



Міністерство освіти і науки України

Хмельницький національний університет, Україна

Криворізький національний університет, Україна

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, Україна

Хмельницька обласна організація Спілки економістів України

Науково-дослідний центр митної справи

НДІФП УДФСУ, м. Хмельницький, Україна

Каліфорнійський університет, м. Берклі, США

Технологічний інститут Флориди, м. Мельбури, США

Технічний університет Ілдіз, м. Стамбул, Турецька Республіка

Люблінський університет ім. Івана Павла II, Республіка Польща

ГО «Вперед республіка», м. Хмельницький, Україна

ГО «Молодь за глобальний прогрес», м. Хмельницький, Україна

ГО «Подільське товариство українсько-польської дружби»,
м. Хмельницький, Україна



СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Матеріали

XV Міжнародної науково-практичної конференції

19–20 квітня 2019 р.

Хмельницький–Сатанів

УДК: 339.9(063)
ББК: 65.5
С91

*Рекомендовано до друку науково-технічною радою
Хмельницького національного університету,
протокол № 3 від 15.03.2019*

Включені матеріали XV Міжнародної НПК «Сучасні проблеми та перспективи розвитку міжнародних економічних відносин і світового господарства», проведеної 19–20 квітня 2019 р. (Хмельницький–Сатанів).

Збережена авторська редакція. Відповідальність за грамотність, автентичність цитат, правильність посилань тощо несуть автори статей.

Редакційна колегія:

Васильківський Д. М., д.е.н., доц.; *Зінченко О. А.*, д.е.н., проф.;
Яременко О. Ф., к.е.н., доц.; *Матвієць О. В.*, к.е.н., доц.;
Хмелевський О. В., к.е.н., доц.; *Пухальський В. В.*, к.е.н., доц.

С91 **Сучасні** проблеми та перспективи розвитку міжнародних економічних відносин і світового господарства : матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конференції, 19–20 квітня 2019 р. (Хмельницький–Сатанів). – Хмельницький : ХНУ, 2019. – 256 с. (укр., англ.).

ISBN 978-966-330-342-0

Розглянуті питання економічних відносини в системі глобалізації світогосподарських зв'язків, ефективності міжнародного бізнесу в країні, управління та розвитку економічного потенціалу, підвищення якості і конкурентоспроможності, міжнародної логістики та туризму в аспекті євроінтеграційного розвитку України.

Для керівників виробництв, викладачів, фахівців з міжнародних відносин, слухачів системи підвищення кваліфікації, студентів ЗВО.

УДК: 339.9(063)
ББК: 65.5

ISBN 978-966-330-342-0

© Автори статей, 2019
© ХНУ, оригінал-макет, 2019

Наукове видання

Сучасні проблеми та перспективи розвитку міжнародних економічних відносин і світового господарства

Матеріали
XV Міжнародної науково-практичної конференції,
19–20 квітня 2019 р., Хмельницький–Сатанів

Відповідальний за випуск: *Васильківський Д. М.*

Технічний редактор: *Яремчук В. С.*

Художнє оформлення обкладинки: *Бобровський О. В., Станіславова О. В.*

Комп'ютерна верстка: *Чопенко О. В.*

Підписано до друку 12.04.2019. Формат 30×42/4.

Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Друк різнографією. Ум. друк. арк. – 15,05. Обл.-вид. арк. – 14,88.

Тираж 100. Зам. № 58/19

Віддруковано в редакційно-видавничому відділі ХНУ.

29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1.

Свідоцтво про внесення в Державний реєстр,
серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.

Секція 1.
Міжнародна логістика,
організація міжнародних перевезень
та митний супровід товарів в рамках СОТ

ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М., ЯРЕМЧУК Т. В.
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ
МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Найважливішим кроком в управлінні ризиками є усвідомлення можливості появи ризикованих ситуацій. Вкрай важливо не допустити великої розбіжності між необхідністю в безпеці і в найбільш раціональному рівні ризику господарської діяльності.

Для ефективної діяльності характерні організаційно-господарське новаторство, пошук нових, ефективніших способів використання ресурсів, гнучкість, готовність ризикувати. Остаточні результати господарської діяльності значною мірою визначається умінням керівника визначати зовнішні і внутрішні ризики, що супроводжують його діяльність і ефективно управляти ними.

Догіль Л.Ф., Станіславчик Є.Н. у своїх роботах вважають, що засадничою мірою всіх методів оцінки економічного ризику є альтернатива (або/або), тобто вибір між двома або більше можливостями, які виключають одна одну [1, с. 43].

Цей методологічний підхід задовольняє вимогам системної і системно-ситуаційної оцінки ризикованих ситуацій, а саме:

– дозволяє формулювати і порівнювати різні гіпотези стратегічного або тактичного порядку при реалізації підприємницьких ідей, а також щодо передбачення форс-мажорних обставин і усунення інших негативних наслідків господарювання;

– дає можливість у випадках обмеженої початкової інформації оцінювати альтернативні варіанти з позицій вірогідності досягнення пропонованого результату і можливого відхилення від поставленої мети в певних умовах;

– забезпечує можливість порівнювати альтернативні варіанти рішень і дій, тобто окремі імовірнісні результати повинні торкатися однакових об'єктів та ідентичних умов;

– передбачає комплексне узгодження усіх напрямів господарської діяльності з вимогами законодавства, етичними нормами і пра-

вилами поведінки, моралі, груповими та індивідуальними, а також громадськими інтересами.

Куніцина Н.Н., Човушян Е.О., Сидоров М.А. пропонують аналіз господарського ризику проводити для усіх потенційно можливих подій, а не для тих, які вже мали місце на підприємстві, в галузі [3]. Оцінка ризику здійснюється для кожного елементу взаємопов'язаного ланцюжка причинно-наслідкових чинників з урахуванням цілого ряду методологічних вимог:

- форми прояву характерних елементів господарського ризику встановлюються виходячи з рівної імовірності настання сприятливого і несприятливого результатів;
- втрати від ризиків, незалежних один від одного;
- збиток по одному з підвидів ризику не обов'язково збільшує вірогідність втрат по іншому (за винятком форс-мажорних обставин);
- максимально можливий виграш повинен порівнюватися з відповідною вірогідністю, такою ж величиною програшу, тобто вкрай небезпечно підходити до меж катастрофічного ризику (крім окремих венчурних фірм).

В аналізі ризику авторів важливими називають такі етапи [1]: вивчення сприйняття ризикованих ситуацій; відношення працівників до ризику і їх поведінка в умовах прояву ризикогенних чинників.

Параметри проблеми, які необхідно вирішити, повинні визначатися на основі конкретизації предмета, об'єкта і суб'єкта господарського ризику, форм прояву його характерних елементів та істотних рис виходу на цільовий результат конкретного типу та підтипу ризику. Потім визначаються можливі небезпеки, зміни параметрів ризику у зв'язку з впливом позитивних або негативних чинників, а також досліджуються нові ситуації, які виникають. Це може бути пов'язано з накопиченим досвідом, набутими знаннями, впровадженням нових технологій, технологічних засобів або операцій, прогресивних організаційно-управлінських підходів, використанням інших матеріалів. Тому в системі управління ризиками на аграрному підприємстві важливе місце має бути виділене створенню гнучкої програми з аналізу і виявлення ризиків. Формування бюджету та економічне обґрунтування діяльності даної програми здійснюються тільки за умови, якщо втрати на визначення ризиків не перевищують збитки від них. Особливо важливо оцінювати доцільність програми аналізу та ідентифікації ризиків на логістичному підприємстві, якщо вона трудомістка, вимагає особливих знань і передбачає залучення до роботи незалежних фірм та експертів з оцінки ризиків та страхування.

Для підвищення ефективності ухвалення управлінських рішень важлива розробка заходів за системою господарювання в умовах

невизначеності і ризику. У ринкових умовах подолання невизначеності в логістичній діяльності пов'язані з пошуком оптимальних форм управління, прогнозування і планування. Робота з пошуку оптимального рівня ризику повинна проводитися в два етапи – оцінка ризику і управління ризиком.

Отже, під управлінням ризиками підприємств міжнародної логістики доцільно розуміти дію суб'єкта управління на об'єкт з метою забезпечення співвимірною балансу між загрозами і доходністю підприємства, а також його ефективного функціонування в цілому. Управління ризиками на підприємствах міжнародної логістичної діяльності повинно здійснюватися на основі загальних принципів управління та зважати на специфіку ризик-менеджменту і його спеціальні принципи.

Особливе значення в процесі управління ризиками має етап їх оцінки, Оцінка ризику – це комплекс процедур, що дозволяють ідентифікувати його, визначити якісні і кількісні характеристики, виявити ризикоутворюючі чинники і вплив окремих чинників на загальний рівень ризику.

Список використаних джерел

1. Догиль Л. Ф. Управление хозяйственным риском : учеб. пособ. / Л.Ф. Догиль. – Минск : Книжный дом, Мисанта, 2015. – 224 с.
2. Колібаба Р. О. Аграрне страхування: державне регулювання та підтримка / Р. О. Колібаба. – Львів : НВФ «Українські технології», 2009. – 136 с.
3. Куницина Н. Н. Управление хозяйственными рисками с позиций экономической динамики / Н. Н. Куницина // Финансовый бизнес. – 2002. – № 6. – С. 51–64.

АРТЕМЕНКО А. В.
Одеська митниця ДФС

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ПІД ЧАС ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТОВАРІВ У КОНТЕЙНЕРАХ

Контейнерні перевезення морем сьогодні набувають особливої популярності при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, що обумовлено низкою переваг, зокрема: високим рівнем безпеки транспортування товарів, невеликими транспортними витратами, дотримання строків доставки, необмеженістю відстаней переміщень вантажів, роз-

виненістю інфраструктури морських перевезень, можливістю транспортування будь-якого типу вантажу. Водночас, непоодинокими є випадки, коли під час контейнерних перевезень товарів спостерігається мінімізація сплати митних платежів або ж їх уникнення, що й обумовлено специфікою таких перевезень.

За рахунок суттєвого обсягу контейнерних перевезень у міжнародній торгівлі неможливим (та і недоцільним) є здійснення тотального контролю за контейнерними перевезеннями товарів. Світова практика та власне українська практика прийшла до ризикоорієнтованого вибіркового контролю товарів, що переміщуються через державний кордон у контейнерах. Особливо гостро на сьогодні ця проблема є для пунктів пропуску, розташованих на території морських портів. Варто зазначити, що переважна більшість товарів у контейнерах потрапляють в Україну через порти великої Одеси (Одеський морський торговельний порт, Чорноморський рибний порт, Морський торговельний порт «Южний»).

Частково зазначене питання вирішується за допомогою впровадженої в портах великої Одеси інформаційної системи портового співтовариства (далі – ІСПС) та її аналога у Чорноморському рибному порту.

ІСПС за своєю сутністю є програмним комплексом, що надає можливість адміністрації порту, державним органам, портовим операторам, агентським організаціям (морським агентам) та експедиторам, іншим суб'єктам господарювання, що провадять свою діяльність у морському порту, накопичувати, перевіряти, обробляти, зберігати та передавати інформацію і документи в електронній формі, необхідні для здійснення прикордонного, митного та інших видів контролю товарів і транспортних засобів.

Досвід роботи в морських портах з ІСПС, попри певний позитив, пов'язаний з частковою автоматизацією процедур митного контролю та митного оформлення водних транспортних засобів і товарів, що переміщуються ними, висвітлив і вкрай негативні аспекти застосування цієї системи:

- монополістом з доступу (на платній основі) до послуг ІСПС є приватна компанія ТОВ «ППЛ 33-35», яка за допомогою Державного підприємства «Адміністрація морських портів України» (далі – АМПУ) нав'язує ці послуги усім суб'єктам господарювання у портах;

- ІСПС, у тому числі, є інформаційною базою що накопичує інформацію, яка з точки зору державних органів є інформацією з обмеженим доступом, а з точки зору підприємців – комерційною таємницею (при цьому ця інформація зосереджена в руках приватної компанії ТОВ «ППЛ 33-35»);

- АМПУ при впровадженні ІСПС намагається своїми наказами (які не зареєстрованими в Міністерстві юстиції України і не є

частиною законодавства) встановити обмеження для митниці в частині фізичного контролю водних транспортних засобів і товарів, що переміщуються ними.

Враховуючи досвід застосування ІСПС Міністерством інфраструктури України підготовлено проект постанови Кабінету Міністрів України (розміщено на сайті Міністерства інфраструктури України за посиланням <https://mtu.gov.ua/projects/139/>), якою, у тому числі, вносяться зміни до Типової технологічної схеми пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними, затвердженої постановою КМУ від 21.05.2012 № 451. Цими змінами із законодавства вилючається поняття ІСПС і натомість вводиться два інших поняття:

- інформаційна система «Морське Єдине Вікно» – інформаційно-телекомунікаційна система у вигляді програмно-апаратного комплексу інформаційних підсистем, що забезпечує середовище для збору, обробки, поширення та обміну інформацією щодо суден з впорядкованою та загальноприйнятою структурою даних, правил і управління правами доступу за вимогами міжнародного та національного законодавства та взаємодіє на рівні «система–система» для прозорої організації взаємного доступу користувачів інформаційної системи «Морське Єдине Вікно» та інформаційно-телекомунікаційної системи органів доходів і зборів до документів в іншій інформаційно-телекомунікаційній системі згідно з діючими регламентами, технологічних схем і прав доступу;

- інформаційна система електронної взаємодії – організаційно-технічна система, що дає можливість портовому співтовариству або окремо кожному з його учасників за допомогою технічних і програмних засобів накопичувати, перевіряти, обробляти, зберігати, обмінюватися та передавати в електронній формі інформацію і документи, необхідні для здійснення прикордонного, митного та інших видів контролю та оформлення осіб, товарів, у тому числі вантажу і багажу, і транспортних засобів, відповідає законодавству про електронний документообіг та враховує принцип «єдиного вікна» міжнародної практики, рекомендації міжнародних організацій.

Таким чином, АМПУ залишить за собою автоматизацію процесів, пов'язаних виключно з контрольними процедурами суден закордонного плавання за допомогою створення інформаційної системи «Морське Єдине Вікно», яке є продовженням імплементації Україною положень Конвенції про полегшення міжнародного морського судноплавства 1965 р. (Резолюція FAL.12(40), яка набрала чинності 01.01.2018). Інформаційна система «Морське Єдине Вікно», на відміну від ІСПС, буде належати державному підприємству.

Обмін інформацією та автоматизацію технологічних процесів і контрольних процедур після вивантаження товарів з борту судна на територію порту планується здійснювати за допомогою інформаційних систем електронної взаємодії, які можуть бути створені кожним портовим оператором окремо. На практиці подібні процеси вже мають місце – Чорноморським рибним портом замість ІСПС впроваджено власний програмний комплекс «Електронна система Порту». Подібну власну систему розробляє також Морський торговельний порт «Южний».

З метою автоматизації процедур митного контролю та митного оформлення товарів в пунктах пропуску для морського сполучення найефективнішим на сьогодні є впровадження повноцінного модуля «Морський пункт пропуску» Автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор», який:

- охоплює всі процеси митного контролю та митного оформлення, як на митних кордонах (починаючи з надання попередньої інформації морськими агентами стосовно вмісту кожного контейнера), так і всередині країни (закінчуючи митним оформленням товарів в режим імпорту), надаючи можливість на кожному етапі співставити інформацію про вміст контейнера, надану декларантом, з інформацією, що надавалась на попередньому етапі;

- завдяки інтегрованій в нього Автоматизованій системі аналізу та управління ризиками (далі – АСАУР) дозволяє створювати профілі ризику будь-якої складності з використанням таких інноваційних підходів як алгоритми нечіткої логіки і обліку позитивної та негативної історії попередніх митних оформлень;

- створює передумови для повноцінного запровадження інформаційного обміну між органами доходів і зборів, іншими державними органами та підприємствами за принципом «єдиного вікна» (Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законів України щодо запровадження механізму «єдиного вікна» та оптимізації здійснення контрольних процедур при переміщенні товарів через митний кордон України» № 2530–VIII від 06.09.2018, який набрав чинності 04.10.2018) при переміщенні товарів через митний кордон України водним транспортом.

Технічне завдання на створення модулю «Морський пункт пропуску» Автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор» було підготовлено робочою групою у складі фахівців Департаментів управління організації митного контролю і інформаційних технологій ДФС України та Одеської і Донецької митниць ДФС в березні 2018 р.

Заявку на створення модулю «Морський пункт пропуску» Автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор» разом з під-

готовленими робочою групою матеріалами передано до Департаменту інформаційних технологій ДФС.

Окрім того, варто зазначити, що обов'язковою умовою запровадження ризикоорієнтованого митного контролю при ввезенні товарів у контейнерах є надання агентськими організаціями (морськими агентами) попередньої інформації про товари, прийняті до перевезення у контейнерах у порти призначення на території України. Відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони та Євросоюзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, Україна взяла на себе зобов'язання щодо імплементації у національне законодавство положень Митного кодексу ЄС. З 01.01.2011 ним запроваджено обов'язкову вимогу щодо попереднього інформування митних органів ЄС про товари, що ввозяться.

На сьогодні ДФС України із активним залученням Одеської митниці ДФС проводить роботу з агентськими організаціями (морськими агентами) щодо надання ними інформації в обсязі передбаченому законодавством безпосередньо до ДФС України без посередництва ІСПС (з використанням спеціально створеного для цього веб-сервісу ДФС).

Впровадження у життя модулю «Морський пункт пропуску» Автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор» разом з забезпеченням надання агентськими організаціями (морськими агентами) Попередньої інформації сприятиме:

- скороченню часу проведення контрольних процедур в морських портах, у тому числі, зменшенню витрат часу на проведення посадовими особами митниць митних формальностей;

- покращенню логістики у портах за рахунок завчасного визначення контейнерів з товарами, які підлягають додатковій перевірці після прибуття та контейнерів, які можуть бути пропущені на митну територію України без проведення додаткових митних формальностей;

- суттєвому зменшенню людського фактора при прийнятті рішень, і як наслідок, мінімізації можливостей для корупційних проявів.

Окремою проблемою є те, що при ввезенні товарів у контейнерах, як правило, поза увагою залишається сам контейнер, як товар, що тимчасово ввозиться на територію України та додаткове обладнання до нього.

Переваги Конвенції про тимчасове ввезення та Додатку В.3 до неї, прийнятих 26 червня 1990 р. у м. Стамбулі, разом з відсутністю на національному рівні дієвого контролю за зворотнім вивезенням створюють передумови для імпорту в Україну контейнерів та додаткового обладнання до них без сплати митних платежів.

ЗНАЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ ДЛЯ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ЗАЯВЛЕНОЇ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

На сьогодні проблема недостовірного декларування митної вартості товарів в Україні за своїми масштабами набуває ознак загрози економічній безпеці країни. При цьому, ключовою складовою системи митного адміністрування є забезпечення контролю правильності визначення митної вартості товарів, що здійснюється митницею під час проведення митного контролю і митного оформлення шляхом перевірки числового значення заявленої митної вартості, зокрема, в режимі імпорту.

З метою спрощення і прискорення процедур митного оформлення, нейтралізації виникнення ризиків затримок під час цих процедур, які призводять до суттєвих додаткових витрат суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення відповідності стандартам Світової організації торгівлі і Всесвітньої митної організації при здійсненні митного оформлення та сприяння розвитку міжнародних торговельних відносин, актуальними є питання контролю митної вартості товарів з дотриманням положень Митного кодексу України (далі – МКУ) та виконанні умов застосування методів її визначення.

У зв'язку з тим, що процедура визначення і контролю митної вартості пов'язана з зовнішньоторговельною діяльністю, особливого значення набуває уніфікація митного законодавства торгуючих сторін. Це дозволить сформулювати пропозиції щодо модернізації організаційної структури національних митних адміністрацій, взаємодії та перерозподілу повноважень між ними, налагодження паритетних стосунків з учасникам ЗЕД, забезпечення функціональної та методичної взаємодії між ними через здійснення перевірочних заходів, запровадження комплаєнс-контролю, пов'язаного з посиленням аналітичної складової митного адміністрування в цілому, зменшення кількості та підвищенням дієвості контролю правильності визначення митної вартості товарів для спрощення митного оформлення та вирішення проблемних питань реалізації статей МКУ щодо визначення, контролю та коригування митної вартості товарів.

Запозичення з професійної діяльності переважно в банківській сфері терміна «комплаєнс» (англ. compliance – згода, відповідність, походить від дієслова to comply – відповідати) відносно ЗЕД суб'єкта господарювання, є найбільш точним тому, що означає систему захисту бізнесу, направлену на забезпечення спроможності такого суб'єкта гос-

подарювання функціонувати відповідно до визначених стандартів, правил поведінки та управління конфліктами інтересів. Комплаєнс – це процес управління комплаєнс-ризиками, зокрема, ризиками юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання суб'єктом ЗЕД вимог законодавства України, нормативно-правових актів, внутрішніх положень і правил, а також стандартів саморегульованих організацій, що застосовуються до його діяльності. Нездатність передбачати вплив неналежних дій відповідальних осіб суб'єкта ЗЕД може привести до негативного суспільного резонансу та завдати шкоди репутації, навіть якщо не було порушено вимог законодавства України. Таким чином, оцінювання товарів, що переміщуються через митний кордон України, залишається найбільш дискусійним питанням і одним з найскладніших завдань для розв'язання та досягнення найвищої результативності й об'єктивності.

На практиці система контролю правильності визначення митної вартості має тривалу історію формування. Сьогодні більшістю країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовується одна з двох міжнародних систем визначення митної вартості: Брюссельська (з 1950 р.) та відповідно до ГАТТ (1973 – 1979 роки, Токійський раунд). Лише обмежене коло країн, що не впливають на обсяги та зміни в зовнішньоторговельному обігу, використовує власні національні методики визначення митної вартості товарів. Національним митним законодавством затверджено вичерпний перелік документів, які підтверджують заявлену митну вартість товарів і обраний метод її визначення.

При цьому, основою для формування чисельного значення митної вартості товару є його ціна, зазначена в рахунку-фактурі (інвойсі), а також наявні фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України у залежності від умов поставки товару, передбачених контрактом; комісійні та брокерські, що були нараховані до моменту перетину кордону, якщо це передбачено контрактом; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, якщо це передбачено контрактом. Перелік складових митної вартості не є вичерпним. Тому, запровадження ефективних заходів митного контролю правильності визначення митної вартості товарів, зокрема обчислення за одиницю товару, дозволить значно пришвидшити митне оформлення та випуск товарів у вільний обіг, запобігти втратам митних платежів, а також гарантувати захист внутрішнього ринку. Такий контроль надасть перспектив отримання достовірної інформації, ґрунтуючись на відомостях первинної бухгалтерської документації та реєстрах бухгалтерського обліку про точні параметри здійснених торговельних операцій за ЗЕД

контрактами (угодами) не лише з метою донарахування митних платежів, а, насамперед, формування та актуалізації профілів ризику ймовірних порушень митного і податкового законодавства, зокрема, для підтвердження ймовірних витрат щодо:

- комісійної та брокерської винагороди;
- вартості упаковки;
- роялті;
- витрат на страхування;
- витрат на транспортування;
- витрат на навантаження, вивантаження, обробку товарів, пов'язану з їх транспортуванням;
- частини виручки від подальшого перепродажу товарів, що оцінюються;

- вартості сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів, комплектувальних виробів, інструментів, штампів, шаблонів та аналогічних предметів, використаних у процесі виробництва оцінюваних товарів, мастильних матеріалів, палива, інженерних та дослідно-конструкторських робіт, дизайну, художнього оформлення, ескізів та креслень, необхідних для виробництва оцінюваних товарів, які покупець безоплатно передає для виробництва оцінюваних товарів;

- торговельної надбавки, звичайних витрат, понесених в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування, суми податків, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням чи продажем товарів, вартість доданої подальшої обробки (достовірна інформація, необхідна при застосуванні другорядного методу визначення митної вартості на основі віднімання вартості);

- вартості матеріалів та витрат, понесених виробником під час виготовлення оцінюваних товарів, обсягів прибутку та загальних витрат в країні виробництва, загальних витрат при продажу в Україну з країни вивезення (на завантаження, розвантаження, обробку, транспортування до місця ввезення на митну територію України (достовірна інформація, необхідна при логічній послідовності застосування другорядного методу визначення митної вартості на основі додавання вартості).

Здебільшого, можливість у наданні зазначених документів є виключно у випадках, якщо виробник (експортер) готовий надати органам влади країни-імпортера відповідну інформацію.

Загалом, особами, які надають бухгалтерські документи, можуть виступати: виробник товарів (послуг); продавець; покупець; агент покупця/продавця; посередник, перевізник або уповноважена на це особа.

Фактори невизначеності, конфліктності, обмеженості інформації на момент її оцінювання й прийняття управлінських рішень з боку посадової особи митниці ДФС, неоднозначність економічних прогно-

зів, зміни політичного та економічного світового простору формують сукупність ризиків комерційних документів, які підтверджують вартісну, якісну та кількісну характеристику товару, що впливає на правильність визначення його чисельного значення та обраний метод. Тому, в межах своїх повноважень митниця ДФС здійснює контроль за дотриманням суб'єктами ЗЕД вимог митного законодавства, а саме, письмово оголошує вимогу в наданні (за наявності) додаткових документів, зокрема виписку з бухгалтерських та банківських документів покупця, що стосуються відчуження оцінюваних товарів.

Сукупність ризиків, які виявляються митними адміністраціями під час перевірки рівня митної вартості товару для врахування при формуванні об'єктивної цінної бази даних для аналогічних товарів, підтверджується й міжнародною практикою.

Поглиблення інтеграційних процесів передбачає подальше зближення економік незалежних держав, що має привести до зростання обсягів міжнародної торгівлі, усунення тарифних обмежень, спрощення умов обміну товарів розширеної номенклатури, що потребує удосконалення національної нормативно-правової бази, взаємодії з метою співпраці з митними системами інших країн. Разом з тим, міжнародним законодавством не визначено єдиних, уніфікованих та обов'язкових форм бухгалтерських документів для всіх країн. Враховуючи специфіку ведення бухгалтерського обліку в кожній окремій країні, перелік бухгалтерських документів нерезидента визначити складно. Тому узгодження відносин між державами і налагодження ефективних форм взаємообміну інформацією, яка надається на конфіденційній основі для цілей обчислення митної вартості, має вважатися суворо конфіденційною органами влади, яким не розкривають її без конкретного дозволу особи чи уряду, котрий надає таку інформацію, за винятком того, що може вимагатися її розкриття у зв'язку з судовим розглядом.

Таким чином, резервом підвищення ефективності правильності визначення складових митної вартості товарів для оподаткування є визначення чітко зазначених бухгалтерських документів (з переліку документів, які може запитувати митниця для підтвердженої митної вартості товарів [1]). Разом з тим декларанту або уповноваженій ним особі надане право надавати будь-які інші наявні у них додаткові документи для підтвердження діяльності заявленої ними митної вартості товарів.

Результативність діяльності митниці і обсяги доходів Державного бюджету залежать від якості проведеного митного контролю, спрямованого на нейтралізацію ризиків зменшення митних платежів на підставі необ'єктивного заниження складових митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон держави, що потенційно забезпечить її економічну і фінансову безпеку.

Література

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 19.03.2019).

МАТВІЄЦЬ О. В.

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

В умовах нестабільності вітчизняної економіки, постійних змін у технологічних та виробничих процесах і появи нових вимог щодо якості товарів та послуг стає очевидним, що для збереження конкурентних позицій на ринку та досягнення ключових показників ефективності, визначених стратегічними цілями підприємства, необхідне впровадження сучасних прогресивних концепцій менеджменту, що базуються на засадах логістичного підходу [1].

Підкреслимо, що дослідники все частіше зазначають, що ефективність розвитку фінансів, національної економіки та суспільства в цілому залежить від адекватності інститутів сучасним реаліям, терміну початку, етапів та імплементації необхідних інституційних змін. Такі зміни особливого значення набувають при створенні дієвих механізмів управління фінансами, які будуть відповідати умовам функціонування логістичних систем різних рівнів шляхом забезпечення цінності логістичних ланцюгів і сприяння зростанню вартості. Тому одним із найактуальніших завдань є суттєве удосконалення управління фінансами з урахуванням особливостей реалізації вимог логістизації на різних рівнях. Якщо досліджувати тематику фінансів у логістичних системах, то науковий пошук обмежується обґрунтуванням окремих характеристик фінансових потоків, які визначають лише деякі аспекти процесу поточкового управління ними. Однак на сучасному етапі логістизація покликана виконувати управлінські функції в багатьох сферах фінансової діяльності та здійснювати роль наукового інструмента оптимального управління потоками фінансових ресурсів [2].

Вважаємо, що між логістикою і фінансовим менеджментом існує взаємозв'язок, який виявляється:

– в обов'язку та оборотності оборотного капіталу підприємства, наприклад, вкладеного в запаси матеріальних ресурсів і готової продукції;

– у спільному пошуку шляхів зниження витрат, зв'язаних із закупівлями і збутом, у тому числі шляхом оптимізації транспортування, вантажопереробки.

Підкреслимо, що фінансовий менеджмент в умовах логістизації є багатоаспектним явищем, на яке впливає велика кількість чинників. Тому його успішна реалізація має відображати наступні елементи:

– синтез інструментів зростання вартості підприємства (фінансового менеджменту);

– забезпечення потокового управління фінансовими ресурсами (логістики);

– формування цінності для всіх учасників ринку і суспільства (маркетингу);

– виявлення факторів та резервів створення цінності та вартості (фінансового аналізу);

– формування інформації для емпіричного тестування моделей оцінювання (бухгалтерського обліку).

Враховуючи наведене, мета управління фінансами в умовах логістизації, що визначається інтеграцією та глобалізацією, має базуватися на застосуванні інструментарію фінансового менеджменту з урахуванням специфіки руху фінансових ресурсів між елементами логістичної системи.

Управління фінансами має здійснюватися на основі принципів шляхом виконання відповідних функцій, які поєднують в єдине ціле принципи, методи та зміст фінансових рішень. Щодо принципів, то в контексті даної тематики можна виокремити наступні: науковості, гуманності, стратегічної орієнтованості, синергійності, ієрархічності, гармонійності, комплексності, систематичності, узгодженості, моделювання, інформативності, транспарентності, оптимальності, адаптивності, емерджентності (цілісності), функціональності, диверсифікації. До функцій управління фінансами в умовах логістизації доцільно відносити такі: організаційна, аналітична, контрольна, мотиваційна [2].

Сьогодення української економіки формує особливий інтерес теоретиків і практиків до вже відпрацьованого в Європі й Америці інструментарію логістичного управління фінансовими потоками підприємств. Сьогодні цей інтерес є досить актуальним для різних підприємницьких структур, оскільки в оптимізації переміщення фінансових потоків криються більшші можливості для формування їхньої стійкої конкурентної позиції на ринку за рахунок покращення фінансових результатів діяльності, зростання фінансової стійкості та активізації інвестиційної діяльності підприємства. Саме фінансовий менеджмент, який включає логістичну складову, покликаний забезпечити ефективне й цілеспрямоване ведення фінансової діяльності будь-якої високо-

організованої системи. Такий результат і є уособленням мистецтва фінансового управління на підприємстві, його науковості, якості й ефективності [3].

Відзначимо, що метою оптимізації руху фінансових потоків (як одного з основних завдань фінансового менеджменту) у логістиці є забезпечення руху матеріальних потоків фінансовими ресурсами в необхідних обсягах, у потрібний термін з використанням найбільш ефективних джерел фінансування. Це досягається двома основними шляхами: своєчасним надходженням на підприємство коштів в обсязі, необхідному для фінансування подальшої його діяльності; забезпеченням ефективних витрат коштів, що приносить прибуток. Оптимізація фінансових потоків складається з управління стадіями логістичного фінансового циклу: закупівельною, виробничою, розподільчою діяльністю. Таким чином, оптимізація грошового потоку повинна бути спрямована на здійснення кругообігу фінансових коштів, їх безперерійне й оперативне перетікання із грошової форми у вихідну сировину, готову продукцію, товари й знову в грошову форму. Крім прискорення фінансового циклу, оптимізація фінансових потоків припускає максимізацію припливу коштів і мінімізацію відтоку (шляхом зменшення обсягу або вповільнення швидкості відтоку). У результаті оптимізації фінансових потоків досягається фінансова стабільність підприємства, тобто стабільна наявність фінансових ресурсів, достатніх для виконання фінансових зобов'язань, здатність фірми фінансувати свою діяльність, довгострокова фінансова рівновага. Фінансова стабільність досягається за рахунок стабільного збереження конкурентоспроможного рівня прибутку, що забезпечує розвиток підприємства, реалізацію цілей його діяльності [4].

Отже, можна зробити наступний висновок: сучасні ринкові умови зобов'язують їх учасників застосовувати нові підходи та впроваджувати вдосконалені методики в управління фінансами. Одним із таким напрямів вважаємо поєднання основ фінансового менеджменту та логістики, що дозволить оптимізувати фінансові потоки та як результат підвищити показники їх використання.

Література

1. Івасишина Н. В. Логістичний менеджмент як основний чинник реалізації корпоративної стратегії підприємства / Н. В. Івасишина, А. О. Пильченко // Вісник Національного транспортного університету. – 2011. – № 24 (1). – С. 309–314.
2. Бондаренко О. С. Методологічні засади управління фінансами в умовах логістизації економіки / О. С. Бондаренко // Облік і фінанси. – 2016. – № 3. – С. 50–56.

3. Говорушко Т. А. Особливості управління системою фінансової логістики підприємства в ринковому середовищі / Т. А. Говорушко, Н. І. Обушна, Н. М. Собко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 2. – С. 53–62.

4. Голофаєва І. П. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства / І. П. Голофаєва // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 248–252.

ПУХАЛЬСЬКА Я. П.

Хмельницький національний університет

ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Організація ефективної збутової діяльності на підприємстві має дуже велике значення та безпосередньо впливає на результати його діяльності, оскільки можливість подальшого виробництва та взагалі існування підприємства залежить саме від того чи буде реалізована вироблена продукція.

Управління збутом в умовах зовнішнього середовища, яке швидко змінюється, обумовлює необхідність вдосконалення та постійне впровадження змін збутової політики. Правильна організація управління збутом і своєчасне впровадження збутових стратегій можуть забезпечити підприємству стійкі позиції на ринку й активізувати його зовнішньоекономічну діяльність.

Досягнення цілей збуту та реалізація його задач здійснюються за допомогою функцій збуту, які виконують канали збуту. Ефективність збутової політики багато в чому залежить від вибору ефективного каналу розподілу.

Розуміння основних категорій збуту має бути основою для формування організаційного, методичного та матеріально-технічного забезпечення збутової діяльності промислового підприємства. Саме такий підхід забезпечить ефективний збут продукції промислового сектора України.

Вихідним пунктом для формування ефективного управління збутовою діяльністю на даному етапі розвитку економічних відносин є нові умови на ринках в багатьох галузях. Перенасичення ринків, ціновий тиск та зниження рівня рентабельності зумовлюють тенденції глобалізації, інтернаціоналізації та диверсифікації. Зміна ринкових та

галузевих меж призводить до їх стирання взагалі та формування нових, внаслідок чого виникають процеси концентрації в промисловості та торгівлі. Підприємства намагаються об'єднати свої ресурси для збільшення впливу на ринках та усунення конкурентів. Технічний прогрес зумовлює також постійне скорочення життєвого циклу продуктів та технологій. Конкурентний тиск ставить на порядок денний розвиток якісних товарів та послуг. Вимогливі покупці надають перевагу не стандартизованим товарам, а індивідуальному комплексу продуктів та послуг, узгоджених з їх потребами. Ринки та споживачі ставлять нові вимоги до збуту. Тому завдання збуту у сфері контакту із споживачем стають сьогодні складнішими та вимагають зростання компетенції збутових працівників.

Ефективність виробництва і реалізації продукції забезпечується розвитком прогресивних форм споживчо-збутової кооперації, розвитком асоціацій, бірж зі збуту продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [1].

Діяльність підприємств повинна бути орієнтована на забезпечення технологічного лідерства, що дало би можливість завоювати своє місце на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Розвиток інформаційних та комунікаційних технологій також зумовив нові шанси для комунікації зі споживачами. Такі технології підсилюють інтенсивність конкуренції та динаміку процесів у збуті, одночасно створюючи конкурентні переваги. Прогресивні засоби комунікації висунули нові вимоги до збутових стратегій, збутової організації та збутового персоналу. Вони втілюють в життя бажання багатьох підприємців, а саме заміну масової комунікації із споживачами на індивідуальну цілеспрямовану комунікацію із окремими споживачами. У даному аспекті особливого значення набуває розвиток інтерактивних засобів масової комунікації (інтернет), банків даних, нових технологій у програмному та технічному забезпеченні (продаж по телефону) та телекомунікацій.

У сучасних умовах функціонування торговельних підприємств на зовнішньому ринку, який характеризується підвищеним рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічного менеджменту і стратегічного маркетингу в управлінні збутовою діяльністю є єдиною й необхідною передумовою його вдосконалення, що забезпечить підприємству не тільки короткочасний комерційний успіх, але й посилить стратегічне спрямування його діяльності [2].

Для ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства збутова політика відіграє значну роль, а саме:

- визначає остаточно результат всіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток виробництва і отримання максимального прибутку;

- пристосовує збутову мережу до запитів покупців, виробник має набагато більше шансів для виграшу в конкурентній боротьбі;
- збутова мережа продовжує процес виробництва, здійснюючи підготовку товару до продажу;
- під час збуту ефективніше відбувається виявлення і вивчення смаків та вподобань споживачів.

Перехід національно орієнтованого маркетингу в міжнародний потребує того, щоб вивчення конкретного товарного ринку, його сегментація і розробка комплексу маркетингу поширювалися не тільки на особливості поведінки компанії в торгівлі та після продажного сервісі, а й на інвестиційну діяльність компанії з урахуванням інтересів споживачів іноземних ринків.

Розповсюджуючи свої товари на іноземних ринках, а далі підсилюючи свої позиції, компанії потребують грамотного реагування на кон'юнктурні коливання на світових ринках.

Завдяки цьому розумінню зароджуються здібності до адаптації, яка є гарантом ефективної та довгострокової їх присутності на іноземному ринку. В той самий час нехтування основними принципами міжнародного маркетингу може призвести до негативних наслідків не тільки в плані втрати сприятливих маркетингових можливостей, а й у плані реального провалу в конкурентній боротьбі з іноземними компаніями на внутрішньому ринку [2].

Головна мета будь-якої підприємницької діяльності – отримання прибутку, а головними цілями збутової політики є:

- розробка товарного асортименту, який би задовольняв усі потреби клієнтів;
- розміщення товару та надання послуг у тому місці, де їх обов'язково придбають;
- встановлення конкурентоспроможних цін;
- планування і реалізація різних методів стимулювання збуту товару та послуги [3].

У сучасних умовах функціонування торговельних підприємств на ринку зовнішньоекономічної діяльності, які характеризуються підвищеним рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічного менеджменту і стратегічного маркетингу в управлінні збутовою політикою є єдиною й необхідною передумовою його вдосконалення, що забезпечить підприємству не тільки короточасний комерційний успіх, але й посилить стратегічне спрямування його діяльності [4]. Збутова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу продукції, що допомагає фірмі підвищити свою репутацію та займати провідну позицію на зовнішньому ринку.

Література

1. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика / В. Я. Кардаш. – 2-ге вид. – Київ, 2002. – 240 с.
2. Грозний І. С. Обґрунтування мотиваційної сторони досягнення конкурентних переваг у разі придбання інноваційного промислового підприємства / І. С. Грозний, Е. З. Малевський // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – Черкаси, 2007. – С. 121–130.
3. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою підприємства / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 229 с.
4. Сатуріна С. Я. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Я. Саруріна // Економіст. – 2007. – № 2. – С. 45–47.

РЕДЬКО Л. І., ЛИКОВА А. К.

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

МІЖНАРОДНА ЛОГІСТИКА В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІЙ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Глобальний менеджмент ланцюгів поставок представляє собою комбінування всіх операцій, виконаних всіма ланками для трансформування сирих матеріалів та напівфабрикатів до готової продукції, доставки до споживачів по всьому світу у супроводі з відповідними послугами. Логістичні процеси, що виконуються усередині ланцюга поставок, показують загальну тенденцію перетинання національних кордонів, що викликає значні модифікації відносин [1].

Роль держави у міжнародних логістичних операціях зводиться до впорядкування потоків експортно-імпорتنих вантажів, захисту прав споживачів, запобігання контрабанди і протекціоністської політики щодо своїх виробників, транспортних, експедиторських й інших компаній.

У сучасних умовах активно розвиваються певні утворення (суб'єкти глобалізації), які є об'єктами впровадження міжнародних логістичних систем, тобто потребують створення таких систем для свого ефективного розвитку та формують відповідні передумови.

До об'єктів міжнародної логістики відносять: транснаціональні корпорації; промислово-фінансові групи; вільні економічні зони.

Послугами логістичних операторів є: перевезення різними видами транспорту, зберігання товару на складах, управління логістич-

ною інфраструктурою, митне оформлення товарів, комплексне управління логістичною системою підприємства, управління зовнішнім, документообігом компаній, експрес-доставка, поштові послуги, фінансовий контроль угод, інкасація, охорона товарів та інші [1].

Головною особливістю міжнародної логістики є той факт, що виробник і споживач товару знаходяться в різних державах, отже, процес доставки товарів споживачеві включає в себе подолання державних кордонів і митниць.

Основними цілями міжнародної логістики є забезпечення вантажоперевезень різноманітних товарів з однієї держави в іншу, а також оптимізація як тимчасових, так і фінансових витрат на доставку товарів від виробника до споживача. Стратегічним бізнес-завданням логістики є забезпечення доставки потрібного продукту потрібної якості та кількості потрібному споживачу в потрібне місце на потрібний час за потрібної вартості логістичної послуги та потрібного рівня логістичного сервісу [2].

Призначенням (кінцевою метою) логістичного менеджменту є управління сукупністю об'єднаних в логістичну систему ресурсів, що дозволяє мінімізувати витрати обігу шляхом надання необхідних логістичних послуг і оптимізації (раціоналізації) відповідних матеріальних, інформаційних, сервісних та інших потоків у глобальному логістичному ланцюжку поставок.

Управління проектами в логістиці базується на використанні методів управління проектами та програмами в процесі створення або перетворення логістичних інтегрованих систем, що забезпечують високу якість виробництва та постачання готової продукції до кінцевого споживача. Поєднання прийомів та методів логістичного менеджменту з методами управління проектами забезпечують досягнення підприємством максимального прибутку, розширення ринкового сегменту, отримання конкурентних переваг за умов оптимального використання наявних у підприємства ресурсів та пристосування до змін навколишнього середовища [4].

Для досягнення основних цілей міжнародної логістики, логістичним компаніям належить щодня вирішувати безліч завдань, таких як вибір оптимального маршруту, вибір компанії-експедитора, планування кожного етапу доставки і оптимізація її термінів, проходження митниці, організація зберігання вантажів і так далі.

Міжнародна логістика – це не тільки вантажоперевезення і складування. Сучасна міжнародна логістика швидше являє собою якусь концепцію управління вантажопотоками між державами.

На думку вчених І. Смирнова та Я. Олійника, міжнародна логістика визначається як знання з організації і управління системою то-

варно-інформаційно-фінансових потоків міжнародної фірми. У цій логістичній системі виділяються підсистеми – з руху сировини і напівфабрикатів (або постачальницька і виробнича логістика) і з руху готових виробів до споживача (збутова або розподільча логістика). У першій підсистемі складовими частинами є обробка замовлень, транспортування, зберігання, служба доставки, менеджмент запасів. Основна мета логістичної системи – ефективна координація цих двох підсистем і їхніх компонентів на підставі мінімальних витрат і максимального задоволення вимог споживачів. Сучасна міжнародна логістика базується на трьох концепціях: системній, загальних витрат і внутрішнього суперництва. Системна концепція говорить про те, що всі компоненти логістики складають систему з єдиною метою, тому загальна оптимізація системи може допускати неоптимальне функціонування окремих компонентів. Концепція загальних витрат говорить про те, що головним показником ефективності логістичної системи є її витрати, які необхідно мінімізувати. Доповнює наведену вище концепцію концепція умовно-чистого прибутку після оподаткування, за якою мета логістичної системи – максимізація умовно-чистого прибутку. Концепція внутрішнього суперництва відображає взаємодію логістичних компонентів і їхнє суперництво між собою. Так, розміщення складів біля споживачів зменшує кошти транспортування, але збільшує витрати на термінову доставку товару у разі необхідності [2].

Головною відмінністю міжнародної логістики від національної (внутрішньої) є той факт, що процес поставки містить у собі подолання державних кордонів та митниць. Існують відмінності між країнами щодо клімату, інфраструктури, щільності населення, економічного розвитку, політичної системи, культури тощо. Внаслідок цього міжнародній логістичній діяльності притаманний ряд особливостей. Основні з яких полягають у тому, що у міжнародній логістиці враховуються особливості країн-партнерів, особливо щодо транспортної системи і транспортної політики, щодо посередників, щодо обчислення фрахтового та митного зборів, щодо вимог з пакування та оформлення багажу [2].

Участь у міжнародних операціях підсилює невизначеність і обмежує можливості контролю. Невизначеність зростає через збільшення дальності і тривалості вантажоперевезень, менше знайомство фірм із зовнішніми ринками, розмаїтість правил регулювання і документації. Ослаблення контролю відбувається в результаті залучення більшого числа посередників і втручання держав у встановлення митних процедур і зовнішньоторговельних бар'єрів. Як наслідок, міжнародні логістичні операції пов'язані за більшими фінансовими ризиками, та ризиками при перевезеннях вантажів [3].

Література

1. Козак Ю. Г. Сутність та особливості міжнародної логістики [Електронний ресурс] / Ю. Г. Козак, Д. С. Моїсєєв. – Режим доступу: conf.ztu.edu.ua
2. Олійник Я. Б. Міжнародна логістика : навч. посіб. / Я. Б. Олійник, І. Г. Смирнов. – Київ : Обрії, 2011. – 540 с.
3. Тюріна Н. М. Логістика : навч. посіб. / Н. М.Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – Київ : ЦУЛ, 2015. – 392 с.
4. Кулик В. А. Логістичний менеджмент : навч. посіб. / В. А. Кулик, М. Ю. Григорак, Л. В. Костюченко. – Київ : Логос, 2013. – 268 с.

Секція 2.

Міжнародні відносини в умовах сучасних процесів глобалізації та політичної нестабільності

ДЕРІЙ Ж. В., ЗОСИМЕНКО Т. І.
Чернігівський національний технологічний університет

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА БІЛОРУССЮ

Передумовою ефективної економічної співпраці між Україною і Білоруссю є усвідомлення, визнання і взаємоповага курсу, обраного кожною з країн для їх реалізації і захисту. Очевидно, що економічні інтереси держав проявляються в їх інтеграційних векторах. Процеси інтеграції, в свою чергу, впливають на способи і можливості реалізації економічних інтересів. Таким чином, виклики та перспективи у розвитку економічних відносин між Білоруссю і Україною слід розглядати крізь призму процесів і явищ, що відбуваються в рамках єдиного економічного простору ЄАЕС і зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Як свідчать результати досліджень білоруських експертів, динаміка розвитку економіки Білорусі в рамках Євразійського економічного союзу відрізняється незадовільним характером та має тенденцію до погіршення [1].

Що стосується процесів імплементації Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС, то вони формують неоднозначний контекст для розвитку двостороннього співробітництва між Україною та Білоруссю. З 2016 р. вперше за два з половиною роки спостерігалось збільшення експорту товарів до країн ЄС як в реальному, так і номінальному вираженні: за вісім місяців темп приросту даного показника склав більше 4 %. Збільшилася питома вага зовнішньоторговельних операцій України з країнами ЄС, його позначка наблизилася до 40 %. Зросла кількість виходів на ринок ЄС українських компаній, які раніше в Європу не експортували [2].

Оптимістичні настрої в бізнес колах щодо перспективи європейської інтеграції поступово витісняють песимістичні. За результатами опитування кількість промислових підприємств в Україні, які виграли в результаті ПВЗВТ в три рази перевищувала кількість тих суб'єктів бізнесу, які відчули втрати від лібералізації торгівлі [2].

З точки зору розвитку двостороннього співробітництва між Україною та Білоруссю процеси, які протікають в українській економіці в зв'язку з імплементацією ПВЗВТ, слід розглядати мінімум в двох площинах. З одного боку, збереження тенденції збільшення ім.-порту з країн ЄС, яке демонструвала економіка України в 2016 р, може в подальшому призвести до обмежень основної форми українсько-білоруського співробітництва – взаємної торгівлі. Україна відноситься до числа держав, які тривалий час знаходяться в списку зовнішньоторговельного топ-листа Білорусі (в 2015 р. Україна займала 3-тє місце серед основних торговельних партнерів з питомою вагою імпорту більше 9%) [3].

Білорусь об'єктивно зацікавлена утримати Україну як одного з найбільших ринків збуту своєї продукції. Приплив європейських товарів на український ринок вважається потенційною загрозою для білоруських товаровиробників як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Згодом це може послужити поштовхом до відновлення суперечок і «торгових воєн» між державами, як результат не тільки протекціоністської політики, а й обмежувальних вимог російської сторони.

З іншого боку, торговельна угода між Україною та ЄС відкриває для Білорусі та України нові шляхи вирішення накопичених економічних проблем. Згортання української присутності на ринку ЄАЕС (протягом 2015 р. питома вага України в обороті ЄАЕС знизився на 44 %, в експорті – на 43 %, імпорті – 45 %) [4] і переорієнтація українського експорту на європейський напрям відкриває для Білорусі можливість з меншими витратами зайняти ніші на ринку, де країни виступали скоріше конкурентами, ніж партнерами. Водночас відкритий для України європейський ринок навпаки створює переваги перед білоруською стороною за конкурентними товарними позиціями.

Незважаючи на амбітні плани української та білоруської влади щодо інтенсивного інноваційного розвитку національних економік, проголошених в стратегічних документах [5; 6], в умовах дефіциту фінансових коштів регіональні проекти слід розвивати насамперед у тих галузях, де можна отримати найбільш значимий ефект. Створення спільних виробничих майданчиків слід орієнтувати на виробництво продукції, яка за ціновими і якісними параметрами повинна бути однаково конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках.

Зі свого боку, Україна могла б надавати відповідну інформаційну та технічну допомогу білоруській стороні в разі зацікавленості останньої в питаннях налагодження зв'язків з європейськими структурами в якості можливої (в майбутньому) альтернативи після закінчення періоду перебування в тіні східного сусіда.

Серед напрямків співпраці першочерговими є ті, які дозволять вирішити особливо гострі для обох держав проблеми нестійкого і экс-

тенсивного сільського господарства, розвитку транспортної інфраструктури, підвищення енергоефективності та енергонезалежності. Існує висока ймовірність, що перезавантаження відносин з ЄС і можливості, що відкриваються у зв'язку з цим для Білорусі у вигляді власних регіональних проектів, буде супроводжуватися посиленням конкуренції з Україною за фінансові ресурси, увагу європейських партнерів або за лідерство в певних нішах. Це ж, хоча і в меншій мірі, стосується і ініціативи «Економічного поясу Шовкового шляху», оскільки за умови розвитку інфраструктури Україна здатна конкурувати з Білорусією за китайські інвестиції в розвиток транзитного потенціалу.

Процеси імплементації ПВЗВТ формують неоднозначний контекст для розвитку двостороннього співробітництва між Україною та Білорусією. Тому всі комунікації з білоруською владою в напрямку налагодження двостороннього економічного співробітництва будуть більш плідним, якщо будуть включати проекти, які перебувають у фокусі політичних та економічних інтересів Білорусі і в ідеалі сприяти підтримці платоспроможності та економічної стійкості білоруського держави.

Можливості для зовнішньоекономічних маневрів України і Білорусі в сформованих геополітичних умовах залежать від здатності держав досягти консенсусу щодо ключових напрямів співпраці і компромісу між їх інтеграційними векторами. На перспективу розширювати економічну співпрацю між Україною і Білорусією слід в рамках всього балтійсько-чорноморського регіону.

Література

1. Сивицкий А. Беларусь в ЕАЭС: год спустя (неутешительные итоги и сомнительные перспективы) / А. Сивицкий, Ю. Царик. – Минск : Фонд им. Ф. Эберта, 2016. – 18 с.
2. Мовчан В. Що дала Україні ЗВТ з ЄС [Електронний ресурс] / В. Мовчан // Новое время. Бизнес. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/movcan/shcho-dala-ukrajini-zvt-z-jes-251769.html>
3. Національний статистичний комітет Республіки Білорусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.belstat.gov.by> <http://www.belstat.gov.by/>
4. Статистика Євразійського економічного союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/
5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] : указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
6. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitia

МІСЦЕ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасний етап розвитку України в системі світогосподарських зв'язків відбувається за надзвичайно складних умов як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Незважаючи на появу ознак економічної стабілізації у світі, зокрема послаблення ризиків різкого зниження світового ВВП, припинення падіння міжнародної торгівлі, зовнішній попит з боку країн – торговельних партнерів України залишається досить низьким. Одним з головних завдань зовнішньоекономічної політики України за цих умов є розробка алгоритму ефективної взаємодії національної економіки зі світовим господарством у контексті формування відкритої економіки, структурно орієнтованої, наближеної до імпортозаміщувального типу з переважною спрямованістю на розвиток міського внутрішнього ринку.

Ми відірвались від Росії та прямуємо до Європи. За останніх 5 років не зроблено необхідних висновків. Серед найголовніших та очевидних це завершення збройного конфлікту на нашій території, цим ми – Європу вже суттєво напружуємо. Європі абсолютно не потрібна війна на їхніх кордонах. Проте війна необхідна США, аби контролювати Росію. Додамо ще й економічне відставання та корупцію (корупція для нас об'єктивна – вона дозволяла вижити людям у тоталітарній державі). В Україні, як стверджує світова статистика, найнижчий рівень довіри до влади – 9 % та до судів – 5 %. Одночасно, ми демонструємо абсолютне неприйняття європейських підходів до життя та верховенства права в суспільстві. А ще, ми хочемо, щоб нас прийняли до Європи, як жертву агресії, а не як результат наших досягнень. Ще й намагаємось вибивати різні преференції, користуючись статусом жертви. Для нас, як для країни це безперспективно – Європа не дурна.

Поки що наша країна з низькою доданою вартістю. Ми маємо лише корисні копалини та сільськогосподарську продукцію, яка власне, ті ж копалини, тільки із здатністю поновлюватись. Але люди не відчують прибутку від земельних надр довкола. Серйозний прибуток від газової труби, в розмірі 4,5 млрд дол. на рік до бюджету, але його отримує Німеччина. Інвестиції в країну не надходять, тому що судова система кульгає. Ми є, нажаль, країною-відлюдником. Всі розуміють нашу специфічну роль у світі, тому й не вкладають гроші, тільки виймають.

Україна – пішак в чужій грі – як Росії, так і США. До того ж ми самі агресивно хочемо бути цим пішаком. Більшість цього не розуміють, але відчують, не хочуть жити в країні, задача якої у світі

неофіційно вже визначена, а саме бути подразником для агресивного сусіда і люди не хочуть цього для своїх дітей.

Головна проблема олігархічної моделі економіки не у корупції, а у жорсткому відбиранні грошей у всього населення країни і зосередження їх у кількох олігархів. Щоправда, таке відбувається не тільки у нас – жовті жилети у Франції виступають проти тих самих питань. Через олігархічну економіку основна маса грошей скопичується в кількох точках, а не розтікається серед людей, як це було до 2010 р. На жаль, влада після майдану доклала до цього перерозподілу фінпотоків колосальні зусилля і переплюнула навіть самого Януковича. Доки ми самі не визначимося із своїм шляхом розвитку – нас, як країну, завжди будуть використовувати – олігархи, європейці, американці.

Сьогодні маємо чимало питань без відповідей. Можливо ми стукаємо в двері, які нам не хочуть відчиняти? На нас напала і ми боремося з Росією чи путінським режимом? Де в нашій олігархічній моделі економіки інтереси олігархів, а де інтереси країни, якщо вони співпадають на 60 %? Ми боремося, щоб перемагти, чи, як виявляється, щоб паралельно для когось заробити? Яким чином ми досягнемо європейських стандартів життя, не дотримуючись законів? Та як казав Сунь-Цзи – більшість війн виграються не на полях бою. Можливо, нам необхідно шукати свій шлях, обумовлений нашою історією та менталітетом, шлях не пов'язаний з Росією, але й відмінний від Європи?

Визначення місця починається після визначення нашої ідеології та ідентичності. Нам потрібно, з рещтою, визначитись хто ми і якою бачимо країну хоча б через 10 років.

Що сьогодні впливає на наше самовизначення?

1. Визначення поняття: країна – це сукупність людей чи якийсь ефемерне поняття, як держава? Я б виділив у понятті КРАЇНИ наступні складові: люди, держпарат, бізнес, держава. Наприклад, теперішні та попередні можновладці працювали заради держави та великого бізнесу, але не заради людей. Всі успіхи досягались за рахунок народу, всі люди збіднили. Тому рейтинг влади впав. Історично, всі імперії починали своє розширення після вирішення усіх внутрішніх питань та виконання внутрішнього суспільного договору. Якщо говорити простіше – давали людям жити.

2. Історія України – тут зіткнення трьох цивілізацій і сьогодні це найвища проблема [1]. Крім цього, так історично склалось, тут завжди не любили владу та закон. Менталітет народу – прагнення до самостійності, ми країна – гібрид, не Росія, але й не Європа. Наш внутрішній конфлікт зумовлений кілька сотень років тому – ми чужі скрізь. Це наш мінус і це наш плюс, потенціал для розвитку.

3. Інтернет-технології, маркетинг, інформація дозволили великим компаніям захопити частку середнього бізнесу. Глобалізація зумов-

лює звуження спеціалізації та збільшення асортименту одночасно. Гарний товар вже сам не продається, а з хорошим маркетингом за мить розбирають і поганий. Дуже багато інформації, вона суперечлива, її величезна кількість збиває, агресивна реклама, складно обирати необхідну для країни парадигму.

Ми віддалились від Росії і прямуємо до Європи, хочемо європейських стандартів життя, та чи потрібні нам їхня бюрократія, лобізм та зарегульованість? Росія – це влада, Європа – право та закон. Історично ми не любили ні те, ні інше. Європа переживає нині стагнацію та кризу перспективи і концепції, тому, можливо, варто поглянути на інший світовий досвід? Адже ми зараз в унікальному становищі і можемо обирати. Необхідно поглянути на досвід Китаю, Туреччини, навіть Росії. Насамперед, нам потрібно вирішити внутрішні питання – для розвитку необхідний внутрішній консенсус серед населення країни.

На ідею свого оригінального шляху розвитку країни погодиться набагато більше людей, ніж на попередні два і це найголовніше – згода людей. Але щоб обирати, потрібно усвідомити, чого ми хочемо від життя через 10, 20, 30 років. А для цього треба якось ідентифікувати, хто ми такі. Такий досвід вже мають чимало країн, враховуючи США. Ідентифікація себе, як Республіки, дозволило їм досягнути успіху у всьому, адже республіка має на увазі певну самостійність у прийнятті рішень та усвідомлення себе як нації – сукупності національностей, а не однієї національності. Класичні французькі та американські республіканські ідеї лягають, як калька на Україну, як міні-Америка в Європі.

Час припинити нам представлятись жертвою та почати самим брати відповідальність за свій шлях та успіх. Шлях України – розвиток економіки в контексті класичних республіканських ідей – лібералізація економіки та посилення ролі республіки, як сукупності людей, сукупності націй. Максимальна кількість грошей залишається у людей, а не у держави, яка часто неефективно ними розпоряджається. Шлях України, як сукупності людей – це розвиток історичних напрямів – дрібний та середній бізнес.

Шлях України, що вже склався – сільське господарство, ІТ-технології, швейна промисловість, переробка продуктів агросектора, логістика. Логістика без нормальних відносин з сусідами не можлива. У нашому випадку, без здачі національних інтересів це вже не можливо. Проте, як варіант, можна визначити Крим та Донбас українськими офшорними зонами із серйозними економічними перевагами. Це дасть нам перевагу в цьому конфлікті.

Цілі України як республіки: підвищення якості життя громадян України; знайти місце країни в світі; довести всі реформи в країні до кінця.

Історичне кредо України:

1. Республіканські інтереси вище регіональних, національних та особистих інтересів.

2. Головна в країні – людина, країна сильна, коли її громадяни успішні.

3. Глобальна свобода особистості – поглядів та дій, можливість самореалізації для кожного, глобальне зменшення усіх обмежень.

4. Обмежене втручання держави в економіку: менше уряду – більше свободи, ліберальні закони, фінансова та економічна свобода. Мінімальні штрафи.

5. Ніхто за нас не вирішить наші проблеми.

6. Ми зможемо все разом.

Наші цінності:

1. Пріоритет інтересів країни – інтереси країни понад особисті інтереси у всьому.

2. Максимальна кількість людей повинна бути вільною в нашій економіці.

3. Політичні партнери – немає друзів та ворогів, є лише інтереси та вигода для країни

4. Чіткі, прозорі, зрозумілі правила життя в державі, держава – для людей, глобальне зменшення усіх обмежень, можливість самореалізації для кожної людини.

5. Невідворотність покарання, хоча б фінансового.

6. Принциповість, справедливість.

7. Здоровий раціоналізм.

8. Професіоналізм – всюди. Дрібниць не буває.

9. Мораль в усьому.

10. Здоровий глузд – в усьому.

11. Мужність – в праці.

12. Терпимість та толерантність до інших, зменшення поляризації у суспільстві.

Наш шлях:

1. Почати говорити правду.

2. Концепція малих справ – метод «тика», просто щось робити для справи кожен день, знизу догори, заради ідеї.

3. Почати виконувати закони самим, почати з себе.

4. Нема вказівок – кожен робить те, що може та вважає необхідним для великої ідеї, для республіки.

5. Зона нетерпимості до брехні та корупції.

6. Боротьба з корупцією та шахраями, але не за рахунок людей.

7. Моя хата – не з краю. Зроби все сам і допоможи другому.

8. Якщо ми бажаємо бути сильними – потрібно поводити себе як сильні.

9. Ми не ті, що постійно скаржаться і не жебраки – зробимо все самі.

10. Ми не йдемо на поводу сформованих трендів.

11. Підвищення статусу та іміджу бізнесменів.

12. Економіка – для людей, а не для держави.

Отже, підводячи підсумки, можна сказати, що наш борщ як країни ще не зварився. У нас унікальна країна з унікальним розміщенням та унікальним досвідом і нам не потрібно сліпо прислухатись до розвинутих країн у їх парадигмі, а знаходити свій шлях. Можливо, це і є наше місце та завдання для країни в світі: знайти форму згоди та злагоди в житті в одній країні представників різних цивілізацій. Для цього достатньо відобразити наш історичний менталітет у законах: як країни – офшор з максимальною лібералізацією економіки та низькими податками і штрафами, з максимальною свободою особистості. З цього починався розквіт Америки, країни, до якої ми близькі ментально. Тому, необхідно інтерпретувати аналог американської мрії в наш український варіант, де кожен може досягти успіху в суспільстві рівних можливостей. І в першу чергу, зробимо Республіку Україну країною лояльною до своїх людей, своїх громадян, до кожної людини. Гасло та правило для нашої країни: Україна людей понад усе!

Література

1. Хантінгтон С. Зіткнення цивілізацій? / Реферативний переклад з англійської О. Сича // Філософська і соціологічна думка. – 1996. – № 1–2. – С. 10.

ДУГІНЕЦЬ Г. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ПРЕФЕРЕНЦІЙНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

З початку 1990-х рр. структура світового виробництва та міжнародної торгівлі відчуває певні зміни. Так, зниження витрат торгівлі, що відбулося за рахунок поширення результатів технологічного прогресу та тотальної торговельної лібералізації, привело до поширення та поглиблення фрагментації виробництва по всьому світу. З іншого боку, однією з сучасних тенденцій є поширення преференційних торговельних угод, які в свою чергу чинять значний вплив на торгівлю між елементами міжнародних виробничих мереж, що розташовується пере-

важно на території країн – учасниць цієї угоди. Найчастіше укладання торговельної угоди відбувається внаслідок посилення економічних зв'язків між компаніями різних країн (що може бути виражено в збільшенні інтенсивності торгівлі між країнами-партнерами). Тобто в широкому розумінні економічна інтеграція є не тільки юридично оформленою тенденцією до фрагментації виробничих та торгових процесів у межах певного регіону, а й результатом взаємодії економічних суб'єктів різних країн, поєднаних географічною, мовною, культурною близькістю, подібністю бізнес-практик та особливостей їх регулювання з боку держави.

Аналіз динаміки зростання кількості регіональних торговельних угод в 1948–2015 рр. свідчить про помітне збільшення числа інтеграційних об'єднань, починаючи з 1990-х рр. [1]. Саме в цей час сформувалася більшість інтеграційних блоків, таких як: МЕРКОСУР (1992 р.), Угода про ЗВТ між країнами АСЕАН (1992 р.), ЄС (1993 р.), НАФТА (1994 р.). Більшість угод створюються у формі зони вільної торгівлі – 262 чинні угоди, інші форми – митний союз, економічна інтеграція і угоди в певній сфері. Таким чином, угоди про ЗВТ між країнами є найбільш поширеними у світі і становлять майже 60 % від загальної кількості преференційних торговельних угод. Але в межах цього дослідження далі буде використано поняття «преференційна торговельна угода», під яким розуміють всі торговельні угоди, предметом яких є надання преференцій у торгівлі між державами як на односторонній, так і на взаємній основі. Слід зазначити, що більшість таких угод в ХХ ст. спрямовано на торгівлю готовими товарами, і метою експортера було проникнення на ринок країни-партнера на шкоду протекціоністським інтересам національного виробника. В умовах поширення фрагментації глобального виробництва, коли частка імпортованих комплектуючих у експорті більшості країн становить понад 60 %, в зниженні бар'єрів у торгівлі зацікавлені обидві сторони. Ефекти, що надаються тарифними і нетарифними бар'єрами, будуть пропорційні кількості разів, скільки товар буде перетинати національні кордони в силу розміщення різних стадій виробництва у різних країнах.

В останні роки найбільш поширеним є укладання поглиблених двосторонніх преференційних торговельних угод, при цьому країни не розташовані близько географічно, але мають схожі економічні та політичні інтереси. Так, за даними статистики СОТ, зросла кількість угод, що укладаються між розвиненими і країнами, що розвиваються, так звані угоди типу «Північ – Південь». У загальній кількості угод вони становлять 50 %, угоди типу «Південь – Південь» – 40 % і «Північ – Північ» – 10 % [1]. Цю тенденцію можна пояснити зростаючою фрагментацією в цих напрямках, а також прагненням країн, що розвива-

ються до прогресу за рахунок передачі технологій від розвинених країн. Причому в ХХІ ст. відбувається формування нового типу преференційної торговельної угоди, яка передбачає, з одного боку, зобов'язання на договірних засадах щодо прискорення проходження митно-прикордонних процедур, а з іншого – зобов'язання щодо інституційних та законодавчих перетворень у національних економіках, а саме: у сферах інвестицій, послуг, конкуренції, прав інтелектуальної власності, праці та навколишнього середовища. Зазначимо, що саме таким типом є Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка набула чинності 1 січня 2016 р., яка більш детально розглядатиметься в 5 розділі.

Світовий досвід підтверджує, що ПТУ є одним з важливих аспектів вбудовування в міжнародні виробничі мережі (поряд зі створенням передової наукової та технологічної бази, наявністю розвинутої системи інститутів). При цьому головною особливістю мереж, що формуються в умовах спрощення торгівлі, є їхня компліментарність, тобто угоди спрямовані на створення найбільш вигідних умов міжгалузевого співробітництва, імпорту компонентів у країни та експорту кінцевих благ з них. Всі країни ЄС, будучи єдиним інтеграційним угрупованням, так чи інакше переслідують подібні цілі в рамках переговорів про вільну торгівлю з третіми країнами. Значна частина ПТУ укладається ЄС за принципом «СОТ +», тобто угоди охоплюють, крім тарифних преференцій при торгівлі товарами, також питання регулювання торгівлі послугами, проведенням спільних інвестиційних проектів, гармонізацією підходів у сфері прав людини, умов праці тощо. Це створює відповідні умови для формування міжнародних виробничих мереж у країнах-партнерах, оскільки їх розвиток є неможливим без ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності і навіть низька вартість праці не зможе залучити виробництва в країну, якщо не буде існувати певних механізмів патентного захисту. У зв'язку з цим відбувається максимально можлива лібералізація між учасниками угоди, що зменшує конкуренцію з боку міжнародних виробничих мереж інших держав [4, с. 120]. Крім того, чинний у країнах ЄС механізм вертикальних обмежуючих угод [3] також забезпечує їхню конкурентоспроможність у рамках угод про зону вільної торгівлі. Завдяки такому регулюванню європейські компанії мають преференційні можливості вбудовування до міжнародної виробничої мережі, на відміну від іноземних контрагентів, з огляду на їхню юридичну приналежність до третіх країн. У кінцевому підсумку європейські (особливо німецькі) дистриб'ютори завжди мають постійний контакт з виробниками за кордоном та практично ніколи не виходять з міжнародних виробничих мереж, при цьому максимально наближені до цільового споживача, а

отже, поглинають більшу частину доданої вартості, що створюється в мережі. На підтвердження переваг від укладання преференційних торговельних угод на найближче майбутнє в плани ЄС входить підписання угод з США, В'єтнамом, Таїландом, Сінгапуром, Марокко, Малайзією, Японією, Індією. Ці двосторонні угоди дозволять завершити підготовку до створення розширеної Пан'євро-середземноморської зони діагональної кумуляції між ЄС, країнами Близького Сходу та ЄАВТ. Крім того, в найближчому майбутньому вступлять в силу угоди про економічне партнерство між ЄС і країнами Африки, Карибського басейну і Тихоокеанського регіону. Торговельне співробітництво на засадах договорів про економічне партнерство передбачено Договором Котону та символізує відхід від односторонніх преференцій, термін дії яких закінчився в 2007 р. [2].

Не залишаються поза зазначеними процесами також США та Китай, які в найближчі десятиліття можуть підписати нові за конфігурацією та масштабом охоплених питань мегарегіональні угоди. Серед них: транстихоокеанське партнерство (ТТП) між США, Брунеєм, Чилі, Новою Зеландією, Сінгапуром, Австралією, Канадою, Мексикою, В'єтнамом, Малайзією, Перу і Японією; Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) між ЄС і США, а також Регіональне всебічне економічне партнерство (РВЕП), під егідою якого Китай хоче створити ЗВТ з країнами АСЕАН і Новою Зеландією, Австралією, Індією, Японією і Південною Кореєю (країни – учасниці регіонального співробітництва у форматах АСЕАН + 1, АСЕАН + 3, АСЕАН + 6). Якщо як і ТТП, будуть підписані ТТІП і РВЕП, то частка всіх мегапартнерств становитиме більше 75 % всієї світової торгівлі. Мегарегіональні угоди, з одного боку, можуть погіршити ситуацію з «нашарування» торгових режимів, а з іншого – бути базою для реалізації ініціатив щодо подальшого об'єднання преференційних зон та руху в бік уніфікованого торговельного простору.

Аналіз тенденцій останніх років щодо формування мегарегіональних преференційних партнерств на прикладі ТТП, ТТІП, РВЕП надає можливість зробити висновок, що головною метою цих угод є досягнення нових стандартів у галузі торгівлі товарами та послугами, інвестицій, навколишнього середовища, умов праці, інтелектуальної власності, боротьби з корупцією, конкуренцією. Це насамперед спроба створити інституційно сумісні правові та регулятивні середовища для світової преференційної торгівлі. Тобто ці угоди можна визначати як інструмент збереження та підвищення конкурентоспроможності держав в умовах поширення міжнародних виробничих мереж.

Враховуюче зазначене, можна стверджувати, що в ХХІ ст. протекціонізм суперечить інтересам як національних економік, так і ТНК,

оскільки першим не вигідно торгувати з партнерами по міжнародним виробничим мережам, а другим – між своїми структурними підрозділами в умовах високого рівня митно-тарифного захисту та наявності нетарифних торговельних бар'єрів. Усвідомлюючи це, всі учасники виробничих мереж прагнуть до зниження митних тарифів, спрощення процедур торгівлі та розвитку інвестиційного співробітництва за допомогою двосторонніх чи регіональних торговельних та інвестиційних угод. У зв'язку з цим в умовах, коли в координації процесу функціонування міжнародних виробничих мереж ТНК відіграють основну роль, в найближчі роки питання вироблення нових гармонізованих правил і норм у торгівлі буде вирішуватися вже не в рамках багатосторонніх перемовин Світової організації торгівлі, а передусім на перемовинах щодо укладання торговельних угод, які нерідко люблять саме ТНК. Підтвердженням цієї думки є те, що більшість країн вже входять у більш ніж одну ПТУ, та можна припустити, що всі тенденції, характерні для останнього десятиліття, такі як: залученість у глобальні відтворювальні процеси країн всіх рівнів економічного розвитку в усіх регіонах світу; відхід від преференцій, які є невзаємні, в угодах з країнами, що розвиваються; зміна конфігурації учасників ПТУ, зростання кількості угод між вже існуючими інтеграційними блоками (наприклад, конвенція Пан-Євро-Мед), розширення та поглиблення сфери покриття ПТУ, – як і раніше будуть визначати характер торговельного співробітництва у світовій економіці. Не виключено, що і після того, як нові можливості для двостороннього співробітництва будуть вичерпані, в умовах появи нових мегарегіональних торговельних блоків тенденція до консолідації ПТУ посилиться.

Література

1. Онлайн база даних регіональних и преференціальних торговельних соглашень ВТО [Электронный ресурс] // RTAs Database World Trade Organization web-page. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm
2. ACP – The Cotonou Agreement. European Commission [Electronic resource]. – URL: https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region/cotonou-agreement_en
3. Guidelines on Vertical Restraints. European Commission Notice, 2010 [Electronic resource]. – URL: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf.
4. Orece G. Deep integration and production networks: an empirical analysis / G. Orece, N. Rocha // eWorld Economy. – 2014. – Vol. 37. – № 1. – P. 106–136.

РІВЕНЬ РОЗВИТКУ І СПЕЦИФІКА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Особливості міжнародних фінансових відносин на початку ХХІ ст. визначає глобалізація господарського життя із залученням усіх країн світу, відмінних за ступенем економічного і політичного розвитку. Основне підґрунтя глобалізації – фінансове. Це зумовлено низкою об'єктивних факторів формування світової фінансової системи та міжнародних фінансових відносин, а саме: високою мобільністю капіталів, наростаючою масштабністю, диверсифікацією та інтеграцією міжнародних фінансових ресурсів. Чим вищий рівень фінансової глобалізації країни, тим більший вплив на неї мають процеси, що відбуваються в світовій економіці. В цьому сенсі вирішального значення набуває узагальнення різних аспектів міжнародних фінансових відносин в умовах глобалізації та політичної нестабільності.

Незважаючи на значну кількість напрацьованих в цьому напрямі, питання щодо рівнів виникнення міжнародних фінансових відносин як сукупності різнопланових фінансових зв'язків та розвитку в сучасних умовах глобалізації і політичної нестабільності залишаються відкритими.

Мета роботи: дослідити рівень розвитку і специфіку міжнародних фінансових відносин в умовах глобалізації і політичної нестабільності.

Розпочнемо з визначення, щоб виділити основні критерії, на основі яких можна було б зрозуміти сутність і специфіку такого неоднорідного та багатоаспектного предмету вивчення, як міжнародні фінансові відносини.

Міжнародні фінансові відносини – це фінансові зв'язки між учасниками міжнародних економічних відносин у процесі руху товарів, робіт, послуг, фінансових ресурсів, капіталу, ноу-хау тощо.

Основними учасниками (суб'єктами) міжнародних фінансових відносин є:

- країни і світові співтовариства;
- міжнародні корпорації (транснаціональні та багатонаціональні);
- міжнародні банки і спеціалізовані кредитно-фінансові інститути (у тому числі страхові компанії);
- фондові, товарні і валютні біржі;
- міжнародні організації (урядові та неурядові);
- інші міжнародні валютно-кредитні і фінансові інститути.

Основними об'єктами міжнародних фінансових відносин є іноземні інвестиції (прямі та портфельні), позики (банківські та небанківські), товари та послуги, технології, робоча сила.

На наш погляд, зміст міжнародних фінансових відносин визначають різнопланові фінансові зв'язки, що виходять далеко за рамки національних (рис. 1).

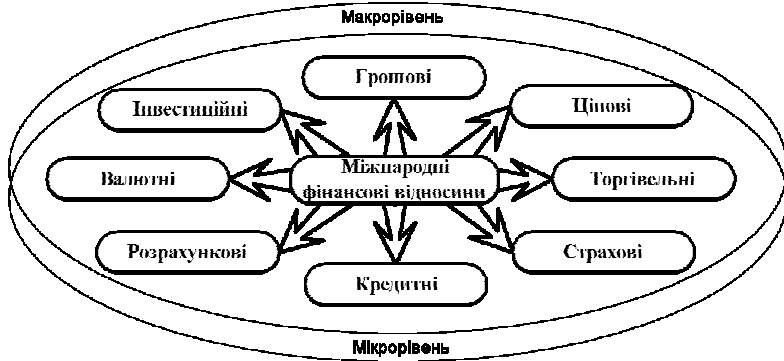


Рис. 1. Різновиди міжнародних фінансових відносин

Щодо рівнів виникнення міжнародних фінансових зв'язків, то умовно можна виділити такі: недержавний (мікроекономічний); державний (макроекономічний, національний); міждержавний (міжнаціональний); наддержавний (наднаціональний).

Недержавні міжнародні відносини з приводу формування, перерозподілу і використання фондів грошових коштів відбуваються за участю суб'єктів господарювання, які знаходяться під юрисдикцією різних держав. Макроекономічні фінансові відносини виникають коли хоча б одним з учасників МЄВ є держава.

Міждержавні фінансові відносини – досить поширений рівень фінансових зв'язків в умовах поглиблення інтернаціоналізації, коли рух коштів відбувається між двома чи більше країнами.

Надержавні міжнародні фінансові відносини, пов'язані з діяльністю наднаціональних утворень (інститутів) глобального суспільства, які проводять узгоджену фінансову політику у відношенні до певної країни чи групи країн в межах їх компетенції. До них відносяться: МВФ, СОТ, ФАТФ тощо.

Світові фінансові зв'язки, що є органічною складовою міжнародних економічних відносин, виникають під час здійснення фінансових операцій учасниками МЄВ. Останні, в свою чергу, взаємопов'язані між собою у певному порядку через світові фінансові потоки.

Транснаціоналізація фінансових потоків і інтеграція національних фінансових ринків до світової фінансової системи, дозволяє визначити провідну роль конкурентоспроможності національних економік у розвитку міжнародних фінансових відносин. Сукупність міжнародних фінансових відносин (див. рис. 1) складає основу міжнародної фінансової системи. Домінуючу роль в структурі сучасної світової фінансової системи займають високорозвинуті країни.

Поряд із загальновідомими передумовами і факторами інтеграції, до рушійних сил розвитку міжнародних фінансових відносин належать: інформаційно-комунікаційні технології, глобальна макроекономічна кон'юнктура, інституціоналізація заощаджень, міжнародні інституції, політичний суверенітет, відкритість економіки.

Рівень розвитку сучасних міжнародних фінансових відносин в умовах глобалізації і політичної нестабільності привів до інтеграції країн з перехідною економікою та тих, що розвиваються до світової фінансової системи, що сприяє їх співробітництву з такими ключовими суб'єктами МЄВ, як багатонаціональні і транснаціональні корпорації. Дане співробітництво базується на крупних переливах капіталу з розвинутих країн до інших країн, сприяючи зростанню їх національної економіки і покращенню взаємодії зі світовим фінансовим ринком.

Важливим способом залучення капіталу для країн з перехідною економікою залишається утворення компаній з іноземними інвестиціями. Через низький рівень інвестиційної привабливості та недостатній рівень розвитку фінансової інфраструктури країни, що розвиваються, вимушені використовувати ресурси переважно кредитного, а не інвестиційного характеру, що загострює проблему зовнішньої заборгованості для даної групи країн.

Значна частка кредитних ресурсів припадає на активи транснаціональних корпоративних структур, діяльність яких зосереджена, перш за все, у високорозвинутих країнах, внаслідок чого головними інвесторами є саме ці держави. Але поступово, змінюється роль національних фінансово-економічних систем окремих країн.

Внаслідок розвитку фінансової глобалізації, міжнародна міграція капіталу набула нових масштабів і практично вийшла з-під контролю, що спричинило посилення й зростання тіньового сектора економіки. Для мінімізації даного негативного впливу глобалізації на світові потоки капіталу та міжнародні фінансові відносини необхідним є посилення регуляторного контролю на всіх рівнях виникнення міжнародних фінансових зв'язків: мікроекономічному, макроекономічному, міжнаціональному, наднаціональному. Провідну роль у цьому процесі має відігравати подальша уніфікація та гармонізація фінансового законодавства у світі, укладання двосторонніх і багатосторонніх

фінансових угод, створення сприятливих умов для реалізації економічних інтересів країн з різним рівнем економічного розвитку.

Специфіка міжнародних фінансових відносин така, що необхідною умовою їх здійснення є обмін однієї валюти на іншу у формі купівлі або продажу іноземної валюти (платіжних документів в іноземній валюті) будь-яким з учасників МЕВ, оскільки в якості платіжного засобу в кожній незалежній державі зазвичай використовують національну валюту.

Підсумовуючи, зазначимо, що всі різновиди валютних ринків пов'язані та взаємозалежні. Основне їх функціональне призначення – це обслуговування фінансових і валютно-кредитних відносин в умовах глобалізації та політичної нестабільності.

До основних інструментів валютного ринку відносять різні форми фінансових зобов'язань, за якими здійснюється рух та обмін валют: банківські перекази, акцепти, акредитиви, чеки, векселі, депозитні сертифікати, опціони, форварди, ф'ючерси, свопи тощо.

Обмін валют при реалізації міжнародних фінансових відносин здійснюється на основі валютного (обмінного) курсу. Валютний курс – це вартість грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Валютний курс формуються під впливом ринкових та позаринкових факторів і складає кон'юнктуру (стан) валютного ринку у певний проміжок часу.

Отже, сучасні міжнародні фінансові відносини – це процеси, що мають динамічний розвиток та впливають на ефективність функціонування будь-якої національної економіки в умовах глобалізації та політичної нестабільності. Саме тому проведення подальших наукових досліджень з цих питань набуває актуальності задля визначення напрямків, які потребують подальшого розроблення.

ТКАЧИК Ф. П., ДМИТРИВ В. І.

Тернопільський національний економічний університет

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Організація ефективних дій в напрямку підвищення рівня добровільної сплати податкових платежів потребує інноваційного підходу, націленого на формування партнерських стосунків між податковими органами та платниками податків. Суспільство зацікавлене в розумінні кожним громадянином та підприємством своєї відповідальності за добробут держави, який можна поліпшити сумлінним вико-

нанням своїх податкових зобов'язань. Завдяки стабільному наповненню бюджетів усіх рівнів в умовах сприятливої економічної ситуації суб'єктів господарювання, всі інші проблеми вирішуватимуться значно краще. Становлення громадянського суспільства вимагає роз'яснення прав та обов'язків платників податків і зборів. В контексті підвищення в суспільстві рівня ставлення до необхідності повного та своєчасного нарахування і сплати податків та зборів, а також свідомого розуміння їх важливості для забезпечення життєдіяльності держави, надання кваліфікованої та дієвої консультативної допомоги платникам податків виступає пріоритетним завданням податкового консультування на державному та корпоративному рівнях.

Імперативом податкової системи має бути поєднання фіскальних інтересів та інтересів платника податків на основі формування партнерських відносин. Робота податкових органів багато в чому залежить від того, які відносини у них складаються із платниками податків. Платник податку – це, в першу чергу, партнер держави, його кошти – основне джерело державних доходів. Тому в даний час податківцям необхідно більше уваги приділяти роз'ясненню правових актів, адже податкове законодавство далеко не всім зрозуміле через свою складність та неоднозначність. Більшість податкових спорів виникають тільки тому, що платники податків розуміють ті чи інші положення податкового законодавства не так, як податківці. З іншого боку податкові органи теж працюватимуть ефективніше, якщо платники податків будуть дотримуватися податкового законодавства. Але це все залежить від високого рівня податкової культури в країні [1].

Сутність податкового консультування у більшості країн світу проявляється в наданні консультаційних послуг у сфері оподаткування, куди при бажанні включено виконання всіх, що сприяють цьому робіт, наприклад, ведення бухгалтерського обліку та податкової документації, складання необхідних декларацій тощо. Необхідність розгляду податкового консультування з суб'єктивної та психологічної компонент відображається у дослідженні У. Гері, який зазначає, що основне завдання податкового консультанта полягає в тому, щоб допомагати планувати майбутні операції, а проблеми правильної сплати податків в результаті вже здійснених операцій є менш пріоритетним [2, с. 10]. Зазначений підхід акцентує увагу на таких завданнях податкового консультування як налагодження партнерства з платником податку, формування заходів щодо мінімізації витрат на сплату податкових платежів, оптимізації оподаткування тощо.

Поряд з цим, слід зазначити, що лауреат Нобелівської премії Моріс Алле (1988 р.) акцентує увагу на тому, що податкове законодавство часто стає головоломкою для платника податків, тому він зму-

шений нести додаткові витрати, звертаючись за допомогою до професіоналів. Другою проблемою складності податкових відносин Моріс Алле називає законодавчий аспект, а саме можливість застосування до однієї ситуації різних податкових режимів в залежності від того чи іншого тлумачення тексту. Податкові органи не завжди мають можливості розбиратися в наукових коментарях та роз'ясненнях податкового законодавства з причини обмеження термінів проведення контрольно-перевірочних заходів. Тому необхідність прийняти рішення в рамках встановлених процедур часто є несправедливим по відношенню до платника податків [3].

Таким чином, обізнаність платників податків, формування в них високого рівня податкової культури та розуміння обов'язку щодо сплати податкових платежів, виведення з тіньового сектора капіталу, покращення інвестиційної привабливості економіки, інноваційний розвиток та підвищення соціальних стандартів безпосередньо пов'язані з бюджетним процесом та фіскальною політикою. Тому існує нагальна потреба в розвитку консультативних послуг з питань ефективною реалізації митної та податкової політики не лише фіскальними органами управління а й суб'єктами господарювання.

З іншого ракурсу, варто констатувати що найбільш популярною на макрорівні виступає консультативна робота податкових органів, а саме реверсно-реорганізованою у 2018–2019 рр. Державної податкової служби України. З психологічної точки зору, платники податків звертаючись до державних суб'єктів податкового консультування не завжди почуваються задоволеними отриманим сервісом. Це обумовлюється переважанням фіскальних інтересів працівників ДПС України з відповідним характером надання консультацій чи роз'яснень. На корпоративному рівні специфіка звернень громадян за податковими порадами потребує законодавчого врегулювання, що визначатиме основи податкового консультування, а також декламуватиме етику і принципи поведінки податкових консультантів у роботі з платниками податків.

Тим не менше, пріоритетним завданням і податкових і митних органів на даному етапі розвитку держави є формування партнерських відносин з платниками податків та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. І саме надання компетентних консультацій є одним із кроків досягнення цієї мети. Можливість отримання такої консультації повинна бути доступна усім платникам податків. З постійним розвитком інформаційних технологій це дасть змогу швидко та ефективно надавати консультації будь-яким особам, незалежно від місця їх знаходження. При цьому нівелюється людський психологічний чинник, коли посадовець через певні свої уподобання чи навпаки неприязнь

може не надавати чи надавати не компетентну консультацію, що в подальшому призведе до негативних наслідків для платника.

І на державному, і на корпоративному рівнях процес надання податкової консультації має здійснюватися за сприятливого соціально-психологічного клімату. Тобто, певні фактори мають сприяти досягненню поставленої платником податків мети перед суб'єктом консультування, зокрема, це:

- 1) довіра платника до податкового консультанта;
- 2) доброзичливість і ділові претензії;
- 3) вільне висловлювання думок щодо справ перевірок чи поведінки окремих осіб;
- 4) відсутність тиску з боку фіскальних органів;
- 5) високий ступінь емоційного включення та взаємодопомоги у ситуаціях, якщо є у цьому потреба;
- 6) відсутність напруженості й конфліктності у процесі консультування;
- 7) поліпшення матеріальних, технологічних та організаційно-управлінських умов тощо [4, с. 170].

Саме податковій консультації є першим етапом, коли платник достеменно ознайомлений з усіма нюансами законодавства зможе сформулюватися як сумлінний платник податків. Початком такої діяльності є формування позитивної податкової культури платників податків. Однак це є лише передумовою для добровільної сплати податків. Для платника, що вирішив сплатити податки, податковими органами мають бути створені зручні умови, які б дозволяли швидко та зручно виконувати обов'язки [5, с. 275].

Податкова культура – складова культури взагалі як продукту національного духу, своєрідності історичних умов і народних звичаїв, хоч до певної міри і допускає вплив іноземних запозичень та еволюцію з плином часу; етично й інтелектуально обумовлена форма суспільної свідомості та законслухняності, котра проявляється в ставленні до оподаткування з боку учасників податкового процесу, зокрема платників.

Питання дослідження податкової культури, загалом, залишаються на рівні стверджень щодо її низького рівня за рахунок розвитку механізмів ухилення від сплати податків та, взагалі, небажанням суб'єктів приймати участь в розподілі. Проте, зазначене лише стосується низької податкової дисципліни. Якщо врахувати той інтелектуальний труд, що кожного дня реалізується в сфері оподаткування (схеми ухилення від сплати податків крізь прогалини в законодавстві), все ж таки зростаючі обсяги податкових надходжень та рівень розвитку податкових послуг (легальних та нелегальних), можна стверджувати, що податкова культура в Україні сформувалася та відповідає достатньому рівню, проте, відображає не розвиток державності, а засоби виживання

суб'єктів господарювання на тлі задоволення окремих комерційних інтересів [6, с. 61].

Таким чином, в умовах стратегічного реформування фіскальної політики окрема увага приділяється неформальним інституціям. Неформальні інституції включають інформаційно-аналітичну роботу та створення сервісних послуг для платників податків: консультаційні центри, сервіс «пульс», безкоштовне надання електронних ключів для подання звітності платників податків, роз'яснювально-виховна робота серед молоді. Проведення активної роз'яснювальної роботи органами ДПС України, різнопланових соціальних проєктів на телебаченні, радіо, соціальних мережах дозволить підвищити рівень податкової обізнаності громадян та сформувати певну податкову культуру в суспільстві. На нашу думку, формування та розвиток дієвого ринку податкового консультування в Україні, який підвищить рівень обслуговування платників податків на корпоративному рівні, поживить інновацізацію консультаційно-сервісної роботи податкових органів, а також призведе до оптимізації фіскальної політики та посилить її соціокультурну роль.

Література

1. Катана О. С. Інституціональні засади розвитку податкової культури в державі [Електронний ресурс] / О. С. Катана // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4678>
2. Gary W. Carter Getting Started in Tax Consulting. – New York : John Wiley & Sons, Inc., 2001, p. 10.
3. Allais M. Pour la réforme de la fiscalité, repenser les vérités établies, Editions Clément Juglar, 1990. – 131 p.
4. Ткачик Ф. П. Податкове консультування : навч. посіб. / Ф. П. Ткачик. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 252 с.
5. Кучерова Г. Ю. Податкова культура як детермінанта сучасного оподаткування в Україні / Г. Ю. Кучерова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2 (2). – С. 53–62.

БОЧАРОВА Н. О., ТІТІЄВСЬКА Д. В.
Таврійський державний агротехнологічний університет

МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах становлення ринкової економіки та сучасних процесів глобалізації особливого значення набувають питання практичного застосування сучасних форм управління персоналом, що дозво-

ляють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва. Вивчення теоретичних основ оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності та конкурентоспроможності підприємств за умов глобалізації економіки, їх забезпеченість робочою силою, ступінь її мотивації, організаційні структури і форми роботи, що визначають ефективність використання персоналу, дозволило зробити висновок, що в цій сфері міжнародної діяльності існують проблеми, які вимагають подальшого дослідження і вирішення. До них належать: визначення впливу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на ефективність здійснення експортно-імпорتنих операцій; вимір впливу експортно-імпорتنюї діяльності на фінансові результати роботи підприємства, науковий підхід до аналізу потреб в управлінському персоналі; висування молодих і перспективних працівників; підвищення обґрунтованості кадрових рішень і розширення їх гласності; системна ув'язка господарських і державних рішень з основними елементами кадрової політики. Актуальність і недостатнє дослідження зазначених проблем зумовили вибір теми і визначили мету дослідження.

Менеджмент як управлінська діяльність, властивий підприємствам, що функціонують у ринковому середовищі. Основними визначальними рисами, що характеризують особливості міжнародного менеджменту, є інтернаціоналізація і глобалізація бізнесу. Інтернаціоналізація – зростаюча географічна дисперсія економічної діяльності суб'єктів підприємництва через національні кордони. Глобалізація – це більш поглиблена і поширена за вектором своєї дії форма інтернаціоналізації яка припускає функціональну інтеграцію дисперсної економічної діяльності суб'єктів підприємництва. Більшість сучасних підприємств діють у глобальному масштабі. Глобалізація знаменує вступ до нової фази ділової активності і характеризується такими особливостями: зростаючими темпами залучення прямих іноземних інвестицій; збільшенням обсягів внутрішньої фірмової торгівлі, коли підприємство одержує або виготовляє компоненти в одній країні, а експортує їх в інші; зростанням складності систем постачання, створенням стратегічних союзів, різноманітних альянсів і спільних підприємств з іншими місцевими або транснаціональними корпораціями.

Середовище, в якому оперують менеджери, стає усе більш різновекторним та інтернаціональним – це і робота менеджерів в інших країнах, і їх участь в інтернаціональній команді, до якої входять представники декількох країн, і управління підприємством, співробітники, організаційні системи і структури якого є інтернаціональними. «Корінним» співробітникам підприємства необхідно налагоджувати відносини з колегами з різних країн, а його менеджерам – з управлінцями,

чий досвід як професіоналів формувався в найрізноманітніших організаціях, інститутах і культурах.

Міжнародний бізнес, будучи потужним інструментом економічної інтеграції, а відтак і глобалізації, визначається такими характеристиками, як:

1. Доступність і загальність. На сьогодні бізнес практично кожного підприємства будь-якої країни має широкі можливості для виходу в міжнародне середовище і розширення своєї ділової активності.

2. Ієрархічність розвитку. Входження підприємства до міжнародного бізнесу починається з простих форм зовнішньої торгівлі і по мірі розвитку може досягти найвищої форми його організації – мультинаціональної корпорації.

3. Технологічна глобалізація. Можливості інформатизації принципово змінили характер міжнародного бізнесу, який в сучасних умовах набув нових рис. Він може: ефективно здійснюватися «не виходячи з офісу» на основі застосування електронних бізнес-технологій; здійснюватися в режимі реального часу; за допомогою телекомунікаційних мереж зв'язку тощо.[1].

4. Фінансіаризація. Міжнародні фінансово-економічні операції стають основою міжнародного бізнесу.

5. Взаємодія національного й інтернаціонального менталітету. Ефективна стратегія будь-якого підприємства в епоху глобалізації повинна сполучити в собі максимальне використання національних особливостей скрізь, де це можливо, оскільки зростає національна і культурна диференціація, що може проявлятися в різних конфліктах. Знання культурно-національних особливостей закордонного бізнесу й уміння використовувати ці знання дозволять одержати позитивний ефект діяльності в країнах перебування.

6. Знання і компетентність. Успіх діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від того, наскільки його персонал обізнаний з міжнародним бізнесом, уміє практично використовувати всю суму знань, умінь і навичок, без яких входження до міжнародного бізнесу неможливе. Особливого значення для менеджерів, що укладають зовнішньоекономічні угоди підприємства, набувають знання національно-культурних особливостей міжнародного бізнесу [1].

Аналіз міжнародного бізнесу в контексті проблем ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства дозволяє виділити такі особливості міжнародного бізнесу:

1. Прагнення використовувати переваги виходу за межі національних кордонів.

2. Прагнення реалізувати переваги виходу за межі національних кордонів шляхом використання потенціалу економічних можли-

востей: доступності ресурсів; ємності закордонних ринків; чинного, економічного і правового клімату тощо.

3. Істотне варіювання міжнародного бізнесу залежно від одного з головних параметрів його розвитку – рівня інтернаціоналізації (глибини залучення): від разових експортно-імпортних поставок до створення мультинаціональної корпорації.

4. Забезпечення доступу міжкrajового бізнесу до глобального бізнес-сервісу, особливо через систему Інтернет.

5. Урахування в бізнесі культурного фактора, тобто сукупності вимог і обмежень, викликаних особливостями національної культури країни перебування. Гострота цієї проблеми варіюється в залежності від ступеня розрізненості національних культур.

6. Глобалізація міжнародного бізнесу, що охоплює світову систему. У міру просування бізнесу від одного рівня інтернаціоналізації до іншого зростає значення того, як визначається ефективність цього бізнесу в аспекті глобалізації. Сама ж глобалізація органічно переплітає в собі ті характерні ознаки, про які йшлося вище (доступність і загальність; ієрархічність розвитку; технологічна глобалізація; фінансіаризація; дивергентно-конвергентна взаємодія національного й інтернаціонального менталітету знання і компетентність).

7. Інформація є головним стратегічним ресурсом бізнесу, адаптація якого до зовнішнього швидко змішаного середовища виступає головним стратегічним знаряддям.

8. Можливість так званої оберненої оцінки країнової ситуації. Негативні тенденції в економіці будь-якої країни, в якій здійснюється бізнес, можуть бути по-іншому оцінені конкурентним підприємством, оскільки саме ці тенденції зможуть надати йому додаткові можливості для успішного бізнесу.

9. Міжнародний бізнес, на відміну від міжкrajової конкуренції, може відчувати нагальну потребу в підтримці держави у боротьбі з конкурентами. Оскільки міжнародний менеджмент органічно формується і розвивається як система управління міжнародним бізнесом будь-якого підприємства, то й усі його сутнісні й характерні особливості є продовженням відповідних рис самого бізнесу. Іншими словами, у менеджменті повинно бути стільки ж «міжнародності», скільки її в «бізнесі» фірми (підприємства). На рівень міжнародності бізнесу впливають такі два фактори, як інтернаціоналізація та рівень культури країн-партнерів [1].

Однією з головних цілей міжнародного бізнесу, як і окремих підприємств, є отримання прибутку. Проте міжнародний бізнес базується на можливості здобуття прибутку саме з переваг міжкrajинних

економічних операцій, тобто з того факту, що продаж якогось товару в іншій країні або налагодження підприємством однієї країни виробництва товарів в іншій забезпечує залученим у бізнес сторонам значно більші переваги ніж вони б мали при здійсненні бізнесу тільки у своїх країнах. Цей висновок є ключовим моментом не тільки в розумінні власне міжнародного бізнесу, але й пояснює виникнення і розвиток міжнародного менеджменту як такого.

Економіка, культура, кількість і якість трудових і матеріальних ресурсів, закони, державні установи, політична стабільність, рівень технологічного розвитку в кожній країні різні. Зовнішнє оточення організації часто стає джерелом проблем для сучасних керівників. Підприємства (організації) подібні до біологічних організмів: вони змушені пристосовуватися до середовища, в якому перебувають, щоб вижити і зберегти ефективність. Керівник повинен сповідати дарвінізм у зовнішньому середовищі підприємства (організації), щоб у світі швидких змін, де виживають лише пристосовані, його організація не опинилася в числі зниклих.

Управління трудовими ресурсами складається з таких етапів: планування трудових ресурсів, набір персоналу, відбір цінних співробітників, визначення методик і засобів стимулювання, профорієнтація й адаптація, навчання і перенавчання, оцінка трудової діяльності, підготовка кадрів і управління просуванням по службі. Проте менеджмент персоналу на міжнародному рівні повинен враховувати такі фактори:

1. Культурні фактори та етичні проблеми.
2. Розбіжності в економічних системах.
3. Стиль і практика управління.
4. Особливості структури робочої сили і фактори трудових витрат.
5. Проблеми переміщення робочої сили.
6. Відносини між працівниками, профспілками і підприємцями.
7. Урахування інтересів (глобальних або національних).
8. Проблеми контролю над роботою персоналу [3].

Таким чином, менеджмент персоналу на світовій арені є особливим видом процесу управління, головними цілями якого виступають формування, розвиток і використання конкурентних переваг підприємства за рахунок можливостей здійснення бізнесу в різних країнах, з урахуванням їх національно-культурних особливостей, людської ментальності та традицій. Завдяки оптимально побудованій системі управління міжнародною діяльністю, підприємство матиме можливість досягти бажаного результату в господарській діяльності на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Література

1. Drucker P. The Practice of Management / P. Drucker. – 15th pr. – Pan Books in association with William Heinemann, 2012. – 480 p.
2. Десслер Г. Управление персоналом : учеб. пособ. / Г. Десслер ; пер. с англ. под ред. Ю. В. Шленова. – М. : БИНОМ, 2007.
3. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегический кадровый менеджмент. Ч.1: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2012.

ДЕМ'ЯНЕНКО А. А.

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ

Динамічний процес розвитку суспільства в умовах загострення існуючих проблем та появи нових соціально-економічних загроз, актуалізували проблему вибору оптимальних шляхів подальшого людського розвитку. Це зумовлює не лише потребу в теоретичному переосмисленні сутності та змісту безпеки, обґрунтування безпеки людського розвитку, а й ставить на порядок денний питання формування ефективного організаційного забезпечення щодо реалізації концепції безпеки людського розвитку.

Формування потужного організаційного забезпечення передбачає розгалужений суб'єктний склад, нормативно-правове середовище, забезпечення ефективного сумісного функціонування окремих учасників процесу, узгодження їх дій. Саме система організаційного забезпечення, покликана сприяти моніторингу та контролю об'єктивного рівня безпеки людського розвитку, вчасному виявленню загроз та інших дестабілізуючих чинників, розробленню подальших шляхів реалізації концепції. Таким чином, система організаційного забезпечення здатна забезпечити ефективне формування та розвиток концепції безпеки людського розвитку.

Організаційне забезпечення безпеки людського розвитку можна розглядати в двох аспектах – процесному (динамічному) та структурному, що дозволяє більш комплексно охопити вивчення всіх його складових. Слід зазначити, що обидва аспекти розглядаються окремо лише умовно, оскільки їхня взаємозалежність витікає з самого змісту сутності організаційного забезпечення.

З точки зору процесного аспекту, організаційне забезпечення безпеки людського розвитку полягає в організуванні, координації та

контролі всіх процесів, пов'язаних із вимірюванням об'єктивного рівня, ідентифікацією загроз безпеці людського розвитку, їх запобіганню та подальшим управлінням цього процесу як на національному, так і міжнародному рівнях.

Структурний аспект полягає в організації всіх елементів в одну структуру і передбачає структурування ресурсної, законодавчої та управлінської складової у процесі здійснення діяльності із забезпечення безпеки людського розвитку як на національному так і на міжнародному рівнях. Умовне виокремлення структурного аспекту організаційного забезпечення дає можливість детально дослідити існуюче ресурсне забезпечення, чинну нормативно-правову базу та управлінський апарат щодо формування та управління безпекою людського розвитку.

Ресурсна складова організаційного забезпечення представлена інформаційною базою, науково-методичним, кадровим, матеріально-технічним і фінансовим забезпеченням.

Законодавче забезпечення концепції безпеки людського розвитку необхідно розглядати, перш за все, у контексті захисту прав людини, права на розвиток тощо. Загальна декларація прав людини [3] стала першим й найавторитетнішим джерелом міжнародного публічного права із питань захисту прав людини. Незважаючи на те, що цей документ має форму резолюції Генеральної Асамблеї ООН а за Статутом ООН носить рекомендаційний характер, все ж його положення є універсальними та закладені в основу сучасної міжнародної системи захисту прав людини.

Не менш важливим міжнародним документом для реалізації концепції безпеки людського розвитку є Декларація про право на розвиток. У «Декларації про право на розвиток» Генеральної Асамблеї ООН від 04.12.1986 року [2] проголошено, що «Право на розвиток є невід'ємним правом людини, в силу якого кожна людина і всі народи мають право брати участь в такому економічному, соціальному, культурному та політичному розвитку, за якого можуть бути повністю гарантовані всі права людини та основні свободи...» (ч. 1, ст. 1). Таки чином, слід відзначити те, що результатом реалізації права на розвиток має бути повне забезпечення всіх прав та свобод людини, що гарантуватиме безпеку життєдіяльності і розвитку людини.

Надзвичайно важливою подією у формуванні та подальшому розвитку концепції людського розвитку стала активна діяльність ООН та створення Програми розвитку ООН і на разі продовжує бути провідною і найбільш універсальною за своїм мандатом організацією серед фондів та програм системи ООН у галузі розвитку, яка координує більшу частину технічної допомоги, що надається системою ООН.

Важливість іншої концепції, концепції людської безпеки для міжнародного співтовариства було визнано у 1994 р. у Доповіді Програми розвитку ООН. 10 вересня 2012 р. прийнята резолюція Генеральної Асамблеї 66/290 [5], в якій поняття «безпека людини» визначається як «підхід для надання державам-членам допомоги із виявлення та вирішення масштабних та міждисциплінарних проблем, що стосуються виживання, засобів для існування та гідності їх народів». Таким чином, концепція включає у себе право людини на свободу від страху і потреб і передбачає вжиття відповідних превентивних заходів з метою зміцнення захисту і розширення прав і можливостей усіх людей.

З метою підтримки та розвитку концепції безпеки людини було утворено Комісію з безпеки людини. У 2003 році роботу Комісії продовжила Консультативна рада з безпеки людини, що визначає загальні керівні принципи діяльності Цільового фонду ООН з безпеки людини, а також методи підвищення результативності проєктів і заходів, шляхи сприяння розумінню концепції та прийняття її в усьому світі. Зрештою для реалізації концепції у 2004 р. було створено Групу з безпеки людини.

Підсумовуючи викладене, можна помітити, що формування та розвиток досліджуваної концепції пов'язаний з появою могутніх гравців на світовій арені – міжнародних організацій – інститутів розвитку, які мають надзвичайний вплив на всі глобальні процеси, в тому числі й ті, що пов'язані з людським розвитком. А одним із головних методів, які використовують держави для досягнення світових цілей, є співпраця. Тому становлення та розвиток ідеї людського розвитку та людської безпеки реалізується під егідою ООН за підтримки інших міжнародних організацій, спеціальних установ, держав тощо.

На сьогодні саме система ООН бере на себе відповідальність за організацію зустрічей і обговорень, розробку документів, оцінку результатів і формування системи підтримки в реалізації реформ в окремих країнах. Вирішення внутрішніх проблем країн все більше впливає на міжнародне співтовариство, стираючи межі між внутрішньою та зовнішньою політикою держави.

В Україні, вперше система заходів щодо переходу держави до безпечного людського розвитку відображена у Рамковій програмі партнерства між Урядом України та ООН на 2018-2022 роки [4]. Програма визначає основу стратегічного планування та діяльності системи ООН в Україні на 2018–2022 рр. відповідно до чотирьох основних напрямів партнерства, якими є: «стале економічне зростання, довкілля і зайнятість; рівний доступ до якісних та інклюзивних послуг і соціального захисту; демократичне врядування, верховенство права і громадська участь; безпека громадян, соціальна єдність і відновлення з особливим акцентом на сході Україні» [4]. Інший нормативно-правовий документ –

Угода між Урядом України і ПРООН, зорієнтований на формування та реалізацію стратегії людського розвитку, що забезпечить збалансоване вирішення соціально-економічних проблем збереження навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб не лише нинішнього, а й майбутнього покоління [1]. Слід наголосити, що підтримка ПРООН щодо забезпечення переходу України до людського розвитку є надзвичайно важливою, що в даний час повинно бути важливим й на державному рівні, а концептуальні напрями людського розвитку мають перетворитися у практичні дії по виходу країни із системної кризи.

Таким чином, здатність міжнародної спільноти рухатись шляхом безпечного людського розвитку значною мірою визначається наявним організаційним забезпеченням: можливостями та ефективною діяльністю міжнародних інституційних структур, високим рівнем співпраці держав, готовністю населення, а також економічними, соціальними, політичними, екологічними та іншими умовами. Перспективами подальших досліджень має бути аналіз формування організаційного забезпечення безпеки людського розвитку в Україні, виявлення доцільності та необхідності формування підрозділу з питань формування та реалізації безпеки людського розвитку в Україні.

Література

1. Гаркавая В. Г. Институциональные преобразования устойчивого развития регионов / В. Г. Гаркавая // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2014. – № 5. – С. 47-53.
2. Декларация о праве на развитие [Электронный ресурс] : принята резолюцией 41/128 Генеральной Ассамблеи от 04.12.1986 г. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/right_to_development.shtml
3. Загальна декларація прав людини : декларація ООН від 10.12.1948 р. // Офіційний вісник України. – 2008. – № 93. – Ст. 30.
4. Рамкова програма партнерства між Урядом України та ООН на 2018–2022 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/unpf-brochure-ua_final.pdf
5. Резолюция ГА ООН 66/290 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.unocha.org/sites/dms/HSU/S-G%20Report%20on%20Human%20Security%20A.68.685%20%28Russian%29.pdf>.

Секція 3.

Перспективи вдосконалення регулювання фінансово-економічного розвитку підприємств

ДУБОВИК Т. В., БУЧАЦЬКА І. О.
Київський національний торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

Штучний інтелект (ШІ, англ. Artificial Intelligence – AI) став технологічним трендом ще кілька років тому, але вже сьогодні – це потужний інструмент впливу на всі можливі сфери діяльності, в тому числі і на сферу комунікацій, яка закладає фундамент ключових принципів і пріоритетів розвитку для всіх напрямів бізнесу та економіки [1].

Поняття «штучний інтелект» вів професор Дартмутського коледжу Джон МакКарті в 1956 р. – це розділ комп'ютерної лінгвістики та інформатики, що формалізує завдання, які виконує людина. Процес навчання машини абстрактним поняттям, використовувати мову і самостійно вдосконалюватись методом спроб і помилок [2].

AI вже зараз використовують для прогнозів: попиту, обсягу виробництва, продажів, наповнення складу, завантаження устаткування і інших ресурсів, подальшого розвитку підприємства; автоматизації: роботи операторів в онлайн-чатах, телефонних операторів; класифікації: аналіз складу покупців, клієнтів, замовників і сегментація їх за різними параметрами; кластеризації: класифікація за параметрами, які з самого початку не були відомі; розробки: чат-ботів, ефективнішої біржової торгівлі, підвищення кібербезпеки, якісної роботи пошукових систем, а також у сфері послуг, для класифікації зображень або сприйняття людської мови і для поліпшення роботи з інформаційними потоками даних, і ця тенденція буде розростатися з кожним роком. Таким чином, саме, комунікаційні канали є провідниками значних масивів інформації про товари, послуги, виробника, посередника, споживача і так само, у зворотньому боці від покупця – до виробника також рухаються потоки: інформація про споживача, його переваги вибору товару, послуги (реакції покупця і споживача на пропозицію виробника). Тому, представники усіх ланок процесу виробництва і товароруку мають поєднувати інтереси у процесі обслуговування, вивченні

поведінки та задоволенні потреб споживачів, як кінцевої ланки, в межах виконання маркетингових програм розвитку підприємств з огляду на технології, а саме, штучний інтелект, машинне навчання, нейронні мережі, глибоке машинне навчання, Big Date, які активно розвиваються і впроваджуються в усі сфери життя.

Зазначимо основні тенденції застосування AI в маркетингових комунакаціях. На відміну від традиційно створених комунікаційних повідомлень, нові технології дають можливість сформувати розвивати таку тенденцію як спільна змістовна діяльність усіх учасників процесу комунікації, об'єднання зусиль людей, груп, організацій, які переслідують спільні цілі. Така інтеграція дозволяє здійснювати пошук, аналіз, створення, і редагування, фільтрацію інформації обома сторонами. Споживачі стають міжнародними агентами в компанії: які не тільки купують, але й продають, певним чином, коли наприклад, виставляють рейтинги, надають коментарі, яким більше довіряють сьогодні. Кожен споживач стає послом бренду і може формувати громадську думку на безліч тем. Так сьогодні AI-алгоритми допомагають визначити на яких майданчиках ефективніше розміщувати рекламу і сформувати оптимальні індивідуальні підходи до кожного споживача. Персоналізація повідомлень і перехід до комунікації «один-до-одного» на великих масштабах за рахунок використання даних [3].

1. Постає проблема, чи повинна індустрія AI самостійно встановлювати рамки етики штучного інтелекту, представляючи це питання на обговорення між керівництвом і командами виконавців, адже такі питання є актуальними на сьогодні у всьому світі. Щоб впоратися з ризиками, що створюються AI, важливо визначити правильний набір фундаментальних етичних принципів для інформування про розробку, регулювання та використанні AI і використовувати його для отримання користі, а також поваги до окремих людей і співтовариств. Так, аналітична компанія SDL провела опитування серед покупців в США, Великобританії та Австралії і визначили, що 62 % покупців в світі стурбовані тим, як маркетологи збирають і використовують їх особисті дані. У всіх трьох країнах покупці висловили безліч побоювань з приводу використання їх даних. 76 % опитаних по всьому світу відзначили, що роздрібні підприємства торгівлі відстежують кожен їх рух за допомогою смартфонів і підключення до Wi-Fi. Найбільше від цього страждають покупці в США: постійне віртуальне «стеження» за собою відчувають 82 % респондентів.

2. Роботизація посилить розрив між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, між людьми з різним достатком. Такі прогнози були озвучені на Давоському форумі Клаусом Швабом[4], тощо.

Отже, актуальність порушеної проблеми, а також нагальна потреба у вивченні тенденцій та зазначених суперечностей, дозволя-

ють окреслити основні завдання щодо формування підходів у використанні AI в маркетингових комунікаціях, які можуть різнитися в залежності від культурного контексту і області аналізу.

Література

1. Інтеграція штучного інтелекту в усі ніші бізнесу переростає з тенденції у пріоритетну задачу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.everest.ua/ai-platform/analytics/intehratsiya-shtuchnoho-intelektu-v-usi-nishi-biznesu-pererostaye-z-tendentsiyi-u-priorytetnu-zadachu/>
2. John McCarthy, material wikipedia [онлайн] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B6%D0%BE%D0%BD_%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%96
3. How the main media will evolve – television, Internet, outdoor advertising and the press [Electronic resource]. – Access mode: <https://adindex.ru/specprojects/marketing-trends-2018/168338.phtml>
4. Галаджий Е. Давос – 2016: роботы составят конкуренцию людям к 2025 году [онлайн] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kr.ua/politics/526990-davos-2016-roboty-sostaviat-konkurentsyyu-luidiamk-2025-hodu>

ГРОЗНИЙ І. С.
Європейський університет, м. Київ
КАМІНЬСЬКА Б.
Познанська Політехніка

РОЗВИТОК КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ АНТИСИПАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Криза останніх років в країні носить дестабілізуючий вплив на діяльність великої кількості підприємств промисловості. Недостатність власних коштів, обмеженість ресурсної бази, відтік споживачів, відсутність інвестиційного забезпечення – це основні фактори, що обумовлюють пошук нових методів управління розвитком підприємств. Саме зараз, в сучасних умовах кризи найактуальнішими засобами управління стають методи управління за слабкими сигналами, чим є антисипативне управління.

За результатами проведеного стислого аналізу робіт, присвячених методам та підходам управління розвитком підприємства [1–7], визначено, що в даний час питання управління за слабкими сигналами та на основі раннього розпізнавання змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі є відкритими, що робить актуальним розвиток

концептуальних положень антисипативного управління розвитком промислового підприємства.

Основу концептуальних положень антисипативного управління розвитком промислового підприємства за сучасних умов господарювання складає теоретико-методологічний рівень, який наповнюють теоретичні положення про управління організаціями, теорія основ розвитку підприємств та положення системного підходу, які є основою для утримання розроблених методів та підходів як єдиного механізму.

На методичному рівні представлено методи, які є базою для вибору інструментів реалізації антисипативного управління розвитком промислового підприємства: статистичний; прогностичної оцінки; оптимізації рішень в управлінні; сценарного аналізу.

Так, статистичний метод є основою для використання кореляційно-регресійного аналізу при побудові моделі прогнозування відшкодування компенсації наслідків в разі реалізації сигналів про зміну стану зовнішнього середовища та настання кризи. Метод прогностичної оцінки знайшов продовження на інструментальному рівні в економіко-математичному моделюванні, що використовувалося для побудови моделі оцінювання втрат підприємства від настання криз та моделі аналізу потенціалу розвитку з урахуванням слабких сигналів про зміну стану макрооточення підприємства. Для реалізації методу оптимізації рішень на інструментальному рівні було використано модель лінійного програмування, що стало основою для розробки моделі оптимізації рішень в антисипативному управлінні та моделі контролю витрат і часу на обробку сигналів. Ядром концепції антисипативного управління розвитком промислового підприємства є модельний рівень, який складають наступні елементи.

Модель оцінювання втрат від кризи. Метою розробки даної моделі стало вирішення проблеми вибору найкращого часу для початку антикризових заходів промислового підприємства на основі аналізу слабких сигналів та раннього виявлення наближення кризи. При цьому необхідно враховувати, які наслідки буде мати затримка зі здійсненням антикризових заходів, чи має промислове підприємство потрібний час, або необхідно невідкладно приступати до ліквідації кризи. Тому, в рамках концепції антисипативного управління розвитком промислового підприємства розроблено моделі: оцінювання втрат від кризи; витрат на її приборкання; ранжування криз за небезпечністю; знаходження оптимального моменту початку реалізації антикризових заходів.

Використання цієї моделі дозволить керувати наслідками кризи промислового підприємства з врахуванням можливості реагування в різні моменти часу та забезпечить промислового підприємству отримання максимального ефекту від реалізації антикризових заходів.

Модель аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні. Метою розробки цієї моделі є вирішення проблеми вибору найбільш оптимальних напрямків стратегії розвитку з урахуванням потенційних можливостей промислового підприємства відбивати кризові сигнали або здійснювати реверс з створення сприятливих можливостей для розвитку. Модель аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні включає в себе такі складові: – аналіз виробничого, кадрового та інвестиційного потенціалу; сигналів зовнішнього середовища за сферами прояву в виробничій сфері, ринку труда та інвестиційного ринку.

Використання цієї моделі дає можливість визначити вразливість підприємства в залежності від зміни стану окремих секторів його оточення та обрати найбільш оптимальну стратегію розвитку з урахуванням масштабності впливу сигналів.

Модель оптимізації рішень в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства. Метою розробки цієї моделі стало вирішення проблеми з максимізації загальної ефективності використання бюджету промислового підприємства з компенсації впливів зовнішнього середовища. Модель оптимізації рішень в антисипативному управлінні розвитком промислового підприємства полягає у виборі найбільш прийнятних варіантів реагування на сигнал про зміну стану оточення підприємства за встановленими обмеженнями за вартістю та очікуваною корисністю дії.

Модель прогнозування відшкодування компенсації наслідків реалізації сигналів в антисипативному управлінні на промисловому підприємстві. Основу цієї моделі складає статистичний метод розрахунку величини збитків від настання подій, яка передбачає, що оцінки середнього максимального значення інтенсивності сигналу та середнього значення його тривалості відомі. Використання запропонованого підходу дозволить визначити функцію розподілу ймовірність очікуваної події в результаті чого величина відшкодування компенсації наслідків реалізації сигналів не перевищить встановленого значення. Перевагами запропонованого підходу є можливість маневрування фінансовими коштами, вивільненими з бюджету, передбаченого для реагування на виявлені сигнали про зміну стану зовнішнього середовища.

В якості бази для практичного впровадження розроблених методів та підходів в рамках концепції антисипативного управління розвитком промислового підприємства запропоновано рекомендації щодо розробки складових організаційного забезпечення проведення перевірок при антисипативному управлінні на промисловому підприємстві, виділено об'єкти, суб'єкти, перевірок в антисипативному управлінні, встановлено зону відповідальності та повноважень між ними. Виді-

лено функціональну робочу групу та керівника робочої групи для яких розроблено поетапний організаційний процес проведення перевірок в рамках антисипативного управління і контролю отриманих результатів.

Таким чином, розвинуто концептуальні положення антисипативного управління розвитком промислового підприємства за сучасних умов господарювання, основу яких складає комплекс моделей оцінки, аналізу, оптимізації, прогнозування та контролю, розроблених на базі теоретико-методологічного та методичного забезпечення управління за слабкими сигналами, реалізація яких дозволить підвищити гнучкість реагування підприємства на майбутні кризи, його стійкість та адаптивність до змін, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищі в процесі розвитку.

Література

1. Богониколос Н. Механізми антисипативного управління фінансовою безпекою підприємства / Н. Богониколос // Новое в экономической кибернетике. – 2004. – № 1. – С. 33–41.
2. Колмакова О. М. Основні принципи побудови економічного механізму прогнозування та швидкого реагування на подію «настання кризи» / О. М. Колмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 399–402.
3. Павловський С. Інтегрування системи раннього попередження та реагування на фінансову кризу в концепцію збалансованих показників / С. Павловський // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 8. – С. 51–57.
4. Ромашова Я. В. Криза на різних стадіях життєвого циклу підприємства: причини та напрями реагування [Електронний ресурс] / Я. В. Ромашова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 45–49.
5. Руденский Р. А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты : монография / Р. А. Руденский. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 257 с.
6. Сметанюк О. А. Методика діагностики кризи підприємства за оцінкою показників фінансового стану в умовах організаційних змін / О. А. Сметанюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 6, т. 1. – С. 128–131.
7. Чеснакова Л. С. Концептуальна модель раннього попередження та реагування на кризові явища в діяльності підприємства / Л. С. Чеснакова, К. В. Гарбар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 403–408.

РОЗВИТОК ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Досвід регулювання соціально-трудових відносин у розвинених країнах світу свідчить, що розвиток персоналу, шляхи його фінансування, підвищення трудового потенціалу є одними з головних питань налагодження безперервного професійного навчання.

Закон України «Про професійний розвиток працівників» визначає професійне навчання як процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності, що включає первинну професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва [1].

Метою професійного навчання персоналу підприємств є: підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємства на основі ефективних методів організації праці, використання знань і досвіду застосування сучасних Інтернет-технологій; використання новітніх програм, засобів і технологій навчання, створення умов для професійного зростання, самореалізації працівників в умовах ринкової економіки на основі підвищення мотивації до праці; підвищення рівня професіоналізму і компетенції персоналу, ефективного його використання відповідно до вимог виробництва і перспектив його розвитку; удосконалення необхідних для ефективної роботи навичок і вмінь персоналу, адаптування їх під умови сьогодення; підготовка працівника до ротацийного внутрішньо організаційного переміщення [2].

Основними напрямками професійного навчання вважають: первинне навчання відповідно до цілей організації, задачею підрозділу та специфікою роботи працівника; навчання для ліквідації розбіжності між вимогами посади і особистими якостями працівника; навчання з метою підвищення кваліфікації працівника; навчання для роботи за новими напрямками розвитку організації; навчання для засвоєння нових прийомів і методів виконання трудових операцій [3].

В Україні існує низка проблем, які пов'язані з навчанням, підготовкою, перепідготовкою персоналу. Тому для вирішення проблем професійного навчання на виробництві актуальним стає: формування і відстеження ситуацій на ринку праці; урахування вітчизняного

і світового досвіду професійного навчання кадрів на виробництві; запровадження нових принципів управління і організації системи навчання на виробництві; підвищення кваліфікації працівників, зайнятих у професійному навчанні кадрів на виробництві; перегляд і уточнення кваліфікаційних вимог до робітників і спеціалістів з метою розширення їх професійної мобільності, конкурентоздатності на підприємстві; розробка і запровадження державних стандартів професійної підготовки кадрів на виробництві; створення нового програмно-методичного забезпечення професійного навчання кадрів з урахуванням змін у виробничих технологій і професійно-кваліфікаційному складі персоналу тощо [4].

Таблиця 1

Міжнародний досвід професійного навчання персоналу підприємств

Країна	Досвід навчання персоналу
США	Перевага надається залученню фахівців потрібної кваліфікації через ринок праці або у компаній-конкурентів. Основними проблемними питаннями, якими останніми роками опікується американський топ-менеджмент, є розвиток потенційних лідерів, відбір та утримання ключового таланту, формування і залучення робочої сили на фоні постійного зниження витрат. Американська система навчання заснована на розгляді управлінської діяльності як самостійної професії, пристосованої до умов високої мобільності керівного складу
Японія	Особливість функціонування японської системи навчання полягає в тому, що вона створюється в рамках діючої структури та гнучкої системи групової відповідальності, горизонтальних зв'язків і стимулів, функціонує в межах певних організаційних рамок. Основою японської системи професійного навчання в компаніях є концепція «гнучкого працівника»: відбір та підготовка працівника не з однієї, а з двох-трьох спеціальностей із наступним підвищенням кваліфікації протягом усього життя. Професійна освіта проводиться безпосередньо за допомогою системи підготовки на робочих місцях
Франція	Працівник є відповідальним за власну кар'єру. Функція людських ресурсів розподіляється між лінійним і топ-менеджментом, який приділяє значну увагу ключовим позиціям в організації та потенціалу працівників. Законодавство чітко регламентує практику навчання працівників підприємства, надаючи їм часову відстрочку, щоб скористатися можливістю пройти навчання й підвищити власну кваліфікацію. У середньому підприємства витрачають на навчання персоналу ~ 3 % річного фонду заробітної плати, і це при тому, що обов'язкові відрахування складають 1,5 % для організацій від 10 та більше працівників, 0,15 % – за меншої кількості працівників

Країна	Досвід навчання персоналу
Німеччина	Трьома основними видами професійної освіти є професійне навчання на підприємствах, удосконалення або підвищення кваліфікації; перенавчання. Професійне навчання організоване за так званою дуальною системою. Поняття «дуальна система» означає, що навчання проходить як на підприємстві, так і в професійній школі. В кінці навчання учень екзаменується компетентними органами. Отримане після закінчення свідоцтво про освіту дає можливість пошуку роботи за фахом передбачає володіння професійними знаннями і навиками
Велика Британія	Система професійного навчання базується на Законі про виробниче навчання, прийнятому у 1964 р. В державі виділяються структури і рівні, в межах яких формуються і реалізуються проекти професійного навчання: Департамент освіти й науки і Міністерство зайнятості (вищий рівень); Комісія із професійної підготовки і Служба професійної кар'єри (другий рівень); Коледжі, професійні школи, центри професійної підготовки (третій рівень). Така складна система базується на комплексному підході вирішення проблем підготовки робітничих кадрів та передбачає розробку ґрунтовної стратегії розвитку працівників, яка охоплює всі зазначені вище рівні
Болгарія	Національне агентство професійної освіти і навчання здійснює ліцензування та контроль освітньої діяльності, координує діяльність інституцій, котрі мають відношення до професійної орієнтації, освіти і навчання, бере участь у розробці списків професій для професійної освіти й державних вимог щодо отримання кваліфікації за професією. Підприємства, що навчають персонал на робочих місцях, не ліцензуються. Держава фінансово підтримує професійне навчання працівників, які працюють на малих і середніх підприємствах понад три місяці, і персоналу, де змінилися вимоги до професійної кваліфікації робочої сили у зв'язку зі змінами виробництва
Іспанія	Державна політика спрямована на сприяння підвищенню ефективності професійної освіти і навчання на регіональному рівні, узгодження її з потребами розвитку економіки в автономіях. Тут створено Національний інститут кваліфікацій, який аналізує стан ринку праці, а отримані дані використовує під час розроблення професійних кваліфікацій, забезпечує їх апробацію, здійснює методологічні дослідження чинних професійних кваліфікацій тощо. Для підприємств, що навчають свій персонал, діє система пільг і бонусів

Країна	Досвід навчання персоналу
Нідерланди	Професійне навчання базується на кваліфікаційно-сертифікаційній структурі, основу якої складають компетенції. Методика навчання зорієнтована на самостійну роботу. У професійному навчанні Нідерландів важливу роль грають три суб'єкти: 1) соціальні партнери і бізнес-партнери, що становлять інтереси роботодавців; 2) центри знань підприємств, установ та організацій, що відповідають за розробку й оновлення кваліфікаційної структури на основі компетенції; 3) навчальні заклади і центри підготовки, що відповідають за організацію, планування і реалізацію освітніх програм, присвоєння кваліфікації та видачу документів про професійну освіту. Позитивним є досвід об'єднання професійних шкіл різних профілів
Данія	Навчання дорослих – окрема система у складі освіти, регульована законом про навчання дорослих, дає можливість дорослому населенню підвищити свій професійний і освітній рівень, зокрема отримати вищу освіту. За ініціативою роботодавців створено 12 комітетів із галузей економіки, які, виходячи зі змін, що відбуваються в промисловості, висувають вимоги до зміни змісту навчання, розглядають і погоджують розроблену навчальними закладами навчально-планову документацію. На основі положень колективних трудових угод, укладених між урядом, роботодавцями і профспілками, створені фонди сприяння навчанню, функціонуюча за рахунок відрахувань роботодавців, професійних союзів і урядових субсидій

Ефективний розвиток трудового потенціалу підприємств передбачає вивчення зарубіжного досвіду розвинених країн щодо професійного навчання персоналу [5–9], табл. 1.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що в розвинених країнах світу система професійної освіти і навчання перетворюється із другого на винятково важливий компонент освіти, про що свідчить цілеспрямована державна політика, зорієнтована на обґрунтування національних рамок кваліфікацій, стандартних кваліфікаційних вимог до навчання професії.

Отже, професійне навчання є необхідною складовою розвитку та вдосконалення трудового потенціалу підприємств. Професійне навчання персоналу дозволяє вирішувати основні завдання як в інтересах організації – підвищення ефективності і якості праці, так і в інтересах людини – підвищення рівня життя, створення можливостей для реалізації своїх здібностей.

Література

1. Про професійний розвиток працівників : закон України від 12.01.2012 № 4312-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 39. – Ст. 462.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом : учеб. для вузов / А. П. Егоршин. – М., 2003. – 720 с.
3. Карташова Л. Управління персоналом: потрібні кваліфіковані фахівці / Л. Карташова // Людина і праця. – 2007. – № 6. – С. 87–89.
4. Радкевич В. Проблеми професійного навчання на виробництві / В. Радкевич // Професійне навчання на виробництві : зб. наук. пр. – Київ : Науковий світ, 2003. – Вип. 1. – С. 36–46.
5. Ворначев А. О. Професійне навчання кваліфікованих робітників у країнах європейського союзу / А. О. Ворначев, Ю. І. Кравець. – Київ : Педагогічна думка, 2012. – 145 с.
6. Большаков А. С. Менеджмент: стратегия успеха / А. С. Большаков. – СПб. : ИД «Литера», 2001. – 224 с.
7. Щербак Л. З досвіду правового регулювання професійної освіти та навчання кадрів на виробництві в Республіці Болгарія / Л. Щербак // Справочник кадровика. – 2006. – № 8. – С. 91–93.
8. Щербак Л. Професійна освіта і навчання кадрів на виробництві в Іспанії / Л. Щербак // Справочник кадровика. – 2006. – № 5. – С. 88–90.
9. Синенко Н. Об организации профессионального обучения в Нидерландах и Дании / Н. Синенко // Справочник кадровика. – 2007. – № 7. – С. 100–103.

МАТВІЙЧУК Л. О.

Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Система управління сучасним підприємством потребує ефективних засобів комплексного вирішення стратегічних і оперативних завдань. Її можна вдосконалити лише за умови системного підходу до організації фінансової діяльності підприємства. В сучасних умовах ефективність фінансової діяльності підприємств пов'язана з раціональним формуванням та розподілом фінансових ресурсів з метою досягнення високих фінансових результатів. Зростання динаміки економічних відносин і глибинна трансформація їх внутрішньої природи, підвищення ролі інноваційного чинника у забезпеченні конкурентоспро-

можності та довгострокової результативності діяльності підприємства визначають необхідність переосмислення аналітичного інструментарію управління результативністю діяльності сучасного підприємства.

Система управління прибутком і рентабельністю має бути органічно інтегрована в загальну систему управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників.

Сутність прибутку розкривається через функції, які він виконує у господарській діяльності. Дослідження підходів науковців до функцій прибутку дозволяє зробити висновок, що домінуючою є позиція, що прибуток виконує оціночну (облікову), стимулюючу та розподільчу функції.

Сутність облікової (оціночної) функції полягає в тому, що прибуток розглядається як оціночний показник, який характеризує ефект, отриманий від здійснення господарської діяльності, та дає можливість оцінити її ефективність.

Розподільча функція реалізується шляхом використання прибутку в якості джерела формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів починаючи з державного бюджету, через розподіл прибутку у вигляді податку на прибуток, закінчуючи бюджетом окремого структурного підрозділу підприємства. Частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, спрямовується на розширене відтворення та вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку.

Стимулююча функція полягає в тому, що прибуток використовується як в інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх працівників, тому він виступає стимулом для управлінського персоналу та працюючих підприємства здійснювати свою діяльність з найвищою ефективністю, що дозволить забезпечити працівникам отримання винагороди за працю та підприємству впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, що призведе до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності та соціально-економічного розвитку [1, с. 173].

Управління прибутком – складна багаторівнева система, яка містить у собі підсистеми: формування, розподіл і використання прибутку.

Політика управління прибутком підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази та оптимізації системи оподаткування.

Застосування спрощеної системи оподаткування передбачає заміну сплати сукупності встановлених законодавством податків і зборів сплатою єдиного податку, що обчислюється за результатами господарської діяльності підприємства. Для підприємств, що перейшли на спрощену систему, зберігається діючий порядок сплати митних платежів, державних мит, податку на придбання автотранспортних засобів, ліцензійних зборів, відрахувань до цільових фондів [2, с. 13].

Фіскальний механізм під назвою спрощена система оподаткування Україна запровадила, з метою зменшення податкового навантаження на малий бізнес. За умовами цієї системи окремі платежі замінюються єдиним податком. Його розмір може розраховуватися за фіксованою ставкою або залежно від суми доходу.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 грн;

2) фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1500000 грн.

Не можуть перебувати на другій групі оподаткування фізичні особи – підприємці, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК 009:2005), а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння. Такі фізичні особи – підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для такої групи;

3) фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 грн;

4) сільськогосподарські товаровиробники:

а) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %;

б) фізичні особи – підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство», за умови виконання сукупності таких вимог: здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власно-вирощеної або відгодованої продукції та її продаж; провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси; не використовують працю найманих осіб; членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї; площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів [3].

Доходом платника єдиного податку для юридичної особи – будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі. Для переходу до спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єкт підприємництва подає письмову заяву встановленого зразка до органу Державної фіскальної служби за місцем державної реєстрації не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного (податкового) періоду за умови сплати всіх встановлених податків і обов'язкових платежів у поточному періоді.

Таким чином, сучасна підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів спрямована на одержання прибутку. Проте варто зазначити, що на сьогодні існує багато проблем у сфері ефективного управління прибутком, що спричинено нераціональним податковим плануванням і вибором неефективної системи оподаткування. Обґрунтований вибір системи оподаткування має здійснюватися на основі комплексного фінансового аналізу. Сьогодні спрощена система оподаткування, обліку та звітності є основним інструментом підтримки бізнесу в Україні. За роки існування в Україні спрощена система оподаткування продемонструвала свою важливість не лише як фіскальний інструмент, а також як засіб збереження соціальної стабільності і стимул розвитку підприємництва.

Література

1. Морщенко Т. С. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки / Т. С. Морщенко,

В. О. Задорожня // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2. – С. 172–175.

2. Ножова Г. М. Вплив спрощеної системи оподаткування на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва / Г. М. Ножова, Н. І. Ценклер, Я. М. Бойко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2013. – Вип. 4 (41). – С. 11–15.

3. Податковий кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/>

ГЛУЩЕНКО Я. І.

НТУ «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Однією з основних цілей підприємства є одержання максимально можливого прибутку. Виходячи з цього зрозуміла зацікавленість підприємств при розробленні бізнес-проектів, укладання договорів та контрактів попередньо визначати, як податкові наслідки вони будуть мати і, яку суму прибутку буде отримано. В свою чергу держава прагне мати достатній обсяг коштів для фінансування своїх витрат. По суті, і підприємства, і держава однаково зацікавлені у мінімізації ризиків і стабільному функціонуванні у довгостроковій перспективі. Тобто, при розгляді податкового планування підприємств по суті мова йде про гармонізацію інтересів держави і суб'єктів господарювання.

На нашу думку, податкове планування підприємства – це процес збору і обробки даних про ситуації, що виникають на підприємстві під впливом діючої системи оподаткування, представлення інформації власникам і менеджерам вищої і середньої ланки для розроблення і реалізації управлінських рішень з урахуванням виникаючих податкових зобов'язань і рівня податкового навантаження.

Відповідно до діючого законодавства об'єктами оподаткування в Україні є додана вартість, прибуток, фонд оплати праці та ін. Тобто податки одночасно пов'язані і впливають на такі показники фінансово-господарської діяльності, як дохід, чистий дохід, собівартість продукції, прибуток, капітал. Але, визначаючи ціль податкового планування потрібно акцентувати увагу не тільки на обсягу прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків, а й на інших показниках, які характеризують його діяльність у середньо- і довгостроковій перспективі [1]. Тому, ціль податкового планування визна-

чимо як забезпечення стабільного фінансового стану підприємства в умовах діючої системи оподаткування.

Щодо завдань податкового планування, то виходячи із взаємозв'язку з функціями управління, – це визначення переліку податків і зборів, що сплачує або буде сплачувати підприємство, оцінювання динаміки податкових зобов'язань, оптимізація потоку грошових коштів з урахуванням обсягу податкових зобов'язань, визначення впливу податків і зборів на показники діяльності, оцінювання рівня податкового навантаження, визначення і розрахунок впливу факторів на рівень податкового навантаження, забезпечення функціональних служб підприємства інформацією щодо податкових наслідків управлінських рішень.

З точки зору системного підходу податкове планування підприємств – це система певних об'єктів і суб'єктів. Як об'єкти податкового планування, пропонуємо виокремлювати податкові зобов'язання по податках і зборах, податкове навантаження підприємства, суб'єктами – власників капіталу і менеджерів вищої і середньої ланок управління. Власники і менеджери вищої ланки управління, як суб'єкти податкового планування, пропонуються нами виходячи з того, що саме ними приймаються стратегічні управлінські рішення щодо вкладення коштів у певні галузі, розширення обсягів і видів діяльності, які визначають перелік податків і зборів, обсяги податкових зобов'язань, рівень податкового навантаження. Серед менеджерів середньої ланки, як суб'єкти податкового планування, пропонуються ті, які наділені певними функціями й використовують інформацію про податкові зобов'язання і податкове навантаження при розробленні і прийнятті управлінських рішень оперативного характеру.

Узагальнені структурні елементи податкового планування представлено на рис. 1.

Проблеми вітчизняних промислових підприємств дозволяють стверджувати, що більшість з них при прийнятті, як стратегічних, так й оперативних управлінських рішень, приділяють недостатньо уваги наслідкам ситуацій, які виникають під впливом діючої системи оподаткування [2; 3].

Розробка організаційної моделі податкового планування підприємства потребує визначення суб'єктів, у компетенцію яких будуть входити діагностування зазначених факторів, оцінювання їх впливу на податкові зобов'язання і податкове навантаження, розробка і прийняття управлінських рішень з урахуванням податкових наслідків.

Критеріями вибору організаційної моделі податкового планування підприємства вважаємо за доцільне обрати складність організаційної структури, різноманітність видів діяльності, режим оподаткування, тривалість діяльності.



Рис. 1. Структурні елементи податкового планування підприємств*
*авторська розробка

Виходячи із зазначених критеріїв пропонуємо три організаційні моделі податкового планування підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Організаційні моделі податкового планування підприємств*

Організаційна модель	Критерій
Створення спеціалізованої служби податкового планування	Великі підприємства з розгалуженою організаційною структурою, наявність філій, дочірних підприємств, представництв за кордоном, декілька видів діяльності, загальна система оподаткування
Розподіл функціональних обов'язків з податкового планування між існуючими службами підприємства	Середні підприємства з нерозгалуженою організаційною структурою, один (два) вид діяльності, загальна система оподаткування
Аутсорсинг, косорсинг	Новоутворені, малі і мікропідприємства, на спрощеній системі оподаткування

*авторська розробка

У кожній з цих моделей є свої переваги та недоліки. Щодо першої запропонованої організаційної моделі – створення спеціалізо-

ваної служби, то вона дозволяє на високому професійному рівні, своєчасно і комплексно оцінювати податкові наслідки управлінських рішень. Водночас створення спеціалізованої служби потребує додаткових витрат, ускладнює процес інформаційного обміну на підприємстві.

У другій організаційній моделі запропоновано розподіляти повноваження між спеціалістами існуючих служб підприємства, і найчастіше такими службами виступають юридична, фінансова і бухгалтерія.

У функціональні обов'язки спеціалістів фінансової служби можуть бути включені: збір і обробка внутрішньої планової інформації, яка стосується податкових платежів, що сплачуються підприємством; складання прогнозу податкових платежів; визначення показника податкового навантаження; оцінювання економічних наслідків змін у системі оподаткування для підприємства.

Працівники бухгалтерії обраховують податкові зобов'язання за звітній період, складають платіжний податковий календар.

Спеціалісти юридичної служби здійснюють: оцінку податкових наслідків укладаємих договорів та контрактів; збір і обробку зовнішньої інформації про податки і збори, і оцінюють можливі наслідки для підприємства змін у системі оподаткування; оцінку законності застосування фінансових та адміністративних санкцій при порушенні податкового законодавства.

Щодо третьої організаційної моделі податкового планування – аутсорсингу та косорсингу. Як і вище розглянуті, дана модель має свої переваги і недоліки. Передача функціональних обов'язків з податкового планування підприємства експертам з аудиторських або консалтингових фірм дозволяє скористатися знаннями та досвідом високопрофесійних спеціалістів, запобігти збільшенню витрат на утримання персоналу, ускладненню інформаційних зв'язків.

Щодо недоліків, то, по-перше, в окремих випадках оцінювання податкових наслідків вимагає доступу до інформації, яка є комерційною таємницею, по-друге, деякі рішення все одно повинні прийматися представниками самого підприємства (наприклад, вибір місця реєстрації або вибір виду діяльності). Тобто, на аутсорсинг і косорсинг, по суті можна передати тільки окремі функції з податкового планування.

Отже, виходячи з наведених характеристик промислові підприємства можуть обрати одну із запропонованих моделей, яка дозволить найбільш оптимально організувати процес податкового планування.

Література

1. Лоханова Н. Податкове навантаження в Україні як чинник впливу на стан економічної стійкості підприємств / Н. Лоханова // Економіст. – 2012. – № 4. – С. 46–49.

2. Маліков В. В. Розробка стратегії податкового планування на підприємстві / В. В. Маліков, О. С. Абрамова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 2. – С. 13–17.

3. Щербина Ю. Необхідність податкового планування у сільськогосподарських підприємствах / Ю. Щербина // Галицький економічний вісник. – 2016. – № 1, т. 50. – С. 98–104.

ОНИСЕНКО Т. С., КРАВЧЕНКО Т. В.
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення результативності сучасних українських підприємств є запорукою успішного функціонування всієї економічної системи. Однак, враховуючі мінливі умови господарювання, перед власниками сучасних підприємств постає низка проблем, які стосуються майже всіх сфер їх виробничо-комерційної діяльності. Так, деякі проблеми виробничого характеру безпосередньо спричиняють негативні наслідки у результатах збутової діяльності, невідповідність формування ціни на готову продукцію до сучасних викликів. Необхідність забезпечення достатнього рівня фінансової самостійності знижує всі показники економічної ефективності таких підприємств.

На сьогодні система формування маркетингу в діяльності підприємств поки що не набула належного значення, що викликано низкою факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Саме тому вирішення окресленого кола проблем можливе шляхом побудови ефективної системи організації та управління підприємством, заснованої на раціональному використанні відповідного маркетингового інструментарію, пов'язаного з вивченням ринкової ситуації та сегментацією попиту, з розробкою нових видів продукції, з просуванням товарів і стимулюванням збуту на сучасних українських підприємствах.

Необхідною та достатньою умовою для реалізації зазначених можливостей розвитку сучасних українських підприємств стає необхідність забезпечення належного рівня потенціалу, що розглядається як можлива потужність, або сукупність доступних ресурсів, які могли б бути використані для досягнення стратегічних цілей. Таким чином, оцінка потенціалу проявляється як основа для визначення пріоритетів розвитку і планування діяльності сучасного підприємства.

Особливу роль в системі елементів потенціалу підприємства відіграє маркетинговий потенціал, неухильне зростання якого в умовах

ринкових відносин обумовлюється сутністю, значенням та функціями маркетингу в господарській діяльності [1, 2]. Тобто, маркетинговий потенціал дає можливість для розуміння, в якій мірі наявні ресурси, резерви і можливості, сформовані в сфері маркетингової діяльності сучасного підприємства, що в свою чергу, необхідні для утримання панівних конкурентних позицій на ринку, а з іншого боку – дає оцінку результативності використання підприємством умов зовнішнього середовища для створення, підтримки і посилення цільових конкурентних переваг.

Одним з найбільш дієвих інструментів планування та реалізації маркетингового потенціалу та підвищення ефективності маркетингової діяльності є розвиток збутової мережі підприємства як певної структури організації збутових відносин між учасниками ринкового обміну з метою надання товарів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів або індустріальних користувачів [1, 2].

Отже, вирішення складних завдань обґрунтування вибору напрямів розвитку маркетингового потенціалу сучасних українських підприємств та, відповідно, розробки конкретних заходів щодо реалізації цих напрямків обумовлюють необхідність ретельного встановлення системоутворюючих ключових переваг, які забезпечують сталі позиції виробників у конкурентній боротьбі в різних галузях економіки. Також, для узагальнення стратегічних альтернатив реалізації маркетингового потенціалу сучасних підприємств в процесі активної конкурентної боротьби з іншими учасниками ринкових відносин, необхідно виконувати структуру відповідної предметної області та встановлювати склад факторів формування маркетингового потенціалу конкретного підприємства.

Література

1. Полторак К. А. Управління маркетинговими комунікаціями в епоху крауд-технологій / К. А. Полторак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 66–75.
2. Українська Л. О. Концептуальні підходи до визначення економічної сутності маркетингового потенціалу підприємства / Л. О. Українська, В. П. Яхкінд // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 254. – Т. I. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2009. – С. 244–248.
3. Lisna I. F. Marketing Research and Marketing Planning at Macro and Micro Levels / I. F. Lisna, I. V. Pyvavar, O. O. Ponomarenko // Business Inform. – 2018. – № 11. – С. 333–339.

МОДЕРНІЗОВАНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування суб'єктів ринкових відносин стимулюють зростання інтересу науковців до культурних аспектів їх розвитку, який зумовлює зрушенням в суспільній свідомості працівників, позитивно впливає на їх цінності, норми поведінки та порядок комунікацій, та в свою чергу, є складником організаційної культури. Розгалуженість теоретичних концепцій, особливо в контексті сучасних аспектів формування та функціонування організаційної культури на підприємстві в основному консолідовано представлено в межах теорій менеджменту. Сучасні наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених доводять безперечно значимість організаційної культури в процесах активізації діяльності підприємств, що забезпечує підвищення їх конкурентоспроможності. Досвід вітчизняних підприємств засвідчує недосконалість існуючої організаційної культури господарювання, яка досі не орієнтована на підвищення активності персоналу, його мотивацію до високопродуктивної роботи, що призводить до зниження ефективності діяльності підприємств в країні [1]. У цьому контексті перспективним завданням слід вважати формування нової або вдосконалення існуючої організаційної культури підприємств шляхом перегляду стимулів до ефективної діяльності, в контексті підтримки корпоративних цінностей, адаптованих до нагальних потреб забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Досліджуючи підходи щодо тлумачення сутності поняття організаційної культури під організаційною культурою підприємства, на нашу думку слід розуміти цінності, переконання, очікування та норми, які пов'язують організацію в єдине ціле і поділяються її працівниками. Вона є необхідною умовою успішної роботи підприємства – це економічний інститут, що зміцнює ринкові позиції підприємства, підвищує привабливість її для інвесторів, виступає для організації ключовою конкурентною перевагою та важливим стратегічним ресурсом. Значна більшість науковців виділяє досить велику кількість різновидів культури підприємства, а саме: бізнес культура, корпоративна культура, соціальна культура підприємства, технологічна культура підприємства, культура знань працівника тощо [2]. Ці різновиди не у повній мірі віддзеркалюють навіть основні властивості, які притаманні організаційним культурам підприємств. Тому необхідно доповнити наявні різновиди культури в організаціях новими групами, що більш повно харак-

теризують різні аспекти цього феномена. Доцільно виокремити такі додаткові групи культури:

- підприємства (технологічна, економічна, корпоративна, професійна, організаційна, упорядкувальна, бізнес-культура, культура якості роботи, виробнича, комерційна);
- сфери діяльності (духовна, праці, політична, соціальна);
- індивідуума (знань, праці, соціально-психологічна, розуміння, мислення, навчання);
- нематеріальна (інформаційна, музична, етнографічна, етнічна, художня).

Виходячи з того, що культура підприємства включає досить багато різновидів, але в даний час відсутні їх структуровані описи, необхідно визначити базові складові організаційної культури підприємства [3].

До основних складових організаційної культури підприємства слід включити культуру: здійснення упорядкування; створення організації; особисту культуру раціональних спільних дій індивідуума; здійснення упорядкування; упорядкованих спільних дій групи осіб.

У складі культури упорядкованої групи осіб доцільно виокремити корпоративну та комерційну культуру. Корпоративна культура описує культуру в середині організації чи будь-якого об'єднання, яка представляє собою мікроклімат для працівників підприємства на рівні керівництва та підрозділів (виробничих, складських тощо), може проявлятися формально (регламентована та описана документально – від стилю одягу до норм поведінки щодо організаційної структури та моделі управління) чи неформально (без письмових правил) на сучасних підприємствах під впливом ряду факторів, одним з яких є науково-технічний прогрес та розвиток економічних відносин; корпоративну культуру можна поділити на культуру керівництва – описує ідеологію, та культуру працівників – формується під впливом чинників, які можуть змінюватися чи інтегруватися та організаційна культура як культура системи або групи індивідуумів – це встановлені групою людей (осіб) специфічні правила і норми упорядкування їхньої поведінки пов'язаних між собою постійними формальними і неформальними зв'язками або визначення порядку поведінки та взаємовідносин з іншими особами, які мають спільну мету діяльності). Комерційна культура виокремлює певні правила і норми поведінки, зокрема між суб'єктами господарювання, між суб'єктом господарювання та дистриб'ютором, між суб'єктами господарювання та кінцевим споживачем товару або послуг для більш ефективної діяльності підприємства з метою максимізації вигоди для всіх учасників процесу, ринкових відносин тощо [4].

Безперечно, можна зазначити, що наявність високого рівня організаційної культури на підприємстві – це запорука продуктивної роботи його працівників та перспективності розвитку підприємницької діяльності. Процвітання підприємства та довготривала життєдіяльність свідчатиме про високий рівень організаційної культури підприємства.

З огляду на це розглянуті різновиди культури взагалі (культура підприємства, сфери діяльності, індивідуума, нематеріальна) та організаційної культури зокрема дозволяють визначити місце і роль специфічних соціально-економічних відносин у межах певного підприємства. Виокремлення нових основних складових організаційної культури підприємства (культура упорядкованих спільних дій, створення організації, упорядкованої групи осіб, здійснення упорядкування, особиста культура раціональних дій індивідуума) дозволяє по-новому орієнтувати спільну діяльність учасників бізнес-процесів. Запропоновані специфічні групи різновидів організаційної культури на підприємстві та надані характеристики складових цих груп дозволяють чітко і точно розуміти динаміку процесі взаємодії суб'єктів діяльності на підприємствах.

Література

1. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : видво НУ «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
2. Кукоба В. П. Упорядкувальний аспект організаційної культури підприємства: сутність, складові, основні атрибути / В. П. Кукоба // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. – Київ : КНЕУ, 2016. – № 39. – С. 20–30.
3. Калініченко Т. І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т. І. Калініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 62–67.
4. Семикіна М. В. Корпоративна культура підприємства як важіль економічного зростання та інноваційного розвитку / М. В. Семикіна // Социально-экономические аспекты промышленной политики : сб. науч. тр. – Донецк, 2007. – С. 120–128.

МУШКА А. С., ФЕДИШИН І. І.

Тернопільський національний економічний університет

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС

У кожній країні світу громадяни зобов'язані сплачувати відсоток від своїх доходів до державного бюджету. Кожна країна вдоско-

налює методи і форми, за якими відбувається процес отримання і перерахування цих коштів до держбюджету; це свідчить про те, на якому рівні знаходиться розвиток держави та її економічні і правові інституції.

Актуальність дослідження проблеми оподаткування доходів фізичних осіб виходить із важливого значення податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), адже цей податок є одним із найстабільніших та найдієвіших джерел формування дохідної частини бюджету, забезпечує фіскальну достатність бюджету, а разом з тим, виконує важливу соціальну роль, так як він чинить безпосередній вплив на рівень доходів населення.

Оподаткування доходів громадян в Україні та Європейському Союзі є однією із найважливіших складових доходів бюджету. Велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених приділили низку часу та уваги для дослідження розвитку оподаткування доходів громадян, серед них: Д.Г. Чернік, В.М. Федосов, В.П. Вишневський, А.І. Крисоватий, О.О. Непочатенко, О.В. Коба, В.В. Письменний, К.І. Швабій, О.Ю. Швець, І.В. Шевчук, Л.І. Якобсона, Дж. Стігліц, Ш. Бланкарт, М. Бронфенберенер. Незважаючи на це, практично поза увагою вітчизняних науковців залишаються питання доцільності та можливості зміни порядку зарахування цього податку до місцевих бюджетів за місцем проживання фізичних осіб – платників.

Податкова система України складається із сукупності податків і зборів, передбачених Податковим кодексом [1]. Досить вагомий серед них – податок на доходи фізичних осіб. Він є суттєвим джерелом формування доходів державного і місцевих бюджетів. Крім того, цей податок виконує не тільки важливу фіскальну, а й розподільчу функцію. У зв'язку з цим принципи його стягнення мають максимально сприяти зниженню соціальних суперечностей у суспільстві [2].

В Україні ПДФО надходить як до державного, так і до місцевих бюджетів (у визначених Бюджетним кодексом пропорціях: 40 % – державний бюджет, 60 % – бюджет міста, однак в Києві пропорції змінені: 60 % – бюджет міста, а 40 % справляється до державного бюджету), однак питання раціональності його розподілу між місцевими бюджетами не втрачає актуальності.

Паралельно з тим тематика оподаткування доходів громадян у зарубіжних країнах є постійно змінювалася відносно різних цілей і завдань урядів та соціально-економічних умов. На сьогодні в Україні та Євросоюзі справляється декілька податків з доходів фізичних осіб, але українське оподаткування дещо відмінне від зарубіжного. В Україні з доходів громадян сплачуються до бюджету: податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), військовий збір та ЄСВ (сплачує роботодавець) [1].

Ставка податку на доходи фізичних осіб в Україні сягає 18 %, що значно нижче, ніж в країнах Євросоюзу, оскільки коливання ставки ПДФО в Європі охоплює від 10–56 %. У країнах світу, де ПДФО зараховується до місцевих (регіональних) бюджетів, сплата робиться за місцем проживання, а не за місцем роботи фізичних осіб – платників. Яскравими прикладами такого порядку є США та скандинавські країни. Зокрема, у США переважна більшість штатів (41 із 50) призначають власні ставки податку з індивідуальних доходів, котрі по деяких штатах сягають 10 % [3]. Також слід зазначити, що податок на доходи фізичних осіб в Україні становить 18 %, що значно менше, ніж у країнах ЄС, де відсоткова ставка коливається у межах від 10 до 56 %.

Ставка військового збору в Україні складає 1,5 %. Військовий збір із заробітної плати в Україні нараховує, утримує і сплачує до бюджету роботодавець, що виплачує зарплату працівнику.

Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, збір якого здійснюється в обов'язковому порядку та на постійній основі складає 22 %. Суму відрахованого збору податковий агент із заробітної плати працівника.

Особливість європейської системи оподаткування полягає в тому, що її утворюють на основі прогресивної шкали. Наприклад, у Франції розрахунок податку на прибуток фізичних осіб робить податкова служба. Згідно з французькою системою доходи поділяються на вісім категорій, кожна з яких має свою методику розрахунку, в якій враховують застосовані пільги і відрахування. Особливістю є те що податок на прибуток фізичних осіб розраховують на родину і він береться з доходів за прогресивною шкалою (від 5,5 до 75 %). Варто відзначити що максимальну ставку застосовують, якщо дохід сім'ї дорівнює 1 000 000 євро (вона становить 75 %) [4].

Практика оподаткування доходів фізичних осіб в інших країнах ЄС характеризується такими загальними рисами::

– Болгарія – ставка ПДФО складає 10 %. Соціальні внески – 31,7 %, зокрема: внесок на соціальне страхування – з 23,7 % до 24,4 %, працівник 10,14 % + роботодавець від 13,56 % до 14,26 %; внесок на медичне страхування – 8 %, працівник 3,2 % + роботодавець 4,8 %;

– Польща – податок з доходів фізичних осіб – 18 %; для щорічного доходу, що перевищує 85,528 PLN, застосовується ставка 32 %; внесок на медичне страхування вираховується з ПДФО та складає 7,75 % бази оподаткування; соціальні внески – 34,32 %, зокрема: внесок на пенсії та страхування від інвалідності – 27,52 %, працівник 11,26 % + роботодавець 16,26 %;

– Швеція – максимальна ставка ПДФО складає 56 %; дохід у розмірі не більше 209 100 шведських крон обкладається муніципаль-

ним податком за ставкою приблизно 32 %; дохід понад ці суми обкладається також національним податком у 25 %. Більшу частину податку в соціальні фонди сплачує роботодавець, однак працівник, вік якого не перевищує 65 років, має також сплачувати внески на індивідуальне медичне страхування – 3,9 % і пенсійне забезпечення – 1 %;

– Люксембург – ставка податку – від 0 до 60 % (залежно від суми доходу). ПДФО стягується з фізичних осіб (як резидентів, так і нерезидентів).

– Німеччина – податок на доходи фізичних осіб коливається в межах від 14 до 45 %. Його шкала прогресивна і залежить від величини річного доходу та присвоєного податкового класу. Такий високий відсоток податкового утримання застосовується тільки до доходів, які перевищують 250 тисяч євро. Для 1–4 класів або якщо прибуток становить менше, ніж 8652 євро, то у таких випадках передбачені податкові відрахування [5].

Проведене дослідження доводить, що практика оподаткування фізичних осіб у деяких європейських країнах не може бути беззастережною основою для вибору напрямів реформування податкової системи в Україні. Не існує однакового підходу до обчислення та сплати податку на доходи фізичних осіб. У кожній країні механізм оподаткування визначається з урахуванням національних особливостей. В українській фіскальній практиці ПДФО може бути представленим одним податком або кількома, стягуватись за прогресивною шкалою, належати до місцевих чи загальнодержавних податків та направлятись до одного чи кількох суб'єктів оподаткування, що визначає його регулятивну функціональність та ефективність. Однак, найважливішими базами оподаткування ПДФО є дохід у вигляді заробітної плати та процентів. З огляду на це, важливим є реформування і подальше вдосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб, а також пошук шляхів зростання фіскального і регулюючого потенціалу особистого прибуткового оподаткування.

Література

1. Податковий кодекс України від 01.11.2011 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgiibin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

2. Коба О. В. Оподаткування доходів фізичних осіб: закордонний та вітчизняний досвід / О. В. Коба, Я. О. Горбенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 931–935.

3. Фролова О. Особенности подоходного налога в США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nalogiexpert.ru/dlya-biznesa/npribyl/osobennostipodohodnogo-naloga-v-soedinennyx-shtatax-ameriki.htm>

4. Швець Ю. О. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи в Україні та ЄС / Ю. О. Швець, Я. Ю. Бахметова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2017. – № 17 – С. 771–775.

5. Шевчук І. В. Іноземний досвід оподаткування доходів фізичних осіб та можливості його адаптації в Україні / І. В. Шевчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 1, т. 2. – С. 333–342.

ГРНЯК К. М.

Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ДІЛОВИЙ ЕТИКЕТ У ПУБЛІЧНОМУ АДМІНІСТРУВАННІ: СУТНІСТЬ, НОРМИ, СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Процес реформування вносить докорінні зміни в суспільні відносини України, які обумовлюють необхідність прискорення наукових розробок у всіх сферах життя. Дане питання стосується, в першу чергу, сфери державного управління та державної служби, що повинні розвиватися в напрямку до європейського суспільства.

Однак українські тенденції дозволяють спостерігати за низьким рівнем довіри громадськості до державних службовців, які є ланками управлінського механізму і дозволяють втілювати у життя управлінські рішення з державними вимогами. Від правильного виконання роботи державний службовець залежить ефективність функціонування органу управління і всієї системи виконавчої влади та якість реалізації управлінського ланцюга: внески – діяльність – продукти – результат [1]. Державний службовець – це не просто спеціаліст, це – людина, яка виступає від імені держави [2].

Поряд з цим, відбувається зростання ролі морально-етичних чинників у публічному адмініструванні – це закономірне явище будь-якого цивілізованого суспільства. Україна потребує введення нових стандартів в управління державою. Перспективний розвиток державної служби в системі публічного адміністрування, на нашу думку, є актуальним виокремлення проблеми предметного поля ділового етикету службовців. Оскільки діловий етикет є фундаментом за допомогою якого створюється позитивний імідж державного службовця, який обумовлений впливом зовнішніх та внутрішніх факторів реформування.

Проведений науковий пошук підтвердив припущення, що в Україні вивченням проблеми ділового етикету в публічному адмініструванні займається невелике коло дослідників, зокрема О. Антонова,

М. Рудакевич, Т. Желок, С. Загороднюк, В. Колтун, Б. Кравченко, О. Лавренко, А. Лавренко, А. Ліпенцев, Н. Нижник, І. Парубчак, Л. Приходченко, С. Серьогін, І. Хожило.

Етикет – сукупність формальних правил, що регулюють зовнішній прояв людських стосунків, а саме: поведіння з людьми, формули звертання, вітання, вибачення, подяки, поведінка у місцях загального користування, манери, одяг тощо. Етикет – це не лише форма самовираження та самореалізації, але й, в першу чергу, форма стримування, самоконтролю, опанування емоцій і вчинків [3].

Діловий етикет – це система норм поведінки, за допомогою якої людина навчається поважати гідність інших людей і захищати власну гідність, створюючи умови для запобігання виникненню конфліктів і досягнення визначених цілей [4]. Службовий (діловий) етикет – важлива частина професійної діяльності державного службовця, яку необхідно постійно вдосконалювати [2].

Державна служба – це публічна, професійна, політично неупереджена діяльність із практичного виконання завдань і функцій держави. Державний службовець – це громадянин України, який займає посаду державної служби в органі державної влади, іншому державному органі, одержує заробітну плату за рахунок коштів державного бюджету та здійснює встановлені для цієї посади повноваження, безпосередньо пов'язані з виконанням завдань і функцій такого державного органу, а також дотримується принципів державної служби [6].

Публічне адміністрування – формує управлінську еліту для забезпечення взаємодії інтересів бізнесу, політики, громадянського суспільства з метою розробки та прийняття стратегічних рішень на базі використання сучасних інноваційних технологій [7].

Формування нової генерації управлінців має здійснюватися на засадах українського державотворення, що вимагає від державного службовця управлінської компетенції у здійсненні покладених на нього функцій. Під компетенцією державного службовця розуміємо не тільки набуття нових всебічних знань, а й утвердження його мотивацій, психологічно-соціальних установок, навичок та цінностей. Специфічними цінностями державних службовців вважаємо цінності публічного адміністрування, що пов'язані із діловим етикетом (політична нейтральність, чесність і невідкупність, нове управлінське та економічне мислення, суворе дотримання законності, управлінський професіоналізм, ефективність, якість, своєчасність виконання службових обов'язків), а також базові цінності – патріотизм, відданість народу, національно-духовна свідомість, повага і вільне володіння державною мовою, відстоювання національних інтересів, національна гідність, політико-правова культура.

В Законі України «Про державну службу» ст. 2 визначено елементи професійна компетентність – здатність особи в межах визначених за посадою повноважень застосовувати спеціальні знання, уміння та навички, виявляти відповідні моральні та ділові якості для належного виконання встановлених завдань і обов'язків, навчання, професійного та особистісного розвитку. А також в ст. 8 подано основні обов'язки державного службовця, які говорять про дотримуватися принципів державної служби та правил етичної поведінки [6].

Важливим є постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження правил етичної поведінки державних службовців», яка розкриває принципи етики державної служби, зокрема: чесне служіння і вірність державі; забезпечення державних інтересів під час виконання завдань та функцій держави; сприяння реалізації прав та законних інтересів людини і громадянина; формування позитивного іміджу держави; повагу до гідності інших осіб; ввічливість та дотримання високої культури спілкування; доброзичливість і запобігання виникненню конфліктів у стосунках з громадянами; недопущення, у тому числі поза державною службою, дій і вчинків, які можуть зашкодити інтересам державної служби чи негативно вплинути на репутацію державного службовця [2].

Основними обов'язками посадових осіб місцевого самоврядування є шанобливе ставлення до громадян та їх звернень до органів місцевого самоврядування, турбота про високий рівень культури, спілкування і поведінки, авторитетних органів та посадових осіб місцевого самоврядування відображено в Законі України «Про службу в органах місцевого самоврядування» [3].

У країнах Європейського Союзу стандарти поведінки державних службовців містяться у спеціальних актах, які отримали загальну назву – Кодекси поведінки державних службовців. Залежно від країни, ці кодекси можуть мати різні назви (наприклад «Етичний кодекс», «Правила етичної поведінки» «Стандарти поведінки державних службовців» тощо) [9].

Діловий етикет та правила в публічному адмініструванні з кожним днем набирають все більшої значимості. Про це свідчить огляд законодавчої бази України. Мета зазначених законодавчо-нормативних документів – забезпечити професійну діяльність службовців в інтересах суспільства, а також запобігти можливим зловживанням владою та порушенням закону.

Однак з розвитком суспільства, зі зміною суспільно-політичних форм його існування, змінюється й поведінка людей, змінюються запити та соціальні цінності. Тому кожне покоління має вирішувати актуальні проблеми ділового етикету по новому. Але нові розробки

мають спиратися на конкретний моральний запас, створений попередніми поколіннями, зокрема: чесність, порядність, ввічливість, тактовність, вихованість, ерудованість, компетентність, рішучість, уважність тощо. Вміння поводити себе з людьми належним чином є одним з важливих факторів, який допомагає досягти успіху у службовій діяльності. Існує шість основних принципів, які дозволяють це зробити, а саме: пунктуальність, конфіденційність, доброзичливість, увага до оточуючих, зовнішній вигляд, грамотність [10].

На нашу думку, діловий етикет державної служби формується на трьох рівнях:

– мікрорівень – є інтегральною частиною традиційної етики, яка розглядає природу зобов'язань, виміри, послідовність та значення індивідуальних вчинків, а також природу індивідуальних прав, тобто виявляє правила справедливих взаємодій між суб'єктами;

– мезорівень – досліджується роль представників бюрократії у суспільстві та роль особистості в державно-управлінській діяльності;

– макрорівень – є інтегральною частиною проблеми соціальної справедливості, генезис та природа держави, що охоплюють цілісність та розуміння сутності та принципів функціонування державної служби, тобто визначає організаційні та культурні правила діяльності органів виконавчої для всього суспільства.

Приведені дослідження доводять, що одним із головних чинників професійної компетенції державного службовця є етична складова, зокрема такий структурний елемент, як діловий етикет. Формування ділового етикету взаємовідносин на державній службі, на відміну від інших сфер суспільної діяльності, домінують умови суспільно-політичних трансформацій в системі публічного адміністрування.

В ринкових відносинах повинен існувати випереджальний розвиток технічних аспектів порівняно з культурними, дуже важливо зрозуміти, що для сталого розвитку державної служби в Україні на підґрунті адаптованого впровадження принципів європейського врядування вкрай необхідні інноваційні підходи щодо розширення та поглиблення ділового етикету державних службовців.

Література

1. Верех С. М. Етика поведінки державних службовців: стан, проблеми і шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / С. М. Верех. – Режим доступу: <http://kds.org.ua/blog/etika-povedinki-derzhavnih-sluzhbovtsiv/stan-problemi-i-shlyahi-ih-virishennya>

2. Про державну службу : закон України // ВВР України. 1993. – № 52. – Ст. 490.

3. Гіряк К. М. Міжнародний етикет в діловому середовищі / К. М. Гіряк // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – Львів, 2013. – № 1(55), т. 15. – С. 38–45.
4. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посіб. / Г. Л. Чайка. – Київ : Знання, 2005. – С. 359.
5. Культура й етика в публічному адмініструванні: наук. розробка / С. М. Серьогін, О. В. Антонова, І. І. Хожило та ін. – Київ : НАДУ, 2010. – 40 с.
6. Сергеева Л. М. Службовий етикет та імідж як складові культури управління державного службовця [Електронний ресурс] / Л. М. Сергеева. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/3/08.pdf>.
7. Про державну службу [Електронний ресурс] : закон України від 10.12.2015 р. № 889–VIII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page>.
8. Правила етичної поведінки державних службовців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/65-2016-%D0%BF>
9. Батюк Б. Б. Інформаційний вплив на прийняття управлінських рішень // Науковий вісник ЛНУ ВМБ імені С.З. Гжицького / Б. Б. Батюк. – Львів, 2017. – Т. 19. – Вип. 76. – С. 46–57.
10. Хожило І. І. Етикет у публічному адмініструванні: сутність, стан та особливості формування [Електронний ресурс] / І. І. Хожило. – Режим доступу: www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009-02/09hiisof.

Секція 4. Роль міжнародних фінансових установ у реформуванні економіки України

ТУРИЛО А. М., ТУРИЛО А. А.
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В сучасних умовах кожен суб'єкт підприємницької діяльності спрямовує весь свій потенціал на конкурентоспроможний економічний розвиток. Ефективні науково-практичні дослідження стосовно менеджменту мають велике значення як в науковій сфері, так і в сфері підприємництва. Так, для підприємницьких структур такі дослідження дозволяють розробляти і реалізовувати їм обґрунтовані напрями свого соціально-економічного розвитку. Іншими словами, розвиток теорії і практики менеджменту дозволяє будь-якому підприємству здійснювати свою діяльність на засадах стратегічності, інноваційності, конкурентоспроможності і ефективності. Саме з цих позицій щодо розвитку теорії і практики менеджменту в представленій роботі нами буде розглянуто окремий аспект даної категорії, що стосується її структури за функціональною ознакою (а отже – опосередковано і її змісту) і є важливим як з науково-теоретичних, так і з практичних позицій.

В умовах постійного складного і доволі непізаного розвитку ринкових відносин, формування нових потреб у суспільстві, перманентної появи викликів, що виникають в економічній і соціальній сферах людської діяльності, тощо, великого значення набувають знання у сфері науки і практики менеджменту.

Еволюція науки і практики стосовно менеджменту призвела спочатку до його розподілення в межах окремих напрямків, а потім і до певної спеціалізації і класифікації за базовими ознаками.

Нами на основі аналізу літературних джерел, логічного і історичного методів пізнання пропонується ввести в науково-практичний оборот таку різновидність менеджменту, як «економічний менеджмент».

З теоретико-методологічних позицій економічний менеджмент пов'язаний в цілому з економічним розвитком, економічною діяль-

ністю того чи іншого об'єкта, який досліджується і з принципових позицій характеризує процес цілеспрямованого впливу на працівників в межах їх економічної діяльності.

З практичних і більш конкретних позицій економічний менеджмент, як і менеджмент в цілому і всі його різновиди пов'язують безпосередньо з діяльністю підприємства (фірми). З цих позицій економічний менеджмент більш ємною і комплексною категорією, ніж такі його види, як фінансовий менеджмент, операційний (виробничий) менеджмент, маркетинговий менеджмент, логістичний менеджмент. Саме економічний менеджмент системно, комплексно, організаційно і логічно об'єднує в собі вищезазвані види менеджменту на підприємстві. Завдання економічного менеджменту – показати їх не поодинокі, а у єдності і взаємозв'язку з орієнтацією на єдину стратегію і ціль розвитку підприємства.

Безпосередньо зміст економічного менеджменту відображають такі його основні складові: операційний менеджмент, фінансовий менеджмент, інвестиційний менеджмент, маркетинговий менеджмент, логістичний менеджмент. Система економічного менеджменту логічно поєднує в собі ті види менеджменту, що пов'язані з представленими в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (ПСБО) видами діяльності на підприємстві, і тими, що з одного боку відображають ринкову і логістичну складові його діяльності, а з іншого – ті види менеджменту, що не несуть в собі ознаку специфічності і охоплюють, пронизують собою всю економічну діяльність підприємства, а отже відображають і їх єдність з усіма цими видами менеджменту.

У розширеному вигляді зміст економічного менеджменту, окрім операційного менеджменту, фінансового менеджменту, інвестиційного менеджменту, також доповнюють маркетинговий менеджмент, логістичний менеджмент тощо. Кожен з них характеризує конкретну сутність, що пов'язана зі специфікою діяльності підприємства. Інші види менеджменту: кадровий, інноваційний, менеджмент якості тощо є теж особливими за своєю сутністю, охоплюють всі основні складові економічного менеджменту і виступають у ролі допоміжних складових економічного менеджменту. Допоміжними вони виступають не по значимості в досягненні економічних результатів, а по відношенню до економічної діяльності підприємства як процесу. До того ж в економічній науковій літературі існують такі навчальні посібники і підручники як «Фінанси підприємств» і «Економіка підприємства», «Фінансовий аналіз» і «Економічний аналіз», «Фінансова безпека підприємства» і «Економічна безпека підприємства» тощо. Тому безумовно, об'єктивно і логічно буде, якщо поряд з фінансовим менеджментом буде існувати і економічний менеджмент.

Економічний менеджмент – це система принципів, способів та методів управління, пов'язаних в цілому з економічною діяльністю підприємства. Із сутності економічного менеджменту виникає і головна мета економічного менеджменту. Так як економічний менеджмент охоплює всю економічну діяльність, то і мета його відображає головну ціль такої діяльності, а саме забезпечення максимізації економічних результатів діяльності підприємства з позиції інтересів його власників і стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, розглянуті в даній роботі теоретико-методологічні підходи до визначення науково-практичної категорії «економічний менеджмент підприємства» більш глибоко дослідити таку категорію як «інноваційний розвиток» і удосконалити процес управління підприємством.

ПУХАЛЬСЬКИЙ В. В.

Хмельницький національний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Доходи Державного бюджету України прямо залежать від податкових надходжень. Величина податкових надходжень залежить від правильності визначення об'єкта, бази оподаткування, своєчасності нарахування й сплати податків і зборів, легалізації доходів тощо. Ухилення від сплати податків, неповна сплата, великий розмір тіньової економіки призводить до невиконання дохідної частини бюджету. Бар'єром на шляху попередження податкових правопорушень стає податковий контроль. Від ефективності проведення контрольно-перевірочних заходів залежить результативність податкового контролю. Отже, питання дослідження стану, результативності податкового контролю і визначення неефективних дій в процесі його здійснення фіскальними органами контролю є актуальними.

Питанню ефективності податкового контролю приділили увагу Б.А. Карпінський, О.В. Жигаленко, А.В. Кириченко, В.Я. Князькова, І.В. Лещух, І.В. Литвинчук, В.А. Онищенко, А.П. Чередніченко та ін. Незважаючи на доробки науковців та практиків з цієї проблематика все ще не вирішеними залишаються питання щодо ефективності і результативності податкового контролю в умовах його реформування.

Серед критеріїв ефективності податкового контролю доречно виділити його результативність. Досить часто у економічній літературі домінує тотожність понять «ефективність» та «результативність», що

ускладнює процес їх дослідження. Поряд з цим, відомий американський вчений П. Друкер обґрунтовує необхідність чіткого вирізнення понять ефективності, дієвості (результативності) та економічності; два останні поняття він позиціонує складовими частинами загального поняття ефективності [2].

Поняття ефективність походить з латинської (*effectus*), що перекладається як виконання, дія. К.Р. Макконелл і С.Л. Брю зазначають, що ефективність характеризує зв'язок між обсягом понесених витрат (одиниць ресурсів), які використовуються під час діяльності та вартісним вираженням отриманого результату [3]. Такий підхід визначення ефективності характерний для виробничих структур, а для податкового контролю має бути дещо інший підхід. Ефективний податковий контроль має забезпечувати фінансові інтереси держави у надходженні податків і зборів і при цьому не порушувати права платників податків.

Найбільш влучне визначення ефективності щодо податкового контролю можна назвати визначення, яке наведено О.Л. Фурманюк «... головною ознакою ефективності є ступінь досягнення цілей діяльності організації» [4]. Щодо ефективності податного контролю, то необхідно виходити із співвідношення його мети і досягнутого результату, які він переслідує. Результатом будуть виступати суми донарахованих та стягнених грошових зобов'язань, які повинні бути правомірні, правильно визначені та застосовані. Під ефективністю в даному випадку необхідно розуміти використання коштів у менших розмірах з метою досягнення більш вищих результатів контрольної роботи.

У свою чергу результативність (*effectiveness*) – характеризує дієвість, досягнення, ступінь завершення системою потрібної роботи і реалізації встановлених цілей. О.І. Олексюк вважає, що поняття, «результативність» складне, багатоелементне, багатокритеріальне явище, що характеризується низкою показників міри досягнення встановлених цілей суб'єкта господарювання та є «зовнішнім проявом» (негативним або позитивним) його діяльності [5].

Підсумовуючи викладене доходимо висновку стосовно результативності податкового контролю. Результативність податкового контролю необхідно розглядати як важливу складову ефективності, що вчасно виявляє правопорушення у сфері оподаткування завдяки застосуванню дієвих контрольних процедур та вказує на частку результативних податкових перевірок в їх загальній кількості.

Результативність податкового контролю в Україні визначається правильністю обрахування, повнотою і своєчасністю сплати податків до бюджету. Однак, не всі проведені перевірки органами ДФСУ є результативними. Часто перевірка проведена, здійснено донарахування податкового зобов'язання, штрафних та фінансових санкцій, але

грошові зобов'язання не надходять до бюджету через оскарження в судовому порядку.

Основними показниками, які характеризують контрольну діяльність податкових органів, прийнято вважати суму додатково donарахованих грошових зобов'язань за результатами контрольної роботи.

Результати проведення органами ДФСУ податкових перевірок щодо правильності визначення, повноти та своєчасності сплати податків і зборів є donараховані та узгоджені суми грошових зобов'язань, які підлягають погашенню до бюджету наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз donарахованих, узгоджених та сплачених грошових зобов'язань платників податків, юридичних осіб*

Показник	Рік					Відхилення (+/-)	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2016
1. Загальна кількість планових та позапланових документальних перевірок, тис. шт.	45,7	39,3	26,7	16,3	21,4	-24,3	5,1
2. Donараховано узгоджених та неузгоджених грошових зобов'язань за актами перевірок, млрд грн	20,5	23,2	36,5	28,4	26,6	6,1	-1,8
3. Узгоджено грошових зобов'язань, які підлягають погашенню, всього, млрд грн	7,2	7,96	4,61	6,10	16,30	9,1	10,2
4. Кількість перевірок, результати яких узгоджено, тис. шт.	д.в	33,6	21,66	18,49	19,17	-	0,68
5. Сплачено всього грошових зобов'язань, млрд грн	6,2	3,3	2,9	3,2	5,1	-1,1	1,9
6. Рівень сплати узгоджених зобов'язань, %	86,1	41,8	63,0	50,8	31,1	-55,0	-19,7

*складено автором за [1, 7, 8]

Дані з таблиці 1 свідчать, що donарахування грошових зобов'язань платників податків ДФСУ та її територіальними органами має хвилеподібний характер. Найбільша сума donарахувань податкових зобов'язань припадає на 2015 р. однак саме цей рік характеризується найменшими значеннями рівня узгодження грошових зобов'язань (4,6 млрд грн) та їх сплати (2,9 млрд грн), суми donарахування грошових зобов'язань зменшуються досягнувши значення 26,6 млрд грн у

2017 р., а кількість планових та позапланових перевірок зросла на 5,1 тис. проти 2016 р.

Загалом висновок аналізу показників донарахування, узгодження та сплати грошових зобов'язань платників податків не такий вже і втішний. Сума узгоджених грошових зобов'язань, хоч і зросла проти 2016 р. на 10,2 млрд грн, однак рівень їх сплати склав 5,1 млрд грн.

Рівень сплати донарахованих узгоджених грошових зобов'язань щорічно знижується, якщо у 2014 р. показник становив 86,1 %, то у 2017 р. він зменшився на 55 %, а проти 2016 р. – на 19,7 %. Сплата грошових зобов'язань – це суттєвий показник оцінки роботи ДФС так, як це є свідченням додаткових доходів бюджету. У Звіті ДФСУ за 2017 р. зазначається, що бюджет України додатково отримав 5062 млн грн, що на 1861,0 млн грн більше 2016 р. На нашу думку, ця цифра є не коректна, оскільки ДФСУ затрачає кошти на сплату судових зборів для розгляду справ, що передбачено Законом України «Про судовий збір». Так у бюджеті ДФСУ на 2016 р. на сплату судових зборів передбачені кошти в сумі 710982 тис. грн або 11,5 %.

До причин такого стану необхідно віднести скасування донарахованих грошових зобов'язань за результатами адміністративного, судового оскарження актів перевірок, що свідчать про необґрунтовані донарахування, неналежну організацію роботи територіальних органів та дієвого контролю ДФСУ (ДПАУ, Міністерство доходів і зборів). За 2013–2015 рр. скасовано донарахованих грошових зобов'язань за результатами адміністративного оскарження на суму 1961,1 млн грн, а за результатами судового оскарження податкових повідомлень – на 2526,4 млн грн.

Результати аналізу, вищенаведених показників, вказують на незабезпеченість повноти надходження донарахованих та узгоджених з платниками податків грошових зобов'язань, що негативно впливає на обсяг надходжень дохідної частини бюджету та зайво витрачені ресурси держави на проведення таких контрольних заходів.

Одним із критеріїв, що свідчить про якість контрольної роботи, є результати адміністративного та судового оскарження платниками податків податкових повідомлень-рішень та інших вимог контролюючих органів. Саме показник – «частка суми позовів за спорами, вирішеними судами на користь органів ДФС у загальній сумі за спорами, вирішеними судами різних інстанцій (вартісна результативність розгляду податкових та митних спорів у судовому порядку)» дозволяє оцінити загальну ефективність правової роботи ДФС, кваліфікацію працівників та ефективність роботи аудиту та апеляції. Значення цього показника становить 54,3 % у 2016 р та 35,9 % у 2017 р. і вказує на необґрунтовані нарахування.

Частка податкових та митних спорів, вирішених судами різних інстанцій на користь органів ДФС у загальній кількості податкових та митних спорів, вирішених судами різних інстанцій (кількісна результативність розгляду податкових та митних спорів у судовому порядку) аналогічно вище приведеному показнику оцінює загальну ефективність правової роботи ДФС, кваліфікацію працівників та ефективність роботи аудиту та апеляції. Зростання цього показника свідчить про збільшення обґрунтованих перевірок та прийняття рішень на користь контролюючих органів. У 2017 р. представники ДФС приймали участь у 1245 судових справах, що вказує на значні судові витрати.

Висновки. Проведений аналіз результативності та ефективності податкового контролю дозволив визначити роль податкового контролю у наповненні дохідної частини бюджету України та встановити результативність здійснення податкового контролю. Результативність та ефективність податкових перевірок, вказує на не забезпечення повноти надходження грошових зобов'язань, що негативно впливає на величину надходжень до дохідної частини бюджету та зайво витрачені ресурси держави на проведення таких контрольних заходів.

Перспективи подальших розробок даного напрямку полягають у дослідженні перевірок контрольованих операцій, які стосуються документальних позапланових перевірок, що характеризуються своєю специфічністю.

Література

1. Доходи держбюджету України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2017>.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 272 с.
3. Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю., пер. с англ. – 11-е изд. – М. : Республика, 1995. – Т. 2. – 2400 с.
4. Фурманюк О. Л. Управлінні ефективністю діяльності суб'єктів оподаткування : курс лекцій / О. Л. Фурманюк. – Ірпінь : Національна академія ДПС України , 2003. – 240 с.
5. Олексюк О. І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О. І. Олексюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Вип. 22. – Т. 2. – С. 169–173.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : у ред. від 25.11.2018 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Звіт Державної фіскальної служби за 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF>.

8. Звіт про досягнення ключових показників Державної фіскальної служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/291179.html>

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах інтернаціоналізації господарських відносин та проведення подальшого реформування державної фіскальної служби України актуальним залишається розроблення ефективної системи проведення податкового контролю при проведенні митних процедур. На сьогодні велика кількість господарюючих суб'єктів ухиляється від або шукає нелегальні шляхи мінімізації сплати податків при перетині кордоні, що спричиняє зменшення податкових надходжень до бюджету і, як наслідок, зменшує можливості держави щодо нарощення розвитку власної економіки, соціальної сфери тощо. Суттєвий вплив на бажання вітчизняних господарюючих суб'єктів працювати з мінімальним податковим навантаженням є вітчизняний менталітет власників бізнес-структур, які звикли працювати із максимально можливою рентабельністю, абстрагуючись від наявних проблем у економіці країни. Для зростання податкових надходжень від діяльності у сфері ЗЕД господарюючим суб'єктам слід чітко розуміти вимоги чинного податкового та митного законодавства та відповідальність за їх порушення.

Важливу роль слід приділяти ефективності податкового контролю та контрольній діяльності фіскальних органів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, для того, щоб підвищити ефективність здійснення податкового контролю у сфері ЗЕД, потрібно покращити виконання аналітичної роботи, яка здійснюється контролюючими органами. Необхідно систематизувати рекомендації для здійснення податкового контролю в сфері ЗЕД, враховуючи при цьому використання регламентованих принципів і методів. Також потрібно модернізувати та покращити технічне та програмно-інформаційне забезпечення, що використовуються контролюючими органами та безпосередньо тими підрозділами, основною функцією яких є здійснення податкового контролю у сфері ЗЕД. Також варто зазначити, що інформаційно-аналітична робота, яка здійснюється у фіскальних органах щодо контролю експортно-імпорتنних операцій, носить неповний характер. Потрібно проводити такий аналіз даних, у результаті якого є ефект (більша сума сплачених податків до бюджету, більша сума дона-

рахувань у результаті податкових перевірок). Необхідно проводити чіткий аналіз впливу факторів та чинників, які впливають на роботу підконтрольних об'єктів, тобто варто здійснювати не лише кількісну оцінку, але й якісну [1]. А також необхідно здійснювати аналіз ризиків, які є в тій чи іншій галузі економіки та враховувати фактори впливу на податкоспроможність платників податків [2]. При здійсненні податкового контролю потрібно дотримуватися принципу дешевизни та ефективності податкової системи, тобто необхідно реально здійснювати контрольну діяльність так, щоб витрати понесені на її здійснення були меншими, аніж сума коштів, що була нарахована в результаті контрольних заходів [3, с. 137].

На нашу думку, пріоритетною метою податкового контролю має бути не здійснення органами фіскальної служби каральної функції, а впровадження превентивних заходів контролю, які будуть попереджати та мати профілактичний вплив на порушення податкового та митного законодавства. Для того щоб платники добровільно сплачували податки необхідно збільшити віддачу з боку держави у формі благ, які надаються населенню (будівництво доріг, розвиток системи освіти, медицини тощо). Платники повинні бачити, на які потреби державою використовуються сплачені ними кошти у вигляді податків і зборів [4].

На сьогодні функції спеціалізованого податкового контролю у сфері ЗЕД на рівні центрального апарату Державної фіскальної служби виконує департамент податкового та митного аудиту, до завдань якого зокрема входить і організація контролю за валютними операціями, своєчасністю проведення розрахунків та оподаткуванням у сфері ЗЕД, за дотриманням законодавства України.

При здійсненні експортно-імпортних операцій основними податками та зборами, які відповідно до Податкового кодексу України передбачені до сплати вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності, відносяться: податок на додану вартість, акцизний податок, мито.

Найбільше значення для України з вище перелічених податків займає саме податок на додану вартість, який є основним джерелом наповнення Державного бюджету. Мінімізація сплати ПДВ, обсяг якої набув критичних масштабів, про що свідчить низька продуктивність податку за досить обмеженої кількості податкових пільг, відбувається з огляду на наявність наступних підстав: штучне формування податкового кредиту за допомогою використання фіктивних банкрутів, фальшивих накладних діючих підприємств та накладних попередніх податкових періодів; здійснення віртуальних фінансово-господарських операцій; реалізація продукції через спрощену систему оподаткування; здійснення операцій фіктивного експорту тощо [5].

Результати дослідження переконують, що сучасність вимагає подальшого пошуку нових інструментів фіскального ефекту на вітчизняні суб'єкти ЗЕД, який ґрунтується на основі оптимального механізму, що сприятиме зменшенню податкового тиску та зумовить динамічний розвиток економіки країни за рахунок зростання надходжень від сплати податків та митних платежів. Зазначимо, що на сьогодні митні надходження від здійснення зовнішньоекономічної діяльності становлять третину бюджету України, що підтверджують дані аналізу надходжень.

Важливим елементом удосконалення податкового адміністрування та податкового контролю має стати запровадження системи електронного адміністрування в Україні. На сьогодні у більшості країн світу така система впроваджена для усіх податків, що значно спрощує процес збору та перевірки інформації щодо платників податків та їх контрагентів (при проведенні податкових звірок).

Література

1. Ткачик Ф. П. Удосконалення податкового контролю в Україні у контексті протидії ухиленню від оподаткування [Електронний ресурс] / Ф. П. Ткачик. – Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2017/4_2017_ukr/28.pdf

2. Корецький О. М. Податковий контроль як складова державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / О. М. Корецький. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=derzha/vnepravlinnya-udoskonallennya-ta-rozvytok&s=ua&z=403>

3. Ясько І. В. Принципи оподаткування / І. В. Ясько // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2015. – № 824. – С. 135–139.

4. Податкові перевірки в рамках кримінального провадження: незаконність і недопустимість, наслідки / Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmp.ua/ua/analytics/infoletters/tax-audits-in-theframework-of-criminal-proceedings/>

5. Крисоватий А. Фіскальна ефективність ПДВ із ввезених на митну територію України товарів / А. Крисоватий, І. Гуцул // Економіст. – 2015. – № 5 (343). – С. 7–9.

БОНДАРЕНКО Л. А.

Криворізький національний університет

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МВФ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Останнім часом все частіше піднімається питання доцільності подальшої співпраці України з МВФ. Головна причина невдоволення –

це умови, на яких надаються позики. Кредити від МВФ є дешевими (2 % на рік від загальної суми), але головною умовою надання кредитів є проведення структурних змін в країні.

Найбільше невдоволення викликають домовленості влади та міжнародного кредитора, за якими повинні відбутися реформи, що негативно впливають на платоспроможність населення, а це підвищення пенсійного віку, перегляд соціальних виплат, підвищення тарифів ЖКГ та ін. Існують думки, що Україна здатна залучити необхідні кошти за рахунок інших джерел, тому кредитування на таких умовах є неприйнятним і достатнім буде лише консультування з боку спеціалістів МВФ.

Ще одним аргументом, який наводять противники українського партнерства з МВФ, є нерациональне використання коштів, наданих нашої державі. Більшість кредитів йде на поповнення валютних резервів та розрахунки з минулими боргами. Тому актуальним є дослідження сучасного стану та особливостей співпраці України з Міжнародним валютним фондом з метою виявлення перспектив подальшого співробітництва.

МВФ є спеціалізованою установою ООН з широкою автономією. Фонд було засновано у 1945 р. для сприяння монетарному співробітництву та торгівлі, забезпечення фінансового зростання та збільшення зайнятості населення [1].

Україна є членом МВФ із 1992 року, ставши яким вона водночас увійшла до структури Світового банку, їй виділено квоту в 10 678 акцій на загальну суму в 1,3 млрд дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн дол. США внесли Нідерланди, що є країною-опікуном нашої держави у цій банківській структурі [1].

Наразі МВФ є одним з головних фінансових партнерів України.

Починаючи з 1994 р. Україна отримує від МВФ кредити Stand-by, частина цих коштів була направлена на фінансування дефіциту платіжного та торговельного балансів, а також поповнення золотовалютних резервів країни. Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ. Також співпраця з МВФ на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ та ін.) та урядів інших держав, в тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо.

Питання зовнішнього кредитування стоїть гостро для України ще й через значну втрату внутрішнього інвестиційного ресурсу – заощаджень населення. Їх рівень останні роки стрімко зменшується. Така

ситуація спричинена як зовнішніми, фінансово-кредитними, так і виробничими факторами: шокове трикратне знецінення гривні, високе безробіття внаслідок скорочення робочих місць, згорання малого та середнього бізнесу, підвищення ціни на газ та електроенергію подорожчання послуг ЖКГ та ін.

Планувалося, що девальвація національної грошової одиниці призведе до економічної стабілізації, але українська економіка відноситься до сировинних з високим рівнем доларизації, тому цього не сталося. А викликало лише зубожіння населення та скорочення доходів підприємців. Зменшення паритету купівельної спроможності не зробило економіку більш доступною та привабливою для іноземних інвесторів, як того очікував МВФ. Класичні рецепти в умовах неефективного управління, корупції, надмірної тінізації економіки, анексії територій та воєнних дій не спрацювали належним чином.

Наразі Україна все більше втрачає внутрішній інвестиційний ресурс – доходи населення стрімко падають, спостерігається загальний відтік капіталу із сировинних ринків.

Варто підкреслити, що Україна, отримавши кошти від МВФ, вирішує проблему зростаючого дефіциту державного бюджету і державного боргу, нарощуючи ті самі борги. Стрімке збільшення боргу, його обслуговування та погашення вимагає нових позик, у зв'язку з чим фінансовий борг країни нагадує фінансову піраміду. Україна через надмірні зовнішні запозичення перетворюється на державу, яка сидить на «кредитній голці». Окрім того, за рахунок залучення лише зовнішніх коштів економіка розвиватись не може, крім того досягти за короткий чотириохрічний термін структурних реформ неможливо. Держава не може сподіватись на одночасне вирівнювання платіжного балансу через фінансову позику. Стійкого економічного зростання можна отримати лише з позитивним зовнішньоторговельним сальдо та міцним вітчизняним виробництвом.

Значного ефекту для економіки від міжнародних кредитів можна досягти лише на додачу до внутрішніх інвестицій. Більше того, колишній віце-прем'єр-міністр та міністр фінансів Польщі Гжегож Колодко вважає, що Україні потрібно бути обережним з іноземним капіталом: «Він, приходять не допомагати, а інвестувати в очікуванні прибутків. Іноземних інвесторів не цікавить добробут українців, поляків чи будь-якого іншого народу. Найкращим прикладом для наслідування в цьому контексті, на мою думку, є Китай. Ця країна залучила величезну кількість іноземних інвестицій, які пішли в ті галузі економіки та регіони, які визначили самі китайці відповідно до їхньої економічної політики» [2].

Таким чином, основним завданням уряду України повинно бути не відновлення співробітництва з МВФ, а перебудова економічної політики. Отримання наступних траншів, не є засобом подолання кризи, а лише відтягує час до неминучого дефолту. Варто зазначити, що співпраця України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями має ряд як позитивних, так і негативних наслідків.

Серед позитивних наслідків слід виділити такі: удосконалення банківської та грошово-кредитної системи держави, створення валютних резервів для підтримання стабільності національної валюти, підтримки ліквідності банків та розширення гарантій за депозитами, врегулювання питання боргів домогосподарств та підприємницького сектора, скорочення рівня інфляції шляхом проведення відповідної макроекономічної політики, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, підвищення кредитного рейтингу країни на світовому фінансовому ринку. Слід зазначити, що кредитна підтримка міжнародних організацій дозволила Україні успішно провести грошову реформу та уникнути дефолту країни.

Негативними наслідками співпраці України з МВФ стали: формування фінансової залежності країни від зовнішніх ресурсів, нарощення зовнішнього боргу держави, формування «споживацького» типу економіки, перетворення проблеми обслуговування боргу в проблему запозичення, зубожіння населення в довгостроковій перспективі через підвищення тарифів на газ та опалення, замороження соціальних виплат та ін. Для того, щоб Україна знову увійшла в ТОП-50 країн за масштабами економіки (за рівнем номінального ВВП), необхідно активніше реформуватися та проводити агресивнішу економічну політику. При запланованих показниках росту в 1–2 % на рік, досягти рівня країн ЄС буде дуже складно, існує ризик залишитися на теперішньому рівні назавжди.

Економіка України наразі потребує інституційних реформ в системі державного управління, стабілізації грошово-кредитної сфери та значних інвестиційних ресурсів. Для цього необхідно:

- провести реструктуризацію державного боргу шляхом списання його суттєвої частини;
- лібералізувати податкову систему, що передбачає зниження податкового тиску, передусім на фонд оплати праці;
- ліквідувати масштабну тінізацію та офшоризацію економіки;
- контролювати економічний кордон країни для запобігання контрабанді на митниці;
- збільшити інвестиційну складову економіки шляхом використання дієвих бюджетно-фіскальних та грошово-кредитних важелів;

- здобути енергетичну незалежність шляхом формування прозорого ціноутворення на ринку енергоресурсів, розширення видобутку газу з власних джерел, проведення енергомодернізації економіки;
- стимулювати експорт українських товаровиробників;
- підвищувати рівень зайнятості населення, створюючи нові робочі місця, модернізуючи та відновлюючи виробництво;
- подолати корумпованість органів державного управління;
- винайти внутрішні резерви для фінансування прискореного економічного розвитку;
- залучити міжнародну фінансову допомогу до реального сектора економіки в обсягах, необхідних для створення ефективної структури економіки.

Література

1. The official website of the International Monetary Fund : [Online], available at: <http://www.imf.org>. (Accessed 25 March 2019).
2. Polskie Radio Rozmowa dnia: prof. Grzegorz Kolodko : [Online], available at <https://www.polskieradio.pl/13/53/Artykul/1060618,Rozmowa-dnia-prof-Grzegorz-Kolodko> (Accessed 25 March 2019).

ГРИЦИНА Л. А.

Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НАДАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ: ДОСВІД КРАЇН ЄС

Кожна країна Європейського Союзу (далі – ЄС) має власну систему адміністративно-правового регулювання, проте їх загальна координація здійснюється через систему так званих Директив ЄС, що були прийняті з метою ліквідації бар'єрів при здійсненні страхової діяльності між країнами ЄС. У Директивах ЄС визначаються обов'язкові стандарти забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страховиків, вимоги щодо ліцензування страхової діяльності, наданні бухгалтерської звітності страховиками, рекомендації щодо організації страхового нагляду [1].

Реалізації спільної політики на страховому ринку європейських країн сприяє діяльність організації «Європейське страхування», яка до 2012 р. називалась Європейський страховий комітет. Ця організація об'єднує 34 національні страхові та перестраховальні асоціації Європи. У рамках організації «Європейське страхування» існують спе-

ціалізовані секції: страхування життя (life); страхування «не життя» (non-life); медичне страхування; міжнародні відношення й перестраховування; взаємне страхування; економіка і фінанси; оподаткування; статистика; соціальні відношення та освіта.

Головною метою організації «Європейське Страхування» є представництво інтересів і координація діяльності усіх типів страхових та перестраховувальних компаній. У процесі регулювання вона представляє спільні інтереси страховиків шляхом розробки, просування, захисту та лобювання позицій галузі, спираючись на технічні дослідження та багаторічний досвід [2]. Однак не зважаючи на розробку та запровадження загальних правил діяльності страхового ринку ЄС, можна виділити ряд особливостей, що притаманні окремим країнам.

Так, ринок страхування в Німеччині розподілений між двома системами – державним страхуванням і приватними страховими компаніями [3]. Він складається із чотирьох елементів: страхування на випадок захворювання, пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування від нещасного випадку на виробництві. При цьому юридична особа, яка має на меті проводити діяльність із надання страхових послуг в цій країні, повинна отримати ліцензію, що видається спеціально уповноважений орган – Федеральний фінансовий наглядовий орган. Відповідно до страхового законодавства діяльність із надання [4].

У Німеччині діє потужна система державного страхового нагляду, яка здійснює контроль за іноземними і національними страховими компаніями, що діють на страховому ринку Німеччини. Основний принцип, яким керується державний нагляд, це – здійснення захисту прав та інтересів застрахованих [3].

Система страхування, що склалась у Великобританії, має два головних напрямки: довгострокове страхування життя (контракти можуть укладатися на багато років); загальне страхування (в тому числі страхування від нещасних випадків і короткострокове страхування життя) [3]. Відповідно до чинного законодавства діяльність з надання страхових послуг можуть здійснювати: страхові компанії, які отримали ліцензію; андерайтери «Ллойда»; зареєстровані товариства взаємного страхування; асоціації [4].

Нагляд за діяльністю страхових компаній на території Великобританії здійснює спеціальний орган, що входить до складу Департаменту торгівлі та промисловості. Він має досить широкі повноваження щодо організації та контролю, а також втручання в діяльність страхових компаній. При встановленні фактів порушення правил страхування до страхової компанії застосовуються карні санкції аж до закриття [3].

Для Франції характерною є висока інтеграція державного, адміністративно-правового регулювання та саморегулювання страхової діяльності [1]. Нормативно-правове регулювання правовідносин у сфері страхування здійснюється за допомогою Страхового кодексу [4]. Органом, що здійснює страховий нагляд в цій країні, є Комісія з контролю за страхуванням, яка здійснює перевірку бухгалтерської звітності прямих страховиків, контролює порядок формування технічних резервів, аналізує їх платоспроможність. Контроль за діяльністю перестраховувальників здійснює Комісія з діяльності перестраховувальних компаній. Комісії підконтрольні Міністерству економіки та фінансів Франції [1].

Література

1. Шапенко Л. О. Міжнародний досвід адміністративно-правового регулювання страхування у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності / Л. О. Шапенко // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2015. – № 3. – С. 84–89.
2. Заволока Л. О. Світове страхування і його роль в українському страховому ринку / Л. О. Заволока, Г. В. Місілюк, І. О. Лаптев, В. А. Скачедуб // Молодий вчений. – 2017. – № 5. – С. 572–577.
3. Мелко В. Л. Імплементация міжнародного досвіду державного регулювання страхування ризиків будівельної діяльності в Україні / В. Л. Мелко // Аспекти публічного управління. – 2016. – № 37–38.
4. Жук О. О. Зарубіжний досвід у сфері страхування та можливості його використання / О. О. Жук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 215–218.

ЖИТАР М. О., САЛАМАХА Ю. В.
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

У сучасному світі економічні відносини та процеси, які відбуваються під впливом глобалізаційних процесів на світовому ринку пластикових карток, потребують від міжнародних платіжних систем вирішення важливих задач, які задають напрями розвитку електронних платіжних систем.

На сучасному етапі глобального економічного розвитку паперові гроші вже не задовольняють повною мірою потреби населення, що відкриває платіжним системам шляхи для активного розвитку та

збільшення їх ролі в економічному зростанні кожної країни. В Україні електронні платіжні системи знаходяться в стані динамічного розвитку, зростають електронні платежі, однак деякі напрями платіжної системи в нашій країні є нерозвинутими.

Проблеми розвитку функціонування електронних платіжних систем досліджували Г. Азаренкова, Н. Байдукова, О. Береславська, О. Вовчак, Н. Волкова, М. Кужелєв, К. Пугачевська, Б. Самородов, Н. Федосенко, Г. Шпаргало. Теоретичні аспекти розвитку платіжних систем знайшли відображення в працях В. Кравця, С. Маталки, В. Міщенко, М. Никонова, Т. Смовженко, Л. Черчик.

Серед великої кількості інновацій у фінансовій сфері, найбільша кількість новітніх сервісів представлено серед платежів. Це не дивним, тому що перехід онлайн торгівлі та розвиток електронної комерції неможливо здійснювати без спрощення розрахунків за придбаний товар. За останніми даними порталу MEDICI, у сфері фінтех представлено більше 1700 фінтех-компаній, зайнятих в індустрії платежів. Такі показники суттєво перевищують кількість інших стартапів з світу фінтех [3].

Слід зауважити, що у розвитку фінансового ринку як на рівні окремої держави, так і на світовому рівні, відіграють ключову роль саме налагоджені механізми міжнародних платіжних систем, які повинні повністю задовольняти зростаючі потреби суб'єктів розрахунків у швидкому й безпечному переказі коштів. Платіжні системи відіграють вирішальну роль й в успішному функціонуванні фінансової системи країн. Зокрема, вони мають важливе значення для проведення центробанками країн монетарної політики.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів [1].

Однією з головних задач, які виконують платіжні системи, є забезпечення зручності та безпечності платежу завдяки використанню електронних грошей, які на відміну від традиційних паперових грошей є достатньо надійними та мають надто високий рівень захисту. Слід додати, що

- 1) електронні гроші неможливо підробити або спробувати вкрасти з такою легкістю, як паперові;
- 2) комфортність та зручність проведення платежів, і вже не потрібно носити звичайні паперові гроші з собою або їхати до найближчого відділення банку для того, щоб здійснити платіж, це можливо робити дистанційно, лише маючи акаунт у платіжній системі [2, 4].

У міжнародних електронних платіжних системах засобами розрахунку завжди виступають електронні гроші. Для того, щоб гроші стали електронними, споживачу необхідно зробити передоплату традиційними грошима, тобто робиться запис на технічному пристрої е-грошей (грошової вимоги до емітента). Коли гроші вже записані на електронний гаманець, користувач може миттєво поповнювати інші гаманці та розраховуватись за різні види товарів чи послуг.

Метою діяльності міжнародних платіжних систем є надійність та ефективність систем щодо забезпечення ними переказу коштів та розрахунків за фінансові інструменти. Для досягнення зазначеної мети НБУ має становити вимоги, яким повинні відповідати платіжні системи, та здійснювати оцінку систем щодо цих вимог. Під час оцінювання платіжної системи увага Національного банку України має приділятися таким характеристикам побудови та роботи системи:

- здатність системи надавати швидкі, безпечні та економічно вигідні послуги суб'єктам економіки, що має значення для створення сприятливих умов функціонування фінансових ринків і економіки загалом;

- ефективність та надійність схем взаєморозрахунків за виконаними операціями з переказу коштів у платіжній системі;

- дієвість політики управління ризиками, яку проводить платіжна організація міжнародної платіжної системи тощо [3].

Під час введення в дію міжнародних електронних систем в нашій країні, НБУ базується на запровадженні платіжних систем відповідно до міжнародних принципів:

- 1) прозорість – центральний банк має відкрито оприлюднити політику оверсайту та загальні вимоги до платіжних систем;

- 2) застосування міжнародних стандартів – центральний банк має застосовувати відповідні міжнародні стандарти щодо платіжних систем;

- 3) наявність повноважень та можливостей – центральний банк повинен мати дієві повноваження та можливості для здійснення ефективного оверсайту;

- 4) послідовність – вимоги до платіжних систем мають застосовуватися до всіх платіжних систем, зокрема створених центральним банком;

- 5) співпраця з іншими державними регуляторами – центральний банк з метою сприяння безпеці та ефективності платіжних систем має співпрацювати з іншими державними регуляторами та центральними банками інших країн [4].

Дані принципи ґрунтуються на міжнародних стандартах, прийнятих Комітетом з платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків та Технічним комітетом Міжнародної організації

комісій з цінних паперів. Критеріями віднесення платіжної системи до певної категорії важливості є обсяги операцій та види послуг, що надаються системою. Зокрема, згідно із цими критеріями до соціально важливих міжнародних платіжних систем віднесено – Visa, MasterCard, та Western Union, а важливими міжнародними платіжними системами визнано – “MoneyGram” та “INTELEXPRESS”.

На сьогодні в Україні функціонує близько восьми платіжних систем, створених резидентами, і десяти міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами. Нажаль, кількість міжнародних платіжних систем, які діють в Україні за останні роки значно скоротилась через співпрацю деяких платіжних систем із забороненими в Україні російськими платіжними системами та загрозу національній безпеці України. Так, у 2018 році Національний банк України скасував реєстрацію міжнародної платіжної системи ТУМЕ, яка отримала ліцензію НБУ у 2014 р. та була першою міжнародною небанківською платіжною системою в Україні.

Найбільш відомими міжнародними електронними платіжними системами є: Visa, EasyPay, MasterCard, PayPal, Maxi. У межах України можуть функціонувати та використовуються як внутрішньодержавні електронні платіжні системи, так і міжнародні. Відомими та широко застосовуваними електронними платіжними системами в Україні є Інтернет. Гроші, LiqPay, iPay.ua, WebMoney, Приват24, Яндекс.Деньги [2].

На міжнародному ринку електронні платіжні системи постійно набувають ще більшого поширення. Висока популярність використання електронних грошей у світі розвивалася досить не давно, але особливого розвитку міжнародні електронні платіжні системи набули останніми роками, точніше: почали створюватися міжнародні платіжні системи, банківська діяльність почала виходити на міжнародний рівень, банки створюють філії в інших державах тощо. Тобто міжнародний рух капіталу у грошовій формі набрав форми електронних грошей. В Україні, населення молодого віку щораз більше і більше починають користуватись цим типом розрахунків, що є значно ефективнішим, ніж здійснювати оплату, наприклад, за товари, роботи, послуги готівкою.

Проте в нашій країні ринок електронних платіжних систем активно розвиватись тільки починає. Основним завданням для України є запозичення позитивного досвіду функціонування електронних платіжних систем міжнародного рівня. Перш за все в нашій країні доцільно запровадити відповідні умови для зручного користування електронними платіжними системами, а це, в першу чергу, і вільний доступ до мережі Інтернет будь-яким користувачам. Необхідно здійснювати дієву рекламу, тим компаніям, які хочуть мати шалені прибутки, роз-

вивати зовнішню і внутрішню інфраструктури, для того, щоб привернути увагу споживачів до використання електронних платіжних систем.

Ще одним важливим етапом розвитку функціонування електронних грошей в Україні є, звісно, створення безпеки користування електронними грошима у віртуальному просторі. Адже проблема шахрайства під час проведення операцій з електронними грошима за допомогою електронних платіжних систем є наразі актуальним питанням не лише в українських реаліях, а й, на жаль, і на міжнародному рівні також.

Таким чином, можна сказати, що швидкий та ефективний розвиток електронних платіжних систем в Україні, в першу чергу з використанням міжнародного позитивного досвіду має низку переваг як для державної економіки загалом, так і для окремого користувача зокрема. Зменшення готівкового обігу, збільшення кредитних ресурсів, розвиток та широкий доступ до фінансової системи – це саме ті фактори, які мають сприяти розвитку саме цього інноваційного продукту. Варто також додати, що ще однією важливою перевагою електронних платежів є економія часу, яка в останній час є такою необхідною для нас.

Література

1. Про платіжні системи і переказ грошей в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 05.04.01 р. № 2346–III. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Електронні платіжні системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Електронні_платіжні_системи.
3. Лісняк В. О. Міжнародний досвід застосування електронних платіжних систем в Україні / В. О. Лісняк // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2018. – № 3, т. 28. – С. 149–153.
4. Руцишин Н. М. Платіжна система Україна та безпека її функціонування / Н. М. Руцишин, З. Р. Костак // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2017. – № 19. – С. 452–456.
5. Кужелев М. О. Стратегія залучення депозитних ресурсів як вектор функціонування грошової системи країни / М. О. Кужелев, В. В. Волкова, Н. І. Волкова // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький, 2016. – Вип. 30/1. – С. 169–178.
6. Фінансова гнучкість прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків : монографія / М. О. Кужелев, М. О. Житар. – Київ : ЦУЛ, 2016. – 176 с.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Сучасні концепції розвитку економіки України характеризуються стабільним зростанням обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі. Митна компонента такого розвитку інтерпретується через фактори ускладнення та посилення динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів.

Варто констатувати, що сьогодні відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог у національну практику митного регулювання України. Реалізація цих вимог пов'язана з певними потенційними загрозами забезпеченню національних інтересів України, що полягають у недонадходженнях до бюджету внаслідок викривлення митної вартості товарів, шкоді здоров'ю і безпеці споживачів, зростанні контрабандних потоків тощо [1, с. 83].

У таких умовах актуалізується потреба підвищення ефективності інституційного забезпечення реалізації митної політики в контексті реалізації фіскальних та регулюючих функцій митних платежів, посилення забезпечення економічних інтересів держави й максимального врахування міжнародних правил та стандартів.

Після проголошення незалежності Україна самостійно почала визначати митну політику та здійснювати митну справу, створюючи при цьому власний інституційний базис митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, структуру органів, які реалізують митний контроль, а також модель розміщення митних органів на території держави.

Ретроспективні аспекти формування і функціонування митних органів в Україні полягають в наступному [2]:

– 29 листопада 1996 р. Президентом України видано Указ про створення на базі колишнього Державного митного комітету України і його органів Державної митної служби України (ДМСУ) та її органів: регіональних митниць, митниць, спеціалізованих митниць;

– 16 травня 2008 р. Україна стала Членом Світової організації торгівлі. Протокол про приєднання України до Марракеської Угоди про створення Світової організації торгівлі підписано в Женеві 5 лютого 2008 р. 10 квітня 2008 р. Верховна Рада України ратифікувала цей Протокол, який набув чинності 16 травня 2008 р.;

– 13 березня 2012 р. введено в дію нову редакцію Митного кодексу України, який істотно змінив митне законодавство країни за-

галом. Він містить низку нововведень, які спрямовані на спрощення процедури митного оформлення товарів;

– 24 грудня 2012 р. було створено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної митної служби та Державної податкової служби України. Що створило реальні умови для здійснення поглибленої структурної перебудови і реформування митної системи, зміцнення її управлінських важелів, підвищення рівня організаторської роботи;

– 21 травня 2014 р. на основі Постанови Кабінету Міністрів України «Про Державну фіскальну службу» реорганізовано Міністерство доходів і зборів. Ухвалення цього документа сприяло формуванню ефективної митної системи нашої держави та свідченням про її вихід на якісно новий рівень.

Державна фіскальна служба України визначена центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується КМУ і який реалізує:

- 1) державну податкову політику,
- 2) державну політику у сфері державної митної справи,
- 3) державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування,
- 4) державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

ДФС здійснює повноваження безпосередньо та через утворені в установленому порядку територіальні органи, в т. ч. митні пости, митниці, спеціалізовані митні установи.

Розглядаючи особливості інституційного забезпечення митної політики в розвинених країнах, слід зазначити, що до функцій Митного та акцизного управління Великобританії (Board of Customs and Excise) відноситься адміністрування податку на додану вартість, мита й акцизних зборів. Інститут митних комісарів був запроваджений ще в 1671 р. У складі даного управління знаходяться структурні підрозділи, що ведуть боротьбу з ухиленням від податків і контрабандою (зокрема зброї та наркотиків), контролюють валютні та експортно-імпортні операції, ведуть статистику зовнішньої торгівлі [3].

Оцінюючи британську систему митного оподаткування, варто наголосити, що в ній скомбіновані апаратно-бюрократичні й громадські засади. Представники громадськості можуть приймати активну участь у митно-податковому процесі, до якого напряму залучені парламентські структури. У такій системі оподаткування суб'єкт оподаткування не пасивний суб'єкт, а активний компаньйон «фіску». Такий

підхід є ознакою правової держави і громадянського суспільства, що заслуговує поваги і врахування в українських реаліях.

В Грузії митну справу здійснює Митний департамент, що має статус правоохоронного органу. Митний департамент складається з центрального апарату, митних управлінь Аджарської та Абхазької автономних республік, регіональних митниць, митних постів та митних пунктів пропуску. З метою здійснення експертизи та інших видів дослідження товарів Митний департамент може створювати митні лабораторії, науково-дослідні, навчальні заклади та інші установи.

Позитивним моментом, на нашу думку, є те, що в Грузії митна служба не є фіскальним органом та адмініструє ввізне мито, згідно загальних директив Міністерства економічного розвитку. Зважаючи на це, Міністерство фінансів Грузії не встановлює митним органам планових показників щодо надходжень митних платежів до бюджету. Основною функцією митних органів є не фіскальна, а регулююча, що передбачає контроль за структурою внутрішнього товарного ринку та використання інструментів протекціонізму в інтересах національних товаровиробників.

До митних органів Сполучених Штатів Америки можна віднести Митно-прикордонну службу США та Бюро з митних питань та охорони кордонів США.

Митно-прикордонна служба США входить до структури Міністерства національної безпеки США та об'єднує в собі функції цілого ряду агентств (інституцій) таких як митна служба, імміграційна служба, служба контролю здоров'я рослин і тварин, прикордонні війська та ін. Основною метою діяльності Митно-прикордонної служби є недопущення проникнення терористів та зброї на територію США. Служба також виконує завдання з недопущення ввезення на митну територію наркотичних засобів, контрабандних товарів, сільськогосподарських шкідників та затримання осіб, які знаходяться у розшуку.

Бюро з митних питань та охорони кордонів США (Бюро) є однією з найбільших та комплексних агенцій Департаменту Національної безпеки США, пріоритетними завданнями якого є запобігання тероризму, регулювання та спрощення міжнародної торгівлі, стягування митних платежів, захист торговельного законодавства та економічних інтересів США.

Бюро з виконання імміграційних та митних законів США включає різні департаменти, служби, управління, підрозділи, порти та пункти пропуску. У своєму складі Бюро має 20 управлінь польової роботи, які забезпечують централізований управлінський контроль і оперативну допомогу 327 портам в'їзду в США та 15 офісам попереднього декларування в Канаді, Ірландії та Карибах. Розподілені за

географічними регіонами, Управління польової роботи впроваджують на місцях ключову політику адміністрації Бюро [4].

Таким чином, можемо констатувати та резюмувати про стабільний контекст функціонування митних органів в зарубіжних країнах. Що стосується української практики, то зазначимо, що у грудні 2018 р. Україна зобов'язалася перед МВФ до кінця квітня 2019 р. консолідувати Державну фіскальну службу у дві окремі юридичні особи: Державну податкову службу і Державну митну службу України, причому, новостворені інституції повинні звітувати Міністерству фінансів України.

Митні перспективи окреслених реформаторських дій полягають в наступному:

- запровадження інституту авторизованого економічного оператора. Україна приєднається до транзитної процедури ЄС/ЄАВТ для покращення митного контролю;

- Міністерство фінансів України запровадить методику вимірювання середнього часу випуску товарів, оновить систему контролю визначення митної вартості;

- врегулювання процедури надання митницею обов'язкової тарифної інформації на запит підприємства [5];

- запровадження пост-митний контроль і контроль за ланцюгами поставок та реалізації товарів на митній території України.

- органи управління митною справою отримають доступ до баз даних інших органів виконавчої влади: Державної служби статистики, Міністерства внутрішніх справ, Державної виконавчої служби України тощо.

Література

1. Іванов С. Інституційне забезпечення реалізації державної митної політики в Україні / С. Іванов // Підприємництво, господарство, право. – 2018. – № 8. – С. 83–89.

2. Новік О. І. Еволюція становлення нормативно-правового забезпечення адміністрування митних платежів в Україні / О. І. Новік // Науковий Вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 13. – С. 44-50.

3. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн : навч. посіб. / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – Київ : Комп'ютер-прес, 2004. – 300 с.

4. Гуцул І. А. Митна політика зарубіжних країн : навч. посіб. / І. А. Гуцул. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 198 с.

5. Податкова розлучається з Митницею: як уряд буде ділити ДФС [Електронний ресурс] // Українська правда. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/01/22/644478/>

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах розвитку національної економіки на неї впливають ендогенні та екзогенні чинники, що визначають її курс. Для України посилення інтеграційних процесів, що сприяють приєднанню до європейської спільноти, одночасно є можливістю та загрозою. Якщо спрямувати переваги євроінтеграції у правильний бік розвитку національної економіки, то з'явиться можливість завершити трансформаційні процеси, що тривають вже 27 років і створити умови для сталого розвитку економіки. З іншого боку, слід розуміти, що євроінтеграція має свої вади і загрози для безпеки національної економіки, що необхідно враховувати інтегруючись до європейської спільноти. По-перше, Україна знаходиться не в рівних умовах з розвинутими країнами, що дає змогу впливати на політичний та економічний курс нашої держави. По-друге, рівень боргової безпеки дедалі знижується, що пов'язано зі зростанням внутрішнього і зовнішнього державного боргу. В таких нестабільних та несприятливих економіко-політичних умовах розвитку країни найбільше знижується рівень економічної безпеки банківського сектора. Це пов'язано із загальним погіршенням економічної ситуації в країні, що не дає можливості відновити кредитну діяльність банків і утримує банківський сектор та й всю економіку у стані тривалої стагнації. У цих умовах надзвичайно важливим є дослідження складових економічної безпеки банківського сектора, що сприятиме стабілізації його діяльності.

На думку Д. Мельника, існує тісний взаємозв'язок між елементами економічної безпеки країни, до яких він пропонує відносити інвестиційну, соціальну, інформаційну, банківську, валютно-фінансову, інноваційну та енергетичну безпеку. Економічну безпеку банківської системи науковець вважає базовою складовою економічної безпеки країни, оскільки вона забезпечує безперервність руху грошових потоків, регулювання обсягів грошової маси в обігу, контроль індексу цін, здійснює через центральний банк валютно-фінансове регулювання [4]. Наведена вище теза наштовхує на думку, що складові економічної безпеки країни тотожні з елементами економічної безпеки банківського сектора. Щоб з'ясувати справедливість цього твердження розглянемо складові економічної безпеки, які наведені у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [5]. У цьому документі зазначається, що до складу економічної безпеки країни

рекомендовано відносити: виробничу, демографічну, енергетичну, зовнішньоекономічну, інвестиційно-інноваційну, макроекономічну, продовольчу, соціальну та фінансову безпеку [5]. На думку більшості науковців, однією з головних складових економічної безпеки банківського сектора є фінансова [1]. При цьому серед складових загальної економічної безпеки держави, фінансова безпека відіграє важливу роль і поділяється на банківську, боргову, бюджетну, валютну, грошово-кредитну та безпеку небанківського фінансового сектора [5]. Р. Вовченко зазначає, що економічну безпеку банківського сектора на рівні національної економіки не можна ототожнювати з економічною безпекою на рівні окремого банку, що роблять деякі науковці [2, с. 43]. У зв'язку з цим твердженням важливу роль відіграє праця Н. Зачосової, у якій автор досліджує регулятивну складову економічної безпеки фінансових установ на макрорівні [3].

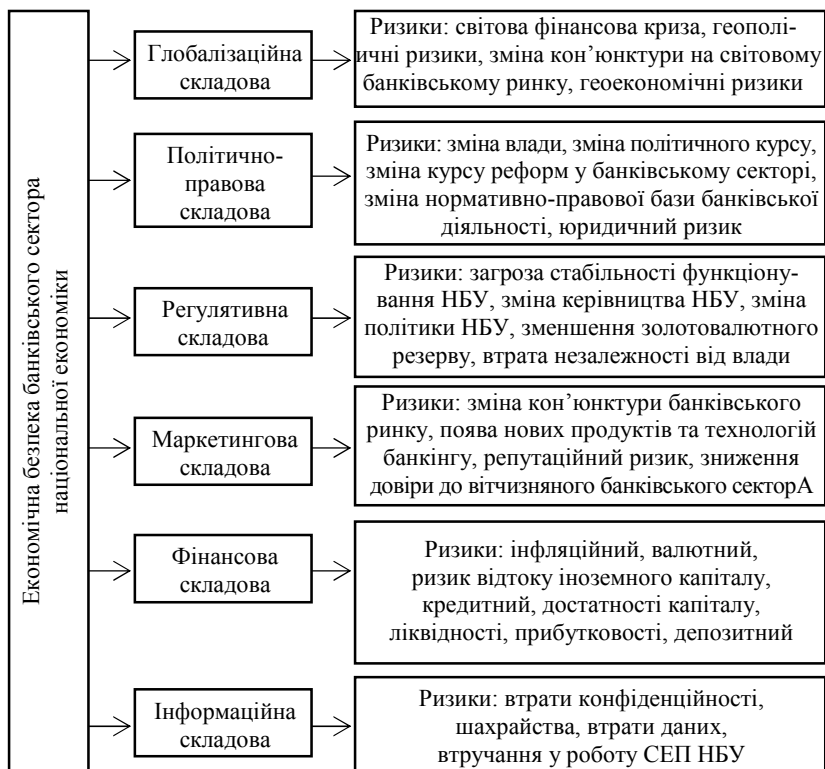


Рис. 1. Складові економічної безпеки банківського сектора національної економіки

Як бачимо, усі зазначені дослідження характеризуються концентрацією або лише на одній складовій економічної безпеки, або на складових економічної безпеки на рівні окремої банківської установи. На нашу думку, доцільно визначити складові економічної безпеки банківського сектора ґрунтуючись на ризиках, від яких мають захищати ці складові. Виходячи з цього пропонуємо наступну систему складових економічної безпеки банківського сектора національної економіки (див. рис. 1).

Наведена структура може бути використана для кількісного оцінювання у разі використання експертного методу визначення зазначених ризиків банківської діяльності. Таким чином, можна оцінити ризики, що впливають на економічну безпеку банківського сектора національної економіки.

Література

1. Барановський О. Природа економічної безпеки комерційного банку / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2014. – № 7. – С. 12–19.
2. Вовченко Р. С. Фінансова безпека банківського сектора економіки України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Р. С. Вовченко. – Київ, 2016. – 237 с.
3. Зачосова Н. В. Управління системою економічної безпеки фінансових установ : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 21.04.02 / Н. В. Зачосова. – Київ, 2017. – 603 с.
4. Мельник Д. Ю. Экономическая безопасность банковской системы: теоретические и практические аспекты [Электронный ресурс] / Д. Ю. Мельник // Науковедение. – 2017. – № 5, т. 9. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/02EVN517.pdf>.
5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.
6. Прокопенко Н. С. Складові безпеки банківської діяльності / Н. С. Прокопенко, М. І. Виклюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 302–308.
7. Яременко С. М. Забезпечення економічної безпеки діяльності банків : арэф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / С. М. Яременко. – Київ, 2010. – 25 с.

Секція 5.
Інноваційно-інвестиційний розвиток
вітчизняних підприємств
у формуванні ефектів інтеграції України до ЄС

РАДСВА М. М.

Класичний приватний університет, м. Мелітополь

ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПТИ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах трансформації виробничих систем на принципах концентрації виробництва та капіталу, галузевої та міжгалузевої диверсифікації, зміщення акцентів з конкуренції у виробничій сфері на конкуренцію у до- та післявиробничих сферах найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності стає інноваційний розвиток. У XXI ст. акцент з конкурентної боротьби зміщується на конкурентне існування підприємства. Спроможність створювати нові технології та високотехнологічні продукти, що відображає технологічний відрив від конкурентів, стає основною конкурентною перевагою. Інтенсивність змін у конкурентному середовищі робить недовговічною будь-яку конкурентну перевагу, тобто створення конкурентних переваг має бути поставлене на потік, інновації повинні змінювати одна одну, що досягається шляхом інтеграційних угод між суб'єктами економіки [3, с. 58].

Зв'язок між наукою та технологіями укладається у декілька схем. Ідеальна конструкція «наука – технологічне знання – технологія» описує процес перетворення знань у конкретні нововведення. Другий підхід визнає можливість технологій ставати підґрунтям для осмислення фундаментальних закономірностей, у випадках коли наука не може негайно пояснити сутність технологічних процесів. Використання практичних новинок для здійснення теоретичних відкриттів відображає сутність третього підходу [6].

Нерівні фінансово-економічні потужності учасників господарського обміну нерідко змушують приймати «правила гри» сильніших учасників, поглиблюють асиметричність взаємозалежності між провідними корпораціями та слаборозвиненими країнами, збільшують нерівномірність соціально-економічного розвитку світу, що в свою чергу породжує нагромадження кризового потенціалу в міжнародній фінансовій та торговельній системах. Процеси «інтеграційного експансіонізму» з вираженою домінантністю метрополій забезпечують ефектив-

ний контроль за ресурсами та створення міжнародно-коопераційного простору, на базі якого розвивається масове та спеціалізоване виробництво [5, с. 10]. У міжнародних економічних ланцюжках (у системі міжнародного поділу праці на базі аутсорсингу) країни, що розвиваються, займають сектор масового виробництва стандартизованої продукції, у той час як у розвинених країнах розташовуються НДДКР, наукомісткі виробництва, банки [1, с. 68].

Основою формування напрямів конкурентної політики в Україні має стати максимальне сполучення усіх видів інновацій (техніко-технологічних, організаційних, структурних, інституціональних), пріоритетний розвиток інформаційно-містких виробництв – механізмом здобуття конкурентних переваг, а застосування й поширення «мета-технологій», ноу-хау – інструментом конкурентного прориву. Розвиток економіки України на інноваційних засадах забезпечить створення конкурентоспроможного товару за рахунок ринкового підходу до організації інноваційної діяльності, капіталізації інтелектуальної вартості як механізму стимулювання суспільства до розширеного відтворення інтелектуального капіталу нації [4, с. 401]. До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку віднесемо: нові технології у сфері сільського господарства, насамперед, розвиток біотехнологій; модернізація транспортної інфраструктури, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, розвиток і використання альтернативних і відтворювальних джерел енергії; розвиток туризму та курортно-рекреаційної сфери; оновлення судно- і приладобудування з урахуванням спеціалізації окремих регіонів України.

До основних стратегічних завдань у напрямку забезпечення інноваційного розвитку економіки України віднесемо: розвиток національної інноваційної системи та створення умов для її інтеграції з європейською та світовою інноваційними системами; сприяння створенню в Україні інвестиційного ринку, у тому числі через венчурне інвестування; фінансове забезпечення ефективного економічного стимулювання інноваційної діяльності; забезпечення розвитку інноваційного потенціалу регіонів; підвищення рівня підтримки суб'єктів господарювання у сфері інноваційної діяльності; розроблення і реалізація заходів зі стимулювання політики реінвестування доходів, заохочення вкладення довгострокових фінансових інвестицій; розбудова ринкової інфраструктури, запровадження міжнародних стандартів обліку корпоративних прав інвесторів; сприяння розвитку інноваційної культури в суспільстві; формування бази даних інноваційних програм і проєктів, міжнародних інноваційних програм і проєктів; підвищення ефективності використання бюджетних коштів для здійснення заходів щодо розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні; забезпе-

чення ефективності управління інституційним забезпеченням інноваційною діяльністю [6].

Основні вектори розвитку економіки полягають у структурній перебудові економіки з переходом від сировинного виробництва до виробництва конкурентоспроможних товарів споживання; формуванні вітчизняного сектора інформаційно-індустріальних галузей, створених об'єднаннями корпоративних та малих підприємств. Необхідною умовою стабільного та динамічного економічного зростання є синтез систем управління конкурентоспроможністю з механізмами активної протидії впливу негативних зовнішніх чинників, що реалізується через поєднання дієвої конкурентної політики та системи антимонопольного захисту національної економіки. Альтернативою економічної і владної експансії глобальних іноземних корпорацій мають стати на основі розвитку національних корпорацій подальші процеси регіоналізації, вибір напрямку яких враховуватиме однаковий рівень економічного й інституційного розвитку країн як основний принцип формування інтеграційного об'єднання; тверезе оцінювання ролі допомоги з боку розвинутих країн світу та міжнародних економічних угруповань; остаточне позбавлення ілюзій щодо можливостей швидко вирішувати економічні проблеми та здійснювати [7, с. 130–135].

Література

1. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г. Волинський // Економіка України. – 2006. – № 12 (541). – С. 68–72.
2. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1 (638). – С. 4–25.
3. Кіндзерський Ю. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2017. – № 11. – С. 48–72.
4. Коломієць В. М. Природа людського капіталу та його роль в національній економіці. *Sozioökonomische und rechtliche Faktoren der sozialen Entwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung* / Hrsg. von Yu.V. Pasichnyk : kollektive Monographie in 2 Bänden, B. 1. Steyr : Shioda GmbH, 2018. P. 395–404.
5. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 4–14.
6. Радева М. Интеграция Украины в международное финансовое пространство: тенденции и перспективы. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*. 2016. nr 48. S. 46–55.

7. Radieva M. Institutional basis of corporate economy. Sozio-ökonomische und rechtliche Faktoren der sozialen Entwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung / Hrsg. von Yu.V. Pasichnyk : kollektive Monographie in 2 Bänden, B. 1. Steyr : Shioda GmbH, 2018. P. 128–144.

САЛИГА К. С.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інвестиційна діяльність підприємства має багато аспектів. Створення підприємства, його поточна діяльність, розширення, заміна зношених частин основного капіталу, реконструкція та модернізація – все це різні аспекти, типи інвестиційної діяльності підприємства. Фінансове забезпечення кожного з цих типів має свої особливості.

Проблема фінансового забезпечення проектних інвестицій виникає на стадії, коли підприємство вже підготувало інвестиційний проект і визначило конкретну суму коштів, що необхідна для його реалізації. На цій стадії перед фінансовим менеджером підприємства стоять два основні питання: де взяти необхідні для реалізації проекту кошти і в якій пропорції. Тобто це питання про склад та структуру джерел інвестиційних ресурсів. Сутність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності (на мікрорівні) фактично і полягає у відповіді на ці питання.

Виходячи зі сказаного, можна сформулювати мету та завдання фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства.

Метою фінансового забезпечення є формування на підприємстві необхідних інвестиційних ресурсів. Основною задачею фінансового забезпечення є прийняття фінансових рішень щодо складу та структури джерел інвестиційних ресурсів на підприємстві. Так званий третій закон Брейлі – Майєрса проголошує: «Ви можете здобути значно більше грошей з лівої сторони балансу, ніж з правої, тобто гарні інвестиційні рішення повинні приносити більше користі, ніж вдалі фінансові рішення» [1]. Однак, іноді гарні фінансові рішення, наприклад, рішення щодо фінансування інвестиційних проектів можуть зробити погані інвестиційні рішення прийнятними, а гарні – ще кращими. Це визначає значимість процесу прийняття фінансових рішень щодо формування на підприємстві необхідних інвестиційних ресурсів.

Можна виділити наступні етапи цього процесу:

1. Визначення «доступних» джерел фінансування.

2. Оцінка позитивних та негативних сторін використання окремих джерел.

3. Оцінка вартості інвестиційних ресурсів, залучених з окремих джерел.

4. Прийняття рішення щодо складу та структури джерел фінансування.

Розглянемо кожен з цих етапів більш детально.

У цій роботі ми вводимо таке поняття як «доступність джерела фінансування», тобто можливість підприємства залучити кошти з даного джерела. Наприклад, залучення коштів шляхом емісії акцій є доступним тільки для акціонерних товариств. В той же час, будь-яке підприємство має об'єктивну можливість отримати кредит в комерційному банку, але з причин суб'єктивного характеру така можливість може дорівнювати нулю. Наприклад, підприємство має значну кредиторську заборгованість, отже ні один банк не ризикне надавати кредит такому ненадійному позичальнику. Таким чином, окремі джерела можуть бути об'єктивно чи суб'єктивно недоступними для конкретного підприємства.

Визначивши доступні джерела, підприємство оцінює їх позитивні та негативні сторони. Надзвичайно важливим для вибору джерел є оцінка їх вартості.

Використання того чи іншого джерела формування інвестиційних ресурсів пов'язано для підприємства з певними витратами: кредиторам потрібно платити відсотки за надані ними позики, акціонерам – дивіденди за здійснені ними інвестиції, орендодавцям – орендну плату тощо. Крім того, підприємство несе певні витрати по залученню коштів з даних джерел. Загальна сума коштів, яку потрібно платити за використання певного обсягу ресурсів, сформованих за рахунок окремого джерела, виражена у відсотках до цього обсягу, називається вартістю даного джерела.

Поняття «ціна джерела ресурсів» існує окремо і його слід відрізнити від вартості джерела. Ціна джерела – це сума коштів, яку покупець ресурсів має заплатити продавцю за їх використання. Це оцінка вартості коштів більше з боку продавця, ніж покупця. Вона встановлюється на ринку інвестиційного капіталу і залежить від рівня ризику, строку, співвідношення попиту і пропозиції. Так, ціною джерела «банківський кредит» є ставка процента по кредитах комерційного банку, ціною джерела «облігаційна позика» буде ставка процента, що вказана на облігації, ціною джерела «привілейовані акції» – фіксований відсоток від прибутку підприємства тощо.

Цікавим є підхід до оцінки вартості джерел, розроблений вітчизняним економістом О. Давидовим. Так, він пропонує рівень витрат

підприємства на фінансування інвестицій вимірювати загальною нормою доходу, що є прийнятною для інвесторів (кредиторів) [2]. Давидов О. вводить таке поняття як «витратоємність фінансування інвестицій», під яким розуміє відносний рівень витрат підприємства на фінансування інвестицій до обсягу цих інвестицій (у відсотках). При цьому він виділяє витратоємність фінансування інвестицій за рахунок зовнішніх джерел та витратоємність самофінансування інвестицій.

Задача фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства вимагає врахування не ціни, а саме вартості інвестиційних ресурсів. В основі оцінки вартості джерел лежить їх ціна. Проте вартість джерел може бути як нижче, так і вище їх ціни. Це зумовлено тим, що визначаючи вартість окремого джерела підприємство окрім ціни враховує й відносні доходи чи витрати пов'язані з його використанням. Мабуть саме тому відомі західні економісти Брейлі Р. та Майєрс С. для визначення вартості джерела фінансування використовують поняття «скориговані витрати на капітал» або «скоригована вартість» [1].

В обмін на надання своїх коштів підприємству, акціонери розраховують на отримання дивідендів. Отже, з позиції комерційної організації вартість такого джерела приблизно буде дорівнювати рівню дивідендів, що виплачуються акціонерам плюс витрати по емісії та розміщенню цих акцій, що можуть бути досить значними.

Необхідно зауважити, що при розрахунку вартості окремих джерел підприємство повинно використовувати не середньоринкову ціну цих джерел, а ту, за якою воно реально може залучити кошти. Така ціна буде залежати від інвестиційної привабливості підприємства, рівня ризику вкладень в даний проект, строковості залучення коштів та інших суб'єктивних факторів.

Розрахувавши вартість залучення ресурсів з різних джерел, підприємство може зробити ранжирування цих джерел за ступенем зменшення (збільшення) їх вартості. Так, очевидно, що вартість джерел формування власних ресурсів підприємства повинна бути більшою за вартість джерел формування позичених, оскільки відносні витрати по підтриманню останніх частіше за все фіксовані і виплачуються у першочерговому порядку порівняно з дивідендами, тобто вони є менш ризиковими; меншому ризику повинна відповідати і менша доходність. Крім того, тут враховується ефект «податкового коректора», про який уже було зазначено.

Вартість облігаційної позики набагато вища за вартість банківського кредиту, оскільки залучення коштів шляхом емісії облігацій вимагає значних витрат.

Вартість джерела «привілейовані акції нової емісії» складно порівнювати з вартістю джерела «прості акції нової емісії», оскільки

все залежить від величини прибутку, отриманого від реалізації інвестиційного проекту. Але власники привілейованих акцій отримують фіксований дохід, тоді як дохід власників простих акцій залежить від успішності діяльності підприємства; тобто вони більше ризикують, а тому і повинні отримувати більшу норму доходу.

Вартість нерозподіленого прибутку кількісно майже дорівнює вартості джерела «прості акції нової емісії». Але нерозподілений прибуток не потребує ніяких витрат по залученню, тому його вартість є порівняно нижчою.

Враховавши позитивні та негативні сторони використання окремих джерел, а також їх вартість підприємство визначає конкретний склад та структуру джерел фінансування інвестиційної діяльності.

Розглянувши механізм формування на підприємстві інвестиційних ресурсів, можна визначити основні принципи та критерії оцінки ефективності цього процесу.

До основних принципів формування інвестиційних ресурсів підприємства слід віднести наступні:

- доступність джерел;
- обов'язкова оцінка всіх можливих джерел фінансування;
- вибір методів залучення відповідно прийнятій фінансовій стратегії підприємства;
- формування інвестиційних ресурсів відповідно плану інвестиційних витрат;
- вартість джерел фінансування повинна бути меншою або дорівнювати нормі прибутку інвестиційного проекту;
- достатність капіталу.

Інвестиційний капітал підприємства являє собою сукупність інвестиційних ресурсів, що формуються для забезпечення його інвестиційної діяльності (реалізації інвестиційного проекту).

За визначеної норми доходності інвестиційного проекту, нижча вартість капіталу зумовить більший рівень прибутковості реалізації даного проекту. Таким чином, вартість інвестиційного капіталу є важливим критерієм оцінки ефективності процесу формування на підприємстві інвестиційних ресурсів.

Залучені з різних джерел інвестиційні ресурси додаються до існуючого капіталу підприємства змінюючи його структуру, вартість, а також багато інших показників діяльності підприємства, таких, наприклад, як коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт фінансової рентабельності та фінансового ризику.

Крім зміни кількісних показників відбувається і зміна якісних, таких як ділова репутація підприємства тощо. Таким чином, одним з

критеріїв оцінки ефективності фінансового забезпечення доцільно визначити вплив на фінансовий стан підприємства, тобто зміну (уточнення) кількісних та якісних показників його економічної діяльності. Ефективність буде тим вищою, чим вище буде позитивна зміна цих показників.

Література

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. М. В. Беловой. – М. : Олимп-Бизнес, 1997. – 1120 с.
2. Давидов О. І. Управління вартістю підприємств в умовах багатоваріантності її оцінки / О. І. Давидов // Економічний простір. – 2015. – № 104. – С. 172–185.

ДУМАНСЬКА І. Ю.

Хмельницький національний університет

ТРАНСАКЦІЙНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК УКРАЇНИ

Досліджуючи таку сутнісну характеристику інноваційних процесів в АПК як трансакційність, ми постаємо перед багатьма нез'ясованими питаннями: що таке трансакційні витрати; чому їх пов'язують з інноваційними процесами, що реалізуються у певному інституціональному середовищі; як чинники АПК впливають на трансакційні витрати інноваційних процесів в галузі. Саме пошук відповідей на поставлені питання й зумовив проведення даного дослідження, результати якого узагальнено в цих тезах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з цієї тематики свідчить, що використання інституціонального підходу, складовими якого стали трансакційні витрати, пояснюється актуалізацією наукового інтересу до теорії інституціоналізму, засновником якого вважають американського економіста Т. Веблена, який наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. заклав у своїх працях її принципові теоретичні й методологічні основи як цілісної наукової системи, де рушійною силою економічних процесів є соціальні фактори та домовленості між партнерами (інституціями) в господарській діяльності. Саме ж поняття інституціоналізму ввів у науковий обіг У Гамільтон, визначивши його як поширений спосіб мислення або дії, відображений у звичках груп, а то й цілого народу [1, с. 31].

Продовжили застосування цієї доктрини в економічній науці відомі західні науковці Р Коуз та Д. Норт. За словами Т. Гайдай, ця доктрина стала потужним і найбільш теоретико-розгалуженим науковим напрямом [2], окремі частини якої у вигляді інституціонального підходу почали використовувати для наукових досліджень у різних гуманітарних науках. Безумовно, цей підхід не обійшов і економічної науки та її аграрної сфери. Про це свідчать дослідження таких авторів, як В. Зіновчук та О. Власенко, Т. Осташко, С. Тимофіїв, О. Галицький, М. Дубініна, О. Шпикуляк, В.М. Жук та ін.

Інноваційний процес спрямований на створення необхідного ринку продуктів, технологій або послуг і здійснюється в тісній єдності із середовищем: його спрямованість, темпи, мета залежать від соціально-економічного середовища, в якому він функціонує й розвивається. Оскільки, інноваційний процес, охоплює перетворення наукового знання в інновацію, що задовольняє нові суспільні потреби та послідовний ланцюг дій, що охоплює всі стадії створення новизни і її практичного використання. Тому під час інноваційного процесу не лише створюються очікувані інноваційні продукти, а й можуть виникати супроводжувальні інновації, які є побічним результатом інноваційної діяльності на певному її етапі.

Важливим елементом вивчення даного питання постає розгляд трансакційних витрат, їх виникнення та роль у фінансовій взаємодії між учасниками інноваційного процесу. Оскільки, будь-яка інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана із витратами в тому числі і трансакційними. Вважається, що трансакційні витрати виникають у результаті здійснення трансакцій, які потребують витрат на їх організацію і проведення. Поняття «трансакція» (лат. transaction – здійснення, договір) вживають, з одного боку, як банківську операцію; з іншого, – як операцію (угоду), що супроводжується взаємними домовленостями. Друге визначення покладено в основу трансакційних витрат інституціонального середовища, які є предметом цього дослідження.

Категорія трансакції, як зазначає В. Яцина, є дуже широким поняттям і використовується для позначення обміну як товарами, так і юридичними зобов'язаннями, угод як коротко-, так і довгострокового характеру, що вимагають як детального документального оформлення, так і взаєморозуміння сторін. Витрати і втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, одержали назву трансакційних витрат [3]. Такі витрати, на думку О. Чубарь, визначаються: витратами на оцінку характеристик товарів і послуг та умов обміну; розміром ринку; ефективністю забезпечення виконання укладених контрактів та угод; ідеологічними переконаннями учасників про навколишній світ і чесність запроваджених у ньому правил гри [4].

О. Пальчук та О. Очеретяна визначають трансакційні витрати як процес переходу права власності або частки повноважень від одного суб'єкта до іншого, що супроводжується певними витратами, яких знають суб'єкти прав власності [5]. Р. Текменжи та О. Сокіл трансакційні витрати пов'язують з пошуком споживачів, постачальників, нових партнерів по бізнесу; з подальшою договірною діяльністю між суб'єктами ринку, захистом прав власності, контролю за дотриманням контрактів і примусу до їх виконання [6]. М. Данько виділяє п'ять основних форм трансакційних витрат: витрати пошуку інформації; витрати ведення переговорів і висновку контрактів; витрати вимірювання; витрати специфікації захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки [7].

Існує ще багато трактувань трансакційних витрат, однак усі вони зводяться до визначення, яке вперше виклав Р. Коуз в фундаментальній праці з інституціоналізму «Природа фірми» (1937 р.). У цій роботі витрати визначаються як витрати на підготовку (збір інформації про ціни, про уподобання споживачів і наміри конкурентів), укладання й управління виконанням контрактів, витрати на пошук інформації, ведення переговорів, витрати на вимірювання, витрати специфікації і захисту прав власності і витрати протидії опортуністичній поведінці [8, с. 41].

Усі подальші дослідження не привели до одноставного тлумачення цієї категорії. Залишається невирішеною проблема визначення їх складу через велику частку нерегулярних, специфічних, неконтрольованих витрат, які мають імовірний або очікуваний характер. Тому з цієї причини неможливий збір інформації про їх фактичний стан у системі рахунків бухгалтерського обліку, яка призначена для відображення фактів господарського життя, що уже здійснилися. А вже потім на основі цієї інформації виконувати інші управлінські функції з цими витратами: аналіз, планування, контроль та регулювання. Про будь-які факти господарського життя свідчать відповідним чином оформлені документи (у паперовій або електронній формі), але часто частина трансакційних витрат супроводжується взагалі без оформлення будь-яких документів.

Дуже часто такі трансакційні витрати мають імовірний або очікуваний характер, тому їх неможливо достовірно оцінити, а неоцінені об'єкти не відображаються ні у обліку, ні у звітності, до того ж їх не можна ні проаналізувати, ні проконтролювати. Щодо таких трансакційних витрат, то, як зауважує М. Дубініна, їх можна виявити лише за допомогою експертних оцінок, опитування керівника, головного бухгалтера підприємства тощо, що не дає тієї точності та достовірності у відображенні витрат, яких бажано досягти [9].

Аналізуючи інноваційний процес, бачимо що, це складний «механізм», який складається з таких етапів: фундаментальні дослідження (тобто концепції і теорії, які розробляються в академічних інститутах, вищих навчальних закладах, галузевих спеціалізованих інститутах і лабораторіях), дослідження прикладного характеру (тобто вирішення спеціальних проблем, оцінка можливостей), дослідно-конструкторські і експериментальні розробки (тобто розробки, що проводяться як у спеціальних лабораторіях, конструкторських бюро, дослідних виробництвах, так і в науково-виробничих підрозділах великих промислових підприємств), процес комерціалізації (тобто вихід з одержаним нововведенням на ринок для впровадження його у виробництво і є основною метою інноваційної діяльності).

Досліджуючи роль трансакційних витрат у фінансовій взаємодії між учасниками інноваційного процесу, слід також розглянути чинники, які безпосередньо впливають на формування трансакційних витрат. Серед чинників виділено такі групи: економіко-технологічні (контрактна природа; конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, еластичність попиту на товар, етап життєвого циклу товару; перешкоди, що виникають при досягненні поставлених цілей тощо); соціально-правові (провадження діяльності в рамках закону; відхилення від легальних санкцій; відхилення від податків і нарахувань на заробітну плату; невідповідний кваліфікаційний рівень працівників; недостатній ступінь оснащення управлінської праці; висока плинність кадрів серед працівників апарату у правління тощо); організаційні фактори (нечітко визначена мета і завдання; чисельність працівників для реалізації кожної управлінської функції тощо).

Саме на основі вивчення питань щодо формування трансакційних витрат можна успішно вирішувати питання підвищення ефективності фінансової взаємодії між учасниками інноваційного процесу. Дослідження трансакційних витрат в інституціональному середовищі аграрного сектора економіки також дало змогу виявити його особливості, зокрема вплив інституціональних чинників АПК на трансакційні витрати: одні чинники дозволяють зменшувати ці витрати та почуватися агроструктурі-інноватору впевнено на ринку, а інші можуть збільшувати їх настільки, що суб'єкт господарювання опиниться поза ринком.

Література

1. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 704 с.
2. Гайдай Т. В. Институція як інструмент інституційного економічного аналізу / Т. В. Гайдай // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 53–54.

3. Яцина В. В. Особливості визначення трансакційних витрат на підприємстві [Електронний ресурс] / В. В. Яцина. – Режим доступу: <https://www.kpi.kharkov.ua/archive/2011/26/Yatsina.pdf>
4. Чубарь О. Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичне узагальнення засад економічного розвитку [Електронний ресурс] / О. Г. Чубарь. – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/1148>
5. Пальчук О. В. Проблеми формування інформаційного забезпечення управління трансакційними витратами в системі бухгалтерського обліку / О. В. Пальчук, О. О. Очеретяна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22 (2). – С. 428–433.
6. Текменжи Р. О. Облік і аналіз трансакційних витрат в управлінні підприємства / Р. О. Текменжи, О. Г. Сокіл // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (4). – С. 273–278.
7. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36–46.
8. Coase R. H. The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1960. – P. 1–44.
9. Дубиніна М. В. Значення трансакційних витрат у формуванні економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства [Електронний ресурс] / М. В. Дубиніна. – Режим доступу: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-agromoi-nauky-Prychomomorja/VANP2014/VANP-2014-4\(81\)/VANP-2014-4\(81\)_3-11.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-agromoi-nauky-Prychomomorja/VANP2014/VANP-2014-4(81)/VANP-2014-4(81)_3-11.pdf)

СИДОРЕНКО О. В.

Національний університет «Кислово-Могилянська академія»

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ОСНОВА УСПІШНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ефективними менеджерами вважаються ті менеджери, які генерують ідеї, мають комплексне бачення проблеми, перетворюють це бачення в місію, вміють виступати каталізаторами процесів розвитку компанії та формують ставлення підлеглих до досягнення цілей організації. Тобто ефективний менеджер – це не просто професіонал, який володіє набором певних знань, умінь і сконцентрований на використанні традиційних практик управління в межах наявних ресурсів, а стратег, який здатний ставити довгострокові цілі та досягати їх.

Організації потребують таких управлінців, особливо в сьогодні, коли швидкість трансформаційних процесів настільки висока,

що вміння відчутти зміни, реагувати на них, а головне переконати інших, що ці зміни настали, є вкрай складним завданням для менеджменту, оскільки для управлінця настає момент відповідальності за майбутнє не тільки своє, але сотень, навіть, тисяч людей. До такого не всі готові. Причина криється не в низькій професійності чи у відсутності здібностей в менеджера, а у відсутності у нього внутрішньої впевненості, що він зможе витримати тиск соціуму внаслідок його поразки, негативного розвитку подій, втрати контролю над ситуацією.

З точки зору психології, здатність протистояти і вистояти в подібних життєвих ситуаціях в поєднанні зі збереженням високого рівня соціальної відповідальності – це є прояв високої емоційної стабільності особистості. Проектуючи на сферу менеджменту, ефективний менеджер – це емоційно витривалий, емоційно зрілий управлінець. Це той, хто вміє керувати своїми емоціями і емоціями інших незалежно від складності навколишніх обставин. Це лідер, якому повірить свідомо і несвідомо вмотивована більшість, яка буде діяти під його керівництвом. Отже, бути лідером означає вміти керувати емоціями, щоб отримати стратегічні і тактичні переваги в розвитку ситуації.

Дійсно, сучасність показує, що управління емоціями є найскладнішим завданням, з яким зіштовхується людина. Але набуття подібних вмінь надає колосальний фундамент для росту як окремої особистості, так і росту колективного організму – групи, організації тощо.

З точки зору науки, наявність подібних компетенцій в управлінця характеризує його рівень емоційного інтелекту. Емоційний інтелект (EI) в широкому сенсі – це здібності, які дозволяють усвідомлювати емоційні стани себе та інших, а також здатність регулювати або використовувати емоції, щоб позитивно впливати на продуктивність. Як відзначали науковці і дослідники EI Джозеф, Джін, Неймен, О'Бойлі, з моменту введення цього терміну в обіг, EI здобув значної уваги ділового світу [5]. На сьогодні EI «вважається широко поширеним практичним інструментом для розвитку лідерства та побудови команди з боку бізнес-спільноти» [2].

Термін «емоційний інтелект» вперше був вжитий П. Салоуєм на початку 1990-х рр. [6]. Активне поширення знань в сфері емоційного інтелекту і емоційного менеджменту, їх популяризацію, розпочав Даніел Гоулман. Спочатку як науковий журналіст, а сьогодні – консультант і академік у Вищій школі Ратгерського університету в Нью-Джерсі, США. На сьогодні дослідження в цій сфері – це серйозні мультидисциплінарні наукові пошуки. Загалом, серед західних учених, які розробляли концепції емоційного інтелекту, були, окрім Д. Гоулмана, П. Саловей, Дж. Майер, Д. Карузо, Г. Гарднер, Р. Бар-Он, С. Хейн, Р. Купер, А. Саваф.

Загалом, Д. Гоулман визначає EI як [2]: знання про емоції, розуміння того, що ви відчуваєте, і здатність справлятися з почуттями; здатність мотивувати себе в будь-якому емоційному стані, бути творчими; емпатію, тобто здатність відчувати те, що відчувають інші та ефективно використовувати це. Іншими словами, це критична група навичок, здібностей і компетенцій, які допомагають людині контролювати і управляти своєю емоційною реакцією (емоційними рефлексами) на події та емоціями інших.

Науковець наводить дані досліджень Гарвардського університету, що без емоційного інтелекту ефективно лідерство неможливе. Зокрема, результати засвідчили, що успішність будь-якої діяльності лише на 33 % визначається технічними навичками, знаннями та інтелектуальними здібностями (IQ), а на 67 % емоційною компетентністю (EQ). Причому для керівників ці цифри різняться: тільки 15 % успіху визначається IQ, а 85 % – EQ. Гоулман стверджує, що мікроклімат в колективі на 50–70 % залежить від лідера, а 20 % емоційного вкладення у справу забезпечує за принципом Парето 80 % успіху команди та її ефективності [3]. Інтелект (IQ) і технічні можливості є важливими складовими в ефективному управлінні. Але загальна картина не є повною без емоційного інтелекту, оскільки він є ключовою якісною «різницею», яка перетворює середньостатистичного «менеджера-виконавця» на лідера, так звану «зірку».

Дослідження Гоулмана та інших свідчать, що EI – це те, що дійсно відрізняє ефективного менеджера і окреслює його корисність для бізнесу. Це не означає, що інтелект (IQ) і технічні навички не є важливими, але вони є пороговими можливостями. Тобто вони, в певному сенсі, є вимогами початкового рівня для керівних посад, а рівень EI вказує на здатність реалізовувати і інтелект (IQ), і технічні навички. Загалом дослідження, що включало аналіз моделей компетенцій у 188 компаніях, а також діяльність так званих «зіркових виконавців» у цих організаціях, дозволило зробити наступні висновки [4]:

- інтелект був рушійною силою надзвичайної продуктивності, особливо сильних аналітичних та творчих навичок;
- когнітивні навички, такі як здатність комплексного мислення і довгострокового бачення були важливими, але,
- EI виявився вдвічі важливішим, ніж технічні навички, а IQ слугує лиш як складова у роботі всіх рівнів.

Ці результати було підтверджено і багатьма іншими дослідженнями, включаючи дослідження Higgs & Dulewicz в Henley Management Center. Зокрема, вивчаючи діяльність 100 лідерів менеджменту та бізнесу за семирічний період, виявилось, що «емоційний інтелект був більш пов'язаний з успіхом, ніж IQ» [4]. Також, побічні результати показали, що EI має важливе значення в багатьох сферах: від фанд-

рейзингу до управління проектами та надання послуг. Будь-яка робота, яка вимагає від когось добре працювати з іншими людьми, ефективно вирішувати ситуації з високим зовнішнім тиском і емоційні задачі, потребує, щоб ця людина була емоційно розумною. Крім знання технології роботи, менеджери повинні розуміти і себе, і тих, з ким працюють.

Отже, емоційна складова менеджменту підвищує ефективність управління персоналом. Емоційний стан керівника впливає на психологічний клімат в колективі і, тим самим, на ефективність роботи усієї організації. Сучасний менеджер розуміє, що ефективний управлінець має бути не просто професіоналом з високим рівнем інтелекту, але й емоційно інтелектуальним, тобто якісно керувати як своїми емоціями, так і емоціями своїх підлеглих з метою підвищення рівня емоційного потенціалу колективу як важливої складової підвищення ефективності розвитку компанії загалом.

Література

1. Березюк Г. Емоційний інтелект як детермінанта внутрішньої свободи особистості / Г. Березюк // Психологічні студії Львівського ун-ту. – 2002. – С. 20–23.
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект на работе / Д. Гоулман. – М. : АСТ, 2009. – 476 с.
3. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 104–109.
4. Emotional Intelligence at work. Benefits for you and your organization [Electronic resource] / Management Centre. – Mode of access: <http://www.managementcentre.co.uk/downloads/EmotionalIntelligenceAtWork.pdf>
5. Mattingly V., Kraiger K. Can emotional intelligence be trained? A meta-analytical investigation, Human Resource Management Review, Volume 29, Issue 2, June 2019. – P. 140–155.
6. Salovey P. Emotional intelligence. Imagination, cognition, and personality / Salovey P., & Mayer J., 1990. – P. 185–211.

ЛОСЬ В. О., ОЧЕРЕТІН Д. В.
Запорізький національний університет

РІВЕНЬ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В сучасних економічних умовах перед вітчизняною економікою постає ряд питань пов'язаних із поглибленням та поширенням

міжнародних економічних зв'язків. Вирішення цих питань повинно бути узгодженим із світовою методикою управління господарською діяльністю з метою порівняння результатів їх роботи. Одним із таких питань є оцінка та аналіз бізнес-клімату країни. Відповідно до [1] показником, що характеризує бізнес-клімат є індекс ділових очікувань або як його ще називають Business Confidence Index (BCI). Цей індекс є спеціальним економічним показником який відображає стан економіки як в цілому так і в окремих її секторах. На його основі приймаються економічно обгрунтовані рішення щодо ефективності використання ресурсів та їх виявлення, а також аналізуються бізнес-цикли. Індекс ділових очікувань пов'язують з концепцією економічних циклів, адже економіка розвивається нерівномірно та в її динаміці можна простежити наявність деяких циклів. Так на його основі можна виявляти та спрогнозувати кризові явища, які відбуваються в економіці та розробити можливі варіанти виходу із складної ситуації.

В науковій економічній літературі під індексом ділових очікувань розуміють комплексну числову оцінку, яка відображає ефективність використання наявних ресурсів та стан економіки в цілому [2]. В Україні індекс ділових очікувань визначається Національним банком України відповідно до рекомендацій Організації економічного співробітництва та розвитку [3], складові індексу приведено на рис. 1 [4].

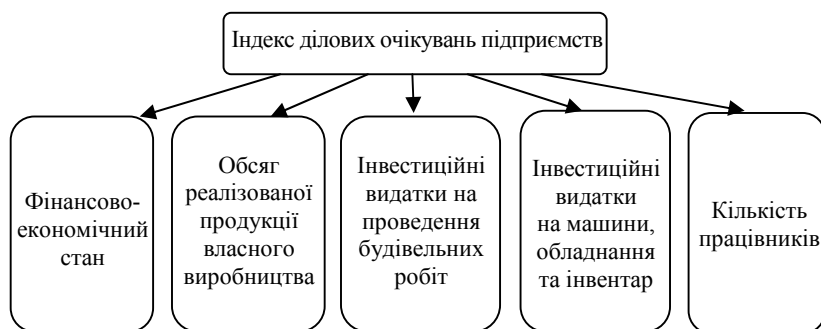


Рис. 1. Складові індексу ділових очікувань підприємств України*
*складено автором на основі [3, 4]

Складові індексу ділових очікувань охоплюють основні групи економічних показників, які властиві усім секторам економіки.

Для порівняльного аналізу ділових очікувань було обрано чотири європейські країни, які є західними сусідами України, а саме: Польща, Угорщина, Словаччина та Німеччина. На основі даних Національного банку України [4] та сайту OECD Data [5] проаналізуємо ди-

наміку індексу ділових очікувань для досліджуваних країн (щоквартальні дані), рис. 2.

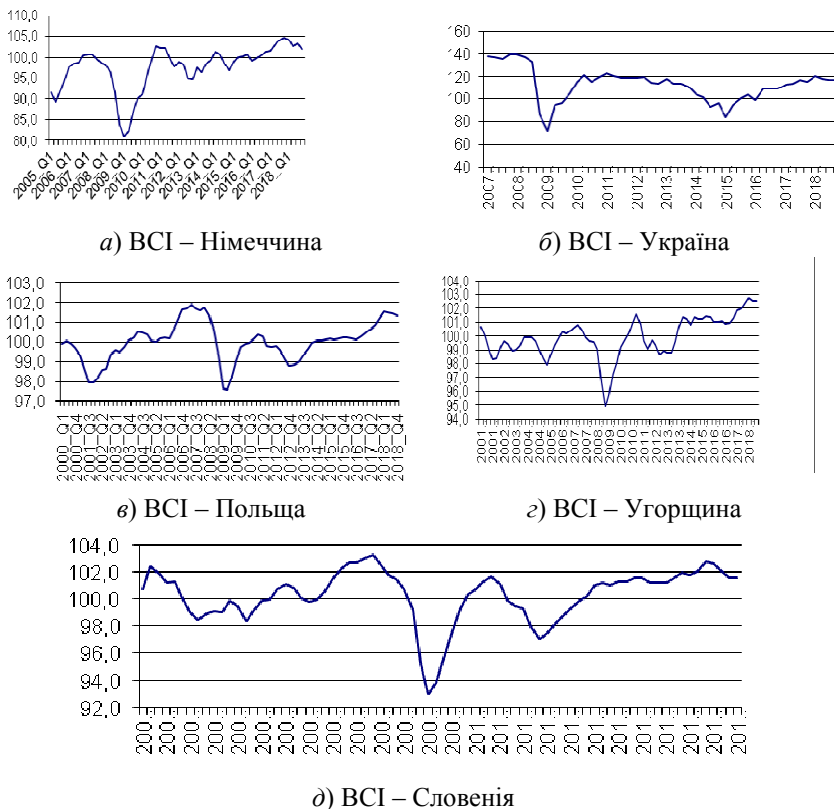


Рис. 2. Динаміка індексу ділових очікувань досліджуваних країн*
* побудовано автором на основі [4–5]

Як видно з рисунка в усіх досліджуваних країнах спостерігається за декількома економічними циклами. У першому кварталі 2009 р. маємо різке зниження індексу ділових очікувань, що відповідає економічній кризі 2008–2009 рр. Для України є характерним перший квартал 2015 р. в якому відбулась зміна загальної тенденції розвитку зі спаду на зростання. У Польщі, Словаччині та Угорщині спостерігаємо наявність декількох економічних циклів, та із 2012 р. зміна тенденції до зростання є порівняно стабільною. У кварталі IV 2018 р. порівняно з кварталом IV 2017 р. спостерігається зростання BCI для України на 1,8 %.

Український бізнес продовжує прогнозувати високі темпи економічного зростання в країні та розвитку власних підприємств. За всіма складовими індексу останні вісім кварталів спостерігаються позитивні оцінки, найвищими залишаються очікування щодо обсягів реалізованої продукції власного виробництва та інвестиційних видатків на машини, обладнання та інвентар. Найоптимістичніші прогнози щодо поживлення ділової активності спостерігаються у підприємств переробної галузі.

В Угорщині за цей період спостерігається зростання ВСІ на 0,5 % за рахунок оптимістичних прогнозів у будівництві та промисловості, а також сприятливої оцінки надходжень майбутніх замовлень. Індекс ВСІ у Польщі за цей період зріс на 0,14 % та продовжує знаходитись у зоні оптимістичних оцінок за рахунок очікувань зростання короткострокових замовлень та перспектив працевлаштування, незважаючи на зниження ділових кіл у виробництві. В Німеччині значення ВСІ у кварталі IV 2018 р. знизлося на 2,5 % порівняно з кварталом IV 2017 р., що пов'язано з погіршення очікувань у виробничому секторі у зв'язку з торговельними конфліктами між США та ЄС та невизначеністю навколо Брексіту. Зменшення значення ВСІ на 1,3 % за цей період у Словенії, пояснюється тим, що основними торговими партнерами Словенії є Німеччина та Італія, у яких спостерігається зниження ВВП з кварталу III 2018 р. Індекс ділових очікувань визначається на основі опитування респондентів країни щодо їх ділових очікувань у розрізі секторів економіки, таких як: промисловість, будівництво, транспорт та зв'язок, оптова та роздрібна торгівля.

Тоді на основі отриманих відповідей розраховуються дифузійні індекси або чисті баланси відповідей, які коригуються з урахуванням сезонності. А вже на основі скоригованих індексів визначається узагальнений показник (ВСІ). Цей процес оцінки є досить затратним та проблематичним, оскільки суб'єкти господарювання під час анкетування можуть бути більш оптимістичними у своїх очікуваннях, що призводить до отримання неточної інформації.

Отже, наявний підхід до визначення ВСІ є недосконалим та вимагає уточнень шляхом формалізації процесу оцінки. А саме вибору та обґрунтування кількісних соціально-економічних показників, на основі яких би визначався індекс ділових очікувань. Та важливою умовою повинен бути випереджаючий характер даних показників, що дозволило б встановлювати та розпізнавати кризові явища в економіці.

Література

1. Gagea Mariana Confidence Indicators Analysis in the Context of Romanian and European Economy Procedia – Social and Behavioral Scien-

ces [Electronic resource]. – 2012. – Vol. 62. – P. 393–397. – Mode of access: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812035045>.

2. Зеленько О. О. Ділова активність та особливості її вимірювання в економіці України [Електронний ресурс] / О. О. Зеленько // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка». – 2014, вип. 14. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2014/1053-1415799655.pdf>.

3. Business Tendency Surveys: A Handbook – OECD, 2003. P. 130.

4. Ділові очікування підприємств [Електронний ресурс] Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374.

5. Leading indicators – Business Confidence Index (BCI) – OECD Data [Electronic resource]. – Mode of access: <https://data.oecd.org/leadind/business-confidence-index-bci.htm>

СУПРУН А. А.

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ПАВЛІЩІЙ Д. О.

Мерія міста Громадка, Польща

СУПРУН Н. В.

Криворізький національний університет

ПОТЕНЦІАЛ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ДЛЯ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

В 2017–2018 роках з'явилися перші ознаки стабілізації економічної ситуації в Україні після початку кризових подій 2014 р. Це позначилося на більшості галузей української економіки і страхування в цьому сенсі не стало винятком. Основним критерієм цього є збільшення укладених договорів страхування. Так, за даними Нацкомфінпослуг упродовж 2017 р. застраховано 1532821 фізичних осіб, що на 11,2 % або на 154178 осіб більше проти відповідного періоду 2016 р. (за 2016 р. застраховано 1378643 фізичні особи). Позитивна тенденція мала продовження і в 2018 р. За дев'ять місяців 2018 р. від страховальників-фізичних осіб надійшло 13392,0 млн грн валових страхових премій, що на 20,5 % більше, ніж за аналогічний період 2017 р.

В 2017–2018 роках, після певної стабілізації курсу національної валюти почалося відновлення страхування життя. Кількість укладених договорів страхування життя збільшилась на 290,1 тис. одиниць (до 598,4 тис. одиниць), в порівнянні з відповідним показником станом на кінець дев'ять місяців 2017 р., а кількість отриманих страхових премій зросла на 35,6 % [3]. Зважаючи на зміст реформ в пенсійній сис-

темі і системі охорони здоров'я, можна прогнозувати, що сектор страхування життя зростатиме і надалі.

Компанії зі страхування життя оперують здебільшого з довгостроковими накопичувальними договорами (термін 10 і більше років), і тому мають можливість інвестувати кошти на тривалий час за більш високими ставками. Це робить їх в усьому світі одними з найбільш потужних інституційних інвесторів. Відповідно частка компаній зі страхування життя та приватних пенсійних фондів на фондових ринках розвинених країн світу часто переважає 50 %. Менеджери компаній зі страхування життя самостійно або за допомогою інвестиційних фондів шукають привабливі для інвестування кошти на фондових ринках зі стратегічним періодом інвестування десять років і більше.

Український фондовий ринок може надавати як вітчизняним, так і закордонним компаніям зі страхування життя достатньо широкий спектр фінансових інструментів для інвестування попри те, що часто він не сприймається серйозно.

За оцінками аналітиків групи Refinitiv, що входить в провідний інформаційний концерн світу Thomson Reuters Corporation., фондовий ринок України в 2018 р. зріс на 80 %. Україна стала кращою у світовому рейтингу фондових ринків за показником її ключового індексу, який з 1997 р. розраховується однією з двох найбільших вітчизняних бірж ПФТС (Перша фондова торговельна система). Індекс показує темпи приросту обсягів торгів на ринку і за цим показником Україна цього року обійшла такі країни як Македонія, Катар, ОАЕ та Саудівська Аравія.

Причому українські індекси вже вдруге очолюють світові рейтинги. За результатами 2017 р. індекс ПФТС очолив аналогічний рейтинг Блумберга (американська компанія, постачальник фінансової інформації). Цікаво, що минулого року Україна перемогла в рейтингах Казахстан, де індекс виріс на 64 %, і Монголії (63 %). Основною причиною Bloomberg тоді назвав довгоочікуване зростання і відновлення економіки України [2].

Прес-служба ПФТС визначила, що протягом 2018 р. зростання індексу ПФТС сягало навіть більшого значення, зафіксованого в рейтингу – до 92 % (станом на 13 листопада). Проте продажі цінних паперів в грудні призвели до зменшення його річного значення – фактичне зростання індексу ПФТС за підсумками усього року склало 75,3 % (піднявшись до позначки 552,27 пунктів) [4].

Потрібно зазначити, що в індексний кошик ПФТС сьогодні входять сім компаній: Донбасенерго, Центроенерго, Крюківський вагонобудівний завод, Мотор Січ, Райффайзен банк Аваль, Укрнафта, Укртелеком. Саме порівнянням ціни на акції цих провідних компаній і визначається показник, який в комплексі характеризує попит на фі-

нансові активи, що обертаються в конкретний момент на ринку. Нинішній «плюс» у десятки відсотків означає, що попит на цінні папери на ринку був надзвичайно високий, і вони інтенсивно зростали в ціні після періоду глибокого падіння в 2015–2016 рр.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

За результатами торгів на організованому ринку протягом січня–грудня обсяг біржових контрактів з цінними паперами – 260,87 млрд грн. Протягом січня–грудня 2018 р. порівняно з даними аналогічного періоду 2017 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 26,7 % (або на 55,1 млрд грн) (січень–грудень 2017 р. – 205,8 млрд грн) [4].

Отже, спостерігається тотальне пожвавлення на фондовому ринку. При цьому доходність, яку забезпечують фондові активи в Україні, є набагато вищою за ту, що інвестори можуть отримати в ЄС та США.

Знакові події відбулися на фондовому ринку України в 2019 р.:

– Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку прийняла рішення допустити до торгів в Україні облігації іноземної держави (казначейських нот уряду США/U.S. Treasury notes) [6];

– Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку прийняла рішення допустити до торгів в Україні акції корпорації Apple [5];

– Міністерство фінансів України здійснило ряд розміщень облігацій з високим рівнем доходності [2].

На останньому слід зупинитися більш детально. 19 березня Міністерство на плановому аукціоні з розміщення облігацій внутрішньої державної позики залучило до держбюджету 12,53 млрд грн. Гривневі кошти залучені найбільше від продажу облігацій термінами на 3, 6, 8 місяців й 1,5 та 2 роки із середньозваженою доходністю 19,5 %, 19 %, 18,5 %, 18,25 %, 18 % річних, відповідно. Суми розміщення – 5,06 млрд грн, 0,62 млрд грн, 0,59 млрд грн, 0,49 млрд грн, 3,39 млрд грн, відповідно.

Доларові папери розміщені на три місяці на 80,7 млн дол. під 6,5 % річних, один рік – на 1,97 млн дол. під 7,25 % річних, два роки – на 2,5 млн дол. під 7,5 % річних.

Обсяг продажу облігацій внутрішньої держпозики на традиційних первинних аукціонах 26 березня становив 5,48 млрд грн. За результатами проведення розміщень облігацій внутрішньої державної позики, до державного бюджету залучено 5 483 367 639,06 грн (за офіційним курсом НБУ). За даними Мінфіну, гривневі кошти залучені від продажу облігацій термінами обігу 112, 161, 308, 469 і 728 днів із середньозваженою доходністю 19,5 %, 19 %, 18,5 %, 18,25 % та 18 % річ-

них, відповідно. Кошти в доларах залучені на 84, 322 і 687 днів з прибутковістю 6,5%, 7,25% і 7,75% річних відповідно.

У 2018 р. Міністерство фінансів профінансувало держбюджет на 65,128 млрд грн, 3,478 млрд дол. і 503 млн євро за рахунок розміщення облігацій внутрішньої державної позики [2].

Отже, доходність є надзвичайно високою і компенсує ризики, пов'язані з інвестуванням. При цьому проведений авторами аналіз інвестиційної доходності компаній зі страхування життя показує, що вона коливається в межах 10–12 % річних в гривнях. При цьому абсолютна більшість компаній не використовує або обмежено використовує такий інструмент інвестування як державні цінні папери.

В цілому сучасний стан фондового ринку надає компаніям зі страхування життя наступні можливості:

- емітувати та розміщувати на ринку власні акції – капіталізація усіх страховиків є надзвичайно низькою;
- придбавати цінні папери держави номіновані в валюті і гривні з різними термінами погашення, що дозволить більше диверсифікувати вкладення і отримати норму доходності вище ніж ту, що пропонують комерційні банки страховикам сьогодні;
- відновити придбання акцій українських емітентів (такі інвестиції були фактично припинені після подій 2014 р.);
- після збільшення пропозиції закордонних емітентів (очевидно, що НКЦПФР взяла на це курс) включати до своїх інвестиційних портфельів такі акції і облігації з терміном тримання 10 років і більше (відповідно до термінів дії договорів накопичувального страхування життя);
- готуватися до впровадження продуктів Unit-linked.

Unit-linked – це спосіб інвестування в міжнародні активи через страхування життя. Серед найбільш поширених інвестиційних інструментів – пайові інвестиційні фонди (ПФ), на заході їх називають взаємними фондами та ETF фонди.

Unit-linked має перевагу над традиційними страховими полісами, оскільки надає страхувальнику можливість інвестувати в ряд інвестиційних інструментів разом із свободою адаптувати портфель відповідно до його потреб та цілей [1, с. 256]. Реалізація продуктів такого типу передбачена в Законі України «Про страхування».

Література

1. Інвестиційне страхування : практ. посібник з Unit-linked insurance / уклад.: В. В. Фещенко (кер. проекту), Я. Бенешова, Н. Л. Гузей [та ін.]. – Київ : Українське агентство фінансового розвитку, 2008. – 304 с.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/>
4. Сайт ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pfts.ua/>
5. Щодо допуску акцій корпорації APPLE INC (код ISIN – US0378331005) до обігу на території України. Рішення НКЦПФР № 156 від 12 березня 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/shtodo-dopusku-aktsy-korporats-apple-inc-kod-isin-us0378331005-do-obgu-na-teritor-ukrani>.
6. Щодо допуску казначейських нот уряду США (код ISIN US9128283U26) до торгів в Україні [Електронний ресурс] : рішення НКЦПФР № 155 від 12 березня 2019 р. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/shtodo-dopusku-oblgatsy-nozemno-derzhavi-kaznatcheysykih-noturyadu-sshau-s-treasury-notes-isin-us9128283u26-do-obgu-na-teritor-ukrah045/>

МАКСИЮТЕНКО І. Є.
Приватний підприємець, м. Київ

СОЦІАЛЬНА ОРІЄНТАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах господарювання практично на всіх рівнях економічної системи України спостерігається сприйняття інноваційної діяльності лише на техніко-організаційному рівні, тоді як інноваційній діяльності властиві екологічні, соціальні, правові, фінансові та інші види. На жаль, сучасні економічні умови підприємництва в Україні орієнтовані на максимізацію прибутку і говорити про будь-які соціальні інновації недоцільно, виходячи із браку коштів. Якщо інновації і впроваджуються, то у більшості своїй вони націлені на мінімізацію витрат та оптимізацію виробничих процесів. Проте підтримка соціальної сфери в сучасних умовах є досить актуальним питанням, адже саме на сучасному етапі збільшилася кількість соціальних проблем, які потребують нагального вирішення. В цілому їх можна розділити на глобальні та особисті (див. рис. 1 та 2). За соціальним опитуванням [6] до них належать: наявність військових дій (78 %), корупція (55 %), безробіття (29 %), низький рівень заробітних плат, недостатній рівень соціального захисту, соціальне розшарування, високі ціни на основні споживчі товари – відзначають 18 %.

Теоретично [2] розрізняють інновації: продуктів, технологій, сировини та матеріалів, елементів системи управління, а також ринків реалізації продукції та послуг. На сучасних українських підприємствах

навіть не йдеться про розробку та впровадження інноваційної продукції, якої вимагають потреби ринку – на це просто не має коштів.



Рис. 1. Глобальні соціальні проблеми



Рис. 2. Особисті соціальні проблеми

Адже процес капіталізації інновацій досить тривалий і залежно від характеру продукції потребує від 1 до 5 років, що в сучасних

нестабільних умовах господарювання нереально. Тому підприємства намагаються модифіковану продукцію просувати як інноваційну, що і викликає виникнення соціальних проблем, а саме невідповідність умов якості життя. Проте, основною причиною відмови підприємств від інновацій виступає, як не дивно, не брак коштів, а неможливість поєднання знань з техніки, економіки, екології, соціальної психології, соціології, прикладних та фундаментальних наук – за їх відсутністю. Адже, як відомо, всі інновації виникають на стику наук.

Крім того, в сучасному суспільстві інновації сприймаються як потенційна загроза ієрархії соціальних зав'язків, які вже давно утворені і функціонують, і обумовлюють соціальну проблему корупції. Отже виникає відомий у менеджменті [1] опір змінам, який знижує ефективність не лише впровадження інновацій, але й функціонування підприємницької системи в цілому.

Зрозуміло, що для будь-якого підприємства впровадження інновацій революційним шляхом тягне собою стреси для персоналу, пов'язані з: перекваліфікацією, скороченням, зміною якості та умов праці, гнучкістю використання ресурсів і т. п. Отже, для підприємства більш привабливим є еволюційний шлях, коли персонал розуміє своє місце у інноваційному процесі і є заздалегідь підготовленим (навченим, перекваліфікованим тощо) до інноваційних змін і розуміє стратегічні цілі підприємства при реалізації інновацій. Таким чином, на підприємстві реалізується паралельно-послідовний інноваційний процес, який може здійснюватися у рамках окремого часового життєвого циклу як підприємства, так і самої інновації, що дозволяє поетапну реалізацію стратегічних цілей і здійснення коротко-, середньо- і довгострокового планування.

У більшості сучасних досліджень [3,4,5], що присвячені інноваціям, основна увага приділяється економічному аспекту їх впровадження, але практично не розглядається соціальна орієнтація можливих інновацій.

У випадку вирішення алгоритму соціальної орієнтації підприємництва у наборі з таких факторів як:

- 1) збільшення кількості робочих місць;
- 2) підвищення купівельної спроможності населення;
- 3) впровадження інновацій;
- 4) отримання доходу;
- 5) отримання прибутку;
- 6) здійснення обов'язкових соціальних виплат;
- 7) здійснення преміальних виплат;
- 8) підвищення якості продукції;
- 9) збільшення обсягів виробництва;
- 10) збільшення обсягів реалізації.

Можливі декілька альтернативних варіантів поєднання даних факторів. Проте, необхідно чітко розуміти який результат буде отримано при реалізації того чи іншого варіанта алгоритму (таблиця 1).

Таблиця 1

Альтернативні варіанти впровадження інновацій на підприємстві

Варіант	Комерціалізація бізнесу	Соціалізація бізнесу
Умови	9, 10, 4, 6, 8, 5, 3, 7, 1, 2	3, 1, 9, 8, 10, 4, 6, 5, 7, 2
Отриманий ефект	Одночасний. Максимізація прибутку, буде вимагати подальших капіталовкладень для отримання наступного рівня прибутку	Довготривалий. Формує імідж підприємства на рівні ринку або території (регіону, міста, району, області тощо)

Таким чином, запропонований алгоритм соціалізації інновацій дозволить підприємству отримати довготривалий ефект, а реалізація інновацій шляхом проектного підходу реалізації алгоритму, дозволить своєчасно контролювати та корегувати напрями та обсяги виконання цього алгоритму шляхом перерозподілу (оптимізації) наявних ресурсів.

Література

1. Белова А. І. Система стратегічного управління реструктуризацією підприємств: цілі, проблеми та перспективи : монографія / А. І. Белова. – Київ : КНУБА, 2014. – 292 с.
2. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : підручник. – Суми : ВТД-Університетська книга, 2010. – 334 с.
3. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Київ : Фенікс, 2011. – Т. 3. – 76 с.
4. Карп'юк О. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу / О. Карп'юк // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 47–49.
5. Тітаренко Г. Аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання інноваційного розвитку та доцільності його використання в Україні / Г. Тітаренко // Проблеми науки. – 2014. – № 11–12. – С. 44–45.
6. Украинцы назвали главные проблемы страны. Данные опроса Социологической группы «Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zn.ua/UKRAINE/ukraincy-nazvali-glavnye-problemy-strany-287715_.html

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На сьогодні у більшості випадків поняття інвестицій трактується відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» як майнові та інтелектуальні цінності, вкладені в підприємницьку та іншу діяльність для створення прибутку, досягнення соціального та екологічного ефекту. [1]

Під впливом змін у соціальній, економічній та політичних сферах відбувається постійна еволюція формулювання поняття інвестицій. Наприклад, під інвестиціями запропоновано розуміти майнові та немайнові цінності, вкладені в об'єкти економічної чи іншої діяльності для отримання економічного, соціального чи інтегрованого ефекту з урахуванням факторів власності, часу, ризику, ліквідності, розподілу отриманих результатів, формування умов суспільного розвитку.

Розглядаючи поняття «інвестиції» можна зазначити, що це є процес, який пов'язаний з певною мірою невизначеності, оскільки вигода, яка отримується від реалізації інвестицій, матиме місце у майбутньому.

У зв'язку з невизначеністю майбутнього виникає ризик. Характер впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес здійснення інвестицій унеможливує розрахунок абсолютно точного прогнозу результатів діяльності, ресурсами якої виступають цінності, що розглядаються в рамках поняття «інвестиції». Оскільки не може бути абсолютно точного прогнозу виникає певний рівень ризикованості, який слід враховувати, здійснюючи інвестиції. Разом з тим слід зазначити, що ризик в контексті поняття «інвестиції» доцільно розділити на дві компоненти: ризик втрати початкових цінностей, які виступають ресурсами певної діяльності та ризик безпосередньо пов'язаний з освоєнням діяльності за рахунок використання зазначених цінностей, як ресурсу.

Враховуючи викладене, поняття «інвестиції» доцільно розглядати з огляду на ризикованість цього процесу. Тобто тут слід усвідомлювати, що отримання вигоди в контексті поняття «інвестиції» виникає тільки тоді коли існує ризик.

Отже інвестиції це вкладення матеріальних та нематеріальних цінностей в об'єкти економічної, соціальної, екологічної та інших видів діяльності з урахуванням існування ризикованості в результаті чого досягається відповідна вигода.

Інвестиційну діяльність здебільшого розглядають з точки зору розміщення інвестиційних ресурсів, і тут можна зробити висновок, що суб'єктом здійснення такої діяльності є інвестор тобто юридична чи фізична особа, яка здійснює певну послідовність заходів з метою ефективної реалізації власних ресурсів, суть якої полягає в отриманні прибутку.

На нашу думку поняття інвестиційної діяльності доцільно розглядати також в контексті процесу, який направлений саме на залучення додаткового фінансування тобто суб'єктом здійснення інвестиційної діяльності виступає юридична, або фізична особа, яка відчуває потребу у зовнішньому фінансуванні та залучає на заздалегідь визначених умовах додаткові ресурси з метою забезпечення своєї діяльності. Тобто тут йде мова про організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих на ринку умовах господарювання за допомогою практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, функцій яких полягають у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх вкладання чи залучення, розробці і впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку та/чи іншого позитивного ефекту.

Оскільки інвестиційний процес пов'язаний з певною мірою ризикованості, мінімізація ризику сприятиме забезпеченню економічній безпеці адже цим визначатиметься вірогідність якісного використання ресурсів і як наслідок збільшення обсягів виробництва і покращення добробуту економіки в цілому [2, с. 330–334].

Ефективна інвестиційна діяльність є однією із дієвих складових економічної безпеки, оскільки дозволяє досягти рівня капітальних вкладень, які забезпечують відтворення, реструктуризацію та технічну модернізацію виробництва, запобігаючи моральному і фізичному зносу обладнання, зниження обсягів і конкурентоспроможності продукції, втрати кваліфікації персоналом [3, с. 6–9].

Економічна безпека та розвиток країни залежить зокрема від рівня інвестицій, що надходять до країни та здійснюються національними інвесторами, оскільки таке інвестиційне забезпечення створює умови в тому числі для технічної модернізації виробництва, що в свою чергу створює умови для зростання обсягів виробництва. Такі аспекти, як: технічний рівень, організація виробництва, здатність до засвоєння інновацій здійснюють основний вплив на результативність діяльності, яка забезпечується інвестиційними ресурсами [4, с. 24–31]

Разом з тим, можна стверджувати, що промисловість займає провідну позицію в економіці України, результати діяльності підприємств зазначеної галузі є основними факторами соціально-економічного розвитку.

Близько 35 % залучених капітальних інвестицій припадає саме на підприємства промислового сектора. Головним джерелом капітальних інвестицій виступають власні кошти підприємств та організацій (67,50 % у 2016 р., 2017 р. – 73,5 %, що на 5,02 в. п. більше ніж у 2016 р. за аналогічний період). Не менш важливим джерелом фінансового забезпечення інвестиційної активності підприємств виступають прямі іноземні інвестиції (ПІІ), однак їх обсяги у промисловість України є незначними – за рахунок коштів іноземних інвесторів у 2014 р. освоєно 1,7 % від загального обсягу капітальних інвестицій у промисловість.

Нестача внутрішніх інвестиційних ресурсів створює потребу залучення в економіку країни іноземних інвестицій. Безпечним для інвестиційно-інноваційного потенціалу України вважається рівень залучення прямих іноземних інвестицій, відповідно до якого відношення чистого річного приросту іноземних інвестицій до ВВП не перевищує 6 %.

Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій цілком відображає характер коливань національної економіки чим підтверджує важливість інвестиційної складової в контексті забезпечення економічної безпеки економіки країни в цілому.

Література

1. Про інвестиційну діяльність : закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 47. – Ст. 664.
2. Петренко Л. М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л. М. Петренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 22. – Ч. II. – С. 330–334.
3. Приходько В. П. Інвестиційна безпека як важливий чинник подолання фінансово-економічної кризи / В. П. Приходько // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 6–9.
4. Очерedyкo O. O. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств України / O. O. Очерedyкo // Менеджер. – 2016. – № 4. – С. 24–31.

ГРНЯК К. М.

Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ДІЛОВИЙ ЕТИКЕТ У ПУБЛІЧНОМУ АДМІНІСТРУВАННІ: СУТНІСТЬ, НОРМИ, СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Процес реформування вносить докорінні зміни в суспільні відносини України, які обумовлюють необхідність прискорення науко-

вих розробок у всіх сферах життя. Дане питання стосується, в першу чергу, сфери державного управління та державної служби, що повинні розвиватися в напрямку до європейського суспільства.

Однак українські тенденції дозволяють спостерігати за низьким рівнем довіри громадськості до державних службовців, які є ланками управлінського механізму і дозволяють втілювати у життя управлінські рішення з державними вимогами. Від правильного виконання роботи державний службовець залежить ефективність функціонування органу управління і всієї системи виконавчої влади та якість реалізації управлінського ланцюга: внески – діяльність – продукти – результат [1]. Державний службовець – це не просто спеціаліст, це – людина, яка виступає від імені держави [2]. Поряд з цим, відбувається зростання ролі морально-етичних чинників у публічному адмініструванні – це закономірне явище будь-якого цивілізованого суспільства. Україна потребує введення нових стандартів в управління державою. Перспективний розвиток державної служби в системі публічного адміністрування, на нашу думку, є актуальним виокремлення проблеми предметного поля ділового етикету службовців. Оскільки діловий етикет є фундаментом за допомогою якого створюється позитивний імідж державного службовця, який обумовлений впливом зовнішніх та внутрішніх факторів реформування.

Проведений науковий пошук підтвердив припущення, що в Україні вивченням проблеми ділового етикету в публічному адмініструванні займається невелике коло дослідників, зокрема О. Антонова, М. Рудакевич, Т. Желок, С. Загороднюк, В. Колтун, Б. Кравченко, О. Лавренко, А. Лавренко, А. Ліпенцев, Н. Нижник, І. Парубчак, Л. Приходченко, С. Серьогін, І. Хожило.

Етикет – сукупність формальних правил, що регулюють зовнішній прояв людських стосунків, а саме: поведіння з людьми, формули звертання, вітання, вибачення, подяки, поведінка у місцях загального користування, манери, одяг тощо. Етикет – це не лише форма самовираження та самореалізації, але й, в першу чергу, форма стримування, самоконтролю, опанування емоцій і вчинків [3].

Діловий етикет – це система норм поведінки, за допомогою якої людина навчається поважати гідність інших людей і захищати власну гідність, створюючи умови для запобігання виникненню конфліктів і досягнення визначених цілей [4]. Службовий (діловий) етикет – важлива частина професійної діяльності державного службовця, яку необхідно постійно вдосконалювати [2].

Державна служба – це публічна, професійна, політично неупереджена діяльність з практичного виконання завдань і функцій держави. Державний службовець – це громадянин України, який займає

посаду державної служби в органі державної влади, іншому державному органі, одержує заробітну плату за рахунок коштів державного бюджету та здійснює встановлені для цієї посади повноваження, безпосередньо пов'язані з виконанням завдань і функцій такого державного органу, а також дотримується принципів державної служби [6].

Публічне адміністрування – формує управлінську еліту для забезпечення взаємодії інтересів бізнесу, політики, громадянського суспільства з метою розробки та прийняття стратегічних рішень на базі використання сучасних інноваційних технологій [7].

Формування нової генерації управлінців має здійснюватися на засадах українського державотворення, що вимагає від державного службовця управлінської компетенції у здійсненні покладених на нього функцій. Під компетенцією державного службовця розуміємо не тільки набуття нових всебічних знань, а й утвердження його мотивацій, психологічно-соціальних установок, навичок та цінностей. Специфічними цінностями державних службовців вважаємо цінності публічного адміністрування, пов'язані з діловим етикетом (політична нейтральність, чесність і непідкупність, нове управлінське та економічне мислення, суворе дотримання законності, управлінський професіоналізм, ефективність, якість, своєчасність виконання обов'язків), а також базові цінності – патріотизм, відданість народу, національно-духовна свідомість, повага і вільне володіння державною мовою, відстоювання національних інтересів, національна гідність, політико-правова культура.

В Законі України «Про державну службу» ст. 2 визначено елементи професійна компетентність – здатність особи в межах визначених за посадою повноважень застосовувати спеціальні знання, уміння та навички, виявляти відповідні моральні та ділові якості для належного виконання встановлених завдань і обов'язків, навчання, професійного та особистісного розвитку. А також в ст. 8 подано основні обов'язки державного службовця, які говорять про дотримуватися принципів державної служби та правил етичної поведінки [6].

Важливою є постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження правил етичної поведінки державних службовців», яка розкриває принципи етики державної служби, зокрема: чесне служіння і вірність державі; забезпечення державних інтересів під час виконання завдань та функцій держави; сприяння реалізації прав та законних інтересів людини і громадянина; формування позитивного іміджу держави; повагу до гідності інших осіб; ввічливість та дотримання високої культури спілкування; доброзичливість і запобігання виникненню конфліктів у стосунках з громадянами; недопущення, у т.ч. поза державною службою, дій і вчинків, які можуть зашкодити інтересам державної служби чи негативно вплинути на репутацію державного службовця [2].

Основними обов'язками посадових осіб місцевого самоврядування є шанобливе ставлення до громадян та їх звернень до органів місцевого самоврядування, турбота про високий рівень культури, спілкування і поведінки, авторитетних органів та посадових осіб місцевого самоврядування відображено в Законі України «Про службу в органах місцевого самоврядування» [3].

У країнах ЄС стандарти поведінки державних службовців містяться у спеціальних актах, які отримали загальну назву – Кодекси поведінки державних службовців. Залежно від країни, ці кодекси можуть мати різні назви (наприклад «Етичний кодекс», «Правила етичної поведінки» «Стандарти поведінки державних службовців» тощо) [9].

Діловий етикет та правила в публічному адмініструванні з кожним днем набирають все більшої значимості. Про це свідчить огляд законодавчої бази України. Мета зазначених законодавчо-нормативних документів – забезпечити професійну діяльність службовців в інтересах суспільства, а також запобігти можливим зловживанням владою та порушенням закону.

Однак з розвитком суспільства, зі зміною суспільно-політичних форм його існування, змінюється й поведінка людей, змінюються запити та соціальні цінності. Тому кожне покоління має вирішувати актуальні проблеми ділового етикету по новому. Але нові розробки мають спиратися на конкретний моральний запас, створений попередніми поколіннями, зокрема: чесність, порядність, ввічливість, тактовність, вихованість, ерудованість, компетентність, рішучість, уважність тощо. Вміння поводити себе з людьми належним чином є одним з важливих факторів, який допомагає досягти успіху у службовій діяльності. Існує шість основних принципів, які дозволяють це зробити, а саме: пунктуальність, конфіденційність, доброзичливість, увага до оточуючих, зовнішній вигляд, грамотність [10].

На нашу думку, діловий етикет державної служби формується на трьох рівнях:

- мікрорівень – є інтегральною частиною традиційної етики, яка розглядає природу зобов'язань, виміри, послідовність та значення індивідуальних вчинків, а також природу індивідуальних прав, тобто виявляє правила справедливих взаємодій між суб'єктами;

- мезорівень – досліджується роль представників бюрократії у суспільстві та роль особистості в державно-управлінській діяльності;

- макрорівень – є інтегральною частиною проблеми соціальної справедливості, генезис та природа держави, що охоплюють цілісність та розуміння сутності та принципів функціонування державної служби, тобто визначає організаційні та культурні правила діяльності органів виконавчої для всього суспільства.

Наведені дослідження доводять, що одним з головних чинників професійної компетенції державного службовця є етична складова, зокрема такий структурний елемент, як діловий етикет. Формування ділового етикету взаємовідносин на державній службі, на відміну від інших сфер суспільної діяльності, домінують умови суспільно-політичних трансформацій в системі публічного адміністрування.

У ринкових відносинах повинен існувати випереджальний розвиток технічних аспектів порівняно з культурними, дуже важливо зрозуміти, що для сталого розвитку державної служби в Україні на підґрунті адаптованого впровадження принципів європейського врядування вкрай необхідні інноваційні підходи щодо розширення та поглиблення ділового етикету державних службовців.

Література

1. Верех С. М. Етика поведінки державних службовців: стан, проблеми і шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kds.org.ua/blog/etika-povedinki-derzhavnih-sluzhbovtsiv-stan-problemi-i-shlyahi-ih-virishennya>
2. Про державну службу : закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – Ст. 490
3. Гірняк К. М. Міжнародний етикет в діловому середовищі / К. М. Гірняк // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – Львів, 2013. – Т. 15, № 1 (55). – С. 38–45.
4. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посіб. / Г. Л. Чайка. – Київ : Знання, 2005. – С. 359.
5. Культура й етика в публічному адмініструванні / С. М. Серьогін, О. В. Антонова, І. І. Хожило та ін. – Київ, 2010. – 40 с.
6. Сергєєва Л. М.. Службовий етикет та імідж як складові культури управління державного службовця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/3/08.pdf>.
7. Про державну службу [Електронний ресурс] : закон України від 10.12.2015 р. № 889–VIII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page>.
8. Правила етичної поведінки державних службовців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/65-2016-%D0%BF>
9. Інформаційний вплив на прийняття управлінських рішень // Науковий вісник ЛНУ ВМБ імені С.З. Гжицького / Б. Б. Батюк. – Львів, 2017. – Т. 19, вип. 76. – С. 46–57.
10. Хожило І. І. Етикет у публічному адмініструванні: сутність, стан та особливості формування [Електронний ресурс] / І. І. Хожило. – Режим доступу: www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009-02/09hiisof.

Секція 7. Економічна безпека макро- та мезорівня

НЕСТЕРЕНКО С. А.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Основне завдання – забезпечення національної безпеки країни – полягає в здатності захищати свою державу і її громадян від внутрішніх і зовнішніх загроз, створювати достатній рівень життя, дотримуватися законності і забезпечувати оборону країни. Сучасні умови господарювання, як на Україні, так і в світі вимагають деталізації при виділенні рівнів економічних систем. Така необхідність обумовлена відмінністю в масштабах господарювання, в методах управління і т.д.

Економічна безпека є органічним компонентом сучасної економіки. З огляду на загальноприйняте виділення рівнів в економічній системі, вважаємо, що багаторівневе представлення економічної безпеки є обов'язковою умовою для досягнення результативності в дослідженнях по її забезпеченню.

Економічна система країни має складну ієрархічну будову, як вважає Грунін О. А. де в якості об'єктів економічної безпеки виступають економічні відносини різного рівня. Зазначений автор пропонує наступні рівні економічних відносин, які формують рівні економічної безпеки:

- економічний рівень сім'ї – економічні інтереси кожного громадянина країни;
- мікроекономічний рівень – господарюючі суб'єкти;
- регіональний і галузевий рівні – економіка суб'єктів регіонів;
- макроекономічний рівень – економіка країни в цілому [1].

Говорити про рівень економічної безпеки країни, регіону, підприємства можна тільки після глибокого аналізу всіх компонентів, що визначають рівень його в цілому.

Зрозуміло, що економічна безпека – це визначений вид національної безпеки, один з її елементів. В свою чергу, національна безпека являє собою захищеність життєво важливих інтересів громадян, суспільства і держави, а також національних цінностей і способу

життя від широкого спектра зовнішніх і внутрішніх загроз, тобто це складний механізм, що є притаманним будь-якому суспільству і являє собою стан саме економічної системи, що характеризується стійкістю щодо впливу ендегенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) чинників, які створюють загрозу для даного суспільства. Поняття «національна безпека» набагато ширше поняття «економічна безпека» і містить у собі такі складові, як військова, екологічна, інформаційна, соціальна та інші види безпеки.

Усі перераховані види безпеки тісно взаємодіють один з одним. Адже економічну безпеку підприємства характеризують як стан господарського суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захист від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.

Національна безпека – ключове, фундаментальне поняття, що характеризує захищеність усіх систем життєзабезпечення суспільства, держави і людини від внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність протистояти їм і адаптуватися до нових умов розвитку, як в сфері природи, навколишнього середовища, так і в інноваційній сфері діяльності людини. Безпека держави залежить від національної сили.

Національна сила виражається в здібностях робити внесок в міжнародне співтовариство; виживати в кризових і екстремальних міжнародних умовах; повному обсязі такі національні інтереси всередині і поза країною аж до силового протистояння в глобальних і регіональних конфліктах. Щодо економічної безпеки підприємств, під нею завжди розуміється захищеність їх науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та здатність певного підприємства до відтворення.

З огляду на, що економічна безпека є необхідною і невід'ємною умовою розвитку будь-якої економічної системи і її складової, доцільно до економічної безпеки застосовувати такий же принцип побудови. Тому під макрорівнем слід розуміти економічну безпеку країни, а під мікрорівнем – економічну безпеку господарюючих суб'єктів.

Сучасні умови господарювання, як в Україні, так і в світі вимагають деталізації при виділенні рівнів економічних систем. Така необхідність обумовлена відмінністю в масштабах господарювання, в методах управління і т.д.

Останнім часом в економічній літературі все активніше обговорюються проблеми мезоекономіку – щодо нового напрямку вітчизня-

ної економіки. На сьогодні немає однозначного розуміння зазначеного терміна. Ульянченко вважають, що рівень концентрації власності в сучасній Україні привів до відтворення мезоекономіку країни «олігархічного» типу зі значним переважанням в ній холдингових мезоструктур. Причому особливості української економіки призвели до того, що відновлення відбулося надзвичайно швидко, але виникли структури не мають ні достатньою ефективністю, ні достатню стійкість [5].

На думку Стучинська Н. П., мезоуровень – це рівень регіонів країни, так як саме тут економічна і соціальна життя населення втілюються в специфіці параметрів ринку праці [2].

Шайдоров О. І. пропонує замість традиційних рівнів виділення дев'яти рівнів, серед яких чотири – мезоуровня [4]. Не вдаючись в подробиці багаторівневого поділу, виділимо лише цікавий для нас аспект. На думку Стеценко С. П., мезоуровень може становити: економічний простір виробництв галузевого або міжгалузевого комплексу, ФПП або групи місцевих регіонів [3].

Проведений аналіз публікацій в спеціалізованій літературі сприяв виділенню трьох ознак, що дозволяють класифікувати підходи до визначення мезоуровня економічної безпеки за:

- 1) галузевою належністю;
- 2) рівнем концентрації власності господарюючих суб'єктів або за типом їх об'єднання;
- 3) адміністративно-територіальною ознакою.

Вважаємо, що виділення мезорівня економічної безпеки на основі галузевої приналежності об'єктів захисту є дискусійним. Так як для сучасного стану системи управління характерна відсутність галузевої ієрархії, це обмежує застосування механізмів щодо забезпечення економічної безпеки. Крім того, галузь являє собою сукупність незалежних і самостійних господарюючих суб'єктів, що вказує на їх приналежність до мікрорівня. Слід також враховувати, що інтереси господарюючих суб'єктів здебільшого потребують вирішення проблем власної безпеки в коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі, і тільки лише опосередковано стосуються проблем забезпечення економічної безпеки країни. Тому розглядати мезорівень як якийсь проміжний рівень між макро- і мікрорівнем навряд чи обгрунтовано.

Розглядаючи другий класифікаційний ознака, слід підкреслити, що незалежно від рівня концентрації власності, господарюючий суб'єкт є (або, принаймні, повинен бути) елементом сукупності учасників економічних відносин, і в зв'язку з цим його економічна безпека розташовується на мінірівні.

Ми ж в цілому підтримуємо точку зору Шайдоров О. І. і вважаємо, що мезорівень економічної безпеки це регіональний рівень,

який описується інтегральною моделлю сукупності рівнів стану економічної безпеки кожного регіону України.

Таким чином, мезорівні являють собою економічну безпеку регіонів країни, що логічно формує трирівневу систему.

Цілком обґрунтованим є питання про можливу підміну поняття «регіональна економічна безпека» формулою «мезорівень економічної безпеки». В обґрунтування відмінностей зазначених термінів пояснимо наступне. З точки зору регіональної економічної безпеки як об'єкт захисту виступає економіка регіону, а для мезорівня – це сукупність регіональних економік регіонів. На цьому рівні можуть вирішуватися проблеми взаємодії регіонів в рамках єдиної економічної системи, співпраці з суб'єктами зарубіжних держави, лобювання інтересів на рівні держави та ін. Також слід підкреслити неправомірність отождолення мезорівня з економічною безпекою країни на увазі відмінностей у повноваженнях, що охоплюють більш широкий перелік завдань, розв'язуваних на регіональному рівні управління.

Відтак, національна безпека України забезпечується шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, соціальній, військовій, екологічній, науково-технологічній, інформаційній і особливо в економічній сферах. Вибір конкретних засобів і шляхів забезпечення національної безпеки України обумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз щодо життєво важливих матеріальних, інтелектуальних і духовних цінностей українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні; визначальних потреб суспільства і держави. Найвищий ступінь економічної безпеки досягається за умов, коли ліквідація тієї чи іншої загрози досягається не на шкоду іншим. Головними ж напрямками державної політики в області національної безпеки України в економічній сфері є: недопущення того, щоб бюджетні кошти і державні ресурси переходили у тіньову економіку і так само використовувалися поза законом; контролювання експортно-імпоротної діяльності у зв'язку зі збереженням важливих для України пріоритетів; захист вітчизняного виробника; протиправна економічна діяльність та боротьба з нею; протидія неконтрольованому відтоку національних фінансів, інтелектуальних, інформаційних, матеріальних та інших ресурсів з країни. Загалом, політика у сфері національної безпеки має передбачити першочергову координацію зовнішніх та внутрішніх складових економічної, а також соціальної, екологічної, науково-технологічної, культурної, військовій, інформаційної політики держави, що забезпечує ефективну діяльність соціальних інститутів щодо підтримання оптимальних умов існування та розвитку особи і суспільства в Україні.

Література

1. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
2. Стучинська Н. П. Енергетична безпека України: сутність і можливості реалізації [Електронний ресурс] / Н. П. Стучинська // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 9. – С. 108. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2016/23.pdf
3. Стеценко С. П. Економічна безпека: сутність і структура / С. П. Стеценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 24. – С. 104–106.
4. Шайдоров О. І. Економічна безпека в системі національної безпеки / О. І. Шайдоров // Університетські наукові записки. – 2011. – № 4. – С. 395– 400.
5. Ульянченко О. В. Продовольча безпека – основа національної безпеки держави [Електронний ресурс] / О. В. Ульянченко, Н. В. Прозорова // Конгрес світ. – 2014. – Режим доступу: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id

ТКАЧЕНКО С. А.

ВНЗ «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

ПОТИШНЯК О. М.

Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка

ЩОДО БАЛАНСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Сутність економічної (господарської) реформи, початок якої було покладено рішеннями уряду, у самому загальному формулюванні зводиться до різкого посилення ролі економічних методів в управлінні національною економічною системою. Усі конкретні заходи, передбачені новим порядком планування, у кінцевому рахунку спрямовані на те, щоб краще використовувати механізм товарно-грошового господарства та за допомогою системи економічних стимулів створити для підприємств промисловості (науково-виробничих об'єднань) такі умови функціонування, при яких можна забезпечити більш високу економічну ефективність процесу виробництва як у масштабах усієї національної економічної системи, так і на кожному окремому підприємстві.

Якими б не були подальші заходи із проведення у життя економічної реформи, сама суть її передбачає, що в управлінні виробничо-господарською діяльністю товариства на перший план висуваються елементи методу, засновані на використанні механізму функціо-

нування економіки. Знаючи цей механізм, немає необхідності планувати кожен економічний показник, критерій оцінки якості безпосередньо із центру, досить лише впливати на деякі певні елементи методу чи ключові точки, щоб отримати бажані для промислового підприємства (науково-виробничого об'єднання) результати. Це означає, що у нових умовах, створити які покликана реформа, економіка повинна розглядатися як єдина система, незважаючи на усе її різноманіття та наявність у економічному житті корпорації різних аспектів, кожен із яких представляє самостійний інтерес і до цих пір був самостійним об'єктом для систематичного економічного аналізу та оцінки, планування, інше.

Щоб успішно керувати економікою у нових умовах, органи, які планують повинні знати, до яких результатів національної економічної системи призведуть ті або інші виробничо-господарські рішення, прийняті на рівні промислових підприємств (науково-виробничих об'єднань). Більш того, потрібно мати можливість простежити ці результати у всіх найважливіших аспектах, які характеризують економічний оборот. Потрібним виступає і зворотний зв'язок. Органи, які планують повинні чітко уявляти собі, які виробничо-господарські рішення будуть приймати підприємства промисловості (науково-виробничі об'єднання) при тій або іншій зміні найважливіших показників національної економічної системи й які необхідні умови для того, щоб ці рішення не суперечили такого роду показникам тощо.

У нових умовах господарювання для успішного управління економікою абсолютно необхідно знати, до яких фінансових наслідків, наприклад, призведе та чи інша зміна виробничої програми, й, навпаки, як, впливаючи на доходи (виручку) від реалізації підприємства (об'єднання), можливо спонукати його певним чином змінити речові результати виробничо-господарської діяльності. У нових умовах неможливо успішно управляти економікою, не маючи інструментів для суворого переходу від матеріального аспекту до фінансового, від виробництва – до доходів, від доходів – до споживання і накопичення, від накопичення – до праці, доходів та споживання.

Висловлюючись фігурально, необхідно мати матрицю вітчизняної економіки, яка охоплює усі аспекти економічної діяльності суспільства, а також методу параметрів, які характеризують схему стійкості цієї матриці, інше.

У даний час інструментом для комплексного аналізу, оцінки, планування зв'язків національної економічної системи служить баланс національної економічної системи. У нього входить ряд документів, у кожному із яких докладно розглядається відповідний аспект виробничо-господарського обороту (доходу).

Як відомо, у систему балансу національної господарської (економічної) системи входять: баланс сукупного суспільного продукту, до якого можна віднести також і матеріальні баланси; баланс національного доходу або фінансово-економічний баланс разом із рядом вартісних балансів (баланс грошових доходів та витрат населення, баланс фінансових ресурсів держави, кредитний і касовий плани Нацбанку, платіжний баланс); баланс трудових ресурсів, баланс основних засобів та зведений баланс національної економічної системи, відомий під назвою «Баланс виробництва, розподілу, перерозподілу і використання суспільного продукту та національного доходу». До балансу національної економічної системи слід віднести і такий, який розробляється за останні роки міжгалузевий баланс виробництва та розподілу продукції, що містить детальну характеристику виробничо-господарських зв'язків, обумовлених рівнем розвитку продуктивних сил, і у якійсь мірі перекриває своїми даними деякі показники інших балансів й інше.

Таким чином, у системі планування у принципі існує інструмент, який покликаний забезпечити підхід до економіки як до єдиної складної системи управління. Це баланс національної економічної системи. Документи цього балансу відображають накопичений емпіричний (практичний) досвід. У них надається характеристика усіх основних сторін, які важливо бачити при системі планування, яка складалася у нашій країні протягом років та діє у наш час.

Література

1. Ткаченко С. А. Господарська модифікація, останні запити до балансу національної економічної системи як до механізму аналізу і оцінки та планування вітчизняної економіки / С. А. Ткаченко, О. М. Потішняк // Економіка. Фінанси. Право : щомісячний інформаційно-аналітичний наукометричний журнал. – 2018. – № 12/1. – С. 4–6.

ЯРЕМЕНКО О. Ф., БАБІЙ І. В.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Україна на сьогодні потребує розв'язання низки проблем щодо формування, нарощення та раціонального використання потенціалу сталого розвитку, усвідомлення яких на загальнодержавному і регіональному рівнях має пріоритетне значення для забезпечення високого рівня економічної безпеки і збалансованого розвитку.

Нині відбувається зміна парадигм функціонування соціально-економічних систем, домінуючого значення набуває забезпечення стійкості розвитку. В основі провідної методологічної парадигми формування сталого розвитку системи лежить ряд концепцій: власне, системний підхід, який базується на виділенні та дослідженні структури систем, що «диктується складним характером сучасного світу, де взаємні зв'язки між окремими компонентами часто є важливішими, ніж самі компоненти» [6, с. 111], загальної теорії розвитку багатокомпонентних систем, що є найбільш адекватними реальним соціально-економічним і еколого-економічним процесам, які відбуваються; базові положення системно-комплексного і ресурсно-функціонального підходів до реалізації функцій управління формуванням та нарощенням стратегічного потенціалу сталого розвитку системи; принципи об'єктно-цільового підходу, які використано для формалізації різного роду механізмів і у мов забезпечення результативності їх дії (національним, регіональним, макрорівень). На увагу заслуговує також версія стратегічного підходу в економічній науці, запропонована Я. Корнаї, яку він називає «системною парадигмою» [4.]. Спираючись на неї, можемо виділити ряд напрямів, досліджуючи які, можемо виявити елементи (тетраedr) стійкого розвитку економічних систем:

– «вертикальний» (А. Татаркін, А. Скопін, Г. Клейнер та ін.), розглядає стійкість економічної системи з позиції окремих елементів ієрархічної структури, що описує забезпечення формування та розвитку системи на мікроекономічному і регіональному рівнях (стійкий розвиток держави детермінований стійкістю розвитку регіонів, окремих територій та окремих суб'єктів господарювання);

– «горизонтальний» – акцентується увага на функціональній структурі стійкості системи: стійкість розвитку, потенціалу системи, стійкість галузевого / регіонального розвитку та потенціалу, стійкість розвитку, потенціалу мікросистеми, об'єктний, середовищний, процесний, проектний;

– «зовнішньоекономічний» (С. Загашвілі, Н. Гусаков, А. Оболенський та ін.) визначає стійкість та захищеність інтересів суб'єктів на макро- та мікрорівнях, збереження і розвиток економічного потенціалу;

– «моністичний» (А. Сантос, Л. Косалс та ін.) який характеризує, найважливіші пріоритети забезпечення стійкості системи, що пов'язані з вирішенням проблем на різних рівнях і їх системних елементах.

Наведені характеристики досліджень стійкого розвитку системи базуються на методології системного аналізу, що припускає вирішення ряду завдань, серед яких: виявлення елементів, з яких складається суспільна система, визначення системоутворюючих принципів, встановлення «вузьких місць» у розвитку тощо.

Враховуючи те, що парадигма відносно замкнута система понять, принципів, методів, за допомогою якої відображається специфіка даного класу об'єктів і вирішуються відповідні завдання, а в широкому сенсі розглядається як модель постановки та дослідження проблеми, прийнята як зразок та домінує протягом деякого історичного періоду [3], у даному контексті можемо виокремити декілька головних напрямків, навколо яких повинні концентруватися дослідження системи щодо забезпечення стійкого розвитку, а саме: встановлення можливостей системи (визначення реалістичності завдань та їх відповідності наявним ресурсам); врахування та встановлення особливостей зв'язків між елементами системи, визначення причинно-наслідкових зв'язків; встановлення обмежень, загроз та небезпек у забезпеченні розвитку системи; визначення реалізації можливостей системи, виходячи із закономірностей її розвитку, цільових орієнтирів та виявлених обмежень. Охоплюючи зазначені напрями, отримаємо основу (площину розвитку) тетраедра стійкості розвитку системи, а саме: потенціал, безпеку та конкурентоспроможність.

Засновник сучасної теорії синергетики І. Пригожин [7.], вважаючи, що революційний переворот у науці зумовлений переходом від жорсткого детермінізму явищ і процесів до акцентування уваги на нестабільності їх існування, оскільки нестабільність економічного середовища в певному сенсі замінює детермінізм (спрощено – взаємозв'язок).

Економічною наукою сама категорія «стійкість» була запозичена в теорії систем, тоді як економічні об'єкти почали розглядатись як складні і різнобічні економічні системи. В системному аналізі та синтезі стійкість використовується в комплексі інтегральних характеристик складного об'єкта, що відображають його взаємозв'язок із середовищем, внутрішню структуру та поведінку, і являється однією з якостей першого порядку будь-якої системи. В загальному розумінні стійкість – це спроможність системи зберігати деякі її властивості щодо збурень або невизначеності деяких параметрів самої системи чи зовнішнього середовища. Стійкість у взаємозв'язку з іншими першочерговими якостями системи, а саме з надійністю, керованістю, самоорганізацією забезпечують їй живучість, тобто відносно довготривалий період існування системи, протягом якого вона виконує основні призначення її функції, прагнучи досягнути запланованих цілей, а також сприяють її ефективності, що в кінцевому випадку формує її безпеку [5, с. 119], дієвість, яка визначається через ефективність функціонування. Таким чином, встановлення стійкості системи повинно включати два головних елементи: специфічність об'єкта (його якісну характеристику, сучасний стан і можливості) та специфічність часового відрізка (термін, який дозволяє встановити зміни системи якісні і кількісні).

Час характеризує також і розвиток системи, оскільки виявляє спрямованість розвитку, який може розглядатися як позитивний, негативний, стагнаційний.

«Розвиток» за філософським енциклопедичним словником — це незворотна, спрямована закономірна зміна матеріальних та індивідуальних об'єктів. Як результат розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу або структури. Позитивний розвиток супроводжується як зростанням самої системи, так і переходом її на новий, більш ефективний якісний рівень. Результатом негативного розвитку є зменшення значень якості параметрів системи та підвищення їх взаємної невідповідності, що знижує її саморегуляторну можливість. Стагнаційний розвиток — це послідовна зміна сталих станів системи, кожний з яких є гіршим порівняно з попереднім. Загалом, цільова функція розвитку економічної системи є складною сукупністю завдань, які можна групувати за різними критеріями та ознаками — просторовими, суб'єктивними, часовими.

Наукова література визначає три виміри стійкого розвитку, що називають потрійним практичним результатом: економічний, екологічний, і соціальний. Кожний елемент має рівнозначні можливості впливу на результат. Це стає очевидним, коли кожен компонент досліджується індивідуально.

Економічний підхід: максимізувати дохід, підтримуючи постійний або збільшуючи запасний капітал [8, с. 43]. Саме економічний підхід є базисом концепції сталого розвитку. З екологічного погляду сталий розвиток повинен забезпечувати стабільність біологічних і фізичних систем. Особливе значення має життєздатність локальних екосистем, від яких залежить глобальна стабільність усієї біосфери в цілому. Більше того, поняття природних систем і ареалів мешкання можна розуміти широко, включаючи в них створене людиною середовище, таке, наприклад, як міста [1, с. 126].

Основна мета сталого соціального розвитку — підвищення рівня і якості життя людства. Особлива роль відводиться збереженню соціальної і культурної стабільності, зокрема скороченню кількості військових конфліктів, а також справедливому розділенню між людьми ресурсів, які є загальною спадщиною людства.

Досліджуючи перспективи і проблеми довготривалого соціального еколого-безпечного розвитку Гірусов та Платонов визначили шість аспектів терміна «сталий розвиток»: політико-правовий, економічний, екологічний, соціальний, міжнародний та інформативний []

Запропонована парадигма та концептуальні підходи забезпечення стійкості економічних систем спрямовані на дослідження архітектури економічних систем та як результат їх стійкий розвиток.

Література

1. Гизатуллин Х. Н. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма / Х. Н. Гизатуллин, В. А. Троцкий // *Общественные науки и современность*. – 1998. – № 5. – С. 124–130.
2. Деркач М. І. Концепт сталого розвитку як домінантна ідеологія людської цивілізації у XXI ст. / М. І. Деркач // *Вісник Дніпропетровського університету*. – 2009. – Вип. 3/1. – С. 185–191
3. Егорова Т. А. Организация производства на предприятиях машиностроения / Т. А. Егорова. – СПб. : Питер, 2002. – 304 с.
4. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – Київ : НІСД, 2009. – 336 с.
5. Заровна К. М. Семантичний аналіз сутності економічної стійкості підприємства / К. М. Заровна // *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. – 2014. – Т. 19, вип. 2/3. – С. 119–123.
6. Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи ; под ред. Д. М. Гвишиани. – М. : Прогресс, 1985. – 312 с.
7. Prigogine I. The philosophy of instability / I. Prigogine // *Futures*. – August. – 1989. – P. 397.
8. Rogers Peter P. An introduction to sustainable development / Peter P. Rogers Kazi F. Jalal, John A. Boyd. – London : Glen Educational Foundation, 2008. – P. 42–47.

КУЛЬКО-ЛАБИНЦЕВА І. В.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ВИРОБНИЧА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Процес глобалізації спонукає до підвищення конкурентоспроможності країни за рахунок розвитку потенціалу регіонів, який безпосередньо спирається на підвищення виробничих потужностей підприємств. Саме промисловий потенціал регіонів, і становить основу національної економічної безпеки. Але на заваді формування стійкої до зовнішніх та внутрішніх загроз національної економічної безпеки стає аграрне спрямування економіки більшості регіонів. Сучасний стан національної економіки характеризується труднощами переходу до постіндустріального суспільства, низьким рівнем технологічного укладу. Задля підвищення рівня технологічного укладу необхідно приділяти особливу увагу розвитку саме промислового потенціалу країни, що позитивно вплине на розвиток її економічної безпеки.

Питанню економічної безпеки держави приділяють особливу увагу наступні вітчизняні науковці: О. Бондаренко, З. Варналій, О. Вишнеvsька, В. Гесць, Н. Гук, Ю. Лисенко, В. Кириленко, О. Полушкін, В. Пономаренко, Т. Стройко, А. Сухорукова. У своїх працях вони підкреслюють важливість управління виробничою безпекою як на регіональному, так і на державному рівні. Через призму тлумачення категорії «виробнича безпека», виділяють найвагомiші загрози виробничого характеру для економічної безпеки держави.

За Вишнеvsькою О.В., економічна безпека – стан, що характеризується захищеністю від зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів суб'єктів господарювання. При такому стані реалізуються статутні цілі діяльності підприємств та їх об'єднань, та їх основні господарські інтереси. Також автор визначає економічну безпеку, як стан національної економіки, при якому зберігається стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз у довгостроковому періоді, забезпечується висока конкурентоспроможність національної економіки, та її стаке зростання [2, с. 9].

Криленко В.І. розглядає економічну безпеку з точки зору стійкості розвитку, інтересів учасників, незалежності. Визначає, що економічна безпека держави, як економічна категорія покликана об'єднати відносини і заходи щодо забезпечення гарантування економічного суверенітету, підвищення добробуту, економічного та соціального зростання в умовах міжнародної економічної взаємозалежності [3, с. 119]. Отже, можемо зробити висновок, що економічна безпека – стан економіки країни, за якого суб'єкти господарювання усіх рівнів є захищеними від загроз, дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх факторів, за умов повноцінної реалізації стратегічних, статутних цілей розвитку як виробничої, так і соціальної інфраструктури.

Основною з ланок забезпечення економічної безпеки регіону, як складової частини економічної системи держави є економічна безпека підприємства, що спирається на його ефективне функціонування [1, с. 55]. Ефективне функціонування будь-якого підприємства не можливе без повноцінного забезпечення його необхідними ресурсами, у тому числі інвестиційними, та повноцінного забезпечення виробничого процесу. З цього випливає необхідність вивчення поняття «виробнича безпека», як складової економічної безпеки країни.

Так, на думку Сухорукова А.І., виробнича безпека – це стан виробництва країни, за якого максимально ефективно використовуються наявні виробничі потужності як на регіональному, так і на державному рівнях, здійснюється їх модернізація, відтворення, зростає рівень інновацій у виробництві, тим самим, підвищуючи рівень конкурентоспроможності економіки [4, с. 220–229]. Отже, можна дійти ви-

сновку, що виробнича безпека – це такий стан виробничих потужностей регіону, та держави в цілому, за якого забезпечується розширене відтворення економіки, та її сталий розвиток.

При аналізі виробничої безпеки, як складової економічної безпеки країни варто аналізувати вплив факторів із різним вектором впливу. Тобто ті, що сприяють, перешкоджають забезпеченню виробничої безпеки. Варто приділяти увагу своєчасності регулювання впливу чинників безпеки, недопущенню зміни їх станів, набуття ними дестабілізуючих властивостей, високого ступеня невизначеності, тобто можливостям виникнення загроз економічної безпеки на всіх її рівнях. Але, без досконалого правового регулювання економічної безпеки усіх рівнів сьогодні неможливо досягти сталого економічного розвитку у державі. Так, якщо мова йде про національний рівень економічної безпеки та регіональний – вони розглядаються як окремі законодавчо врегульовані одиниці. Тобто, виробнича безпека може розглядатись як чинник регіональної економічної безпеки та національної економічної безпеки окремо. Деякі науковці виробничу безпеку прирівнюють, до економічної безпеки підприємства і у деяких аспектах мають рацію, оскільки без повноцінного, ефективного функціонування виробничих потужностей, неможливим стає економічне зростання підприємства.

В управлінні виробничою безпекою на всіх її рівнях, важливим є запровадження системного підходу, що дозволить сформувати розгалужену, але гнучку організаційну структуру, яка об'єднає потреби економічної безпеки на державному та регіональному рівнях. Варто об'єднати потреби, ризики, загрози виробничого комплексу на регіональному та державному рівнях задля забезпечення сталого розвитку, укріплення виробничої безпеки. Довгострокова державна політика стратегічного розвитку промисловості сприятиме цьому.

Література

1. Бондаревська О. М. Економічна система регіонів, у системі економічної системи держави / О. М. Бондаревська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Одеса, 2017. – № 2. – С. 54–57.
2. Вишнеvsька О. В. Економічна безпека: словник термінів / О. В. Вишнеvsька, О. М. Зуб, Т. В. Стройко, І. О. Мельник. – Миколаїв : МНАУ, 2015. – 18 с.
3. Криленко В. І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В. І. Криленко // Ефективна економіка : зб. наук. пр. – Дніпро. – 2013. – № 2. – С. 118–122.
4. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – Київ : НІСД, 2012. – 368 с.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ВИБІР КРАЇНИ

В останні десятиріччя інтерес до питань інституціональної економіки значно підвищився, але мало уваги приділяється питанням інституціональної конкуренції. Конкуренцію як загальне явище досліджують багато відомих представників економічної науки такі, як: І. Ансофф, М. Портер, А. Сміт, Д. Рікардо серед сучасних дослідників це: О. Кузьмін, Л. Васильєва, М. Сорока, Н. Багашова, В. Колдовський, В. Філіппов, Л. Шевчук, А. Колодійчук, Г. Рачинська, Л. Лісовська, М. Пивоваров, А. Тельнов, В. Гончарук та ін. У всіх роботах детально приділено увагу конкуренції як загального явища, але недостатньо розглянуто таке поняття як «інституціональна конкуренція», дослідження його може надати поштовх до пошуку інноваційних підходів розвитку країни в процесі глобалізації.

Сам термін «інституціоналізація» передбачає побудову між суб'єктами регіональної економіки стійких і впорядкованих відносин, які дозволяють ініціювати, забезпечувати ресурсами, поширювати і оцінювати відтворювальні процеси. Інституційні чинники в організації процесу взаємодії збалансованого розвитку і стратегічних цілей економічного зростання набувають особливої значущості. Головна мета їх сконцентрувати правила гри у напрямку досягнення мети та цілей та відтворення спонукального процесу до інноваційних пошуків розвитку.

Інституційний вибір – доволі не просте явище, воно призводить до зміни формальних та неформальних правил та способів, а також ефективності дотримання чи спонукання до їх дотримання коли має бути обраним один варіант з багатьох потенційно можливих. Визначення «інституційного вибору» практично ототожнюється з визначенням «інституційних інноваційних процесів», так як не існує жодного економічного питання чи проблеми, які можливо було б вирішити одним єдиним способом чи методом здійснивши відповідні процеси чи дотримавшись чітко визначених правил.

Поява нових інститутів в економічній системі будь-якої держави може призвести до запровадження нових конкурентоздатних структур через які можливо запроваджувати інноваційні механізми розвитку в країні, а також може призвести до конкуренції раніше створених інституцій. Конкуренція дає можливість відкривати нові можливості та шляхи до саморозвитку суспільства в цілому.

Технічні інновації, які при ортодоксальних марксистських підходах вважались головним «мотором» розвитку суспільства в рамках інституціональної парадигми розглядаються як результат інституціо-

нальних інновацій, які поширюють пропозиції щодо нових технологій та створюють умови щодо їх використання.

Головним теоретичним принципом нового підходу, який запропонований Ф. Хайеком, є теза щодо конкуренції як головного змісту економічної історії [1, с. 7]. Це вбачається у двох аспектах – конкуренції інститутів (правилах гри), та конкуренції економічних систем їх інституціональних норм. В процесі конкурентного відбору взаємодіють та конкурують багато норм та систем частина з яких є субстиціональними по відношенню одна до одної. В цьому випадку йде відбір тих інститутів та конкурентних економічних систем, які є найбільш діючими та ефективними.

Інституціональну конкуренцію можна вважати екстенсивним шляхом соціально-економічного розвитку, за рахунок її векторного напрямлення на збагачення ресурсів які є в наявності однієї інституціональної системи, але саме конкуренція вимагає від них мобілізувати свої можливості щодо підвищення ефективності використовувати ці ресурси в рамках різних економічних систем.

Таким чином, об'єктивна ціль інституціональної конкуренції – це розширення сфери дії окремих видів «правил гри». Ці правила гри можуть бути як формальні (зміни яких в багатьох випадках потребують значну частину затрат ресурсів, що обмежує інституціональний вибір), та неформальні які відбуваються поступово від одного випадку до іншого який зумовлений відповідними обставинами. Економічні зміни формальних правил можуть відбуватися і доволі швидко, якщо існуючі інститути вже не виправдовують сучасні досягнення розвитку в економіці, або частково нейтралізовані (як це відбувається зараз під час військового конфлікту) і це вже само по собі визначає конкурентний вибір такого інституту який запроваджує інноваційні механізми та процеси.

Важливу роль при зміні правил гри належить інститутам які впливають на економічну політику в державі. Так як це відображається на суб'єктивному уявленні про країну в світовому глобалізаційному просторі, то має бути рішення інституцій не в короткострокову векторі, а з урахуванням довгострокових векторів розвитку.

Література

1. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – М., 1989. – № 12. – С. 5–14.

СУЧАСНА МІГРАЦІЯ УКРАЇНЦІВ ДО ПОЛЬЩІ ЯК ВИКЛИК ВІТЧИЗНЯНІЙ СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЛЕННЯ

Масштаби і склад сучасних міграційних потоків з України до Польщі обумовлюють виникнення низки викликів для обох країн. Відповіді на них необхідно шукати і на національному, і на міждержавному рівні, шляхом взаємовигідного співробітництва.

Оскільки обидві держави зацікавлені в організованій та безпечній міграції, позитивні результати можна очікувати від спільного контролю за посередництвом у міжнародному працевлаштуванні, взаємодії служб зайнятості суміжних територій у працевлаштуванні українських працівників у Польщі [1]. Варто координувати інформування мігрантів про необхідність участі у системі соціального страхування, активізувати досягнення міждержавних домовленостей та їх реалізацію. У співпраці необхідно вирішувати питання задоволення освітніх і культурних потреб українців у сусідній державі. Проведення двосторонніх польсько-українських наукових досліджень міграції між Україною і Польщею сприятиме прийняттю адекватних управлінських рішень.

В умовах масового виїзду українців до Польщі перед Українською державою постає принаймні два основних завдання. По-перше, зберегти за можливості циркулярну модель міграції в надії на еventуальне повернення мігрантів на Батьківщину. По-друге, забезпечити легальне працевлаштування українських мігрантів у Польщі, недискримінацію та дотримання їхніх прав, протидіяти зловживанням при працевлаштуванні. В умовах проведення в Україні пенсійної реформи, згідно з якою тривалість страхового стажу, необхідного для набуття права на пенсію збільшено до 25 років, вкрай актуальним стає зарахування до нього періодів роботи за кордоном, тобто, набуття та реалізація мігрантами відповідних прав [2].

Передумовою для постановки та вирішення цих питань є посилення увагу української влади та громадськості до міграційних проблем, які наразі політичному дискурсі практично відсутні. Вони закономірно виглядають менш значущими у порівнянні з питаннями війни і миру, падіння рівня життя населення, корупції тощо. Разом з тим, з точки зору стратегічної, враховуючи несприятливу демографічну ситуацію, стрімке старіння населення і невідворотний у недалекому майбутньому дефіцит робочої сили, нехтувати ними не можна.

Важливим є законодавче оформлення міграційної політики, чітке визначення її цілей та інструментів, а головне, – імплементація прий-

нятих політичних рішень та законодавчих норм. Удосконалення вимагає інституційне забезпечення регулювання міграції, суттєве посилення ролі Міністерства соціальної політики України, створення в його структурі спеціальних підрозділів, а також координація діяльності у відповідній сфері різних міністерств та відомств, місцевої влади. З цією метою варто створити постійно діючу міжвідомчу комісію з питань міграційної політики, відновити діяльність ради з питань трудової міграції при Міністерстві соціальної політики, до складу якої залучити як працівників органів виконавчої влади, так і представників мігрантських організацій, експертів.

Необхідно враховувати зростаючу роль української діаспори в Польщі, яка останніми роками кількісно збільшилася, збагатилася за рахунок прибуття освічених і активних мігрантів, організаційно зміцніла завдяки виникненню нових українських організацій, спектр діяльності яких розширився від переважно освітньої і культурної до консультативної, правозахисної, профспілкової. При цьому необхідно зважати на формування у деяких мігрантів подвійної ідентичності, що часом закріплюється подвійним громадянством, та поширення транснаціональних практик їх життєдіяльності [3].

Найкращою міграційною політикою є, як відомо, успішна соціальна та економічна політика. Без покращання економічної ситуації та підвищення рівня життя людей протидіяти впливу населення за кордон неможливо. Попри це у рамках нинішніх можливостей держава має шукати відповіді на виклики міграції. З цією метою видається доцільним:

1. Кабінету Міністрів України створити постійно діючу міжвідомчу комісію з повноваженнями моніторингу міграційної ситуації, спричинених нею ризиків, оцінки міграційного законодавства та адміністративної практики, розробки перспективних напрямів удосконалення міграційної політики України, координації зусиль різних органів влади та самоврядування з її реалізації.

2. Міністерству соціальної політики України:

– створити у структурі міністерства підрозділ, відповідальний за розробку та реалізацію державної політики у сфері трудової міграції;

– посилити контроль за посередниками, що займаються працевлаштуванням українців за кордоном, інформувати трудових мігрантів про агенції, що допустилися порушень;

– запровадити систематичну роботу з консультування трудових мігрантів щодо їхніх прав і обов'язків, небезпек нелегального працевлаштування, реалізації права на пенсію тощо;

– розглянути можливість створення спеціалізованих консультативних пунктів для потенційних мігрантів, «мігрантів-поверненців» при службах зайнятості в Україні;

– розвивати співпрацю служб зайнятості із службами зайнятості зарубіжних держав щодо організованої тимчасової міграції громадян на роботу за кордон;

– активізувати роботу з укладання та реалізації міждержавних домовленостей щодо працевлаштування громадян України за кордоном, пенсійного забезпечення мігрантів, трансферту зароблених за межами держави соціальних прав в Україну;

– спростити та пропагувати систему добровільного пенсійного страхування мігрантів.

3. Міністерству закордонних справ України:

– посилити дипломатичні та консульські установи України в Польщі з тим, щоб забезпечити їх здатність надавати необхідні послуги їй у разі потреби допомоги численним мігрантам;

– практикувати виїзне консульське обслуговування, розвивати інститут почесних консулів, використовувати для надання певних послуг можливості української діаспори;

– забезпечити зворотній зв'язок між українськими дипломатами та мігрантами, оперативне реагування на їх проблеми, створити при посольстві дорадчий орган, до роботи якого залучити активістів української громади в Польщі;

– значно посилити державну підтримку українських національно-культурних товариств у Польщі, сприяти самоорганізації мігрантів, забезпечити прозорі конкурсні процедури розподілу коштів, що виділяються з Державного бюджету України на підтримку організацій діаспори, детальне інформування про можливості такої підтримки.

4. Міністерству освіти та науки України підтримувати і розвивати українське шкільництво в діаспорі, активно використовувати дистанційне навчання, інформувати та пропагувати його можливості, забезпечувати дистанційну освіту технічно та методично.

5. Органам місцевого самоврядування розробити, передусім в регіонах, звідки відбувається наймасовіша міграція, програми сприяння повернення та реінтеграції мігрантів з фокусом на вразливі категорії осіб, передбачити комплекс заходів, спрямованих на заохочення створення мігрантами нових робочих місць з використанням зароблених за кордоном коштів.

Література

1. Chmielewska I., Dobroczeek G., Puzyrkiewicz J. A new wave of Ukrainian migration to Poland. – <https://financialobserver.eu/poland/a-new-wave-of-ukrainian-migration-to-poland>

2. Ukrainian immigrants are powering Poland's economy: <https://www.economist.com/news/europe/21725707-now-poles-worry-visa-free-travel-may-lure-them-rest-eu-ukrainian-immigrants-are>

3. Петренко Л. Напади на українців у Польщі. Як національність стає яблуком розбрату між українцями та поляками [Електронний ресурс] / Л. Петренко. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/198652>

КУЧЕРОВА Г. Ю.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ ЧАСОВИМИ РЯДАМИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ОН-ЛАЙН АКТИВНІСТЮ СУСПІЛЬСТВА

Інформаційний простір он-лайн середовища розвивається в умовах не обмеженого запиту суспільства до актуальних макроекономічних інструментів. На цьому етапі розвитку України часові ряди макроекономічних інструментів виступають індикаторами соціально-економічного стану держави та його перспективних змін. Тому до них проявляється зацікавленість суспільства за допомогою доступних пошукових систем [4]. За принципом взаємовпливу попиту та пропозиції, зростання інтересу до окремих макроекономічних інструментів призводить до зростання кількості запитів до них з метою придбання, що продукує відповідне зростання їх цін на ринках, і, тим самим, знову ж таки, обумовлює зростання популярності серед суспільства. Таким чином, взаємозалежність часових рядів макроекономічних інструментів і он-лайн запитів до них циклічна із оберненим зв'язком.

Зазначене підтверджують результати дослідження взаємозалежності запитів соціальних мереж та курсу біткоіна [1], де автором доведено позитивний вплив зростання популярності біткоіна на зростання кількості пошукових запитів. Також, в роботі [2] підтверджено необхідність врахування даних соціальних мереж при прогнозуванні часових рядів біткоіна на основі вагомості кореляції, наявності самоподібності та мультифрактальних властивостей рядів.

Метою нашого дослідження є аналіз залежності курсу валют від частоти їх запитів за даними Google trends. Наразі курс валют виступає чи не найпріоритетнішим інструментом як на рівні держави, так і для пересічного громадянина. Вплив цінних коливань валюти на сьогодні відчуває кожен суб'єкт господарювання та суспільства, тому дане дослідження є актуальним для кожного з нас. Отже, об'єктом дослідження виступають часовий ряд частота запитів курсу валют за даними Google trends та безпосередньо часовий ряд курсу досліджуваної валюти. Предметом дослідження виступають методи кореляційного та фрактального аналізів. Показники кореляції дадуть змогу визна-

чити характер та щільність зв'язку між рядами динаміки, а фрактальний аналіз – визначити міру випадковості або персистентності (наявності довготривалої пам'яті) ряду. Вхідними даними виступають часові ряди запитів в Google trends: «долар» та курсу долара за 2018 р. та три місяці 2019 р.

Таким чином, основні етапи дослідження виглядають наступним чином:

1) досліджуємо кореляцію рядів динаміки. Зауважимо, у роботі [2] доведено доцільність використання медіани замість математичного очікування у формулі коефіцієнта кореляції з метою мінімізації його чутливості до сильних викидів ряду динаміки:

$$r_{median} = \frac{\text{Median}[(x - \text{Median}[x]) (y - \text{Median}[y])]}{\sqrt{\text{Median}[(x - \text{Median}[x])^2] \text{Median}[(y - \text{Median}[y])^2]}}$$

2) визначаємо показник Херста [3]. Для цього визначимо се-

реднє значення часового ряду $\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$, де n – довжина часового ряду;

3) визначаємо розмах відхилень X . Знайдемо накопичені відхилення: $x_{\tau,t} = \sum_{i=1}^t (x_i - \bar{x})$, де $\tau = 3, 4, \dots, n$, тоді нормований розмах:

$$R_{\tau} = \max_{1 \leq t \leq \tau} x_{\tau,t} - \min_{1 \leq t \leq \tau} x_{\tau,t};$$

4) розрахуємо середньоквадратичне відхилення $S_{\tau} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{\tau} (x_i - \bar{x})^2}{\tau}}$.

Далі знаходимо показник R/S та його логарифм, а також логарифмуємо n ; будуємо R/S – траєкторію – графік залежності $\ln(R/S)$ від періоду $\ln(N)$; запишемо рівняння лінійної регресії, де коефіцієнт при незалежній змінній i є показником Херста.

За результатами розрахунків дійшли наступних висновків.

За даними рис. 1 видно, що у переважній більшості періодів коефіцієнт кореляції демонструє як обернену, так і пряму залежність часових рядів, тобто існує тісний зв'язок між частотою запитів долара у пошукових системах та його курсом.

Отже, показник Херста становить 0,6698, він тісно пов'язаний з фрактальною розмірністю D наступним співвідношенням:

$$D = 2 - H = 2 - 0,6698 = 1,33.$$

Зазначене підтверджує персистентність досліджуваного часового ряду, спостерігається наявність тренду.

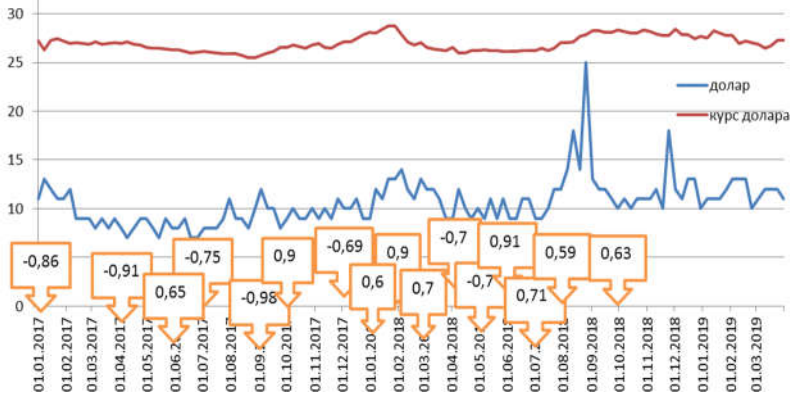


Рис. 1. Часові ряди частоти запитів «долар» у Google trends та курс долара до гривні, їх місячні коефіцієнти кореляції*
*розраховано автором

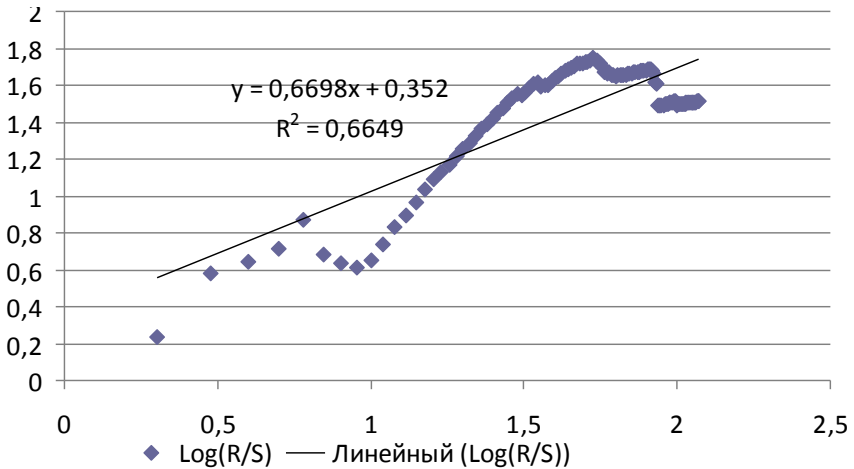


Рис. 2. R/S – траєкторія частоти запитів «долар»

Література

1. Garcia D, Tessone CJ, Mavrodiev P, Perony N, “The digital traces of bubbles: feedback cycles between socio-economic signals in the

Bitcoin economy”, J. R. Soc. Interface 11, 2014. Electronic copy available at: <http://dx.doi.org/10.1098/rsif.2014.0623>

2. Анализ взаимозависимости временных рядов биткоина и активности сообществ в социальных сетях / Л. Кириченко, Т. Радиилова, В. Буллах, В. Чакрян // International Journal INFORMATION TECHNOLOGIES & KNOWLEDGE. – 2018. – Vol. 12. – № 1. – С. 43–55.

3. Найман Э. Расчет показателя Херста с целью выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков и макроэкономических показателей [Электронный ресурс] / Э. Найман. – Режим доступа: http://wealth-lab.net/Data/Sites/1/SharedFiles/doc/forindicators/articles/04_erik_naiman_herst.pdf

4. Кучерова Г. Ю. Моделювання ринкової активності агентів фінансового ринку в межах їх соціально-економічного партнерства в інформаційному просторі / Г. Ю. Кучерова, А. В. Діденко // Ефективна економіка. – 2017. – № 9.

Секція 7.

Економічна безпека суб'єктів господарювання

ЗІНЧЕНКО О. А.

Криворізький національний університет

ЗІНЧЕНКО Д. С.

Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського

СОФІЛКАНИЧ Ю. В.

Криворізький національний університет

ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В АСПЕКТІ ЙОГО ЛІКВІДНОСТІ

Найважливішими фінансовими чинниками, що формують загальний рівень економічної безпеки підприємства є значення базових показників оцінки фінансового стану підприємства, зокрема ліквідності. При цьому важливим питанням в межах ресурсно-функціональної стратегії управління економічною безпекою постає питання досягнення оптимального рівня даних показників. Серед науковців питання щодо визначення імперативного поняття при формуванні концепції управління економічною (та/або фінансово-економічною) безпекою постає наразі як найбільш дискусійне та неоднозначне. Виходячи з цього, управління та оцінка цієї категорії трактується різними науковцями з різних позицій.

Найбільш адаптованими до умов глобалізації діяльності вітчизняних підприємств є такі підходи оцінки економічної безпеки підприємств як: ресурсно-функціональний, процесний, конкурентний та стійкісний. Слід відзначити, що проведені нами дослідження щодо антикризової стратегії вітчизняних підприємств, які спрямовані на досягнення стабільної економічної (та/або фінансово-економічної) безпеки підприємства показали, що така стратегія повинна мати комплексний характер (див. рис. 1). Крім того, в сучасних умовах формування інформаційного суспільства, така стратегія буде доповненою також інформаційною підсистемою.

Лише симбіоз і комплексне використання всіх відображених на рис. 1 підсистем є ефективним в контексті даної стратегії слід акцентувати увагу на таких її підсистемах як інформаційна та ресурсно-функціональна.

Необхідність і роль інформаційної підсистеми в сучасних умовах не викликає сумніву. В інформаційному суспільстві оперативність, точність та якість управління інформаційними активами сприяє досягненню не меншого ефекту, ніж якісне управління ресурсами та функціями всіх структур підприємств.

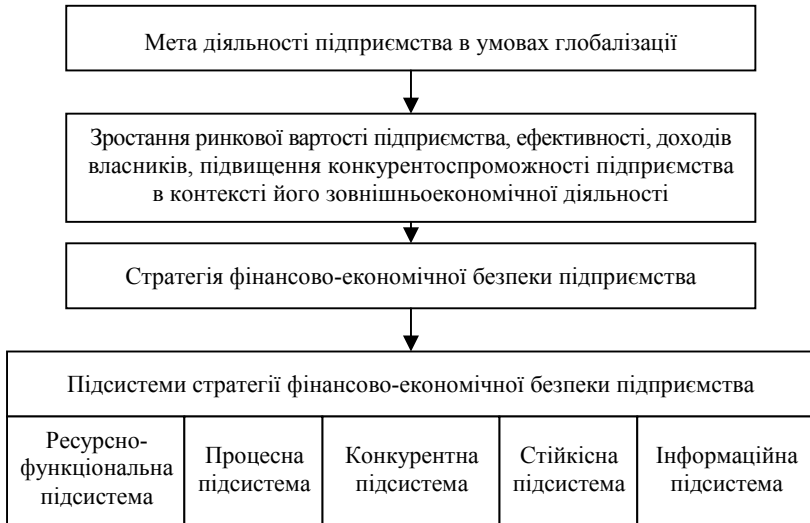


Рис. 1. Концепція фінансово-економічної стратегії підприємства

Таким чином, наразі інформаційна підсистема стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства має не менше значення ніж ресурсно-функціональна. При цьому для забезпечення безперервної діяльності в межах ресурсно-функціональної стратегії слід виокремити елемент управління ліквідністю підприємства.

Показники ліквідності є лише складовими інтегрованого показника фінансово-економічної безпеки підприємства, однак дуже важливі для формування його рівня, оскільки в сучасних умовах господарювання, особливо під час фінансової кризи, керівництву підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень, дуже важливо мати уяву про його реальний фінансовий стан. Одним з напрямків оцінки фінансового стану підприємства є аналіз ліквідності, в процесі якого активи підприємства порівнюються з пасивами. Аналіз ліквідності балансу є необхідним в умовах ринкових відносин через посилення конкурентної боротьби і необхідності визначення платоспроможності підприємства.

Аналіз ліквідності балансу дає досить повне уявлення про фінансовий стан підприємства з точки зору можливостей своєчасного здійснення ним розрахунків. Оцінювати ліквідність підприємства як складову інтегрального показника фінансово-економічної безпеки доцільно за загальновідомою методикою шляхом визначення співвідношення відповідних коефіцієнтів. За цією методикою, згідно якої усі

активи підприємства поділяють на чотири групи в залежності від рівня ліквідності: високоліквідні (грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції); швидколіквідні (готова продукція, товари, векселі одержані, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги та за розрахунками, інша поточна дебіторська заборгованість та інші оборотні активи; повільноліквідні (виробничі запаси, поточні біологічні активи та незавершене виробництво); важколіквідні (необоротні активи).

Пасиви за цією методикою загальноприйнято групувати так: найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість бюджету, за товари, роботи, послуги, інші короткострокові пасиви); короткострокові зобов'язання (короткострокові позикові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати); довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви); постійні пасиви (це власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів). При цьому доцільно відносити активи підприємства до різних груп на підставі критеріального показника, який відображає швидкість перетворення відповідних активів у грошові кошти та матиме для кожної групи активів відповідні нормативні значення.

Таким чином, виходячи з того, що оцінка фінансово-економічної безпеки є складною багатокомпонентною системою, дослідження такої її складової, як ліквідність, сприятиме вдосконаленню прийняття відповідних управлінських рішень.

МЕЛІХОВА Т. О.
Запорізький національний університет

ВАЖЛИВІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОБ'ЄКТІВ ОБЛІКУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Промислові підприємства діють в умовах ринкової економіки і є, як правило, складним, інженерно-технічним комплексом, який може виступати об'єктом зловмисних дій, рейдерства, гринмейлу, картингу, корпоративного шантажу та посягань недобросовісних конкурентів. Керівники підприємств є власниками комерційної інформації, інтелектуальної власності, несанкціоноване використання яких приховує в собі загрозу стабільності економічного стану промислового підприємства. Важливу роль при здійсненні фінансово-господарській діяльності підприємства відіграє налагодження інформаційної безпеки шляхом удосконалення обліково-аналітичного забезпечення для складання достовірної фінансової звітності. Зазначене зумовлено тим, що сприятливий

стан економічної безпеки окремих промислових підприємств, передусім, найбільших містоутворюючих, є фінансовим фундаментом національної безпеки в цілому.

На сьогодні не існує одностайного погляду на визначення дефініції «економічна безпека промислового підприємства», тому нами запропоновано її власне трактування – це забезпечення надійного захисту від зовнішніх та внутрішніх загроз, підтримка високого рівня економічної незалежності підприємства, запобігання збиткам, можливість прийняття рішень в умовах непередбачуваних змін навколишнього середовища, запобігання небажаним наслідкам та ефективне використання наявних на підприємстві ресурсів з метою підвищення рівня фінансового стану, а також забезпечення подальшого розвитку бізнесу для досягнення стратегічних цілей.

Облікову складову економічної безпеки нами поділено на піделементи відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку: необоротні активи, запаси, кошти, розрахунки та інші активи, власний капітал та забезпечення зобов'язань, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи і результати діяльності, витрати за елементами, витрати діяльності.

На сучасному етапі функції контролю здійснюють державна аудиторська служба та державна фіскальна служба, між ними розподілені функції перевірки за формою власності підприємств та установ, але на практиці, перевірки підлягають тільки окремі ділянки обліку. Зокрема, державна аудиторська служба України перевіряє діяльність бюджетних установ та державних підприємств. У разі виявлення помилок у веденні обліку, що пов'язано з перевитратами бюджетних коштів та їх нецільовим використанням, державна аудиторська служба України вводить фінансові санкції. Державна фіскальна служба перевіряє ділянки, пов'язані з нарахуванням та сплатою податків, а за виявлені при перевірці помилки стягуються фінансові санкції. Аудиторські фірми перевіряють промислові підприємства згідно з укладеними договорами, але фінансові санкції на підприємства не накладаються.

Основною причиною більшості порушень є низька якість внутрішнього контролю, а в деяких випадках навіть його відсутність. У більшості випадків служба економічної безпеки сформована із колишніх працівників внутрішніх справ, які не достатньо мірою володіють потрібними знаннями та вміннями щодо здійснення внутрішнього контролю. Звертає на себе увагу наявність законодавчих прогалин у цьому питанні, адже з боку держави не було зроблено жодного кроку для впровадження на рівні промислових підприємств єдиної методики для проведення внутрішнього контролю об'єктів обліку. Цією методикою достатньою мірою володіють фіскальні органи, державні

аудитори та сертифіковані аудитори. Якщо робота фіскальних органів та державної аудиторської служби пов'язана з пошуком недоліків у веденні обліку та складанні звітності з метою накладання фінансових санкцій за виявлені порушення, то сертифіковані аудитори залучаються власниками підприємств на комерційній основі для перевірки окремих об'єктів обліку та звітності з метою виявлення та подальшого самостійного усунення помилок для уникнення штрафних санкцій.

Оскільки тільки для акціонерних товариств перевірка фінансової звітності має обов'язковий та системний характер, створення служб економічної безпеки, які здійснюють постійну та систематичну перевірку господарської діяльності промислового підприємства, є досить актуальним питанням сьогодення.

За результатами проведення опитування працівників бухгалтерської служби підприємств, з метою виявлення ефективності різних видів внутрішнього контролю встановлено, що на сьогодні відсутні єдині законодавчі або науково-методичні підходи до проведення перевірки, тому проведення внутрішнього контролю об'єктів дозволяє своєчасно виявити помилки в обліку, що входить у систему економічної безпеки підприємства.

Систематичне проведення внутрішнього контролю належить до важливих функцій управління економічною безпекою промислового підприємства. Контрольна функція передбачає перевірку наявності зовнішніх та внутрішніх загроз, контроль за веденням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності промислового підприємства та забезпечення економічної безпеки об'єктів обліку. Оптимальне використання, контроль та управління фінансовими ресурсами, оперативне реагування на загрози для мінімізації або уникнення шкоди забезпечує служба економічної безпеки підприємства.

Методологія внутрішнього контролю об'єктів обліку включає: анкету, загальний план внутрішнього контролю, програму внутрішнього контролю, робочі документи внутрішнього контролера. Зазначені методики проведення перевірки надають змогу внутрішньому контролеру охопити всі первинні документи, дозволять дослідити правильність, своєчасність, законність відображення їх в обліку, вчасно виявити порушення, провести якісний внутрішній контроль та підвищити економічну безпеку промислового підприємства.

Отже, здійснення господарської діяльності промислового підприємства неможливе без виникнення небезпек та ризиків, саме тому особлива увага керівництва має бути скерована на запобігання таким загрозам, а також нівелювання їх наслідків. Для забезпечення економічної безпеки промислових підприємств необхідно використовувати якісні методики проведення внутрішнього контролю, які включають

наступні документи: анкету, загальний план, програму та робочі документи. Одним із підходів до забезпечення економічної безпеки промислового підприємства є забезпечення ефективного використання ресурсів та своєчасне проведення контрольних заходів, спрямованих на стабільну діяльність підприємства, нейтралізацію наслідків ризиків. Тому на службу економічної безпеки промислового підприємства покладено обов'язки внутрішнього контролю за всіма об'єктами обліку для своєчасного виявлення помилок та запобігання фінансовим санкціям, шахрайству, зловживанням службовим становищем посадових осіб.

Література

1. Меліхова Т. О. Економічна безпека підприємства: формування, контроль, ефективність : монографія / Т. О. Меліхова. – Херсон, Гельветика, 2018. – 632 с.
2. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями, внесені наказом Міністерства фінансів України від 9 грудня 2014 року № 1591) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua>.

NUSINOV V. Ya., MISHCHUK Ie. V.
Kryvyi Rih National University

GRAPHICAL REPRESENTATION OF THE ENTERPRISE ENVIRONMENT IN ECONOMIC SECURITY STUDIES

Apparently, a company's economic security is influenced by its external environment. This influence is expressed not only in the number of threats but also in adaptivity of economic security to the environment. If the balance inside the company is upset, even more so it concerns the external environment. So, to eliminate the omissions of the studied models consisting in presenting corresponding economic categories without connection with the external environment, we suggest considering several figures simultaneously. The external environment, in particular, is reasonable to be presented by a circle around the economic security pyramid. Visualization of the above is strongly exemplified by Figures 1. Laying no copyright claim to the Figures, let us adapt them for the purposes of our research. We suggest to interpret the center of the circle O as the resource (investment, financial, labour etc.) market, the center of the spherical solid O1 is interpreted as the general external environment of a company. Depending

on the angles α (processes of resources formation (use)) and β (the economic security adaptivity process), position of a company's economic security in the external environment can be as follows:

- with $45 < \alpha < 90$ – the triangle of the resource provision of economic security has acute angles, the point O will be in its middle;
- with $\alpha = 45$, the triangle of the resource provision of economic security has the right angle, the point O will be in the middle of the lateral side of the triangle;
- with $0 < \alpha < 45$ the triangle of the resource provision has the obtuse angle, the point O will be outside it;
- with $45 < \beta < 90$ – O1 will be on the pyramid altitude;
- with $\beta = 45$ – O1 will coincide with O;
- with $0 < \beta < 45$ O1 will be on the pyramid altitude extension beyond its base.

As there are any possible combinations of the angles α and β , there are various possible combinations of a company's economic security resistance in the external environment (see Fig. 1).

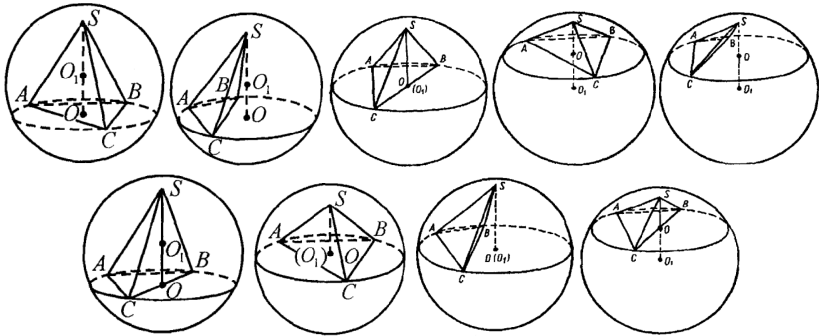


Fig. 1. Options of the company economic security position in the external environment

The internal environment of a company is represented by a spherical solid inscribed into the economic security pyramid.

Thus, to enhance the state of economic security and increase its level which are interpreted by us as the pyramid altitude and volume respectively, it is essential (without changing resource provision) to enhance corresponding business processes that is expressed by decreasing the angle at the pyramid vertex, increasing the angles between the lateral edges and the base edges and increasing the angles between the lateral faces and the base.

УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сталий розвиток вітчизняної економіки не можливий без надійного, стабільного, обґрунтованого енергозабезпечення. Україна належить до країн, що частково забезпечені власними традиційними паливно-енергетичними ресурсами, наслідком чого є необхідність значних обсягів їх імпорту. Частка імпорту в загальному постачанні первинної енергії в Україну за останні декілька років складала близько 38 %, що визначає її енергозалежність як середньоевропейську. Сприяє такій залежності не тільки відсутність достатнього обсягу власних енергоносіїв, але й їх неефективне використання. Проблема формування стратегії для забезпечення енергетичної безпеки підприємств пов'язана із посиленням енергетичної залежності України від інших країн, обмеженістю в енергетичних ресурсах, а також стрімким зростанням їх вартості. Це мотивує до пошуку нових методів та інструментів у визначенні шляхів зменшення обсягів використання паливно-енергетичних ресурсів, їх ефективного та раціонального споживання. Одним із нових напрямів у вирішенні даної проблеми є розробка методів та моделей щодо обґрунтованого вибору стратегії для забезпечення енергетичної безпеки підприємств з метою ефективного управління споживанням енергетичних ресурсів в довгостроковому періоді. Для забезпечення належного рівня енергетичної безпеки підприємству необхідно ефективно використовувати наявні паливно-енергетичні ресурси та намагатись запобігати та протидіяти існуючим небезпекам та загрозам або іншим непередбачуваним обставинам та дії дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх факторів впливу [1; 2]. Такий підхід вимагає посилення керованості даною системою, тобто належного рівня стратегічного управління. Стратегічне управління енергетичною безпекою можна представити у вигляді процесу управління стратегічним плануванням та розробленою стратегією забезпечення енергетичної безпеки з урахуванням взаємозв'язку внутрішнього середовища підприємства із зовнішнім та адаптації до їхніх змін для досягнення мети підприємства та захисту його від впливу загроз, ризиків і досягнення безпечного функціонування. Стратегія забезпечення енергетичної безпеки підприємства є ключовою функціональною стратегією, яка являє собою комплекс взаємозалежних заходів щодо вибору технології й організації виробництва продукції, що дозволяють забезпечити стійке

енергоефективне споживання енергоресурсів підприємством на основі комбінації запланованих дій і рішень по адаптації підприємства до нової ситуації й можливостям одержання енергоефективних переваг і до нових умов зниження його енергоефективних позицій. Без ретельно сформульованої стратегії діяльність підприємства втрачає зміст. [3] Ефективність управління енергетичною безпекою підприємства забезпечується повторюванням циклу PDCA (цикл Шухарта–Демінга). Він дозволяє удосконалювати систему управління енергетичною безпекою за умов виконання передбачених етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Цикл PDCA управління енергетичною безпекою підприємства	
Елемент циклу PDCA	Характеристика
Планування	Визначення цілей і завдань; збір інформації щодо енергобалансу підприємства; аналіз поточної інформації з енергоспоживання; планування заходів та формування програми з енергоефективності
Виконання	Проведення енергетичних обстежень; контролінг та моніторинг стану споживання енергоресурсів; оптимізація системи постачання енергоресурсів; реалізація заходів з енергоефективності
Перевірка	Аналіз режимів енергоспоживання; оцінка отриманих даних; оформлення звітів
Покращення	Корекція напряму діяльності; усунення недоліків; визначення кроків з підвищення ефективності енергоспоживання у майбутньому

Таким чином, узгодивши функції стратегізації управління енергетичною безпекою підприємства та циклу PDCA на першому етапі визначаються цілі забезпечення енергетичної безпеки підприємства, проводиться збір та аналіз необхідної інформації енергоспоживання підприємства [4]. Отримані дані є інформаційною базою для планування ефективних проектів з енергоефективності та формування програм енергозбереження на підприємстві. На етапі виконання проводяться організаційні та маловитратні заходи, метою яких є оптимізація системи споживання енергетичних ресурсів на підприємстві. Третій етап циклу PDCA передбачає узгодження отриманих результатів поставленим цілям, визначення ефективності від реалізації кожного конкретного проекту спрямованого на забезпечення енергетичної безпеки підприємства. Елемент циклу «Перевірка» спрямований на аналіз режимів енергоспоживання, оцінка одержаних результатів, а також складання відповідного звіту з енергообстеження та його оформлення. В результаті виконання заключного етапу циклу PDCA відбувається коригування дій щодо забезпечення енергетичної безпеки підприємства,

усуваються виявлені недоліки та вносяться відповідні зміни. Базуючись на методології циклу постійного поліпшення «Плануй – Впроваджує – Перевіряє – Дій» (Plan – Do – Check – Act (PDCA)), що передбачено Міжнародним стандартом ISO 50001:2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use, має місце проведення стратегічного енергетичного аналізу, метою якого є дослідження зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на енергетичну безпеку підприємства. Проведення енергетичного аудиту дасть змогу дослідити усі енергетичні та енергофінансові потоки підприємства, запропонувати економічно обґрунтовані заходи енергозбереження, сформулювати службу енергоменеджменту та здійснити інші дії, направлені на забезпечення енергетичної безпеки підприємства. Відповідно, енергетичний аудит є пріоритетним методом стратегічного енергетичного аналізу.

Завершується аналіз проведенням SWOT-аналізу, за допомогою якого розробляють стратегічні альтернативи, будують різні сценарії розвитку подій, наприклад за умови зростання тарифів на паливно-енергетичні ресурси. На наступному етапі обґрунтовують стратегію для забезпечення енергетичної безпеки, яка дасть змогу якнайширше використати можливості та сильні сторони підприємства, а також нейтралізувати загрози, зменшити слабкі сторони. Втілення стратегії в конкретні дії можливе через якісну систему програм, проектів, планів енергоефективності. Реалізація запланованих заходів із забезпечення енергетичної безпеки підприємства потребує використання технічних, економічних, організаційних, правових та інших методів. Підприємство має забезпечити проведення моніторингу, вимірювання та аналізу показників енергоефективності, на основі яких формуються висновки про ефективність обраної стратегії. Необхідним етапом у забезпеченні алгоритму є комплекс коригуючих дій щодо необхідності перегляду загальної стратегії розвитку підприємства та його енергетичної політики. Досягнення системи цілей у рамках обраної стратегії забезпечить найбільш ефективне використання енергетичних ресурсів для запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам, сприятиме стабільному функціонуванню підприємства, що є пріоритетними напрямками забезпечення його енергетичної безпеки. Запропонована послідовність розробки стратегії для забезпечення енергетичної безпеки підприємства демонструє важливість енергетичного аналізу (енергетичного аудиту), необхідність знаходження «парних комбінацій» у SWOT-аналізі та забезпечення альтернативності в обґрунтуванні стратегії.

Література

1. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський – Київ : ЦУЛ, 2009. – 256 с.

2. Про енергозбереження [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>.

3. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – Київ : КНЕУ, 2011. – 227 с.

4. Сак Т. В. Стратегія енергозбереження підприємства: сутність, чинники, етапи формування / Т. В. Сак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 494–497.

КРИМЧАК Л. А.

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОТЕНЦІЙНИМИ КОНТРАГЕНТАМИ

Сьогодні вихід на зовнішні ринки супроводжується появою нових ризиків для підприємства та посиленням впливу вже існуючих. Практика свідчить, що позбавитися таких ризиків здійснення ЗЕД практично неможливо. Саме тому виникає необхідність їх мінімізації шляхом визначення оптимальної взаємодії з потенційними партнерами.

Одним із показників ефективної ЗЕД підприємства є динаміка прибутковості, яка, відповідно, впливає і на рівень ЕБ підприємства. Тому описана нами модель взаємодії з потенційним партнером враховує необхідність здійснення контролю за показниками рентабельності та динамікою прибутковості.

Таким чином, якщо r – ризик, який негативно впливає на прибутковість та економічну безпеку в цілому, причому $r(A)$ – ризик, що формується під впливом групи параметрів A , то наша задача полягає у визначенні такої групи параметрів A^* , за якої:

$$\min_{A \in B} r(A) = r(A^*), \quad (1)$$

де B є множиною усіх допустимих конфігурацій груп параметрів A .

Кожна група A має включити перелік усіх потенційних партнерів. K – загальна кількість контрагентів.

Кількість видів ризику у процесі ЗЕД з k -м контрагентом дорівнює n_k , де $k = \overline{1, K}$,

r_{ik} – i -й вид ризику при взаємодії з k -м контрагентом.

Оскільки при взаємодії з кожним контрагентом різні ризики матимуть різну вагу, то кожному виду ризику необхідно встановити відповідну вагу. Отже, ризик r_{ik} має вагу λ_{ik} . При цьому для ваг $\{\lambda_{ik}\}_{i=1}^{n_k}$ характерні такі властивості:

$$\sum_{i=1}^{n_k} \lambda_{ik} = 1, \lambda_{ik} > 0 \text{ для усіх } i = \overline{1, n_k} \text{ та для кожного } k = \overline{1, K}. \quad (2)$$

Ці властивості необхідні для порівняння як ваг ризиків при взаємодії з одним контрагентом, так і для порівняння ваг ризиків між різними контрагентами.

Таким чином, замість i -го виду ризику r_{ik} необхідно розглядати зважений ризик $\lambda_{ik}r_{ik}$. Оцінку ризику r_{ik} надалі позначатимемо через \tilde{s}_{ik} , оскільки значення r_{ik} є абстрактним, а значення \tilde{s}_{ik} є звичайною оцінкою (дійсним невід'ємним числом). Звідси, оцінкою зваженого ризику є добуток $\lambda_{ik}\tilde{s}_{ik}$.

Таким чином, головною задачею маємо: визначити таке k_* із переліку $1, 2, 3, \dots, K-1, K$, за якого:

$$\min_{k=1, K} \sum_{i=1}^{n_k} \lambda_{ik} \tilde{s}_{ik} = \sum_{i=1}^{n_{k_*}} \lambda_{ik_*} \tilde{s}_{ik_*} \left(k_* \in \{ \overline{1, K} \} \right). \quad (3)$$

Саме визначена задача є моделю оптимальної взаємодії з потенційними партнерами в процесі здійснення ЗЕД в контексті мінімізації ризиків та підвищення рівня ЕБ підприємства.

Для вирішення даної задачі нам необхідно отримати оцінки ризиків $\{\tilde{s}_{ik}\}_{i=1}^{n_k}$ разом з їх вагами $\{\lambda_{ik}\}_{i=1}^{n_k}$. Однак, якщо ваги можуть бути розцінені як рівнозначні, то оцінювання ризиків можливе за виконання двох умов: визначення переліку релевантних ризиків для кожного контрагента та визначення складу кваліфікованих експертів [4].

Таким чином, запропонована модель допомагає здійснити оцінку узагальненого ризику взаємодії з контрагентами з різних країн та визначити взаємодія з яким саме партнером є найбільш оптимальною. Насамперед, забезпечить прийняття раціональних управлінських рішень, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності, та забезпечить її ефективність.

Література

1. Gmurman V. Ye. (2003). Theory of Probability and Mathematical Statistics : A Textbook for Universities. M. : Vyssh. Shk., 2003.

2. Romanuke V. V. (2016). Hard and soft adjusting of a parameter with its known boundaries by the value based on the experts' estimations limited to the parameter. *Electrical, Control and Communication Engineering*, 10, 23–28.

3. Romanuke V. V. (2018). Interval uncertainty reduction via division-by-2 dichotomization based on expert estimations for short-termed observations. *Journal of Uncertain Systems*. 12(1), 3–21.

ПРИТИС В. І.

Хмельницький національний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Економічний розвиток в Україні характеризується нестабільністю в економічній, політичній та інших сферах, які безпосередньо впливають на умови функціонування та результати діяльності вітчизняних підприємств. В свою чергу, кризові явища зовнішнього середовища та недосконалість внутрішніх процесів вітчизняних підприємств безпосередньо відображається на системі їх економічної безпеки, що змушує керівництво шукати нові підходи щодо управління та прийняття рішень. Одним з таких підходів є безпекоорієнтований підхід, що направлений не лише на результативність діяльності підприємства, а й враховує безпеку його функціонування, про що зазначають вітчизняні науковці. З урахуванням викладеного, виникає об'єктивна потреба у дослідженні теоретичного базису безпекоорієнтованого підходу в управлінні підприємствами, що дасть змогу в подальшому сформувати практичні рекомендації, які сприятимуть покращенню параметрів системи економічної безпеки підприємств.

Перш за все, необхідно проаналізувати базові поняття, що визначають формування безпекоорієнтованого підходу. Для початку доцільно дослідити, що в економічній літературі розуміють під поняттями «безпека» та «небезпека», а у подальшому перейти до поняття «економічна безпека» та «система економічної безпеки».

Поняття «небезпека» та «безпека» є протилежними один одному, і характеризують протилежні стани функціонування підприємств. Поняття «небезпека» в економічній літературі трактується по різному, однак, можна виділити декілька підходів щодо його сутності, а саме: як стан об'єкта, як сукупність умов і факторів та як об'єктивно існуюча реальність. На нашу думку, більш доцільно розглядати небезпеку,

як об'єктивно існуючу реальність, що зумовлена сукупністю умов та / або факторів, які можуть негативно відобразитися на діяльності суб'єктів. У запропонованому визначенні ми акцентуємо увагу на двох речах: по-перше, на суб'єктах (у якості яких можуть бути суб'єкти господарювання; людина, як особистість та ін.). По-друге, на умовах та факторах, що можуть спричиняти негативний вплив на діяльність суб'єктів. Це пов'язано з тим, що небезпека може бути викликана певними умовами та/або факторами які неможливо передбачити, а отже своєчасно усунути їх. Окрім того, не на всі умови та/або фактори можливо вплинути, найчастіше навпаки, підприємству необхідно адаптуватися до них. Поряд із поняттям «небезпека» доцільно розглянути поняття «безпека», що є пов'язаними між собою. Найчастіше поняття «безпека» трактують через стан (стан об'єкта; стан захищеності; стан при якому відсутні загрози, небезпеки), деякі автори розкривають сутність безпеки, як якісну визначеність або характеристику, а також як властивість об'єкта. Ми притримуємося думки, що безпека є станом, що характеризує захищеність від реальних і потенційних небезпек, загроз та ризиків. Отже, безпека є бажаним станом для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, і лише за умов безпеки підприємство захищено та може нормально функціонувати і розвиватися.

Оскільки, метою діяльності підприємств є отримання прибутку, зростання їх ринкової вартості, зростання добробуту власників, то безсумнівно однією з умов успішного їх функціонування є забезпечення економічної безпеки підприємства, а ця категорія є похідною від поняття «безпека». Економічна безпека безпосередньо пов'язана з результатами діяльності і є чутливою до зміни умов функціонування суб'єкта підприємницької діяльності. Поняття «економічна безпека підприємства» найчастіше трактується, як стан: ефективного використання ресурсів; розвитку суб'єкта господарювання; захищеності (захищеність діяльності). Деякі автори (розглядають поняття «економічна безпека», як комплекс заходів, створення та/або наявність умов; як кількісну та якісну характеристику; як процес; міру гармонізації. На нашу думку, у найбільш широкому значенні економічна безпека є станом захищеності усіх сфер, напрямів діяльності та інтересів суб'єктів господарювання від реальних і потенційних небезпек, загроз та ризиків. Розгляд поняття «економічна безпека», як стан є більш доречним, адже поняття «стан» є ніщо інше як відображення усіх параметрів об'єкта у певний момент часу, тобто це відображення параметрів захищеності суб'єктів господарювання від реальних і потенційних загроз.

З метою впливу на параметри економічної безпеки та забезпечення її стійкого функціонування необхідно конкретизувати структуру економічної безпеки підприємства, оскільки здійснювати управлін-

ський вплив можливо лише на визначені складові системи економічної безпеки підприємства. Управління економічною безпекою підприємства неможливе, адже вона не може бути об'єктом управління. Об'єктом управління може бути процес забезпечення економічної діяльності підприємства з урахуванням критерію безпеки або система економічної безпеки підприємства, що має визначені складові у вигляді підрозділів (елементів), працівників з закріпленими обов'язками. І тому, на нашу думку, більш слушно використовувати поняття «система економічної безпеки підприємства». Поняття «система економічної безпеки підприємства» найчастіше трактується, як сукупність взаємопов'язаних (взаємозалежних) елементів, однак, зустрічається і інші її розуміння, а саме: як система заходів; як комплексне утворення; як сукупність об'єкта, засобів захисту, нормативної бази та організаційних структур; як ресурси захисту; як організаційна підсистема підприємства; як система, що взаємодіє з навколишнім оточенням. На нашу думку, більш коректно розглядати систему економічної безпеки підприємств саме з позиції сукупності взаємопов'язаних (взаємозалежних) елементів, що її формують, з подальшим уточненням її призначення та базових характеристик.

Система економічної безпеки складається з визначених елементів, що мають певний взаємозв'язок і взаємодіють із внутрішнім та зовнішнім середовищем, а призначенням її є забезпечення економічної безпеки підприємства. Саме тому, систему економічної безпеки підприємства слід розглядати, як сукупність взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють з внутрішнім та зовнішнім середовищем функціонування суб'єктів господарювання, і забезпечують захищеність усіх сфер, напрямів його діяльності та інтересів від реальних і потенційних небезпек, загроз, ризиків. Важливою характеристикою системи економічної безпеки підприємства є перелік її складових, які характеризуються і наводяться у більшості наукових праць з економічної безпеки, однак мають певні відмінності у трактуванні різними авторами, а також у структурному наповненні.

Найбільш розповсюджені складові системи економічної безпеки підприємства, що зустрічаються у літературних джерелах: екологічна, інтелектуальна, інформаційна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, силова та фінансова. Саме тому, ми вважаємо за доцільне, включити ці елементи у систему економічної безпеки підприємства, однак на нашу думку, слід об'єднати кадрову та інтелектуальну складову, оскільки вони є взаємопов'язані між собою. А також, назву інформаційної складової доповнити, назвавши її – інформаційно-комунікаційна складова, оскільки комунікації є невід'ємною складовою діяльності підприємств (рис. 1).

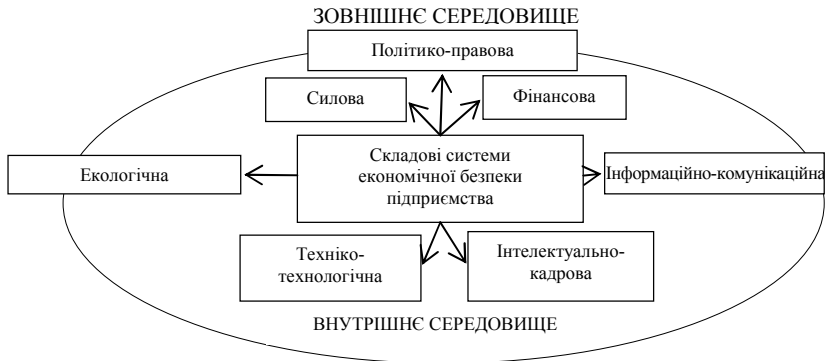


Рис. 1. Складові система економічної безпеки підприємства*
*сформовано автором

На рис. 1 переважна більшість складових системи економічної безпеки належить до внутрішнього середовища підприємства, а саме: фінансова складова – є однією з найголовніших, оскільки метою функціонування суб'єктів господарювання є отримання прибутку, і від фінансового стану залежить стабільність їх функціонування та подальший розвиток. Без фінансових ресурсів не можлива діяльність суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що фінансова складова є досить чутливою до зміни умов зовнішнього середовища (курсів валют, відсоткових ставок, інфляційних процесів, тощо); інтелектуально-кадрова складова – є важливою складовою системи економічної безпеки підприємства, саме від кадрового складу, його професіоналізму та інтелекту залежить успішність функціонування підприємства, ефективне втілення проектів, тощо; техніко-технологічна складова – є невід'ємною складовою функціонування будь-якого підприємства: технології забезпечують виробничий процес, а від ефективності технологічних процесів залежить конкурентоспроможність підприємства та якість його продукції; силова – ця складова відповідає за забезпечення «фізичної» безпеки суб'єкта господарювання, на неї покладений захист від рейдерського захоплення, кримінального проникнення на територію підприємства, тощо. Іноді ця складова, може належати і до зовнішнього середовища – у разі залучення сторонніх служб безпеки, охоронних структур. Інші складові належать, як до внутрішнього середовища функціонування суб'єкта господарської діяльності, так і до зовнішнього, а саме: екологічна – ця складова є важливою для промислових підприємств, оскільки у всьому світі існує так звана «торгівля квотами на викиди», і при неналежному рівні екологічного виробництва можливе значне удорожчання продукції та штрафні санкції, що істотно відобра-

зяться на рівні економічної безпеки підприємства. Інформаційно-комунікаційна – складова, що забезпечує надходження достовірної та повної інформації з різних джерел, і є запорукою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Від якості комунікаційного забезпечення залежить швидкість та повнота передачі інформації між підрозділами (працівниками) підприємства. Політико-правова – залежить від кваліфікації фахівців, що забезпечують юридичний супровід підприємства, та здійснюють ефективне застосування нормативно-правових актів і реалізують положення політики економічної безпеки суб'єкта господарювання відповідно до чинної нормативно-правової бази та захист прав у судах різних інстанцій.

Необхідність забезпечення економічної безпеки підприємства та всіх її складових актуалізує потребу у використанні безпекоорієнтованого підходу в управлінні підприємствами. Який дозволяє досягти бажаного стану безпеки та ефективної (прибуткової) діяльності підприємства за наявності негативного впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ, що забезпечується прийняттям управлінських рішень суб'єктами управління різних рівнів з використанням відповідного інструментарію, що потребує подальших ґрунтовних досліджень.

ГАВЛОВСЬКА В. І.

Хмельницький національний університет

ОБґРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ З ПОЗИЦІЙ РЕАЛІЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах швидкої зміни світових економічних процесів, трансформуються вимоги до систем управління: макро-, мезо- та мікрорівня. Оскільки предметом нашого дослідження є процеси управління сучасними промисловими підприємствами, а об'єктом дослідження технологій управління – виникає потреба у ґрунтовному дослідженні теоретичного базису існуючих технологій управління, що в цілому обумовлює актуальність тематики дослідження. Технології та сучасні інструменти управління, як правило, інтегрують або у систему менеджменту підприємств, або у одну із складових системи менеджменту. З метою розгляду сутності та змісту трактування технологій управління необхідно розглянути термін «технологія». У науковий обіг термін «технологія» (наука про техніку) був уведений 1772 р. І. Бекманом. Початок системного розроблення знань про технології поклали праці Р. Реомюра і С. Шоу, які вийшли в світ у першій половині XVIII ст. Аналіз існуючих визначень щодо сутності поняття «техно-

логія управління» дозволяє виділити декілька підходів, а саме: визначення технології управління як сукупності процесів; як сукупності знань; як послідовності дій; як сукупності заходів, методів, інструментів та як сукупності операцій, процедур та прийомів. На нашу думку, під технологіями слід розуміти цілеспрямований процес заснований на знаннях, досвіді та інтуїції, що реалізується в межах управлінських функцій із застосуванням методів і інструментів та направлений на досягнення бажаних результатів. Для більш детального аналізу поняття «технологія управління» з'ясуємо його сутнісні складові (табл. 1).

Таблиця 1

Сутнісні складові поняття «технологія управління»

Визначальні характеристики	Мета застосування технологій управління	Шляхи реалізації технологій управління
1	2	3
Процес		
Безперервний, творчий, динамічний, послідовний, стійкий, цілеспрямований	Підтримка сталого режиму функціонування системи	Прийняття та реалізація господарських рішень
Процес підготовки, прийняття і реалізації рішення	–	Підготовка, прийняття та реалізації рішення
Поділ управління на окремі процедури та операції	Ефективне досягнення встановлених цілей підприємства	Регламентация виконання окремих завдань
Має певний порядок здійснення	Впровадження у практичну діяльність найефективніших методів і інструментів	Певна послідовність та умови прийняття управлінських рішень
Знання		
Сукупність знань	Усвідомлення всіх процесів, які відбуваються на підприємстві, а також між підприємством і зовнішнім середовищем	Використання знань про способи та форми застосування елементів системи управління підприємством у процесах управління
Сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління	Досягнення цілей підприємства	Залучення кваліфікованого управлінського персоналу, застосування методів отримання і перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління в управлінські впливи

1	2	3
<i>Послідовність дій</i>		
Часова та просторова організація дій	Послідовне, доцільне своєчасне, економічне та успішне вирішення проблем	Здійснення цілеспрямованого та узгоджувального впливу на об'єкт управління; розробка та реалізація управлінських рішень
Хронологічно впорядкована сукупність дій	Вирішення конкретного завдання	Вплив на об'єкт управління, описується алгоритмічно та базується на знаннях щодо предметної області застосування
Цілеспрямована послідовність дій	Забезпечення взаємодії суб'єкта та об'єкта управління	Застосування методів і засобів управлінської праці за рахунок впливу на предмет праці
Певна послідовність дій	Досягнення поставлених цілей	Збір інформації, розробки управлінських рішень за допомогою спеціальних методів і процедур, а також здійснення управлінського впливу
<i>Заходи, методи, інструменти</i>		
Комплекс заходів	Попередження, профілактика, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків	Застосування послідовно здійснюваних заходів
Сукупність методів та прийомів	–	Реалізація управлінських функцій
Сукупність методів	–	Збір, обробка інформації, розробка і прийняття рішень, а також їх реалізація
Сукупність заходів	Цілеспрямований вплив на об'єкт	Просторово-часове організування заходів
Сукупність методів та інструментів	Здійснення функцій управління	Застосування сукупності методів та інструментів впливу на діяльність персоналу
Інструмент, який є найбільш ефективним за обставин	Ефективне використання ресурсів і покращення показників підприємства	Застосування інструментів управління
Сукупність методів, прийомів, засобів, способів, інструментів	Забезпечення очікуваного результату	Застосування сукупності методів, прийомів, засобів, способів та інструментів

1	2	3
Операції, процедури та прийоми		
Взаємоузгоджений комплекс процедур	Досягнення суб'єктом кар'єри відповідного рівня кар'єрної компетентності	Застосування взаємоузгодженого комплексу теоретично обґрунтованих і практично орієнтованих процедур
Низка процедур, систематизованих за п'ятьма стадіями: цільовою, дескриптивною, прескриптивною, реалізаційною, ретроспективною	Вдосконалення соціального управління та підвищення його ефективності	Використання всього інструментарію технологізації, інформатизації інтелектуальних, аналітичних, експертних систем, що базуються на програмно-цільовому та комплексному підходах
Сукупність прийомів	–	Застосування формалізованих і неформалізованих послідовних і паралельних прийомів
Взаємопов'язані операції та процедури	Здійснення управлінських функцій	Застосування управлінських операцій та процедур, прийняття управлінських рішень із використанням певних методів та інструментів
Сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур	–	Розробка, прийняття та виконання управлінських рішень
	Здійснення управлінських функцій	Прийняття управлінських рішень, забезпечується певними методами, засобами та інструментами
Сукупність операцій	Здійснення управлінських функцій	Поєднання, послідовність, взаємозв'язок організаційних, інформаційних, розрахунково-обчислювальних та інших операцій
Сукупність методів, операцій і процедур	Досягнення бажаних результатів	Застосування методів, операцій і процедур в межах управлінських функцій, що реалізуються за допомогою працівників

*сформовано автором

Проведене дослідження свідчить, що вибір технологій управління в практичній діяльності вітчизняних підприємств залежить від цілей їх застосування і загальної мети функціонування окремих суб'єктів господарювання. Основна ціль більшості підприємств є зростання

їх ринкової вартості, підвищення прибутковості бізнесу та зростання добробуту власників бізнесу. Що ж стосується технологій управління, то метою їх застосування у практичній діяльності підприємств виходячи з сутнісних складових наведених у табл. 1 є: підтримка сталого режиму функціонування системи; досягнення встановлених цілей підприємства; впровадження найефективніших методів та інструментів; усвідомлення всіх процесів, які відбуваються на підприємстві, а також між підприємством та зовнішнім середовищем; послідовне, доцільне, своєчасне, економічне та успішне вирішення проблем та/або конкретного завдання; забезпечення взаємодії суб'єкта та об'єкта управління; попередження, профілактика, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків; цілеспрямований вплив на об'єкт; здійснення функцій управління; ефективне використання ресурсів і покращення показників виробничо-господарської діяльності підприємства; забезпечення очікуваного результату. Застосування технологій управління направлене на досягнення стратегічної мети функціонування підприємства, однак, в окремих випадках можливе їх застосування з метою усунення певних проблем, дисбалансів, загроз та ін., які не носять системний характер, а є наслідком певних тимчасових обставин або подій. Що ж стосується шляхів реалізації технологій управління у практичну діяльність вітчизняних підприємств – це прийняття й реалізація управлінських рішень, а всі інші шляхи реалізації є їх складовими. Адже, прийняття й реалізація управлінських рішень передбачає збір інформації; регламентацію виконання окремих завдань; використання знань про способи та форми застосування елементів системи управління підприємством у процесах управління; залучення кваліфікованого управлінського персоналу; застосування різних методів, прийомів, засобів, способів та інструментів, тощо; просторово-часове організування заходів та ін. Саме активне впровадження сучасних технологій управління у практику діяльності вітчизняних підприємств є запорукою їх довгострокового ефективного розвитку.

Секція 8.

Розвиток міжнародних економічних відносин та туризму у формуванні конкурентного потенціалу та стратегій розвитку підприємств

ТИЩЕНКО О. П.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР

Відмінною рисою процесу глобалізації світової економіки у поточному столітті є зміна стилю життя значної кількості населення, яка привела до різкого збільшення потоків туристів та випереджаючого розвитку сфери туристичних послуг у багатьох регіонах світу. Нині туризм перетворився на потужний чинник економічного зростання, який справляє вагомий вплив на макроекономічні показники розвитку у світовому масштабі. Так, за даними, опублікованими у Звіті про конкурентоспроможність подорожей та туризму за 2017 р., на цю галузь припадає 10,2 % світового ВВП та кожне 10-те робоче місце на планеті [1]. Кількість міжнародних туристичних прибуттів у 2017 р. склала 1,32 млрд, що на 7 % перевищує показник 2016 р. Понад 50 % міжнародних туристичних потоків локалізується на європейському континенті. [2]. У найближчій перспективі, за прогнозами фахівців, слід очікувати подальше нарощування темпів розвитку сфери подорожей та туризму і зростання кількості мандрівників.

Україна, знаходячись у центрі Європи та маючи величезний туристичний потенціал, на жаль поки що не демонструє значних успіхів у розвитку туризму. За індексом конкурентоспроможності сфери подорожей та туризму країна належить до числа аутсайдерів в Європі, випереджаючи лише такі невеличкі держави як Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Молдова, Сербія [1].

За показниками результативності туристичної діяльності та її впливу на внутрішньодержавні макроекономічні пропорції Україна суттєво відстає навіть від найближчих країн – сусідів, які входять до складу ЄС – Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини (табл. 1). На додаток до наведених у таблиці даних слід зазначити, що у низці західно-європейських країн сфера подорожей та туризму у загальноекономіч-

них показниках відіграє значно вагомішу роль. Так, наприклад, в Австрії її частка у загальному обсязі ВВП становить 5,5 %, а у загальній кількості робочих місць – 6,1 %; Португалії – відповідно, 6,4 % та 7,9 %; Греції – 7,6 % та 11,3 %; Хорватії – 10,1 % та 9,8 %. У Грузії, яка так само, як й Україна має євроінтеграційні прагнення, ці показники досягли позначок 7,1 % та 5,8 % [1].

Таблиця 1

Ключові індикатори впливу сфери подорожей та туризму на розвиток економіки деяких європейських країн (фактичні дані за 2015 р.)*

Показник	Країна				
	Польща	Румунія	Словаччина	Угорщина	Україна
Надходження від міжнародного в'їзного туризму:					
– усього, млн дол. США	9728,0	1712,0	2363,0	5343,6	1082,0
– середні надходження на одне міжнародне прибуття, дол. США	581,5	766,1	346,7	373,3	87,1
Обсяг ВВП, що його створено у сфері подорожей та туризму:					
– усього, млн дол. США	7999,1	2318,9	2034,6	4778,6	1304,8
– частка у загальнонаціональному показнику, %	1,7	1,3	2,4	4,0	1,4
Кількість робочих місць у сфері подорожей та туризму:					
– усього, тис.	275,365	189,769	58,876	246,232	214,364
– частка у загальнонаціональному показнику, %	1,7	2,2	2,5	5,8	1,2
Обсяг ВВП у розрахунку на одне робоче місце, дол. США	29049	12220	34557	19407	6087

* складено та розраховано автором за даними [1]

Основні проблеми розвитку туристичної галузі в Україні можна чітко ідентифікувати, проаналізувавши складові індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму, для розрахунку якого використовуються чотири субіндекси та 14 компонент [1]. Найгірші позиції наша країна посідає за субіндексом «Зовнішнє середовище бізнесу», зокрема за такими його складовими як «бізнес-середовище», «безпека і охорона», «стан інформаційно-комунікаційних технологій», а також за складовими інших субіндексів – «Політика у сфері подорожей та туризму та сприятливі умови» (складові – «міжнародна відкритість» та «екологічна стабільність»); «Інфраструктура» (складові – «наземна та портова інфраструктура», «туристична інфраструктура»);

«Природні та культурні ресурси» (складова – «природні ресурси»). Детальний аналіз щодо ролі зазначених складових у формуванні конкурентних позицій України на ринку туристичних послуг здійснено в авторському дослідженні [3].

Результати аналізу, через призму окремо взятих субіндексів та їх складових, дозволяють визначити найбільш «вузькі» місця і можуть слугувати підґрунтям для формування як державної програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сфери подорожей та туризму на європейському туристичному ринку, так й здійснення окремих заходів щодо активізації туристичної діяльності та розвитку міжнародного співробітництва на місцевому рівні.

Економічні реалії сьогодення України, в умовах глобалізаційних трансформацій та обумовлених ними викликів, масштабність наявних проблем у туристичній та пов'язаних з нею галузях і видах діяльності, а також потужний туристичний потенціал, ефективно використання якого здатне перетворити туризм на «локомотив» економічного зростання національної економіки в цілому, потребує першочергових взаємопов'язаних дій на усіх рівнях (державному, регіональному, локальному) за такими напрямками:

- посилення координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики, зокрема у напрямі розвитку міждержавного співробітництва у галузі подорожей та туризму на європейському просторі та здійсненні брендингу наявних туристичних дестинацій в Україні, особливо бальнеологічних курортів;

- стимулювання припливу інвестицій у туристичну сферу та розвитку відповідної інфраструктури через використання преференційних інструментів підтримки створення спільних підприємств у сфері подорожей та туризму (для іноземних інвесторів), надання реальних повноважень щодо стимулювання інвестиційної активності місцевим громадам (для вітчизняних інвесторів);

- співучасть держави та органів місцевої влади у фінансуванні великих проектів, пов'язаних з розвитком необхідної туристичної інфраструктури та інших об'єктів (аеропорти, порти, автошляхи, відновлення рекреаційних територій, створення нових та підтримка у належному стані існуючих природних парків, ландшафтних територій, музеїв, замкових споруд тощо);

- вивчення досвіду країн – членів ЄС з організації та управління туристичною сферою та його імплементація у вітчизняну практику, зокрема щодо створення сприятливого бізнес-середовища, підтримки та надання преференцій суб'єктам підприємницької діяльності у сфері туризму, а також особливостей регулювання надання туристичних послуг та застосування норм податкового законодавства на рівні територіальних громад;

– розширення співпраці у туристичній сфері з іншими країнами на базі існуючих міждержавних утворень, зокрема євро регіонів («Карпатський», «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут»), шляхом створення та реалізації спільних туристичних продуктів – відвідування під час однієї подорожі двох або більше країн, комбінування різних видів відпочинку тощо;

– повернення до практики діяльності спеціальних економічних зон туристично-рекреаційного профілю, з врахуванням позитивного практичного досвіду та недоліків функціонування СЕЗ «Курортотоліс Трускавець»; обґрунтування доцільності створення декількох нових подібних утворень в різних регіонах країни;

– запровадження міжнародних стандартів у сфері туристичного обслуговування і контроль за їх дотриманням з боку державних органів, зокрема в частині затребуваних нині мандрівниками таких видів туризму як пригодницький, «зелений», подієвий, велосипедний, гастрономічний, розважальний;

– підготовка кваліфікованих спеціалістів для роботи з обслуговування клієнтів-потенційних туристів в рамках реалізації спільних програм та заходів за міжнародними стандартами; можливість підвищення кваліфікації для вже працюючого персоналу, в т.ч. й за кордоном.

Нового поштовху розвиток сфери подорожей та туризму в Україні має набути у зв'язку із запровадженням реформи децентралізації влади, оскільки значна кількість туристичних дестинацій знаходиться у підпорядковані місцевих територіальних громад. Їх належне та ефективне використання може стати надійним та регулярним джерелом надходження додаткових фінансових ресурсів у місцеві бюджети, насамперед у разі їх відвідування іноземними туристами.

Отже, одним з пріоритетів державної туристичної політики повинна стати орієнтація на підтримку прагнень територіальних громад щодо реалізації місцевих програм розвитку туризму. На першому етапі держава могла б здійснювати фінансову підтримку таких програм за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку. Як критерії підтримки доцільно використовувати аналогічні показники, що їх передбачено у Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 р. [4]: кількість іноземних туристів, які відвідали територіальну громаду, обсяг надходжень до місцевого бюджету від сплати туристичного збору, кількість робочих місць у сфері туристичної діяльності, кількість внутрішніх туристів, кількість екскурсантів.

Від швидкості, якості та комплексності реалізації зазначених заходів значною мірою будуть залежати можливості України гідно інтегруватися у конкурентний європейський туристичний ринок.

Література

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf.
2. World Tourism Organization (2018), UNWTO Annual Report 2017, UNWTO, Madrid [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419807>.
3. Тищенко О. П. Конкурентоспроможність туристичної сфери України: оцінка, стратегія та інструменти підвищення : монографія / О. П. Тищенко // Методологія та практика сталого розвитку туризму. – Полтава : ПП «Астрия», 2018. – 231 с.
4. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс] : схвалено розпорядж. КМУ від 16.03. 2017 р., № 168-р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p.

КУЗЬМІН О. Є., МАСЛАК О. О.

Національний університет «Львівська політехніка»

БЕЗПЕКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Безпека інноваційного розвитку перебуває у прямій залежності від безпеки інноваційного продукту, яку можна визначити як відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення й утилізації продукції (інновації) [1]. Недотримання вимог, які висуваються до інновацій, недбалість при проведенні державних експертиз, відсутність інформації щодо потенційних ризиків використання інноваційних продуктів також є загрозами на шляху інноваційного розвитку економіки.

Виявити та нейтралізувати загрози інноваційної безпеки можна шляхом її оцінювання (визначення рівня впливу). Воно спрямоване на підвищення рівня задоволення потреб суспільства, забезпечуючи розвиток підприємств і збільшення рівня їх конкурентоспроможності [2]. Відповідно до результатів оцінювання формуються заходи усунення загроз безпеки інноваційного розвитку та здійснюється їх реалізація.

За результатами досліджень, кластеризація вітчизняної економіки перебуває на початковому етапі розвитку, що характеризується об'єднанням зусиль підприємств різних сфер економічної діяльності, наукових установ та органів влади у найбільш прибуткових галузях

економічної активності із найменшим терміном окупності вкладеного капіталу Позаяк на сьогодні в Україні уже створені кластери різних галузей економіки у багатьох регіонах, а кластеризація вважається позитивним чинником впливу на інноваційний розвиток.

Кластеризація економіки передбачає формування промислових кластерів, що повинні забезпечити зростання обсягів та рівня наукових розробок, сприяти розвитку інвестиційної діяльності та зниження трансакційних витрат тощо. Вплив промислових кластерів на безпеку інноваційного розвитку промисловості та конкурентоспроможність країни через формування сприятливого інвестиційного клімату та інші ефекти у виробничій та соціальних сферах). Водночас не достатньо дослідженим процес кластеризації залишається з огляду на визначення кластерних можливостей регіонів та потенціалу їх кластеризації.

Позитивний факторам впливу на безпеку інноваційного розвитку національної економіки та економічної безпеки загалом (мотиваторам) приділена незначна увага. Окремими дослідниками охоплено лише часткові аспекти забезпечення інноваційної безпеки. Так, Васильків Т.Г. наголошує на необхідності обмеженого державного втручання для забезпечення процесів саморозвитку та регулювання економіки [3]. Це забезпечить формування сприятливого середовища для розширеного відтворення та інноваційного розвитку підприємства, при якому увага зі сторони підприємств буде приділена питанням його безпеки.

Якщо кластеризація сприяє інноваційному розвитку країни, то потенціал підвищення рівня інноваційного розвитку перебуває у прямій залежності від невикористаних можливостей щодо кластеризації регіонів. І водночас, якщо потенціал кластеризації регіонів використаний, то слід шукати інші резерви підвищення інноваційного розвитку.

Під кластерними можливостями регіонів мається на увазі їх схильність до кластеризації, яка виражається рівнем спеціалізації, локалізації, рівня виробництва на душу населення, експертними методами. Залежно від їх результатів можна зробити висновки щодо можливості формування кластерів у даному регіоні та оцінити їх потенційну результативність. Такі знання важливі при прийнятті рішення щодо підвищення рівня безпеки інноваційного розвитку в умовах кластеризації вітчизняної економіки, що можуть передбачати сприяння кластерним ініціативам у тому чи іншому регіоні.

Література

1. Кузьміна М. М. Правове регулювання безпеки інноваційної продукції / М. М. Кузьміна // Актуальні питання інноваційного розвитку. – 2012. – № 2. – С. 29–34.

2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

3. Судакова О. І. Економічна безпека підприємства у функціональному аспекту його інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / О. І. Судакова. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_sudakova.htm.

ЖУРБА І. Є.

Хмельницький національний університет

ПОДЛЕПІНА П. О.

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

ДЕТЕРМІНАНТИ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах глобалізації світогосподарських процесів актуалізуються проблеми узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання із забезпеченням належного рівня добробуту населення та екологічної рівноваги країн і регіонів. У контексті глобальних детермінант та імперативів сталого розвитку існує необхідність оновлення та удосконалення теоретико-методологічної бази дослідження міжнародного туризму, зокрема, акцентування уваги на соціокультурних та екологічних аспектах його функціонування.

Різні види міжнародного туризму дозволяють їй по-різному розширювати та змінювати соціокультурні уявлення та імперативи іноземних туристів. Так, екскурсійний туризм є формою пізнання, отримання нової інформації, розширення світогляду та інтелекту іноземних туристів. У навчальних турах увага, як правило, приділяється вивченню мов, але окрім цього вивчається і культурна спадщина, професійний досвід приймаючої країни. У розважальних турах культурологічний вплив здійснюється побічно, через участь іноземних туристів у специфічних розвагах, конкурсах, змаганнях, виставах, характерних для певної країни, туристичного регіону.

Серед туристів переважно з розвинених країн спостерігається тенденція здійснювати далекі міжнародні туристичні поїздки саме з метою ознайомлення із культурами інших країн і народів. Це висуває вимогу налагодження необхідної просвітницької роботи як серед іноземних туристів, так і жителів приймаючих країн щодо їх ознайомлення з відповідними культурними відмінностями і особливостями. Наприклад, у Шрі-Ланці, іноземним туристам після прибуття до аеропорту пропонуються буклети, у яких міститься інформація щодо норм

прийнятій у місцевому суспільстві поведінки. Під час тривалих рейсів авіакомпанії демонструють пасажиром відеофільми, що інформують про ставлення місцевих жителів до іноземних туристів, про особливості життя, побуту, норм поведінки місцевого населення. Наприклад, іранська авіакомпанія «Iran Air» надає поради пасажиром-жінкам щодо форми одягу та поведінки на вулицях цієї країни.

В умовах становлення моделі сталого розвитку повинне зростати значення не скільки міжнародного комерційного, як соціального туризму. Так, наприклад, Велику китайську стіну за рік відвідує 12 млн іноземних туристів, а громадян Китаю – 130 млн осіб. Цікавою є і структура соціального туризму в Китаї: школярі (12 % від усіх школярів), службовці (2 %), селяни (4 %), інтелігенція (65 %), спортсмени (35 %), військовослужбовці (66 %). Тобто в умовах глобалізації світової економіки держава через реалізацію різноманітних соціальних програм повинна підтримувати соціальний, дитячий, просвітницький внутрішній туризм.

Таким чином, в силу розширення економічних, соціокультурних, політичних взаємозв'язків між країнами світу масовий туризм дозволяє поглиблювати та розширювати знання значної кількості іноземних туристів про інші території шляхом безпосереднього ознайомлення з історико-архітектурною та культурною спадщиною, національними традиціями, звичаями тощо.

Проте глобалізація світової економіки в цілому та міжнародної туристичної галузі зокрема має і зворотній вплив на країни та регіони, що приймають іноземних туристів. Одним з найістотніших наслідків глобалізації є порушення ціннісно-нормативної системи суспільства, його уніфікація, певною мірою вульгаризація. При цьому саме міжнародний туризм повинен стати одним із найефективніших засобів формування системи загальнолюдських цінностей. Він має сприяти формуванню «єдності світу в його різноманітті». Але, на думку російського вченого В.А. Квартальнова, сучасний туризм поки що не відіграє серйозної ролі у процесі вирішення глобальної задачі людства – формування системи загальнолюдських цінностей [3].

На думку Е.В. Слободенюк, «в процесі міжкультурної комунікації відбувається певна трансформація ціннісних орієнтацій туристів, яка втілюється в переосмислення власних життєвих цінностей, наповнення їх гуманістичними смислами та спрямованістю... Відбувається не тільки пізнання іншого буття, але й певне культурне та соціальне самопізнання» [1, с. 9].

В цілому міжнародний туризм можна розглядати як «миротворчий фактор» розвитку світової спільноти. Зокрема, він сприяє розвитку взаємної комунікації представників різних народів, віросповідань, різних країн, що мають різні політичні та правові системи, різну

ментальність; обміну знаннями, інформацією, досвідом, світоглядними цінностями; заохочує повагу до місцевої культури та способу життя. Проте міжнародний туризм може викликати й значні соціально-культурні трансформації та деформації у країнах і регіонах, що приймають іноземних туристів.

У результаті розвитку міжнародного туризму можуть відбуватися процеси соціальної асиміляції (коли місцеві жителі намагаються наслідувати іноземних туристів щодо соціально-побутових та поведінкових аспектів), або поширюються негативні соціальні процеси – наркоманія, проституція, експлуатація дитячої праці. Хоча у більшості випадків такий вплив є опосередкованим, тобто відбувається через розширення доступу місцевих жителів до засобів масової інформації та комунікації. Звідси може виникати негативне ставлення до іноземних туристів різноманітних громадських рухів, релігійних громад, навіть терористичних організацій, що створює значні загрози для розвитку міжнародного туризму. Особливо це характерне для мусульманських країн, де дії агресивних релігійно-націоналістичних угруповань ставлять під загрозу розвиток окремих регіонів світу із значними туристичними ресурсами, навіть вже розвиненою туристичною інфраструктурою.

Міжнародний туризм на сучасному етапі розвитку світової економіки набуває рис інтегративної галузі, що має не тільки економічний, але й соціокультурний, екологічний, політичний комплексуючий вплив. З таких позицій слід розглядати сутність нового підходу до державного управління туристичною галуззю. Міжнародний туризм як провідна галузь національної економіки має позитивний вплив на соціально-економічний розвиток України в цілому, стимулює розвиток інших секторів економіки, формування позитивного іміджу держави у світових масштабах.

Література

1. Агафонова Л. Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес : ціноутворення, конкуренція, державне регулювання : навч. посіб. / Л. Г. Агафонова, О. Є. Агафонова. – Київ : Знання України, 2002. – 352 с.
2. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : монографія / О. Г. Білорус. – Київ : КНЕУ, 2003. – 357 с.
3. Рогач О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки : навч. посіб. / О. І. Рогач, О. І. Шнирков. – Київ : Київський університет, 1999. – 302 с.

ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення динамічного розвитку соціально-економічних систем на інвестиційно-інноваційній основі – головний напрям цільової спрямованості діяльності підприємств. Від рівня їх гармонійної збалансованості на принципах системності та комплексності залежить результативність суб'єктів діяльності. Однак в реальній практиці має місце розбалансованість складових елементів системи. Це обумовлено як суб'єктивними, так і об'єктивними факторами. Потребує подальшого розвитку методологія управління інвестиційно-інноваційним розвитком організаційних формвань.

Особливо небезпечним з позицій розвитку загроз для аграрного сектора економіки і в цілому суспільства є розбалансований підхід в стратегічному розвитку підприємств при впровадженні інноваційно-інноваційної моделі.

Інвестиційна інноваційна модель динамічна. Результативність від її впровадження визначатиметься:

- повнотою використання вимог наукових принципів: системності і комплексності, безперервності, цільової спрямованості, відповідності цілям і задачам, адаптивної упереджувальності, гнучкості, гармонійності та ін.;

- рівнем розвитку і збалансованості складових організацій як соціально-економічних систем та менеджменту як системно-гармонійної цілісності;

- рівнем обґрунтованості цільової спрямованості напрямів діяльності підприємницьких структур в контексті органічної єдності біологічних, соціальних та економічних складових;

- рівнем інноваційної сприйнятливості на рівнях: суспільства, держави, регіонів, підприємств, інституціональному;

- рівнем розвитку власних, владних, власно-владних, соціально-трудоових відносин;

- рівнем забезпечення єдності корпоративних інтересів;

- рівнем розвитку інститутів;

- рівнем правового забезпечення суб'єктів власності в системі: «власник основного капіталу» – «власник інтелектуального капіталу»;

- рівнем раціональної збалансованості форм власності та ін.

Вимоги стратегічного управління повинні враховуватися при формуванні системи менеджменту як цілісності в процесі системного поточно-оперативного впливу на об'єкти управління. Реалізація такої вимоги можлива за умов стратегічного підходу до формування функціонально-забезпечуючих видів управління діяльністю підприємств – управління:

- інноваційно-інвестиційним розвитком;
- обліково-аналітичним, контролінговим, логістичним, фінансовим, техніко-технологічним, біологічним забезпеченням організаційних формуваль;
- системи менеджменту;
- антикризовою, конкурентоспроможною, активізаційною діяльністю підприємств;
- потенційними можливостями, ризиками, економічною та соціально-екологічною безпекою;
- кадровим потенціалом;
- організаційним розвитком господарюючих структур в контексті гармонійної єдності цінностей, організаційної культури і культури управління, організаційного клімату, організаційної поведінки та організаційної взаємодії та ін.

Однак у реальній практиці такий підхід майже відсутній. Теоретико-методологічні дослідження в основному охоплюють локальні підсистеми функціонального забезпечення управління діяльністю підприємницьких структур. В більшості наукових дослідженнях майже відсутня системна орієнтація, що не дозволяє повною мірою збалансувати системну цільову спрямованість підприємницьких структур з напрямками розвитку локальних функціонально-забезпечуючих підсистем. Соціальна орієнтація недостатньо прослідковується в навчальних планах при підготовці кадрів [2]. Відсутність етапних системно-інтегрованих навчальних дисциплін в планах підготовки кадрів підсилює розрив між системними вимогами щодо знань.

Відсутність етапних системно-інтеграційних навчальних дисциплін не сприяє забезпеченню високого рівня інтелектуалізації у випускників вищих навчальних закладів. Недостатня підготовка фахівців економіко-менеджерського спрямування з питань системного підходу проектування організацій інноваційно-стратегічного напрямку та системного аналітичного забезпечення управління конкурентно-стратегічним розвитком підприємств.

У сучасних умовах трансформаційних перетворень важливим є обґрунтування не тільки стратегічних напрямів діяльності організацій як соціально-економічних систем, а й структурний діапазон бізнесової діяльності. При такому підході забезпечуватиметься збалансова-

ність відносин міри і гармонії в сфері діяльності як статично-динамічної умови результативного управління організаційними формуваннями синергетично-орієнтованого спрямування. Акцент на стратегічну відповідність стратегічного набору змінюючим факторам зовнішнього середовища – домінуюча складова забезпечення успіху в діяльності підприємницьких структур. В її основі ми покладаємо системно-комплексний підхід до формування і реалізації потенціальних можливостей господарюючих структур біологічного, техніко-технологічного, кадрового, фінансово-економічного, інформаційного спрямування в органічній взаємодії з організаційно-управлінським потенціалом через збалансовану систему організаційної взаємодії маркетингових, контролінгових, організаційних складових з орієнтацією на управлінський профіль, структури управління ринкового типу при максимальному використанні механізмів операційної діяльності адаптованої до обраних і загальних стратегій підприємств. Важливою умовою забезпечення гармонійності діяльності організаційних формувань у інноваційно-інноваційному стратегічному розвитку є створення само розвиваючої соціально-економічної системи, діючу за «принципом безперервності Візера». В основу такого підходу – розвиток системної цілісності на основі збалансованого комплексного варіанта дій. Однак в реальній практиці такого підходу при формуванні систем не завжди дотримуються. Це характерно для всіх рівнів управління. Стрибокподібному біфуркаційному варіанту дій надається перевага. Однак ми вважаємо, що домінуванню пріоритетному в розвитку систем повинно надаватися в контексті сформованої загальносистемної цільової спрямованості діяльності підприємств.

Отже, результативна система інвестиційно-інноваційного стратегічного розвитку підприємницьких структур потребує комплексного підходу до формування передумов забезпечення ефективної діяльності підприємств шляхом проведення системних якісно – структурних змін, складових організацій та менеджменту в збалансованому варіанті дій.

Література

1. Гудзинський О. Д. Інвестиційно-інноваційна складова стратегічного розвитку підприємства / О. Д. Гудзинський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит, 2013. – № 1.
2. Судомир С. М. Формування системи управління розвитком сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія : монографія / С. М. Судомир. – Київ : ЦП «Компринт», 2015. – 483 с.

INFORMATION SYSTEM FOR MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESS

The analysis of information support of innovative activity of enterprises of the sphere of production and modern information technologies made it possible to determine that for enterprises it is necessary to continue work on the creation of software tools that in one way or another contribute to solving the problem of management of innovation processes (IP) taking into account the risks. On the basis of the analysis of methodical approaches to the application of technologies for the development of the information management system (IMS) of the IP, a IMS for the management of innovation processes of enterprise (MIPE) was created [1]. Its aims are to implement IP-management at enterprises and is based on a comprehensive study of the relevant dynamic processes during the lifetime of innovation and processes of management decision-making, as well as on the development and implementation corresponding economic and mathematical models, methods and algorithms for solving optimization problems in IP-management using IT tools.

For this purpose, an economic-mathematical model of the problem of MIPE in the presence of risks has been developed. A discrete dynamic system consisting of an object whose dynamics is described by a vector linear discrete recurrence relation is considered and is subject to the influence of controlled parameters (controls) and an uncontrolled parameter (the vector of risks or interference). The proposed method makes it possible to develop effective numerical procedures, which made it possible to implement computer simulation of the dynamics of the problem in the form of IMS_MIPE, to form adaptive minimax control of the MIPE and to obtain the optimal guaranteed result [2].

With the purpose of practical realization of the task of MIPE the methodical approach to the design and development of the modular software complex "The system of information support for the MIPE" is substantiated. The software implementation of the IMS is performed in the Java environment using Spring MVC web technology [3]. The developed system is a web resource, which includes a set of object-oriented software modules, and provides transactions with a database and the ability to implement a high level of protection.

The results presented in the report, based on the application of deterministic models and the adaptation of optimal management and

dynamic optimization methods for the production sector, allow a new approach to addressing the problem of managing and developing innovative activity (IA) in practice. The obtained results can be used for economic-mathematical modeling and solving other control tasks in the conditions of information deficit and uncertainty, as well as for the development of appropriate software systems to justify and support the adoption of effective managerial decisions in the IA.

References

1. Вітлінський В. В. Апробація системи інформаційного забезпечення управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК : монографія / В. В. Вітлінський, В. О. Бабенко // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем / под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой. – Бердянск : изд. Ткачук А. В., 2015. – 512 с.

2. Babenko V. A. Dynamical models of the minimax program management of innovation processes in enterprises with risks / V. A. Babenko // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016» : тр. XII Міжнар. наук.-практ. конф. (6–8 грудня 2016 р., м. Харків). – Харків : НТУ «ХПІ», 2016 р. – 210 с.

3. Babenko V. O. Innovative business processes management aspects of agroindustrial enterprises on the basis of economic-mathematical simulation [Electronic resource] / V. O. Babenko, Z. A. Kochuieva // Экономические тенденции. – 2017. – № 1. – Режим доступа: http://ej.barsu.by/download/1//1_18.pdf.

ТОМАРЕВА-ПАТЛАХОВА В. В., ГАНДЮКОВА О. В.
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Управління проектами є однією з найбільш часто згадуваних управлінських технологій, коли мова йде про запровадження інновацій, вирішення важливих для підприємства чи держави завдань, створення конкурентоспроможного виробничого потенціалу. Застосування концепції проектного управління можливо в будь-якій господарській діяльності, незалежно від організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта, зокрема й у державному управлінні. Не дивлячись на те, що інструменти проектного менеджменту використовуються в світовій практиці управління багато років, вони, нажаль, досі не отримали

широкого застосування в управлінні вітчизняними підприємствами та в державному управлінні розвитком національної економіки.

Серед основних проблем і недоліків реалізації проектного управління в Україні можна зазначити її фрагментарність та безсистемність, відсутність орієнтації на досягнення загальносуспільних інтересів, недостатню обізнаність керівників в питаннях ефективного управління проектами (методичний інструментарій, прикладні комп'ютерні програми тощо). З огляду на те, що проектне управління дозволяє оптимізувати використання наявних ресурсів задля досягнення певної мети розвитку будь-якої соціально-економічної системи, з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників впливу, часових та інших обмежень, його використання на даний момент набуває всі більшої актуальності.

Основними елементами проекту є чітко визначена мета (завдання, задум, проблема), засоби досягнення мети (реалізація задуму, вирішення проблеми) та результати проекту (продукт, інноваційні зміни, економічний і соціальний ефект від використання результатів проекту). Життєвий цикл проекту складається з декількох фаз, які передбачають постановку завдання, аналіз умов реалізації проекту, ресурсне та документаційне забезпечення його виконання, реалізацію визначених проектних робіт, завершення проекту. Для кожної з зазначених фаз практикою проектного управління напрацьовано набір певних методів та технологій виконання проектних робіт.

Проектний менеджмент розглядається як діяльність, в процесі якої досягаються чіткі цілі проекту шляхом збалансування обсягів робіт, матеріальних і нематеріальних ресурсів, часу (термінів виконання завдань), якості та ризиків. Основними елементами, що вирізняють проектний менеджмент від інших видів менеджменту є спрямованість на досягнення запланованого результату при визначених обмеженнях і професійна підготовка способу досягнення цього результату.

Загальна технологія управління проектом є відносно стабільною і включає такі види робіт: формулювання завдань проекту; обґрунтування проекту; розробку структури проекту; визначення обсягів та джерел фінансування, складання калькуляції витрат (кошторису виконання робіт); підбір команди виконавців проекту; визначення термінів виконання робіт проекту, складання графіку реалізації проекту; організацію виконання проекту; управління якістю; управління ризиками; контроль виконання проекту [1, с. 13].

Таким чином, можна підсумувати, що застосування проектного управління потребує наявності певних знань і навичок використання методичного інструментарію з розробки й реалізації проектів, яких бракує керівникам вітчизняних підприємств. В той же час, на ринках освітніх послуг та інформаційних технологій існує багато пропозицій щодо підвищення рівня знань та програмного супроводження

заходів з управління проектами. Отже, вирішення проблеми недостатнього та малоєфективного використання проектних технологій в практиці українських підприємств може бути пов'язано з пропагуванням вигод і можливостей, які створює застосування проектного управління. Таке пропагування може здійснюватися освітніми організаціями, представництвами міжнародних організацій, які здійснюють сертифікацію фахівців, державними установами й фондами.

Застосування проектного підходу є доцільним також при реалізації масштабних і складних проектів, антикризових, загальнодержавних та галузевих програми розвитку. Згідно з результатами соціологічного дослідження в межах проекту «NNO-Policy TrendChart», метою якого є збір та аналіз інформації про національні інноваційні системи та політики держав-членів ЄС, країн-кандидатів та інших країн Азії, Північної Африки, Південної та Північної Америки, яке проводилося протягом 2006–2010 рр., основними видами впровадження інновацій у державну сферу є:

1. Впровадження державного електронного врядування з метою підвищення якості й швидкості надання адміністративних послуг, запобіганню проявам корупції, модернізації державного управління шляхом зменшення адміністративного навантаження (Іспанія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Болгарія, Австрія, Бельгія, Греція, Італія, Люксембург, Данія, Румунія, Ліхтенштейн, Норвегія, Португалія, Латвія, Литва, Кіпр, Естонія, Угорщина, Мальта).

2. Усунення бюрократичних бар'єрів при взаємодії державного сектора і споживачів адміністративних послуг (Угорщина, Латвія, Німеччина, Греція, Бельгія, Фінляндія, Португалія, Чехія, Мальта, Франція, Польща, Словаччина, Словенія, Румунія, Канада).

3. Інновації в державних закупівлях, такі як «green public procurement» (зелені державні закупівлі), електронні закупівлі та ін. (Бельгія, Фінляндія, Мальта, Польща, Румунія, Кіпр).

4. Поширення інноваційної культури в державному секторі (Бельгія, Велика Британія, Бразилія, Норвегія, Туреччина, Кіпр).

5. Поліпшення результативності роботи окремих осіб або організацій завдяки використанню інноваційних форм державних закупівель, впровадження інноваційної культури в державних установах, усунення зайвої бюрократії (Ірландія, Угорщина, Японія, Туреччина, США).

6. Співробітництво між державними та приватними компаніями (Данія, Нідерланди, Великобританія, Латвія, Словенія) [2].

Поширеною практикою в галузі проектного управління розвинутих країн є створення так званих проектних офісів та офісів управління програмами в державних установах, які є спеціалізованими підрозділами, що визначають стандартизовані підходи до здійснення

проектних робіт державними адміністраціями, міністерствами, бюджетними організаціями шляхом скоординованого використання ресурсів, методологій, інструментів і методів проектного управління [3].

В Україні до 2015 р. в системі виконавчої влади функціонувало Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. Однак в жовтні 2015 р. КМУ передав його функції й повноваження Мінекономрозвитку і торгівлі [4]. У 2015 р. Міжвідомчою комісією було відібрано десять державних інвестиційних проектів для реалізації у 2016 та наступних роках за рахунок коштів державного бюджету. Загальна сума доступних інвестицій для реалізації проектів у 2016 р. становила 1 млрд. грн [5]. Відповідно до інформації, розміщеної на офіційному сайті Мінекономрозвитку, в 2016 р. 59 % інвестиційних коштів держава спрямовувала на фінансування проектів у сфері охорони здоров'я, 23 % – на реконструкцію автомобільних доріг, 12 % – на створення й реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і 6 % – на проекти з охорони навколишнього середовища.

За даними Мінекономрозвитку в 2016–2017 рр. лівова частка державних інвестиційних коштів була спрямована на фінансування проектів у сфері охорони здоров'я та реконструкцію автомобільних доріг. На наш погляд, забезпечення економічного розвитку національної економіки потребує розробки й реалізації проектів, що забезпечують розвиток підприємництва та інноваційних технологій. Однак більшість розроблених в цьому напрямі документів залишаються теоретичними і рамковими, що обумовлює необхідність застосування проектних технологій до їх реалізації.

Література

1. Федорчак О. В. Проектний підхід як інноваційний механізм державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/TEKNOLOGIYA/02-FEDORCHAK.pdf>.
2. Thenint H. Mini Study 10 Innovation in the public sector. Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies. Paris, 2010. 51 p.
3. Kumar V. S. Program Management Offices In The Public Sector [Electronic resource] / V. S. Kumar // Project Management Institute. – Mode of access: <http://www.pmi.org/learning/program-management-offices-public-sector-7201>.
4. Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс] : розпорядж. КМУ від 13.10.2015 р. № 1079-р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1079-2015-p>.
5. Моніторинг Державних інвестиційних проектів за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MonitoringStanuVikonanniaTaRealizatsiiDerzhavnikhInvestitsiinihProektiv&pageNumber=2>.

АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

У сучасному, більш широкому розумінні, маркетингова діяльність підприємства – це творча управлінська діяльність, ключовим завданням якої є розвиток компанії на ринку товарів і послуг шляхом своєчасного виявлення існуючих чи формування нових потреб споживачів та обґрунтованого їх оцінювання, а також реалізація практичних заходів для максимального задоволення цих потреб. Зазначимо, що ключова мета маркетингової програми передбачає реалізацію наступних завдань, а саме: збір інформації про споживачів послуг; проведення роз'яснювальної роботи та забезпечення зацікавленості споживачів у туристичних послугах, розроблення та підтримка безпосередніх зв'язків з ними; реалізація програми з самореклами туристичного агентства в соціальних мережах, використання власні ресурси; вдосконалення структури персоналу та забезпечення розробки і пропонування нової туристичної послуги. В межах реалізації заходів щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств туристичної галузі пріоритетним напрямом є саме розробка та реалізація стратегії позиціонування компанії, а також побудова карти її позиціонування на ринку.

Сутність стратегії позиціонування для лівової частки туристичних підприємств, як тривалого процесу, спрямованого на чітко визначений результат, полягає у формуванні та утримання певної позиції туристичних послуг та безпосередньо торгової марки у свідомості споживача. Саме тому виникає необхідність, як стратегічного бачення даного процесу, так і впровадження визначених орієнтирів через розробку та реалізацію маркетингової стратегії ринкового позиціонування з метою посилення конкурентних переваг. До ключових етапів розробки та аналізу стратегії позиціонування туристичних послуг на конкурентному ринку можна віднести наступні: маркетингові дослідження: споживачів (сегментація та вибір цільового ринку), конкурентів (лідера ринку, основного конкурента, порогового конкурента), компанії (інновації, продуктивність, ресурси, прибутковність, управлінські рішення, персонал, корпоративна та соціальна відповідальність); аналіз маркетингового середовища функціонування компанії та її існуючих позицій ґрунтуючись на побудові карти позиціонування, а також виділення бажаних позицій; розробка альтернативних стратегічних сценаріїв позиціонування та вибір стратегії позиціонування, оцінка її ефективності.

Наведений підхід забезпечує інформаційну базу проведення аналізу і розробки стратегії позиціонування товару/послуги/компанії на конкурентному ринку. Тобто, доцільно відзначити, що мета стратегії позиціонування туристичної компанії полягає у сформуванні абсолютної прихильності споживача до послуг та торгової марки підприємства на підсвідомому рівні з використанням відповідних маркетингових інструментів і методів нецінової конкуренції, що ґрунтуються на низці позитивних відмінностей послуг від запропонованих конкурентом за будь-яких ринкових умов. В цьому аспекті, на нашу думку, ключовим завданням маркетингової стратегії позиціонування туристичних послуг є повне охоплення ринку. Зазначимо, що варіативний діапазон відповідної стратегії ґрунтується на підході масової індивідуалізації пропозиції, а для чітко визначеного цільового сегменту – на основі інструментарію індивідуального та партнерського маркетингу. При цьому слід зауважити, що в основі використання обох підходів повинен бути покладений принцип етичного ставлення до споживача [1].

Доцільно відзначити, що ринок туристичних послуг відрізняється від споживчого та промислового, що обумовлено природою самої туристичної послуги. Відтак при розробці маркетингової стратегії позиціонування туристичних послуг компанії доцільно враховувати такі їх особливості, а саме: комплексність процесу; її невідчутність, короткотривалість, одночасність надання та споживання при пропонуванні споживачеві мають бути підтвердженні фізичними умовами надання; непостійність послуги, нестабільність її якості та невід'ємність послуги від виробника залежить від високопродуктивної роботи спеціально підготовленого персоналу і процесів обслуговування, в які має бути залучений споживач.

Одним із перших стратегічних рішень щодо ринкового позиціонування послуг туристичної компанії, є визначення її референтного ринку та вибір цільового сегменту споживачів. Однак слід зауважити, що найбільш пріоритетні типи позиціонування послуг туристичного підприємства на ринку, засновані на: відмінних рисах послуги; вигоді або можливості вирішення проблем і запитів клієнтів; особливому способі надання туристичної послуги; розриві з відповідною категорією споживачів та орієнтації на відповідну категорію споживачів та їх відношення до конкуруючої марки. Враховуючи специфіку туристичних послуг для досягнення ключових конкурентних переваг, що сприятимуть позиціонуванню туристичної компанії її на ринку, доцільно визначити основні позиції як послуг, так і компаній, що їх надають. Ринкова позиція туристичних послуг складається з трьох складових: атрибуту позиціонування; позиціонування обраного цільового ринку; врахування позицій конкурентів. Вдале позиціонування туристичної

послуги дозволяє компанії обрати такі характеристики послуги, ціни і засоби її комунікації, пропонування і продажу, які забезпечили б конкурентоспроможність на ринку. Попри це вдале позиціонування не можливо здійснити без детального планування комплексу маркетингу [2].

Зазначимо, при оцінюванні перспектив підвищення ефективності маркетингової діяльності туристичної компанії важливим є застосування аналізу ризиків, які можуть полягати у наступному: підвищенні тарифів на послуги рекламних агентств; підвищення вартості турпродуктів, що пропонують провідні туроператори; збільшення рівня інфляції, що зумовить збільшення витрат на організацію впровадження запропонованих заходів; підвищення рівня оплати промисловими підприємствами відвідання промислових об'єктів чи взагалі заборона входу для туристичних груп на територію підприємства; зниження платоспроможності населення та неефективна рекламна політика, що може викликати зниження попиту на послуги компанії.

Отже, ефективність маркетингової діяльності туристичного підприємства, на зовнішньому ринку, значною мірою визначається внутрішніми її можливостями і перспективами розвитку при досягнутому рівні стратегічного управління. У той самий же час підвищення ефективності маркетингових комунікацій є однією з важливих складових стратегії підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства даної галузі. З іншого боку інтегруючий взаємозв'язок на рівні внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності компанії виконує персонал, за рахунок ключових особистісних характеристик і професійних компетентностей, які визначають відмінні властивості наданої туристичної послуги, вносять найбільший внесок у її споживчу корисність, практично не можуть бути відтворюваними конкурентами, забезпечують компанії потенційний доступ до різних сегментів ринку.

Література

1. Гаврилюк А. М. Про ціннісні засади маркетингового коняктрукту «образ–імідж–бренд–репутація території» як пріоритету державної політики в сфері туризму в Україні // Інвестиції: практика та довід. – 2019. – №. 1. – С. 76–83.
2. Сагайдак М. П. Формування системи внутрішнього маркетингу підприємств сфери послуг : монографія / М. П. Сагайдак. – Київ : вид-во ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2015. – 508 с.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

При виборі ефективних стратегічних рішень при реформуванні підприємств виникає проблема багатокритеріального вибору. Ця проблема обумовлена наявністю набору суперечливих критеріїв (показників), які мають економічний, екологічний, технічний та інший зміст. Залежно від виду даних критеріїв можуть бути використані різні підходи до вирішення завдань визначення ефективності рішень, що приймаються. В даному випадку доводиться враховувати протиріччя як між показниками, що належать до різних груп, так і між показниками, що належать до тієї або іншої групи. При цьому вибір найбільш прийнятних рішень ускладнюється, оскільки оптимальні рішення за кожним критерієм, як правило, не співпадають. Потрібен пошук компромісних рішень з урахуванням усієї сукупності показників різних груп.

Слід зазначити, що нині при оцінці ефективності різних способів реформування і реструктуризації промислових об'єктів у багатьох випадках знаходить застосування однокритеріальний підхід. При такому підході основним критерієм ефективності рішень, що приймаються, виступає критерій зростання вартості підприємств в результаті їх реформування і реструктуризації. Проте останніми роками вказаний підхід вважається недостатнім.

Все більшого значення набувають чинники, що визначають стратегію розвитку промисловості. До цих чинників можна віднести: рівень інновацій, застосування інформаційних технологій, економічна безпека, соціальні наслідки рішень, що приймаються тощо [1]. Особливо це стосується підприємств, які мають стратегічне значення. Вказані чинники у багатьох випадках важко або неможливо виразити у вартісному вигляді. Виникає необхідність формулювання і вирішення багатогоцілових, багатокритеріальних завдань визначення ефективності реструктуризації і реформування підприємств.

За наявності сукупності груп показників вибір ефективних рішень залежатиме від типу вирішуваних завдань. Тому є потреба формулювання завдань багатокритеріального вибору і аналіз особливостей завдань, які належать до того або іншого класу. Нами сформульовано наступні типи завдань оцінки ефективності стратегічних рішень за сукупністю критеріїв:

- 1) визначення ефективності єдиного об'єкта за сукупністю показників, що належать до однієї групи;
- 2) визначення ефективності єдиного об'єкта за сукупністю показників, що належать до декількох груп;
- 3) вибір ефективних рішень при порівнянні декількох об'єктів за сукупністю критеріїв однієї групи;
- 4) вибір ефективних рішень при порівнянні декількох об'єктів за сукупністю критеріїв, що належать до різних груп;
- 5) багатокритеріальна оптимізація параметрів єдиного об'єкта за допомогою показників однієї групи;
- 6) багатокритеріальна оптимізація параметрів одного об'єкта за допомогою показників, що відносяться до різних груп;
- 7) оптимізація і порівняльна оцінка ефективності декількох об'єктів за наявності однієї групи показників;
- 8) оптимізація і порівняльна оцінка ефективності декількох об'єктів за допомогою декількох груп критеріїв.

Припустимо, що аналізованими групами показників виступають набори показників, що мають економічний, технічний, соціальний і екологічний зміст. В даному випадку знадобиться визначення наступних видів ефективності: економічна, технічна, соціальна і екологічна. При визначенні вказаних видів ефективності потрібно буде врахувати протиріччя, які мають місце, як між показниками окремих груп, так і протиріччя між показниками, що належать до тієї або іншої групи. З цією метою необхідно визначити два види компромісів: компроміс при виборі рішень по кожному виду ефективності і компроміс при оцінці ефективності з урахуванням усіх груп показників.

При виборі найбільш прийнятних варіантів інвестування необхідно визначити ефективність капітальних вкладень за порівнюваними варіантами. При цьому окрім капітальних вкладень слід враховувати поточні витрати (зокрема, експлуатаційні витрати). Очевидно, що ефективнішим є варіант, який вимагає мінімальних капітальних вкладень і мінімальних поточних витрат. Проте в загальному випадку величини капітальних вкладень і собівартості продукції мають зворотну залежність. Варіанти, що мають мінімальні поточні витрати, зазвичай є більше капіталомісткими. Тому вимагається визначити комплексний показник, який об'єднував би обоє дані показники. Таким показником виступає показник приведених річних витрат.

Приведені витрати є сумою собівартості продукції і капітальних вкладень, помножених на нормативний коефіцієнт ефективності. Термін окупності капітальних вкладень визначається у вигляді відношення додаткових капітальних вкладень до величини економії

собівартості продукції. Проведений аналіз показує, що застосування критеріїв терміну окупності і приведених річних витрат приводить до однакових висновків відносно ефективності порівнюваних варіантів (альтернатив). Тому проблема вибору бажаних рішень в даному випадку спрощується. Проте використання тільки вказаних критеріїв на практиці виявляється зазвичай недостатнім. Застосування інших критеріїв (виручки, прибутку, рентабельності тощо) приводить до різних результатів аналізу порівнюваних об'єктів.

Нині визначення ефективності інвестиційних проектів здійснюється на основі теорії грошових потоків. При цьому критеріями ефективності проектів виступають: чиста поточна вартість, індекс доходності, внутрішня норма доходності і термін окупності інвестицій [3]. В даному випадку здійснюється порівняння декількох варіантів інвестування. При порівняльній оцінці альтернатив найбільш ефективне рішення доводиться вибирати на основі сукупності критеріїв. Як показує проведений аналіз, застосування кожного з розглянутих критеріїв призводить до різних висновків відносно ефективності проектів. Тому необхідний пошук різних схем компромісу і вибору компромісних рішень на основі цих схем.

Критеріями економічного стану виступають показники виручки, прибутку, рентабельності, поточної ліквідності, забезпеченості власним капіталом та ін. Керованим параметром є обсяг виробництва продукції. Вирішується завдання вибору такого обсягу виробництва, щоб оптимізувати одночасно кожен з даних показників, що характеризують економічний стан підприємства. Як показує проведений аналіз, в загальному випадку не вдається оптимізувати кожен з розглянутих показників. Для кожного з показників є свій вектор управління. Тому визначення оптимальних значень показників здійснюється на основі теорії багатокритеріального вибору.

Література

1. Акофф Р. Планування майбутнього компанії / Р. Акофф ; пер. с англ. В. І. Данілова. – Київ : Хвиля-Прес, 2005. – 328 с.
2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожкин, В. И. Рудыка. – Харків : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
3. Беляев А. А. Системология организации : учебник / А. А. Беляев ; под ред. проф. Э. М. Короткова, А. А. Беляев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.

RESEARCH OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL INTEGRATION UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The development of Ukraine's integration policy depends to a large extent on the development of integration processes in the context of the globalization of the world economy and the dominance of open economic systems. Being one of the members of the world community, Ukraine can not be separated from the transformation of the recent integration processes. Historical relations of cooperation, which connect Ukraine with the countries of the post-Soviet area, in particular, are undergoing serious changes due to the socio-political situation of our country over the past two years.

An important stage in the study of strategic prospects for the development of Ukraine's integration processes in the global system of international trade is the choice of a system of indicators for assessing the development of integration. Trade with international partners has an impact from a variety of factors, the most important of which are: the overall state of the economy; the world market situation; economic status of major trading partners; level of state regulation of foreign economic activity.

Thus, relying on the domestic legislative framework [1, 2], the methodological recommendations of the Institute of Economic Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine [3], the theoretical and logical analysis of leading specialists in the field of international integration [4, 5], as well as official statistical sources [6, 7], as a basis for assessing the development of integration processes in the global system of international trade, it is expedient to consider a system of indicators that determine the trade and economic status of integration associations, namely: x_1 – export within the association; x_2 – total export of the association; x_3 – import within the association; x_4 – total import of the association; x_5 – direct foreign investments, internal and external flows and reserves (annual); x_6 – gross domestic product; x_7 – total volume of trade (annual); x_8 – total volume of trade, export; x_9 – balance of payments, current operations accounts (annual).

In order to study the differences in the development of integration unions in the regions of different clusters, it is necessary to identify discriminatory functions that are useful for determining the differentiation of the development and impact of the international trade system on the formation of the corresponding cluster, as well as for obtaining stable relationships. In order to determine the main directions of international integration development, discriminant functions in standardized variables that describe the

model of differences in the level of development of integration processes should be analyzed.

Consequently, the model of differentiation in the development of integration processes in 2018 has the form of discriminatory function in the standardized variables:

$$f(x) = -8,67098x_1 - 6,36273x_2 - 9,60139x_3 + 21,273x_4 + 1,50212x_5 - \\ - 5,68611x_6 - 11,567x_7 - 0,450606x_8 + 0,167332x_9.$$

The calculated discriminant function explains 95 % of the differences in the distribution of integration associations into clusters according to the criterion for their development in the global system of international trade, and therefore is decisive. It allows to determine the impact rating of economic development indicators on the differentiation of integration associations. Weights for each variable in the received function are distributed as follows: $x_4 > x_7 > x_3 > x_1 > x_2 > x_6 > x_5 > x_8 > x_9$.

The analysis of weight coefficients for variables in the calculated function allows us to draw the following conclusion: the differences in the development of integration in the world are in the following ranking of factors of international trade: the total import of the association (x_4); total trade (annual) (x_7); import within association (x_3); export within the association (x_1); total export of the association (x_2); gross domestic product (x_6); foreign direct investment, internal and external flows and reserves (annual) (x_5); total trade, export (x_8); balance of payments, current account (annual) (x_9).

Consequently, the quantitative analysis, namely the difference in the indicators several times, indicates a large uneven impact of the identified factors on the development of integration associations in the international trade system in the regions of the world.

References

1. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс] // Комплексна система інформаційно-консультаційної підтримки та розвитку експорту». – Режим доступу: www.ukrexport.gov.ua.
2. Інститут економічного прогнозування НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua>.
3. Голюков А. П. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : монографія / А. П. Голюков ; за ред. А. П. Голюкова, О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
4. Мировой атлас данных [Электронный ресурс] // Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги. – Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas>.

5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / Editor Prof. Klaus Schwab, Prof. Xavier Sala-i-Martin. – Geneva: World Economic Forum, 2015. – 565 p.

6. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.

7. Babenko V. Modern imperatives of the development of the integration of foreign economic policy of Ukraine in the modern world economic space: monograph / V. Babenko, V. Sidorov, Ju. Pankova // International economic relations and sustainable development : monograph / edited by O. Prokopenko, T. Kurbatova. – Ruda Śląska : Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium, 2017. – 272 p. – P. 51-70.

КОКОРИНА В. І.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

КОНСОЛІДАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Глобалізація світового господарства, як одна з основних рис сучасного цивілізаційного розвитку, відбивається у виникненні та розширенні сфер дії нових форм міжнародного бізнесу. Практика сучасного бізнесу в постіндустріальному (інформаційному) світі характеризується стратегічним мисленням, тобто думати про майбутнє, якою компанія буде через кілька років і десятиліть. Особливостями цього процесу є те, що він охоплює систему міжнародних торговельних відносин, основні напрями руху і раціонального використання фінансових і трудових ресурсів в рамках світового економічного простору.

Якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя - глобалізація, основою якої була індустріалізація більшої частині країн світу, радикальне поліпшення і здешевлення транспортної інфраструктури і засобів зв'язку, інформаційна революція, поглиблення міжнародного поділу праці, перетворення ТНК в ключовий фактор розподілу інвестицій, технологій і зайнятості в світовому масштабі, характеризується новими способами світової спільноти до примноження і перерозподілу економічних благ. Знімаються проблеми економічного, військового, науково-технічного протистояння могутніх держав, фактори політико-правового середовища міжнародного бізнесу становлять все меншу вагу в процесі інтенсифікації міжнародного виробництва.

У постіндустріальній економіці до обмежувальних факторів відносяться не земля, робоча сила або капітал, а інформація, внаслідок

чого економічна і політична влада концентрується в руках її виробників. Формується глобальне середовище постіндустріальної інформаційної цивілізації, в якій роль основного виробничого фактора відіграє інформація, а вирішального чинника – нові знання, які постійно накопичуються, перетворюються в принципово нові можливості розвитку.

Міжнародний бізнес в широкому сенсі цієї категорії можна розглянути як підприємництво, здійснюване в рамках світового господарства [4, с. 73]. Більш конкретна сутність міжнародного бізнесу розкривається в будь-яких господарських операціях, які здійснюють контрагенти двох або більше країн.

Міжнародний бізнес являє собою сукупність ділових операцій, пов'язаних з перетином кордонів і рухом товарів, послуг, капіталів, працівників; трансфером технологій, інформації і даних, а також керівництвом виконавцями [6, с. 3]. Головною метою міжнародного бізнесу є отримання прибутку, створення умов для вирішення стратегічних економічних завдань, заснованих на використанні нових організаційних технологій. Розвиток міжнародного бізнесу в умовах інформаційно-глобальної економіки обумовлений гіперконкуренцією в бізнес-середовищі – стан, коли швидкість зміни «правил гри» настільки висока, що тільки адаптовані до цих змін організації різних рівнів можуть не тільки вижити в конкурентній боротьбі, а й стати її лідерами [3, с. 11].

Міжнародний бізнес стає всеосяжним і всепроникним феноменом сучасної цивілізації. Існує ряд базових причин, які змушують фірми ставати більш глобальними як в плані загального курсу розвитку, так і в плані повсякденної практичної діяльності. До числа таких стратегічних імперативів входить [5]: використання ключової компетенції компанії. Одним з найважливіших підстав для глобалізації є можливість більш широкого використання ключових компетенцій, які компанії вдалося розвинути на внутрішньому ринку. Ключова компетенція визначає відмінну сильну сторону або перевагу, має першорядне значення для успішної роботи компанії, придбання ресурсів. Істотною причиною по веденню бізнесу в міжнародних масштабах необхідність придбання за кордоном таких ресурсів, як матеріали, робоча сила, капітал або технологія. пошук нових ринків збуту. Необхідність пошуку нових ринків збуту – це також одна з поширених причин виходу компаній на міжнародні ринки.

Гіперконкурентне бізнес-середовище формується в умовах становлення мережевої (інформаційно-глобальної) економіки, тобто економіки нового типу, яка сформувалася в кінці минулого тисячоліття.

Інформація – головний стратегічний ресурс, адаптація – головна стратегічна зброя міжнародного бізнесу. Інформаційність визначається продуктивністю і конкурентоспроможністю факторів і агентів

в такій економіці, яка залежить від їх здатності генерувати, обробляти і ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Глобальний характер економіки пояснюється тим, що основні види економічної діяльності (виробництво, обмін і споживання товарів і послуг та їх складові – капітал, праця, сировина, інформація, технологія, ринки, управління) організовуються в глобальному масштабі [1, с. 33].

В таких умовах виникає потреба у формуванні контурів нового бізнесу в глобальній площині. Міжнародні експерти не мають єдиної точки зору щодо подальшого розвитку форм і суб'єктів міжнародного (повно глобального) бізнесу. З одного боку, цивілізацію представлятимуть десятки мегакорпорацій, які будуть контролювати населення, держави і соціально-економічні процеси; з іншого боку, на зміну великим компаніям, «бюрократичним мамонтів», придуть мережі високо-ефективних середніх фірм – гнучких, інноваційних та агресивних.

Перспективи середовища міжнародної підприємницької діяльності мають дві крайні точки: розвиток бізнесу в інформатизованому суспільстві з пріоритетом інтелекту і знань під впливом глобалізації; екологічна і політико-економічна складові середовища займати більшу частку (екологічні катастрофи, посилення тероризму і т.д.). У цьому контексті слід відзначити такі риси бізнесу, прагне до консолідації в епоху інформаційно-глобальної економіки: головним ресурсом успішної компанії стає людський інтелект, гнучкість внутрішньофірмової системи, різноманітність ресурсів, адекватна корпоративна етика, поєднання фірмою конкуренції і співпраці, стає частиною різних мереж і партнерства [2, с. 11]. Нову парадигму бізнесу від традиційного раціонального аналітичного менеджменту компаній відрізняє системний підхід, що дозволяє сформулювати стратегію розвитку компанії в динамічному зовнішньому середовищі.

Література

1. Бабій Л. В. Мережа як базова організаційна форма інформаційно-глобальної економіки / Л. В. Бабій // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія. Економіка. – 2004. – Вип. 72. – С. 33–36.
2. Бобина М. А. Международный бизнес: Стратегия альянсов / М. А. Бобина. – М. : Дело, 2006. – 240 с.
3. Оніщенко В. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту / В. Оніщенко // Економіка України. – 2008. – № 11 (564). – С. 4–15.
4. Румянцева Н. С. Міжнародний бізнес як фактор розвитку передової економіки / Н. С. Румянцева // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2000. – Вип. 43. – С. 73–75.

5. Скрипник Н. С. Розвиток міжнародного бізнесу в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Н. С. Скрипник. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/436.pdf>.

6. Robock S. H. International business and multinational enterprises / S. H. Robock, K. Simmonds. – 3 rd ed. – Homewood, Il. : IRWIN, 1983. – 777 p.

СІНЕНОК І. О.

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ШАРИЛО Ю. С.

Бюджетна установа «Методично-технологічний центр з аквакультури», м. Київ

ДЕРЕНЬКО О. О.

ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ГАЛУЗЕВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ ЧАСТКОВОЇ РІВНОВАГИ «AGMEMOD»

Дослідження майбутнього стану економіки України і моделювання наслідків зміни політики в українському сільському господарстві доволі обмежені. На державному рівні такі оцінки надає Департамент економічних стратегій та макроекономічного прогнозування Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. Він оцінює коротко- і середньострокові значення загальноекономічних індексів, такі як ВВП, інфляція та рівень безробіття серед населення, середню заробітну плату і продуктивність праці, а також деякі конкретні показники секторів. При цьому, аспекти, які стосуються сільського господарства, сформовані із показників, які включають в себе: індекс виробництва харчових продуктів, індекс виробництва сільськогосподарської продукції, індекси виробництва продуктів рослинництва і тваринництва, індекси виробництва зернових, цукрових буряків, соняшнику, ріпаку, соєвих бобів, картоплі, овочів, фруктів і ягід, винограду, великої рогатої худоби, свиней, птиці, риби, молока, яєць та інших продуктів, динаміка зміни врожайності та площі зернових та загальний обсяг виробництва деякої сільськогосподарської продукції.

Як висвітлюють проведені дослідження, «AGMEMOD» представляє собою модель часткової рівноваги, яка поєднують кілька аналітичних підходів. «AGMEMOD» оцінює майбутні наслідки реформ політики в галузі сільського господарства в країнах ЄС та декількох країнах, що не входять до ЄС. Значення показників оцінюється щорічно, а саме вона включає параметри основних функцій оцінюються економічно. Деякі із зазначених параметрів розраховують за формулами,

які включають значення поточного та попередніх періодів, а деякі з них оцінюють як поліноми. Індекс виробництва сільськогосподарської продукції, наприклад, розраховують залежно від індексів виробництва продукції рослинництва і тваринництва та їх часток в загальному обсязі сільськогосподарського виробництва. Зміни попиту, цін та запасів, прибутковості виробництва і наявності державної підтримки беруть до уваги також. У свою чергу, індекс виробництва продукції рослинництва є функцією трендових значень посівних площ і врожайності сільськогосподарських культур, а також часток цих культур в загальній кількості продукції рослинництва. Трендові значення врожайності і площі оцінюються у вигляді поліномів, де змінними є значення попередніх періодів. Використовувані методи оцінки ратифіковано спеціальною інструкцією, крім того, соціальні матриці та модель використовуються командою експертів для прогнозування розвитку економіки і сільського господарства. Оцінка наслідків лібералізації торгівлі займає найбільшу частку досліджень моделювання впливу зміни політики на економіку України і сільське господарство в цілому.

Безперечно, модель «AGMEMOD» через її переваги порівняно з іншими моделями і підходами має ряд своїх переваг, а саме: моделює широкий спектр ринків сільськогосподарської продукції та пов'язані з ними параметри, такі як ринкові ціни, виробництво, споживання, імпорт, експорт, урожайність і посівні площі; модель здатна моделювати ефекти політичних реформ, які представляють інтерес для проекту; враховує зміни в загальній економічній ситуації. Зокрема, ВВП і темпи зростання населення, а також курс обміну валюти враховуються як екзогенні параметри; є динамічною і дозволяє моделювати зміни на щорічній основі. Вона також дозволяє включати економічні і політичні шоки у певний рік або період; більшість основних функцій моделі (тобто врожайність, площа, попит, торгівля) оцінюються економетрично. Результати такої оцінки забезпечують більш реалістичний результат з точки зору оцінки параметрів і вибір функціональної форми порівняно з результатами калібрування; модель диверсифікована за регіонами і групами виробників, що дозволяє розглядати відмінності між регіонами та групами виробників.

Наступні кроки в аналізі аграрного сектора України включають моделювання так званих сценаріїв «а що, якщо...». Це сценарії, які розглядають різні політичні заходи. За результатами досліджень, що проводились протягом всього періоду розробки моделі, було визначено наступні сценарії моделювання: оптимістичний, державної підтримки. Оптимістичний сценарій передбачає стабільну спільну зовнішню та внутрішню політику, що призведе до поліпшення макроекономічних умов сільського та рибного господарства, що призведе до

збільшення обсягу інвестицій в аграрний сектор економіки. Сценарій підтримки – це моделювання впливу державної підтримки, запланованої Міністерством аграрної політики і продовольства. Доцільно було б проаналізувати наслідки оновлення і вдосконалення регуляторних заходів.

Вказане беззаперечно підводить до підсумку, що для оцінки розвитку агропродовольчого ринку та ринку риби, AGMEMOD використовує комбінацію екзогенних та ендогенних даних. Екзогенні дані щодо щорічних показників ВВП, дефлятора ВВП і населення взято з Державної служби статистики України. Дані курсу національної валюти можна взяти з ресурсу Національного банку України. Оскільки ці дані походять з офіційних джерел, методологія їх розрахунку є відносно послідовною. Крім того, використання офіційної статистики збільшує надійність моделі і результатів моделювання для українських політиків, так як вони покладаються на ці джерела при прийнятті політичних рішень. Однак, є одне важливе застереження, пов'язане з використанням даних Державної служби статистики України: показники часто переглядаються та оновлюються. Історичні дані ендогенних змінних взято з баз даних Державної служби статистики України, ОЕСР. Якщо необхідні дані відсутні, вони оцінені на основі тренду попередніх років. Таким чином, модель «AGMEMOD» є економетричною, динамічною, мультинаціональною, мультипродуктною моделлю часткової рівноваги для аналізу сільськогосподарського ринку і політики.

Література

1. Asche, F., Bellemare, M. F., Roheim, C., Smith, M. D., Tve-teras, S., 2015. Fair enough? Food security and the international trade of seafood. *World Dev.* 67, P. 151–160.
2. Vdovenko N. M. Paradigmatic approaches to the collection of statistical data in fish shops and fish processing enterprises using the model AGMEMOD [Електронний ресурс] / N. M. Vdovenko Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 26–27 квітня 2018 р.). 2018. – 390 с. – Режим доступу: http://nmetau.edu.ua/file/zbirnik_materialiv_2018_t_1.pdf
3. Vdovenko N., Baidala V., Burlaka N., Diuk A. Management mechanism of agrarian economic system: composition, functioning and factors of development in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 2018. Vol. 16. Issue 2. P. 179–189.
4. Kozlovskiy S., Mazur H., Vdovenko N., Shepel T., Kozlovskiy V. Modeling and Forecasting the Level of State Stimulation of Agricultural Production in Ukraine Based on the Theory of Fuzzy Logic. *Montenegrin*

journal of economics, 2018. Vol. 14. Number 3. P. 37–53. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-3.3

5. Формування та функціонування Спільної рибної політики Європейського Союзу та шляхи її реалізації в Україні : монографія. – Київ : Кондор, 2018. – 472 с.

6. Vdovenko N. M., Korobova N. M. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards. *Wspolraca Europejska*. 2015. № 3 (3). Vol. 3. С. 68–80.

ХМЕЛЕВСЬКИЙ О. В.

Хмельницький національний університет

СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Особливості функціонування та розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК) в Україні привертають увагу для дослідження, оскільки можна стверджувати, що на сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Останні беруть участь у світовому політичному процесі, виступають основною силою, яка формує сучасний і майбутній вигляд світу.

Основними причинами активного розвитку ТНК є [1]: недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід; додаткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни; близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни; можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різниці в курсах валют; здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції; отримання можливостей уникнення бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів та послуг за допомогою прямих іноземних інвестицій.

Активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам Східної Європи. Все ж Україна лишається привабливою для діяльності ТНК. Так, глобальними компаніями привабливими визначено такі сектори економіки України [2, с. 720]: виробництво тютюнових виробів: ТНК Japan Tabacco International, Imperial Tabacco Group, Philip Morris; пиво, безалкогольні напої: ТНК Coca-Cola, Pepsi, (вкуп «Сандори»), Orangina Group (ви-

куп «Росинки»); – переробка олійних та зернових культур: компанії Bunge (вкуп елеваторів, контроль над експортом зерна; ТМ «Олейна», «Щедрий дар» тощо); переробка молока: ТНК Groupe Lactalis, Bel Group, Danone (Франція); виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК Nestle (ТМ «Світоч», «Горчин-продукт», «Крафт Фудз» (ТМ «Корона») та ін.; виробництво продуктів побутової хімії і парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США). В таблиці 1 наведено найбільші ТНК, які інвестували в Україну ресурси [3].

Таблиця 1
Найбільші ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії в Україні (2017 р.)

Корпорація	Країна	Виробництво	Обсяг інвестицій, млн грн
McDonalds	США	Харчова	225
Nestle	Швейцарія	промисловість	198,2
British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	185,6
British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	164,5
Procter & Gamble	США	Хімічна промисловість	156,8
Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	147,9

За наведеними даними, очолює рейтинг компанія сфери харчової промисловості McDonalds, яка інвестувала у 2017 р. у дочірні компанії в Україні 225 млн грн. В лідерах також знаходять такі компанії, як Nestle, British American Tobacco, British Petroleum.

Збільшення кількості зарубіжних ТНК в Україні протягом останніх часів спричиняють: невисокий рівень розвитку власної національної економіки, наявність різноманітних сировинних ресурсів, доволі дешева та кваліфікована робоча сила. Як наслідок, в Україні, на даний момент, функціонують 35 транснаціональних корпорацій, підпорядковують собі близько 8 тис. філій та дочірніх підприємств [4]. Вони зосереджують свою діяльність переважно в таких галузях, як нафтогазова, харчова, тютюнова та хімічна.

Окрім залучення іноземних ТНК в Україні необхідно створювати та розвивати власні міжнародні корпорації, які можуть внести вагомий вклад в покращення економічного клімату в Україні. Українським підприємствам складно витримувати конкуренцію з потужними міжнародними промисловими та фінансовими бізнес-структурами. Конкурентну боротьбу доцільно вести з аналогічним за розміром та можливостями підприємством. Для повної реалізації власних можливостей необхідно продовжувати створення українських транснаціональних підприємств та здійснювати взаємодію з транснаціональними компаніями

на території України і за її межами. Наразі Україна має можливості щодо створення транснаціональних компаній повного циклу в певних галузях – харчова промисловість, легка промисловість, енергетична сфера, хімічна промисловість, сфера послуг, що потребує підвищення оборотних активів підприємств. До транснаціональних корпорацій, які були створені в Україні, слід віднести, ВАТ «Укрнафта», Корпорацію «УкрАвто», Корпорацію «Рошен», НВГ «Інтерпайп». З певною часткою узагальнення до українських ТНК варто віднести: «AES Україна» (капітал 22001 млн дол.), «Alfred C. Toerfer Україна» (капітал 1093,9 млн), «В.А.Т.–Україна» (капітал 9739 млн дол.), «Bunge Україна» (капітал 377 млн дол.). Однак сьогодні українські великі підприємства, які можна віднести до ТНК, не мають значного впливу на міжнародні ринки.

Таблиця 2

**Роль транснаціоналізації
в розвитку сучасної національної економічної системи України**

Позитивні риси	Негативні риси
Зростання ролі міжнародних утворень – альянсів на основі об'єднання зусиль різних ТНК	Зростання контролю над розподілом продукції на світових ринках
Міжнародна спеціалізація на базі взаємопроникнення капіталу	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника
Формування міжнародних галузевих та господарських територіальних одиниць (кластерів)	Поступова руйнація національного економічного державного суверенітету – поява наднаціональних економічних утворень – ТНК
Вирівнювання національних відтворювальних виробничих структур	Різде зростання транскордонного злиття і поглинання вітчизняних компаній
Свобода пересування робочої сили, капіталу, засобів виробництва, товарів і послуг, об'єктів інтелектуальної власності	Розташування на території держави трудо-, енерго- та матеріаломістких, екологічно небезпечних виробництв
Доступ до більш якісних і дешевих ресурсів	Відтік капіталу, перерахунок прибутку в промислово розвинуті країни
Розвиток науково-технічної сфери	Уникнення оподаткування прибутку
Розширення інноваційної діяльності	Розподіл фінансових ресурсів країни між крупними ТНК з обмеженим фінансуванням середнього бізнесу
Якісний розвиток виробництва країни	Занепад галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Посилення ролі держави (країни-базування ТНК) у міжнародному просторі	Вплив ТНК на економічну владу країни

Виявлено [5], що процеси транснаціоналізації несуть як позитивний, так і негативний вплив на національну економічну систему України (див. табл. 2) [5].

При виході на зарубіжні ринки українські ТНК стримуються різноманітними бар'єрами, як: відсутність практичного досвіду організації бізнесу; відсутність державної підтримки розвитку вітчизняних ТНК [6; 7]; низька конкурентоздатність підприємств та товарів, які вони виробляють; односпрямована географічна структура вітчизняних інвестицій; недостатність фінансових ресурсів; нерозвиненість сфери інфраструктури; непрозорість діяльності ТНК та управління; проблеми інноваційності впровадження товарів та послуг; нестабільність курсу національної валюти; неефективність механізмів виходу українських ТНК на міжнародні ринки; відсутність розвинутої системи збуту товарів за кордоном; вплив світової фінансової кризи тощо.

Подолання бар'єрів потребує зміни структури діяльності підприємства, переосмислення роботи менеджменту, регулювання параметрів діяльності ТНК при виході на світові ринки, трансформації стратегії діяльності. Розвиток українських ТНК на стадії становлення потребує постійного коригування, стосовно чого можна виділити дві лінії розвитку ТНК – прогресивний розвиток (перехід до більш досконалого стану) та регресивний розвиток (погіршення стану ТНК); перехід в інший стан передбачає збалансовані зміни рівня та потенціалу ТНК [8].

Література

1. Рокоча В. Трансакційні корпорації [Електронний ресурс] / В. Рокоча // Бібліотека онлайн. – Режим доступу: <http://teadbookz.com/book/50/2010.html>
2. Чумак Н. В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н. В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 719–723.
3. 100 найбільших компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ratings/>.
4. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>.
5. Терехов С. М. Транснаціональні корпорації, прями іноземні інвестиції і глобалізація сучасної світогосподарської системи / С. М. Терехов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція : зб. наук. пр. – Львів, 2009. – Вип. 2 (72). – С. 413–420.
6. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Електронний ресурс] / В. М. Кочетков, О. О. Мусієнко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>

7. Проїденко І. Г. Українські транснаціональні корпорації: стан та проблеми розвитку / І. Г. Проїденко, Н. М. Ришняк // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. – 2014. – № 1. – С. 60–65.

8. Гонтарева І. В. Категоріальний апарат оцінювання ефективності розвитку підприємств / І. В. Гонтарева, Р. М. Нижегородцев // Економіка розвитку. – 2012. – № 3. – С. 47–54.

ТОМАРЕВА-ПАТЛАХОВА В. В., КАБАНОВА О. О.
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ БРЕНДІВ ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

На характер здійснення господарської діяльності суб'єкта національної економіки суттєво впливають розвиток науково-технічного прогресу та посилення інтенсивності конкуренції як на локальному, так і на глобальному рівнях. Унікальності досягають шляхом створення та підтримки певного образу або уявлення про продукт, якісно відмінного від продукту конкурентів. Унікальність на рівні національної економіки формують за рахунок створеного національного бренду, який формує її загальний імідж, насамперед в економічній сфері. Так виникає іміджева економіка як частина національної економіки. Чим міцніший національний бренд країни, тим стійкіший імідж країни, а тому могутнішою вона стає на геополітичній арені. Тому актуальним є питання застосування методологічного апарату для формування детермінант іміджевої економіки.

Методологія формування іміджевої економіки вимагає чіткого алгоритму застосування методичних підходів, методик та іншого методологічного інструментарію щодо функціонування системи категоріально-понятійного апарату основних явищ і процесів функціонування суб'єктів господарської діяльності в межах національної економіки. Послідовність дій забезпечить чітке уявлення про систему іміджевої економіки, функціональні зв'язки її детермінант і заходи державної іміджевої політики та стратегії (див. рис. 1).

Методологія формування іміджевої економіки на основі її детермінант передбачає чітке формулювання взаємозв'язку категоріально-понятійного апарату основних явищ і процесів функціонування суб'єктів господарської діяльності в межах національної економіки.



Рис. 1. Алгоритм застосування методологічного інструментарію до формування іміджевої економіки через її детермінанти

З метою досягнення життєздатного національного бренду як детермінанти іміджевої економіки варто визначитися з послідовністю процесу його формування з використанням методичних підходів до створення національного бренду. Методичні підходи мають враховувати взаємозв'язок категоріально-понятійного апарату національного брендингу. Оскільки національний бренд є певним відображенням успішної господарської діяльності суб'єктів національної економіки, то доцільним є виокремлення етапів процесу з урахуванням зазначеного взаємозв'язку: імідж→ділова репутація→бренд.

Перший етап передбачає створення позитивного іміджу суб'єкта національної економіки, який включає такі підетапи:

- формування початкового іміджу, що передбачає сегментування ринку й визначення цільових сегментів ринку, для яких необхідно розробити товарні знаки продукції, логотип та організаційний стиль суб'єкта національної економіки (фірмовий колір, оформлення офісу, пакування товару, рекламні комунікації тощо);

- оцінювання початкового образу. На цьому підетапі необхідно оцінити окремі елементи іміджу (імідж товару, імідж споживача, імідж керівника, імідж персоналу, візуальний імідж, соціальний імідж тощо) за допомогою соціальних досліджень (опитування або анкетування контактних груп), побудови рейтингів, порівняння іміджу організації з ідеальним образом тощо;

- розробка та впровадження системи заходів щодо формування більш позитивного іміджу організації.

Цей підетап формування іміджу передбачає інтенсифікацію рекламної діяльності, яка повинна робити акцент на стабільності бізнесу та охоплювати якомога більшу кількість комунікаційних каналів. Під час розробки рекламної кампанії потрібно активно просувати логотип і торгові марки організації, використовувати слогани, формувати канали зворотного зв'язку з контактними аудиторіями, висвітлювати PR-заходи з участю організації (ярмарки, презентації, благодійні розпродажі, дні відкритих дверей тощо);

- оцінювання створеного іміджу, яке можна здійснювати за допомогою методу семантичного диференціалу (опитування вибірки респондентів); матричного методу аналізу (визначення переваг і недоліків чинного іміджу організації порівняно з конкурентами на основі відносних оцінок) [1]; методики комплексного аналізу (розрахунок інтегральних показників внутрішнього та зовнішнього іміджу) [2]; методу використання шкали сумарних оцінок з метою порівняння іміджу декількох фірм, що працюють на певному ринку [3].

Другим етапом створення бренду організації є формування її ділової репутації, що передбачає два напрями діяльності: безпосереднє

надбання позитивної репутації та її оцінювання. За даними «Global RepTrak® 100», у 2017 р. визначальними чинниками, що справляють максимальний вплив на репутацію фірми, є якість продуктів і послуг (20,5%), управління (15,0%) та соціальна відповідальність (14,4 %) [4].

На третьому етапі здійснюються розробка та впровадження організаційного бренду. Підетапами цього процесу можуть бути: формування ринкового образу бренду, його позиціонування, реалізація ідентичності та бренд-контролінг [5].

Визначено методичні підходи до створення бренду організації відповідно до етапів цього процесу з урахуванням зазначеного взаємозв'язку: імідж→ділова репутація→бренд, а саме: методи дослідження ринку, методи маркетингових досліджень, метод візуалізації, соціальні дослідження, побудова рейтингів, порівняння іміджу організації з ідеальним образом, рекламна та PR-технології, метод семантичного диференціалу, матричний метод, комплексна методика аналізу іміджу, процесний, системний та ситуативний підходи, бухгалтерський метод, методи розрахунку фінансових показників, індексів, контент-аналіз медіа, модель «Колесо бренду» (Brand Wheel), модель ТТВ (Thompson Total Branding), модель Unilever Brand Key, модель етапності створення бренду (Brand Name Development Services), методи оцінювання конкурентоспроможності бренду, розробка карт-схем, матриця Дж. Саймона, календарне планування, бюджетування, кількісні і якісні методи дослідження елементів комплексу маркетингу, методи оцінювання абсолютної ефективності економічної, ідентифікаційної та емоційної функцій бренду. Встановлено, що перевагами, які притаманні більшості методів, є простота розрахунків, наочність та універсальність; недоліками – нерепрезентативність, суб'єктивність, спонтанність і трудомісткість обробки результатів.

Література

1. Вартанова О. Сучасні підходи до оцінювання іміджу підприємства / О. Вартанова // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 43 (1). – С. 35–41.
2. Колодка А. В. Оцінка іміджу промислового підприємства на прикладі ТОВ «Сумський машинобудівний завод» / А. В. Колодка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 10 (3). – С. 45–48.
3. Вардеванян В. А. Методи оцінки іміджу фірми та їх застосування [Електронний ресурс] / В. А. Вардеванян // Менеджмент, маркетинг. – Режим доступу: http://chtei-knteu.cv.ua/herald_en/content/download/archive/2010/v2/NV-2010-V2_21.pdf

4. Гош А. Борьба за самый ценный актив [Электронный ресурс] / А. Гош. – Режим доступа: <https://reputationcapital.blog/2017/12/borba-za-samuy-cennyj-aktiv>.

5. Окольнішнікова І. Ю. Путь к известности: бренд-технологии в системе управления брендом на предприятии / И. Ю. Окольнішнікова, А. Н. Воробьев // Креативная экономика. Маркетинг. – 2011. – № 6. – С. 95–102.

ВОВК О. М.

Національний авіаційний університет, м. Київ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АЕРОПОРТІВ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

В умовах економічної глобалізації конкуренція повинна набирати силу не стільки на традиційній основі через ціни, якість, нарощування виробничих потужностей, скільки через здатність підприємства створювати нову вартість переважно за рахунок чинників інноваційної природи. У цих умовах перед вітчизняними транспортними підприємствами постає необхідність прийняття нової управлінської парадигми, що вимагає вироблення вартісного мислення, спрямованого значною мірою не на максимізацію прибутку, а, що більш важливе, на нарощування вартості підприємства. Основою сучасних досліджень конкурентоздатності та конкурентного потенціалу підприємств стали наукові роботи та публікації Ареф'євої О.В., Воронкової А.С., Диканя В.Л., Карлофа Б., Кирчати І.М., Тридіда О., Чобіток В.І. та ін., що спрямовані на дослідження сутності та змісту процесів управління конкурентоспроможністю підприємства або продукції. Не зважаючи на велику кількість наукових праць малодослідженими залишилися проблеми ефективного управління конкурентоспроможністю на вітчизняних авіатранспортних підприємствах, що обумовило актуальність дослідження.

Відповідно до визначень, даних АСІ Europe (Airports Council International Europe), існує декілька видів конкуренції між аеропортами, що можуть проявлятися як конкуренція: між хабами за далеко(середньо-) магістральні маршрути і трансферні потоки; у сфері залучення нових рейсів; між аеропортами, у яких перетинаються зони покриття, або розташованими в одному місті. Аеропорти-хаби можуть боротися за кілька ринкових сегментів для стикувань: трансфер з міжнародного на міжнародний рейс; трансфер з міжнародного на регіональний рейс; трансфер з регіонального на міжнародний рейс; трансфер з регіонального на регіональний рейс.

Конкуренція у сфері залучення нових рейсів. Цей тип конкуренції в основному відноситься до рейсів point-to-point. Без сумніву, існує безліч факторів, які можуть змусити авіакомпанію відкрити нові напрямки (нову пару міст) або поміняти аеропорт в тому ж місті. Роль аеропорту є дуже важливою для даного виду конкуренції, забезпечуючи привабливість аеропортової інфраструктури та бізнес середовища.

Конкуренція між аеропортами, у яких перекриваються зони покриття, або розташованими в одному місті Даний вид конкуренції актуальний для близькомагістральних рейсів. Найчастіше це проявляється в боротьбі аеропортів за чартерні рейси та рейси малобюджетних авіаперевізників (деякі регулярні рейси, наприклад ті, що прямують в регіони зон відпочинку, також підпадають під цю категорію). У цьому сегменті аеропорти з низьким завантаженням можуть пропонувати тарифи з маргінальним (критичним) доходом, що лише ненабагато перевищує витрати на обслуговування додаткового рейсу. В деяких аеропортах авіакомпаніям доплачують за додаткових пасажирів. Додаткові доходи генеруються роздрібною торгівлею, яка пропонується пасажиром.

Основні (сильні) конкуренти для ДП МА «Бориспіль»: аеропорти Східної Європи: Варшава, Прага, Будапешт (WAW, PRG, BUD); Московська Система Аеропортів (DME, SVO, VKO). Усі згадані аеропорти мають більш високий обсяг перевезень і сильніші базові мережеві авіакомпанії (крім аеропорту Будапешт) порівняно з ДП МА «Бориспіль». Аеропорти московської системи аеропортів, хоча і мають більш високі показники в сфері пасажирських перевезень і більш широку маршрутну мережу, але функція трансферу пасажирів «міжнародний – внутрішній» працює лише частково.

Помірний рівень конкуренції ідентифікується з боку європейських аеропортів (FRA, MUC, IST, VIE). Ці європейські аеропорти є базою для Star Alliance (лідер – авіакомпанія «Lufthansa»). Більшість зазначених хабів отримали розвиток завдяки трансферним потокам, що генеруються базовими авіакомпаніями, наприклад: Франкфурт і Мюнхен – авіакомпанією «Lufthansa», Стамбул – «Turkish Airlines», Варшава – «LOT», Шереметьєво – «Аерофлот Російські Авіалінії» і т.ін. Підходи, що застосовуються до зборів за обслуговування трансферних пасажирів, відрізняються від аеропорту до аеропорту. В будь-якому випадку, метою є стимулювання та підтримка даного сегменту перевезень, що генерує додаткові доходи від неавіаційної діяльності, при практичній відсутності додаткових витрат. Найбільш поширеними є: встановлення зборів, нижчих за збори, що застосовуються для пасажирів point-to point; відсутність зборів взагалі; доплата перевізникам за трансферних пасажирів. Таким чином, для успішної конкуренції з хабовими аеропортами «Бориспіль» має забезпечити необхідну трансферну

інфраструктуру та поглиблювати співпрацю з базовими перевізниками щодо розвитку маршрутів та трансферних потоків

В сегменті конкуренції у сфері залучення нових рейсів аеропорт «Бориспіль» конкурує з аеропортом «Київ» в частині перевезень point-to-point, бізнес авіації і низькобюджетних перевезень. При тому, що аеропорт «Київ» має суттєві інфраструктурні обмеження, які не дозволяють переорієнтувати на себе великих мережевих перевізників, існує небезпека втрати аеропортом «Бориспіль» чартерних авіакомпаній, у зв'язку з проведенням аеропортом «Київ» агресивної маркетингової політики та застосуванням гнучкої системи знижок.

Для підтримання рівня конкурентоспроможності та заохочення авіакомпаній до співпраці аеропорт «Бориспіль»:

- впроваджує спеціальні мотиваційні програми, які здатні зацікавити перевізників до відкриття нових рейсів та збільшення трансферного пасажиропотоку. Такі програми включають схеми застосування знижувальних коефіцієнтів та спеціальних цін до тарифів на послуги аеропорту, в тому числі, аеропортових зборів;

- бере участь у форумах з розвитку мережі авіаційних маршрутів. В рамках зазначених форумів проводяться зустрічі та обговорюються плани щодо розвитку існуючої мережі маршрутів, потенціал нових напрямків, можливість співпраці;

- планує та організовує спільні з авіакомпаніями PR акції, бере участь в різноманітних рейтингах, готує інформацію щодо досягнень аеропорту з метою підтримки позитивного іміджу підприємства та лояльності споживачів. Можливість позиціонувати аеропорт як ідеальний пункт призначення для авіакомпаній за допомогою професійних маркетологів є успішним засобом для залучення нових авіакомпаній, відкриття нових рейсів або для збільшення існуючої частотності. За результатами аналізу ринку та поточного стану діяльності підприємства визначено наступні стратегічні цілі і заходи з їх реалізації (табл. 1).

Основними факторами успішної реалізації конкурентної стратегії є сильний базовий авіаперевізнак, який слідує стратегії хабу; гнучка система мотивації авіаперевізників, спрямована на розвиток нових напрямів, далекомагістральної програми, трансферних пасажиропотоків; розвиток сфери неавіаційної діяльності; забезпечення ефективності в першу чергу при обслуговуванні трансферних пасажирів, забезпечуючи максимально допустимий час стиковки.

Критичним елементом стратегії аеропорту є впровадження системи мотивації авіаперевізників, яка буде направлена на розвиток нових напрямків та трансферних авіаперевезень. Для збереження та збільшення пасажиропотоку, що генерується провідними чартерними перевізниками, необхідно впровадити систему їх мотивації та ініціювати внесення зміни до нормативної бази.

**Стратегічні напрями нарощування конкурентоспроможності
аеропортів України**

Стратегічні цілі	Захід
1. Інтеграція у систему провідних європейських трансферних аеропортів	Стимулювання авіакомпаній до відкриття нових рейсів та збереження існуючих маршрутів
	Співпраця з авіакомпаніями з метою збільшення трансферного пасажиропотоку
	Створення інфраструктури для обслуговування трансферних пасажирів
	Запровадження послуг з метою збільшення доходів
	Проведення бенчмаркінгу серед аеропортів Європи
2. Розвиток інфраструктури для забезпечення задоволеності клієнтів аеропорту	Підвищення рівня комфорту пасажирів за рахунок розвитку комерційних зон (магазини, пункти харчування та ін.)
	Забезпечення експлуатаційної готовності техніки та устаткування
	Введення в експлуатацію існуючих інфраструктурних об'єктів (терміналів і паркінгів)
3. Зменшення собівартості послуг	Підвищення продуктивності праці
	Впровадження аутсорсингу
	Зменшення вартості закупівель та налагодження прозорих конкурсних умов при закупівлях, впровадження прозорої системи електронних закупівель
	Уникнення дублювання функцій структурних підрозділів
4. Підвищення рівня корпоративної культури, створення умов для розвитку та професійного зростання кожного працівника	Корпоративне навчання
	Підвищення професійного рівня працівників шляхом проходження обов'язкового професійного навчання
5. Зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище	Впровадження енергозберігаючих технологій
	Постійний моніторинг впливу на навколишнє середовище та життя відповідних заходів

Результатом правильності конкурентної стратегії в даному сегменті ринку авіаційних перевезень є відкриття модернізованого терміналу F весною 2019 року, основне призначення якого полягає в обслуговуванні чартерних рейсів.

Література

1. Ареф'єва О. В. Управління ефективністю використання виробничого потенціалу транспортного підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Ареф'єва, О. М. Вовк, Т. Ю. Соборайчук // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 24. – С. 85–90. – Режим доступу: www.market-infr.od.ua
2. Воронкова А. Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А. Е. Воронкова. – 2-е вид., перер. і доп. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
3. Дикань В. Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів : монографія / В. Л. Дикань, М. І. Данько, Н. В. Якименко. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – 170 с.
4. Кирчата І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі : монографія / І. М. Кирчата, Г. В. Поясник. – Харків : ХНАДУ, 2009. – 160 с
5. Офіційний сайт ДП МА «Бориспіль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kbp.aero>

ДІДЕНКО А. В.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ГОЛОВНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток інформаційної економіки створює конкуренцію між країнами на глобальному ринку за світові ресурси. Оцінювання власної позиції та виявлення слабких сторін для розробки подальших стратегій розвитку – питання, що постає перед кожною країною. Одним з показників оцінювання власної конкурентоспроможності є індекс глобальної конкурентоспроможності, за цим показником в 2018 р. Україна займає 83-тю позицію, піднявшись порівняно з 2017 р. з 89-го місця [1]. Посилення конкурентних переваг держави відбувається за рахунок всебічного впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які виступають рушійною силою розвитку громадянського суспільства та його економічного благополуччя.

Для оцінювання рівня розвитку ІКТ використовується Індекс мережевої готовності, дослідження якого включає рівні держави, бізнесу та громади. За висновками 2016 р. [2] Україна займає 64-ту позицію рейтингу, значно піднявшись на декілька сходинок вгору, порівняно до 2015 р. з 71-ї позиції. З чотирьох показників, з яких складається індекс, найкращі позиції Україна має щодо готовності суспільства до використання інформаційно-комунікаційних технологій –

30-та позиція, найменше значення – щодо наявності середовища та умов для розвитку ІКТ – 94-та позиція, при цьому за останні два роки кількість співробітників в найбільших ІТ-компаніях України виросла майже на третину, а найбільша їх кількість зосереджена у м. Київ, м. Харків та м. Львів [3].

Як зазначають у статті [4] з розвитком громадянського суспільства в інформаційній економіці постає питання двосторонньої відповідальності за прийняття фінансових рішень з боку фінансових інституцій та споживачів фінансових послуг, відсутність основ фінансових знань спричиняє безвідповідальність у прийнятті рішень на всіх рівнях суспільної взаємодії. Громадянське суспільство стає більш захищеним у конкурентоспроможності країни, де факторами її підвищення виступає фінансова грамотність та важлива роль відводиться прозорим механізмам функціонування та соціальній відповідальності.

Також у роботі [4] зазначається, що низький рівень фінансової освіченості громадян існує не тільки в Україні, а є загальносвітовою проблемою. При цьому основою зміцнення довіри до фінансової системи виступає фінансова грамотність та фінансова культура суспільства з одного боку, а з іншого – ефективний захист прав споживачів фінансових послуг. У статті зазначається, що основними напрямками щодо збільшення довіри до фінансової системи виступають: підвищення прозорості, поліпшення якості корпоративного управління, підвищення корпоративної соціальної відповідальності, підвищення якості обслуговування клієнтів. Регулювання прозорості фінансової системи охоплює такі рівні: державне регулювання, соціальне регулювання, саморегулювання. На державному рівні, використовуючи різні адміністративні, економічні заходи, визначаються правила функціонування та забезпечуються рівні умови та права. Соціальне регулювання створюється на базі партнерських відносин та соціальної відповідальності. Найбільш складним процесом виступає саморегулювання, його базисом є відчуття відповідальності та усвідомленості на кожному рівні управління і для кожного суб'єкта фінансової системи.

До показників, що визначають рівень фінансової грамотності у дослідженні [5], відносять: знання, навички і практика ефективного управління фінансовими ресурсами та прийняття найбільш відповідних рішень стосовно фінансів, визначається на основі інформації щодо володіння фінансовою математикою; знання та ефективне використання фінансових продуктів і послуг; навички і практика керівництва та прийняття рішень; розуміння правових і регуляторних аспектів, що впливають на фінанси.

У доповіді [5] складовими формування найбільш відповідних фінансових рішень при користуванні фінансовими послугами і про-

дуктами на кожному етапі функціонування суб'єкта фінансової системи з метою забезпечення подальшого розвитку визначають розуміння, знання, навички, ставлення, поведінку. До факторів, що впливають на прийняття рішень суб'єктом фінансової системи про співпрацю та вкладення коштів, відносять прозорість надання інформації про структуру та результати діяльності, а також довіру до фінансової установи. У праці [6] зазначається, що інформаційна відкритість компаній, екологічні практики, дотримання прав людини виступають важливими критеріями формування довіри з боку інвесторів. При цьому у доповіді зазначається про низький рівень розкриття інформації українськими компаніями на власних сайтах, у 2016 р. цей показник становив 19,3 %, 2017 р. – 21,7 % [7]. Серед досліджених компаній найменше значення цього показника у компаній видобувної сфери. Серед банківських установ у 2017 р. перші п'ять місць займають: ПАТ «Креді Агріколь банк» на загальному 13-му місці, ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «Державний ощадний банк України» розділяють 17-ту позицію рейтингу, ПАТ «Райффайзен банк Аваль» – 20-та позиція, на 28-й – ПАТ Акціонерний банк «Укргазбанк». Такі показники не сприяють збільшенню довіри до фінансових установ як з боку приватних, так і іноземних інвесторів.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку для кожного громадянина суспільства необхідне усвідомлення його персональної відповідальності за прийняті рішення, базисом розуміння повинна стати якісна фінансова освіта для зростання упевненості та зростання інвестиційного потенціалу.

Література

1. The Global Competitiveness Report [Electronic resource]. – World Economic Forum. – 2018. – Mode of access : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.
2. The Global Information Technology Report 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf.
3. Топ-50 ІТ-компаній України, січень 2019: зростання на 18% за рік і подолання відмітки «6000 спеціалістів» [Electronic resource]. – Mode of access: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-jan-2019>.
4. Смовженко Т. Впровадження фінансової грамотності в Україні: сучасний стан і перспективи [Електронний ресурс] / Т. Смовженко А. Кузнєцова // Вісник НБУ. 2013. – № 9. – Режим доступу: http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/393/1/kuznietsova_implementation_of_financial.pdf.

5. Оцінювання та посилення фінансової грамотності МСП в секторі агробізнесу України : звіт за підсумками проекту Робоча група з доступу до фінансування МСП в агробізнесі [Електронний ресурс]. – 2015. – Грудень. – Режим доступу: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Financial_SME_Survey_UKR.pdf.

6. Презентовано шостий індекс прозорості і КСВ Українських компаній [Електронний ресурс] / Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/article/transparency-index-2016-2>.

7. Індекс прозорості сайтів українських компаній 2017 [Електронний ресурс] / уклад.: А. Зінченко, Н. Резнік, М. Саприкіна. – Київ : Юстон, 2018. – 28 с. – Режим доступу: http://csr-ua.info/csr-ukraine/wp-content/uploads/2018/10/Transp_Index_2018_preview-.pdf.

СКИБА Г. В.

Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектора, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, здатний забезпечити продовольчу безпеку держави.

Між промисловим та сільськогосподарським виробництвом існують певні відмінності об'єктивного характеру. Саме це і є підставою розглядати аграрний сектор окремо. Тим більше, що він відіграє суттєву роль у національній економіці та продовольчій безпеці країни, бо замінити сили природи, які діють в аграрній економіці, ще нікому не вдалося.

Місце і роль АПК в національній економіці визначається його трудовим, виробничим, ресурсним потенціалом, обсягом створеної продукції, доданої вартості у ВВП та іншими показниками. У таблиці 1 наведені дані, за якими визначають участь аграрного сектора в економіці.

Таблиця 1

Динаміка агропромислового виробництва, % до попереднього року

Обсяг	Рік	1990	1994	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Обсяг	96,3	83,5	96,4	93,1	109,8	110,2	101,9	89,0	119,7	100,1	102,5	93,5	117,1	98,2	99,0	119,9	95,5	113,7	102,2	95,2	100,1	97,3

У формуванні соціально-ринкової економіки особливе місце посідає реформування аграрного сектора, це зумовлено його значу-

цістю у процесах відтворення, а також специфікою розвитку аграрних відносин і форм власності у сільському господарстві.

У 1990–2004 р.р. здійснена аграрна політика [1], спрямована на ринкову трансформацію аграрного сектора, зупинення аграрної кризи та стабілізацію сільськогосподарського виробництва. За цей час була подолана монополізація держави на земельну власність. Селяни отримали 6,5 млн державних актів на право власності на земельну частку (пай) (понад 27,7 млн га); 7,1 млн селян одержали земельні ділянки (2,6 млн га) для ведення особистого селянського господарства; створено приблизно 12000 фермерських господарств, котрим передали 3 млн га земель.

У сучасних умовах господарювання в сільському господарстві існують різні організаційні форми ведення господарства: селянські фермерські; акціонерні товариства; сільськогосподарські кооперативи; приватні сільськогосподарські підприємства; приватне підсобне господарство.

За останні роки в Україні пришвидшився процес створення агрохолдингів. Діє вже близько 300 (понад 10 тис. га) і до 30 дуже великих (понад 50 тис. га) агрохолдингів.

З одного боку, це сприяє збільшенню вкладення інвестицій в сільське господарство, збільшенню експорту, підвищенню ефективності сільськогосподарської діяльності, оскільки на великих площах можна раціональніше використовувати земельні ресурси, підвищувати культуру землеробства та впроваджувати новітні досягнення НТП.

З іншого – найчастіше такі користувачі не зацікавлені у розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Окрім цього, загрози значної концентрації землі у власності крупних господарюючих суб'єктів (агрохолдингів) полягають у: монополізації окремих сегментів ринку, нехтуванні заходами щодо охорони земель і збереження родючості ґрунтів; переважанні вирощування високорентабельних експортно-орієнтованих культур та монокультур переважно зернової та олійної груп, виробництво котрих легко піддається механізації, відмові від виробництва трудомістких, зокрема, овочевих культур.

Що стосується галузевої структури сільськогосподарського господарства України, то основними галузями його є рослинництво (приблизно 33–35 %) та тваринництво (приблизно 65–66 %).

Незважаючи на скорочення обсягів сільськогосподарського виробництва, аграрний сектор залишається одним з основних джерел валютних надходжень до країни, його частка в структурі експорту є найбільшою і становить приблизно 33–38 % за останні роки.

Україна залишається одним з лідерів постачання на світовий ринок соняшникової олії, кукурудзи, ячменю, пшениці в такі країни, як Китай, Ізраїль, Єгипет. Загалом український АПК постачає свою про-

дукцію в понад 190 країн. Хронічними викликами розвитку вітчизняного аграрного сектора є:

- 1) перебування капіталу землі поза економічним оборотом;
- 2) збереження незбалансованості у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції;
- 3) відсутність державної підтримки виробництва, неналежного регулювання внутрішнього продовольчого ринку;
- 4) неефективне використання потенціалу українських земель;
- 5) недостатність фінансових ресурсів для стабільного ведення сільськогосподарськими виробниками господарської діяльності;
- 6) високий рівень залежності сільськогосподарського виробництва від імпорту основних видів матеріально-технічних ресурсів.

Головними проблемами АПК на сьогоднішній день є [2]:

- 1) невизначеність термінів завершення земельної реформи;
- 2) відсутність комплексної державної політики розвитку земельних відносин та охорони земель, насамперед сільськогосподарського призначення;
- 3) проблема екологізації землекористування;
- 4) суттєве скорочення фінансових ресурсів (останні надаються переважно агрохолдингам, сільськогосподарським підприємствам), від початку 2016 р., почали діяти нові зміни до податкового кодексу та норми нового бюджету.

Орієнтирами державної аграрної політики сьогодні є створення базових умов для сільськогосподарської діяльності і покращення фінансового стану сільськогосподарських виробників, приведення вітчизняного законодавства до норм, що діють в ЄС, урегулювання земельних відносин з метою підвищення конкурентоспроможності АПК.

Література

1. Гайдуцький П. Аграрна реформа Л. Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти [Електронний ресурс] / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 5–13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2015_1_3

2. Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.president.gov.ua/news/poslannya-prezidenta-ukrayini-do-verhovnoyi-radi-ukrayini-pr-49726>.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

У світлі ратифікації КМУ 27 лютого 2019 року Стратегії розвитку медичної освіти в Україні, яка передбачає «побудову якісної системи медичної освіти ... для забезпечення сфери охорони здоров'я медичними працівниками з високим рівнем підготовки» [1], питання методичного забезпечення процесу оцінювання конкурентоспроможності закладів вищої медичної освіти набувають певної актуальності. Під конкурентоспроможністю закладів вищої освіти слід розуміти їхню здатність успішно продавати освітні послуги та результати науково-дослідних робіт і, таким чином, залучати кошти іноземних і вітчизняних студентів, замовників НДДКР, покупців патентів, надавачів грантів, а також кошти державного фінансування у вигляді державного замовлення на підготовку фахівців в певній галузі знань. Без достатнього фінансування діяльності навчального закладу, зважаючи на швидкість технологічних змін та постійне зростання вимог до якості освітніх послуг, його розвиток наразі стає неможливим. Одним з підходів оцінювання конкурентоспроможності вищів є складання міжнародних, національних та регіональних рейтингів.

Отже популярність рейтингів невинно зростає, при цьому також зростає кількість зауважень стосовно показників, що використовуються в рейтингах, та методів їх визначення. У 2004 р. для розробки системи принципів складання рейтингів було створено Міжнародну експертну групу по рейтингах (IREG). Метою процесу схвалення рейтингу IREG, що проводиться незалежними експертами, є перевірка й підтвердження того, що даний рейтинг складається професійно, з прозорою методологією, дотриманням передового досвіду та відповідає потребі у відповідній інформації різних зацікавлених сторін: студентів, закладів вищої освіти, працевластувачів та інших.

Серед переваг рейтингування начальних закладів науковці зазначають: спрощення і прояснення складного середовища вищої освіти для потенційних студентів і зацікавлених сторін; забезпечення університетам реклами і сприяння їх популярності; надання стимулів для підвищення якості навчання й результативності наукових досліджень; покращення якості збирання даних в галузі вищої освіти. Недоліками діяльності зі складання рейтингів є: надання недостовірної інформації щодо якості освіти у зв'язку з обмеженням доступу до внутрішніх даних навчальних закладів; надання спотвореної картини про зміни в

часі (незіваність даних за різні періоди внаслідок того, що показники й методи їх обробки змінюються); не врахування універсальними рейтингами особливостей різних типів освітніх установ [2, с. 208].

На цей момент вітчизняні заклади вищої медичної освіти в міжнародних рейтингах відсутні або займають низькі позиції. Так, Львівський національний медичний університет у рейтингу Web of Webometrics займає 3755-те місце [3], що є найкращим результатом серед вітчизняних медичних ЗВО. Протягом шести місяців 2016 р. Національний медичний університет імені О.О. Богомольця проходив незалежний зовнішній аудит міжнародної рейтингової системи QS Stars University Rankings (Лондон, Велика Британія), за результатами якого отримав три зірки QS Stars з п'яти можливих, ставши першим та єдиним освітнім медичним закладом в Україні, який отримав таку високу оцінку [4]. В інших міжнародних рейтингах вітчизняні заклади вищої медичної освіти відсутні.

На думку експертів причинами відсутності українських медичних університетів в міжнародних рейтингах є: незадовільний рівень та обсяги наукової роботи, академічна недобросесність, низький рівень або повна відсутність міжнародної співпраці, недостатній показник цитування наукових праць, недостатній обсяг публікацій в міжнародних наукових виданнях, скорочення чисельності іноземних студентів, низький рівень академічної мобільності, брак міжнародного досвіду серед викладачів, відсутність освітніх програм, дисципліни яких в повному обсязі викладаються англійською мовою.

Орієнтиром вибору вітчизняного медичного ЗВО для абітурієнтів можуть слугувати національні рейтинги освітніх закладів. Серед таких рейтингів можна зазначити рейтинг університетів України «ТОП-200 Україна», рейтинг «Scopus», рейтинг «Бал ЗНО на контракт» (див. табл. 1) та консолідований рейтинг закладів вищої освіти України.

Рейтинг «ТОП-200 Україна» позиціонує себе як єдиний рейтинг, акредитований Міжнародною експертною групою з ранжування (IREG), який складається на основі універсальної системи критеріїв, що містить три комплексних індекси: індекс якості науково-педагогічного потенціалу, індекс якості навчання та індекс міжнародного визнання.

Продуктивність діяльності закладів вищої освіти визначають за допомогою загального індексу рейтингової оцінки, який є інтегральним і визначається на основі зазначених вище комплексних індексів. Також окрім загальної рейтингової таблиці для найкращих 200 ЗВО визначають рейтинги за групами університетів: класичні, технічні, технологічні, педагогічні, медичні, юридичні, заклади економіки, управління та торгівлі, аграрні, будівельні та транспортні, заклади недержавної форми власності [4].

Таблиця 1

Характеристики вітчизняних рейтингів закладів вищої освіти*

Укладачі, розробники	Критерій оцінювання	Індикатор оцінювання	Ваговий коefficient, %
1	2	3	4
Рейтинг університетів України «ТОП-200 Україна»			
Кафедра ЮНЕСКО «Вища технічна освіта, прикладний системний аналіз та інформатика»	Якість науково- педагогічного потенціалу (50 %)	Кількість штатних співробітників, обраних академіками НАН України	27,5
		Кількість штатних співробітників, обраних член-кореспондентами НАН України	13,5
		Кількість професорів серед штатних співробітників ЗВО	2,5
		Кількість доцентів серед штатних співробітників ЗВО	0,6
		Кількість докторів наук серед штатних співробітників ЗВО	2,5
		Кількість кандидатів наук серед штатних співробітників ЗВО	0,5
		Кількість штатних співробітників, нагороджених Державною премією в області науки і техніки або Державною премією ім. Т. Шевченка	2,8
	Якість навчання (30 %)	Кількість студентів, переможців та призерів міжнародних олімпіад (конкурсів)	7,5
		Кількість студентів, переможців та призерів загальноукраїнських олімпіад (конкурсів)	1,5
		Співвідношення кількості магістрів до кількості бакалаврів	7,0
		Масштаб ЗВО	14,0
	Міжнародне визнання (20 %)	Кількість іноземних студентів	1,0
		Членство навчального закладу в Європейській асоціації університетів	7,0
		Членство навчального закладу у Великій хартії університетів	6,0
		Членство навчального закладу в Євразійській асоціації університетів	3,0
Членство навчального закладу в мережі університетів країн Чорноморського регіону		3,0	

1	2	3	4
Рейтинг «Scopus»			
ТОВ «Видавнича служба URAN (Ukrainian Research and Academic Network)»	Показники бази даних Scopus, яка є інструментом для відстеження цитування наукової статі, публікованої учбовим закладом або його працівниками в наукових виданнях. Заклади вищої освіти оцінено за індексом Хірша – показником, що заснований на кількості наукових публікацій і кількості цитувань цих публікацій		–
Рейтинг «Бал ЗНО на контракт»			
Інформаційна система «Вступ.ОСВІТ А.УА»	Середній бал сертифікатів ЗНО розрахований серед усіх осіб, що зараховані на навчання за власні кошти (контракт) на перший курс для здобуття ступеня бакалавра на основі повної загальної середньої освіти		–

* складено автором з використанням [5–7]

Результати наступного рейтингу закладів вищої освіти базуються на показниках бази даних Scopus, яка є інструментом для відстеження цитування наукових статей, що опубліковані освітнім закладом або його співробітниками. У рейтинговій таблиці вітчизняні виші ранжирують за індексом Хірша – кількісним показником, заснованим на кількості наукових публікацій і кількості їх цитувань. Найкращий результат за цим показником у 2018 р. серед закладів вищої медичної освіти мав Донецький національний медичний університет – сьоме місце в загальному рейтингу [5].

Під час складання рейтингу «Бал ЗНО на контракт» використовують дані вступної кампанії, що отримані інформаційною системою з Єдиної державної бази з питань освіти. До рейтингу не включені заклади вищої освіти, до яких зараховано менше 20 осіб на контракт, а також окремі структурні підрозділи навчальних закладів. Середній бал сертифікатів зовнішнього незалежного оцінювання розрахований серед усіх осіб, які зараховані на перший курс за кошти фізичних та юридичних осіб (контракт). Третю сходинку рейтингу 2018 року займає Українська медична стоматологічна академія (найкращий результат серед медичних освітніх закладів), Національний медичний університет ім. О.О. Богомольця займає п'яте місце [6].

Консолідований рейтинг ЗВО складається інформаційним ресурсом «Освіта.іа» на основі рейтингів «ТОП-200 Україна», «Scopus» і «Бал ЗНО на контракт»: кожному вишу привласнюють бал, що дорівнює сумі його місць в кожному з трьох рейтингів. Якщо навчальний заклад не був представлений в будь-якому з рейтингів, то йому привласнюють місце, наступне за останнім в цьому рейтингу (201, 163, 201,

відповідно). За результатами 2018 р. серед медичних ЗВО сьоме (найвище) місце в консолідованому рейтингу належить Національному медичному університету ім. О.О. Богомольця [7].

На наш погляд, цікавим досвідом рейтингування вітчизняних медичних вишів був аналіз рейтингових показників діяльності дванадцяти закладів вищої медичної освіти та трьох закладів післядипломної освіти, який проводився відповідно до наказу МОЗ України від 22 листопада 2013 р. № 1000 «Про рейтингове оцінювання діяльності вищих навчальних закладів IV рівня акредитації та закладів післядипломної освіти МОЗ України» [8] з метою належного узагальнення результатів оцінки різних аспектів їхньої діяльності у 2014 р.

Отже, узагальнюючи наведене, можна підсумувати, що основними критеріями оцінювання під час складання міжнародних і національних рейтингів закладів вищої освіти є: рівень навчальної та виховної роботи, наукова діяльність, кадрова політика та міжнародна спрямованість діяльності. Результати проведеного дослідження показали, що вітчизняні заклади вищої медичної освіти не представлені в провідних міжнародних рейтингах освітніх закладів та займають задовільні позиції в національних рейтингах, що свідчить про їх достатню конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг.

Література

1. Про схвалення Стратегії розвитку медичної освіти в Україні [Електронний ресурс] : розпорядж. КМУ від 27.02.2019 р. № 95-р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/95-2019-p>.
2. Ranking Web of Universities. Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.webometrics.info/en/Europe/Ukraine%20>.
3. НМУ імені О.О. Богомольця – перший медичний ВНЗ в Україні, який успішно пройшов престижний міжнародний аудит QS STARS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=4974>.
4. Методика визначення рейтингів університетів України «ТОП-200 Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osvita.org.ua/abitur/entrance/ratings/1.html>
5. Рейтинг университетов по показателям Scopus 2018 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.osvita.ua/vnz/rating/60539/>.
6. Вступ.ОСВІТА.УА: Найбільший бал ЗНО на контракт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.osvita.ua/vnz/rating/vstup-osvita/59045/>.
7. Лучшие медицинские вузы Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://ru.osvita.ua/vnz/rating/42226/>.

8. Про рейтингове оцінювання діяльності вищих навчальних закладів IV рівня акредитації та закладів післядипломної освіти МОЗ України [Електронний ресурс] : наказ МОЗ України від 22 листопада 2013 р. № 1000. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MOZ21421.html.

БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Система соціального захисту є ключовим елементом соціальної політики держави. Основне її завдання – захист майнових інтересів громадян відповідно до трудових доходів і забезпечення гідного рівня життя. Відповідно до об'єктів надання, соціальний захист можна класифікувати для: економічно активного населення; економічно не активного населення; осіб, які не досягли економічно активного віку; осіб, старше економічно активного віку.

Система надання соціальних послуг населенню є доволі ускладненою підсистемою цілісної системи органів державного управління, де центральним органом є Міністерство соціальної політики України, яке повинно забезпечувати формування та реалізацію державної політики у сфері соціальної захисту громадян країни. Соціальна політика виступає одним з основних факторів регулювання забезпечення соціального рівня добробуту населення країн які розвиваються. Структурні підрозділи МСПУ на місцевому рівні складають регіональне управління. Система соціального захисту населення України має розгалужену регіональну структуру соціальних закладів та установ, завдяки яким надаються соціальні послуги певним групам населення. Усі установи і заклади, які надають такі послуги мають складну ієрархічну будову, від регіональних закладів до мультидисциплінарних команд фахівців (представники як соціальних служб, так і працівники інших підприємств, організацій та установ, а також волонтери). Проте, цільове використання коштів вимагає більш злагодженого підходу до застосування технологій фінансового та організаційного менеджменту, оскільки в Україні соціальна політика є більш зосереджена на цільове фінансування соціальних бюджетних статей ніж на адресну допомогу окремим категоріям населення.

Що стосується України, то за період становлення її державності система соціального захисту населення зазнала кардинальних змін від пострадянської системи «зрівнювання» до європейської системи

«диференціації». Проте, на думку багатьох науковців, в даній сфері відбулися суто теоретичні зміни, які пов'язані з методами залучення джерел фінансування та механізмом здійснення соціальних виплат. Перед Україною постали розширені зобов'язання щодо дотримання міжнародних соціальних стандартів, які вимагають диверсифікації каналів проведення соціальних виплат та делегування частини соціальних функцій центрального уряду домогосподарствам та корпоративному сектору. На даний час всі держави члени Ради Європи ратифікували Європейську соціальну хартію, Україна підписала Європейську соціальну хартію 7 травня 1996 р. і тільки Законом України від 14 вересня 2006 р. № 137-V ратифікувала цей документ. Оскільки об'єктами та суб'єктами соціальної політики України [1, с. 125–128] виступають з однієї сторони державні інститути, а з іншої – населення країни, то доцільно розглядати комплексну систему соціального захисту як державний інститут опіки найменш захищеного прошарку населення (рис. 1).



Рис. 1. Система соціального захисту населення в Україні

Через складну ієрархію інститутів соціального захисту населення дуже важко прослідити за джерелами фінансування соціальних статей витрат як на державному, так і на місцевих (територіальних) рівнях. За статистичними показниками соціальна сфера в Україні є недофінансованою через відсутність належного бюджетного фінансування. В країнах Європи захищеними статтями видатків держбюджетів є

видатки соціального характеру. Найбільш питому вагу в європейських бюджетах займають видатки на соціальні потреби. Уряду України необхідно встановити державні мінімальні стандарти, які повинні зафіксувати межу показників якості та обсягу надання соціальних послуг населенню нижче якої вони не повинні опускатися. Світовій практиці також неприйнятні стратегії відміни або скорочення конкретних соціальних програм у випадку їхніх державних недофінансувань, що досить часто реалізуються в Україні. Оскільки соціальний сектор включає в себе політику щодо рівня зайнятості, безробіття, а також охорони здоров'я, освіти і науки, то соціальні програми повинні бути не тільки захищені урядом країни, але й переглядатися та збільшуватися за умов зростання бюджетних доходів [2].

Проаналізувавши фінансування соціальної сфери на місцевих та державному рівнях, необхідно зазначити, що за 2010–2018 рр. найбільший обсяг коштів спрямовувався на фінансування освіти, соціальний захист та медицину. Видатки на соціальний захист з місцевих бюджетів в 2018 р. становлять 30 % загального обсягу фінансування у порівнянні з 2010 р. – 24 %, відповідно з державного бюджету – 5 % у 2018 р. та 4,6 % у 2010 р. Проте, обсяги державного фінансування не є достатніми для реформування системи соціального захисту населення. Найменше фінансуються комунальне господарство та культурний розвиток – 5 % загального обсягу фінансування у 2010 р. та 3,5 % – 2018 р. з державного бюджету, а також 8 % у 2010 р. та 9 % у 2018 р. з місцевих бюджетів. Їх обсяг залишається на критичному рівні не зважаючи на всі зусилля влади модернізувати дані структурні елементи (напрями) соціальної сфери [3, с. 590].

Соціальний захист в Україні здійснюють на основі більше ніж 50-ти законів України та понад 120-ти підзаконних актів. Соціальна політика впродовж останніх десятиліть стала інструментом популізму в політичних змаганнях. З метою збільшення лояльності населення до конкретних політичних сил запроваджено нові види соціальних послуг для нових категорій населення, які не завжди потребували соціального захисту. Ця проблема потребує найшвидшого розв'язання шляхом повної ревізії чинного законодавства у сфері соціального захисту, що передбачатиме формування єдиного соціального кодексу.

В Україні проходить децентралізація влади, яка істотно впливає на формування нової системи соціального захисту населення. У процесі об'єднання територіальних громад два територіальні центри соціального обслуговування: Закарпатська та Одеська області реорганізовано у відділення соціальної допомоги вдома, 2 територіальні центри об'єднано в один: м. Кам'янець-Подільський Хмельницької області. На сьогодні соціальні послуги надають більше 1000 закладів.

Основними проблемами ефективного функціонування соціального захисту в Україні є наступні [4, с. 104]: надмірна кількість нормативних актів, що регулюють соціальну політику держави; велика кількість категорій населення, яким надають соціальний захист; відсутність єдиної бази даних про об'єкти соціального захисту; недосконала структура управління соціальним захистом населення; відсутність диференційованого підходу до вибору інструментів соціального захисту, що їх надають відповідно до потреб конкретного громадянина; низький рівень ефективності соціальних заходів.

Література

1. Кривоконь Н. І. Проблеми соціальної роботи та соціальної політики в Україні : навч. посіб. / Н. І. Кривоконь. – Чернігів : Чернігівський державний технологічний університет, 2012. – 320 с.
2. Соціальна робота: теорія і практика: бібліографічний посібник / [уклад. В. О. Ватаманюк]. – Чернівці, 2013. – 45 с.
3. Островерхов В. М. Пріоритетні напрямки реформування системи соціальних пільг в Україні / А. С. Коцур, В. М. Островерхов // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип.: Праця в ХХІ столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. – Київ : КНЕУ, 2018. – Т. 1. – С. 585–595.
4. Базалійська Н. П. Особливості формування сучасної ефективної соціальної політики в Україні / Н. П. Базалійська, В. Ю. Царук // Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України : матеріали доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 21–22 жовтня 2016 р.). – Ужгород : ВД «Гельветика», 2016. – С. 102–105.

БАКАЙ В. Й.

Хмельницький національний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання розвиток підприємств знаходиться у досить не простому становищі, які функціонують за умов невизначеності, постійних змін законодавчої бази, повільними темпами проведення реформ, істотним погіршенням як політичної та економічної ситуації, військовими діями на сході країни, відсутності підтримки з боку керівництва країни тощо. За таких умов деякі підприємства не витримують конкурентної боротьби, частина з них взагалі закривається, а беручи до уваги відсутність простих нормальних умов

для ведення господарської діяльності та інше, зумовили той факт, що вони змушені піднімати власний рівень економічної безпеки. Крім того підприємства самостійно організують власну діяльність, процес виробництва та реалізації продукції, на основі проведення маркетингового дослідження, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Саме промислові підприємства складають значну частку надходжень до державного бюджету у вигляді сплати податків, а також представляють інтереси держави на світових ринках.

Розглядаючи економічну безпеку підприємства необхідно відмітити, що вона постійно перебуває під впливом загроз, тому варто застосовувати відповідні механізми, які б надали гарантію та стабільність їхнього функціонування. В такому випадку, на підприємствах, доречно приділяти увагу впровадженню системи управління розвитком економічної безпеки з метою попередження та запобігання непередбачуваних результатів господарської діяльності, впливу різноманітних чинників та можливості виникнення кризових ситуацій.

Крім того, такі проблеми, як наявність слабких сторін господарської діяльності, загроз економічного розвитку, низький рівень конкурентоспроможності і збої у процесі виробництва, складність відносин з партнерами, відсутність інвестування та постійних ринків збуту продукції, шахрайство, незаконні перевірки фіскальної служби, рейдерські атаки, перехід персоналу до конкурентів, підроблення документації, навмисне псування продукції, неефективність роботи персоналу, нестача власних обігових коштів та інші можуть вирішитися за умов стабільного економічного розвитку, що підтверджує потребу у системі управління розвитком економічної безпеки підприємства. Саме використання системи управління економічною безпекою дозволить налагодити фінансово-господарську діяльність підприємства, підвищити його платоспроможність, незалежність, підняти рівень економічної безпеки та захистити від впливу усіх загроз.

Варто відмітити, що дослідженням системи управління розвитком економічної безпеки підприємства, займались, як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Васильєв О.В. [1], Вергун А.М. [2], Живко З.Б. [3], Мейта В.І. [1], Нефедова Т.М. [2], Столбов В.Ф. [4], Тарасенко І.О. [2], Шаповал Г.М. [4] та ін. Але, незважаючи, на чисельні дослідження даного питання все ж таки деякі складові системи управління розвитком економічної безпеки підприємства не враховані. На основі проведеного дослідження були виявлені дискусійні моменти, недоліки, суперечності, тому виникла потреба у внесенні рекомендацій щодо удосконалення системи управління розвитком економічної безпеки підприємства яка б охоплювала всі сфери діяльності та здійснювалася спеціальною службою.

Ми вважаємо за доцільне удосконалити систему управління розвитком економічної безпеки для підприємств, яка на відміну від існуючих, охоплює всі сфери діяльності на основі врахування чинників оточуючого середовища та особливості організації процесу виробництва, збуту, тощо, що дозволяє підвищити рівень захисту від негативного впливу факторів середовища, зменшити наслідки загроз ринкового середовища, організувати та наладити економічну безпеку, розробити заходи економічної безпеки та контролю за процесом діяльності, визначити слабкі сторони підприємства, сформувати стратегію та організувати стратегічне управління процесом розвитку в цілому з метою досягнення бажаного рівня фінансової стійкості та процвітання в довгостроковому періоді.

Ця система управління розвитком економічної безпеки являє собою чітко визначену послідовність етапів діяльності, що в свою чергу дає можливість зрозуміти та побачити кожну окрему дію служби управління та проаналізувати рішення, які приймаються з метою попередження чи уникнення загроз, налагодження економічної безпеки всіх сфер діяльності, а також визначити особливості функціонування системи управління розвитком економічної безпеки в цілому. Вона складається з етапів діяльності та передбачає збір, обробку, аналіз, використання інформації, що дає змогу раціонально скоординувати дії, методи, засоби функціонування та організувати економічну безпеку, тому необхідно детально розглянути кожен етап. При цьому вагоме значення для попередження, усунення загроз чи відшкодування збитків на першому етапі має створення служби управління економічною безпекою, яка створюється на підприємстві та вважається специфічним для окремого суб'єкта господарювання. Ця служба повинна бути самостійною і незалежною від інших структурних підрозділів; унікальною тому, що на кожному підприємстві така служба виконує різні функції і залежить від сфери і особливостей функціонування; оперативною, тобто швидко збирати, якісно обробляти інформацію та розробляти рекомендації щодо підвищення рівня економічної безпеки.

На другому етапі доречно розподілити повноваження, обов'язки та завдання між працівниками служби управління, адже від вдалої організації роботи та злагодженого механізму співпраці залежить подальша ефективність не лише системи управління, але й організація розвитку економічної безпеки підприємства. Саме налагоджений процес їхньої діяльності сприятиме захисту виробленої продукції, приміщень, тиску від конкурентів, налагодження процесу діяльності, збереження комерційної таємниці, покращення відносин між працівниками і страхування умов праці, зменшення негативного впливу з боку держави, а, загалом, відновлення економічної безпеки підприємства.

Аналіз внутрішніх та зовнішніх загроз, збір, оцінка зібраної інформації та виявлення причин існування загроз відбувається на третьому та четвертому етапі. Цей етап відіграє вагоме значення, оскільки без врахування негативного впливу чинників оточуючого середовища та існуючих загроз на самому підприємстві не можливо розробити рекомендації щодо їх подолання, попередити настання подібних загроз у майбутньому. П'ятий етап визначення цілей та мети системи управління розвитком економічної безпеки підприємства полягає у формуванні службою управління основних положень, передумов та визначенні сутності і значення розвитку економічної безпеки і на підставі яких визначають ймовірність виникнення загроз.

Етап формування завдань є основоположним для подальшого функціонування служби управління. Саме тут визначається яким чином буде організована та спрямована подальша робота цього підрозділу підприємства, які основні функції та принципи будуть виконуватися.

На шостому та восьмому етапах служба управління проводить діяльність щодо дослідження особливостей ведення бізнесу та аналізу наявних ресурсів, планування витрат. Тобто ґрунтовно аналізуються відносини з контрагентами, розглядається процес виробництва та його організація, фінансова звітність, визначаються зв'язки підприємства з державою, розраховуються основні показники діяльності та заплановані витрати, перевіряється ефективність використання фінансових, інформаційних, технологічних, людський ресурсів. Тут здійснюється глибокий аналіз ефективності діяльності і стабільності економічної безпеки.

Оцінка розвитку економічної безпеки за сферами діяльності та виявлення загроз ринкового середовища відбувається на дев'ятому і десятому етапах. На підставі зібраної інформації щодо його діяльності, проведеного аналізу фінансових показників, служба управління визначає рівень надійності економічної безпеки та оцінює вплив факторів середовища. У процесі аналізу ринкового середовища визначаються найбільш суттєві загрози.

Наступними етапами є побудова класифікації розвитку економічної безпеки та розробка заходів щодо попередження загроз ринкового середовища, за якими відбувається віднесення всіх виявлених загроз до кожної сфери діяльності, визначення їх впливу та взаємозалежності. На підставі даної класифікації служба управління формує та використовує заходи щодо ліквідації існуючих загроз для кожної сфери діяльності. Тринадцятий та чотирнадцятий етапи характеризуються вибором засобів захисту від впливу загроз ринкового середовища і подальшим використанням розроблених заходів та засобів (законодавчі, інноваційні, технологічні, кадрові, інформаційні, фінансові).

Важливим є п'ятнадцятий етап на якому оцінюється ефективність наявної системи управління, тобто визначається ефективність і

дієвість засобів захисту від загроз ринкового середовища, правильність проведеного аналізу щодо виявлення негативних чинників розвитку, сформованих цілей, завдань, мети, злагодженість роботи працівників.

Необхідним є етап вибору методів (інвестування, кредитування, страхування, планування, контроль, організація) та важелів (податки, витрати, надходження, дивіденди) економічної безпеки, до якого переходять або відразу за умов ефективності системи управління, або після проходження додаткових етапів за умов неефективної системи управління. Важливим є двадцятий етап – прогнозування, визначення результативності тощо. Відбувається прогнозування ефективності та результативності системи управління розвитком економічної безпеки підприємства на підставі впровадження розроблених заходів, методів попередження чи усунення існуючих загроз. Є можливість скорегувати та удосконалити систему управління з врахуванням впливу чинників середовища. Заключним етапом є контроль за використанням системи управління розвитком економічної безпеки. Тут здійснюється контроль та перевірка функціонування системи управління, визначається її вплив на економічну безпеку, підбиваються отримані результати діяльності із врахуванням існуючих загроз за певний період часу.

Удосконалена система управління розвитком економічної безпеки, на відміну від вже існуючих, повинна гарантувати не лише економічну безпеку, але й захист: працівників, адміністраторів, власника підприємства, тобто створені належні умови праці, страхування, безпечні відносини з партнерами; інформаційних ресурсів, тобто збереження комерційної таємниці, повідомлення працівникам лише дозволеної інформації; процесу виробництва, збуту продукції, організаційної діяльності шляхом формування основних правил діяльності; сировини, матеріалів, готової продукції шляхом створення належних умов для їх збереження; відносин з державою та інвесторами на підставі правового захисту та дотримання норм чинного законодавства.

Література

1. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О. В. Васильєв, В. І. Мейта // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – 2013. – № 2, т. 14. – С. 138–145.
2. Вергун А. М. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Вергун, Т. М. Нефедова, І. О. Тарасенко // Міжнародний науковий журнал. Економічні науки. – 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_2_7.
3. Живко З. Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / З. Б. Живко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 3 (44). – С. 37–42.

4. Столбов В. Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В. Ф. Столбов, Г. М. Шаповал // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – 2013. – № 111. – С. 103–108.

МИКИТЮК О. П., МАГОМЕДОВА А. М.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИМ КАПІТАЛОМ

Сьогодні для забезпечення інноваційного розвитку української економіки та підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку необхідно залучати значну кількість фінансових ресурсів, які є основою для дієвої реалізації вітчизняних наукових розробок та проєктів. Напрямом покращення стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності можна вважати венчурне фінансування.

Венчурний капітал займає одне з провідних місць серед інших джерел фінансування, оскільки він відповідає усім вимогам щодо фінансування інновацій – це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових, швидкозростаючих, інноваційних компаній з метою отримання високого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі. Поняття «венчур» («venture») у перекладі з англійської мови означає ризикову діяльність, ризикові починання, ризикове підприємство. Венчурний капітал (за визначенням Європейської асоціації венчурного капіталу) – це пайовий капітал, який надається окремими суб'єктами для інвестування та спільної участі в управлінні компаніями, що мають високий потенціал розвитку [2].

Поняття «венчур», «венчурний капітал», «венчурне фінансування» нерозривно пов'язані з винахідницькою діяльністю, а також зі створенням і функціонуванням підприємства, що займається впровадженням результатів цієї винахідницької діяльності в комерційне виробництво.

Американські економісти Ж. У. Фенн, Н. Лайанг, С. Прауз, П. Джонсон, перші ідеологи венчурного капіталу, визначили венчурний капітал, як фінансування акціонерного капіталу інноваційних підприємств малого бізнесу, які мають значний потенціал зростання на стадії їх створення і реалізації продукції, в сукупності з консультативною підтримкою і високим ступенем залучення в процес прийняття рішень [6, с. 11]. Венчурний капітал за суттю є поєднанням фінансових та інтелектуальних ресурсів, яке надає можливість, незважаючи на високий рівень ризику у випадку ефективної реалізації інноваційної діяльності, отримувати високий рівень прибутку [1, с. 180].

Венчурний капітал фактично є основним методом фінансування інноваційного бізнесу, незамінним інструментом при впровадженні інновацій. Саме венчурний капітал однаково високо ефективний, як для фінансування та розвитку малого інноваційного бізнесу, так для фінансування великих підприємств, в тому числі державних корпорацій. Тому розвитку корпоративного венчурного інвестування в останні роки стала приділятися велика увага. Метою венчурного інвестора є забезпечення такого розвитку підприємства, який надасть змогу в перспективі забезпечити зростання його вартості. Це дозволяє венчурному інвестору не лише повернути вкладений венчурний капітал, проте й отримати значний прибуток [3, с. 218].

Існують певні ознаки венчурного капіталу: ризикове середовище, висока норма прибутковості, технологія венчурного інвестування. При порівнянні переваг і недоліків венчурного інвестування, як однієї з форм фінансування інноваційних проєктів, можна виділити наступне:

- до переваг венчурного капіталу були віднесені такі фактори, як: вкладення в проєкти, в які важко залучити інший капітал; можливість працювати в країнах з високими інвестиційними ризиками; висока норма прибутковості на вкладені інвестиції; інноваційна спрямованість інвестицій; передача досвіду в управлінні та фінансовій сфері;

- до недоліків можна віднести: довгий і важкий процес отримання фінансування; контроль з боку інвестора за процесом прийняття рішень; прийняття рішень з боку інвестора з кадрових питань; ймовірність можливості недоотримання інвестицій, в зв'язку з чим компанія не зможе продовжити роботу[5, с. 37].

Економічна роль венчурного капіталу пояснюється перш за все тим, що інвестиції здійснюються у компанії, що зростають; він підтримує ті галузі економіки, які найбільш динамічно розвиваються. Венчурні фонди і компанії живуть за формулою – високий ризик (high risk) – високі технології (high tech) – високий рівень життя (high life). Найбільші обсяги венчурних інвестицій мають США. Ізраїль лідирує за показником частки венчурних інвестицій у ВВП. Серед європейських країн найвище значення цього показника мають Великобританія, Швеція та Фінляндія. Високі значення цього показника корелюють із високими значеннями сумарного інноваційного індексу країн за той самий період. У процесі венчурного інвестування, учасники даного процесу отримують низку переваг, сутність яких полягає у створенні партнерств у вигляді венчурних фондів, акумулюванні грошових коштів у партнерів з обмеженою відповідальністю та встановленні правил щодо захисту інтересів сторін [4 с. 73].

Більшість революційних технологічних інновацій ХХ ст. були ініційовані фірмами, що фінансувалися венчурним капіталом. Завдяки

підтримці венчурного капіталу стали на ноги найбільш успішні в останні роки компанії, такі як DEK, Apple Computer, Compaq, Sun Microsystems, Federal Express, Intel, Netscape, Microsoft та інші. Венчурний капітал дав змогу розвинути такі нові галузі як персональні комп'ютери і біотехнології, які на сьогодні є основою економік багатьох регіонів у розвинених країнах.

Таким чином, венчурне фінансування має велику перевагу перед іншими видами фінансування, особливо на початкових етапах розвитку компанії, так як спільно з грошовими коштами підприємцю може бути надана організаційна, управлінська та інші види підтримки, особисті зв'язки інвестора, інформація про ринки і аналогічні товари. Отже, наше дослідження свідчить про велику економічну цінність неформальних інвесторів венчурного капіталу. Їх позитивний вплив на розвиток бізнесу виражається в підтримці венчурних підприємств на ранніх стадіях їх розвитку, в динамічності та гнучкості фінансування. Такий підхід для підприємства є способом фінансування діяльності та розвитку і залежить від того, на якій стадії життєвого циклу перебуває підприємство і яка існує потреба у джерелі його фінансування.

Література

1. Джеджула В. В. Перспективи використання сучасних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств : монографія / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова / за заг. ред. Л. М. Савчук // Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств. – Дніпропетровськ : Пороги, 2016. – С. 178–186.
2. Долгополова Л. М. Венчурне інвестування – панацея інноваційної діяльності: приклад США та країн Європи [Електронний ресурс] / Л. М. Долгополова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Pravo/24534.doc.htm.
3. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / А. М. Пугач, Н. І. Демчук, О. В. Довгаль та ін. – Київ, 2018. – 348 с.
4. Кутрань К. В. Організаційний механізм венчурного фінансування / К. В. Кутрань // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 31. – С. 69–78.
5. Микитюк О. П. Роль венчурного фінансування в розвитку інноваційного потенціалу малого підприємництва / О. П. Микитюк, Т. С. Онисенко // Мале та середнє підприємництво: проблеми і перспективи розвитку в Україні : зб. матеріалів наук.-практ. конф. КНУ ім. Т. Шевченка. – 2018. – 234 с.
6. Ягудин С. Ю. Вечурное предпринимательство. Франчайзинг / С. Ю. Ягудин. – СПб. : Питер, 2011. – 256 с.

ЗМІСТ

Секція 1

Міжнародна логістика, організація міжнародних перевезень та митний супровід товарів в рамках СОТ

Васильківський Д. М., Яремчук Т. В.

Аналіз ризиків підприємств міжнародної логістичної діяльності.....3

Артеменко А. В.

Актуальні питання захисту економічних інтересів держави
під час перевезень товарів у контейнерах5

Запорожець О. Ф.

Значення бухгалтерської документації для підтвердження
заявленої митної вартості товарів
у контексті забезпечення економічної безпеки держави.....10

Матвієць О. В.

Особливості реалізації фінансового менеджменту
в умовах логістизації економічного середовища14

Пухальська Я. П.

Збутова політика та її значення для комерційного успіху підприємства
на зовнішньому ринку17

Редько Л. І., Ликова А. К.

Міжнародна логістика в контексті функцій сучасного менеджменту20

Секція 2

Міжнародні відносини в умовах сучасних процесів глобалізації та політичної нестабільності

Дерій Ж. В., Зосименко Т. І.

Перспективи напрями економічної співпраці між Україною та Білоруссю.... 24

Шевченко Д. В.

Місце України у глобальній світовій економіці27

Дугінець Г. В.

Вплив преференційних торговельних угод
на розвиток міжнародних виробничих мереж.....31

Черемісова Т. А., Желінська А.

Рівень розвитку і специфіка міжнародних фінансових відносин
в умовах глобалізації і політичної нестабільності.....36

Ткачик Ф. П., Дмитрів В. І.

Соціокультурні тенденції розвитку податкового консультування в Україні... 39

Бочарова Н. О., Тітєвська Д. В. Міжнародний менеджмент персоналу в умовах сучасних процесів глобалізації.....	43
Дем'яненко А. А. Організаційне забезпечення безпеки людського розвитку на міжнародному рівні	48

Секція 3
Перспективи вдосконалення регулювання
фінансово-економічного розвитку підприємств

Дубовик Т. В., Бучацька І. О. Використання штучного інтелекту в маркетингових комунікаціях.....	52
Грозний І. С., Камінська Б. Розвиток концептуальних положень антисипативного управління.....	54
Харун О. А. Розвиток професійного навчання персоналу підприємств у контексті світового досвіду	58
Матвійчук Л. О. Управління прибутком підприємства в умовах спрощеної системи оподаткування	62
Глущенко Я. І. Організація податкового планування підприємств.....	66
Онисенко Т. С., Кравченко Т. В. Визначення маркетингового потенціалу сучасного підприємства.....	70
Чебакова Т.О. Модернізовані підходи до формування організаційної культури підприємства	72
Мушка А. С., Федішин І. І. Актуальні аспекти оподаткування доходів громадян в Україні та країнах ЄС	74
Гіряк К. М. Діловий етикет у публічному адмініструванні: сутність, норми, стан та особливості формування.....	78

Секція 4
Роль міжнародних фінансових установ
у реформуванні економіки України

Турило А. М., Турило А. А. Економічний менеджмент підприємства в контексті інноваційного розвитку	83
--	----

Пухальський В. В. Ефективність та результативність податкового контролю в Україні.....	85
Лопатовський В. Г. Особливості податкового контролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності	90
Бондаренко Л. А. Співпраця України з МВФ: переваги та недоліки	92
Грицина Л. А. Організація та регулювання ринку надання страхових послуг: досвід країн ЄС	96
Житар М. О., Саламаха Ю. В. Використання міжнародних платіжних систем в Україні.....	98
Жук О. В., Лазаревська В. В. Інституційні аспекти здійснення митної справи в Україні та зарубіжних країнах	103
Славкіна М. А. Структура економічної безпеки банківського сектора національної економіки України	107

Секція 5

Інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняних підприємств у формуванні ефектів інтеграції України до ЄС

Радсва М. М. Інноваційні концепти розвитку економіки України	110
Салига К. С. Методичний підхід до формування інвестиційних ресурсів на підприємстві.....	113
Думанська І. Ю. Трансакційність інноваційних процесів в АПК України	117
Сидоренко О. В. Емоційний інтелект як основа успішного менеджменту	121
Лось В. О., Очеретін Д. В. Рівень ділової активності як індикатор економічного розвитку	124
Супрун А. А., Павліщій Д. О., Супрун Н. В. Потенціал фондового ринку України для компаній зі страхування життя	128
Максютенко І. Є. Соціальна орієнтація інноваційного бізнесу	132
Злотенко О. Б. Особливості формування інвестиційних ресурсів підприємств промислового сектору України з позиції економічної безпеки	136

Гіряк К. М.

Діловий етикет у публічному адмініструванні:
сутність, норми, стан та особливості формування..... 138

Секція 6

Економічна безпека макро та мезорівня

Нестеренко С. А.

Економічна безпека як основа національної безпеки країни..... 143

Ткаченко С. А., Потишняк О. М.

Щодо балансу національної економічної системи 147

Яременко О. Ф., Бабій І. В.

Сучасна парадигма забезпечення стійкого розвитку економічних систем 149

Кулько-Лабинцева І. В.

Виробнича безпека як складова економічної безпеки країни..... 153

Поліщук О. В., Михайленко Р. С.

Інституціональна конкуренція як вибір країни 156

Філіпчук В. Р.

Сучасна міграція українців до Польщі
як виклик вітчизняній системі соціального захисту населення 158

Кучерова Г. Ю.

Дослідження залежності між часовими рядами
макроекономічних інструментів та он-лайн активністю суспільства 161

Секція 7

Економічна безпека суб'єктів господарювання

Зінченко О. А., Зінченко Д. С., Софілканич Ю. В.

Оцінка рівня фінансово-економічної безпеки підприємства
в аспекті його ліквідності..... 165

Меліхова Т. О.

Важливість проведення внутрішнього контролю об'єктів обліку
для забезпечення економічної безпеки промислових підприємств 167

Nusinov V. Ya., Mishchuk Ie. V.

Graphical representation of the enterprise environment
in economic security studies 170

Миколюк О. А.

Управління енергетичною безпекою підприємства
у контексті формування та вибору стратегії її забезпечення..... 172

Кримчак Л. А.	
Формування інструментарію оптимізації взаємодії вітчизняних підприємств з потенційними контрагентами.....	175
Притис В. І.	
Обґрунтування доцільності використання безпекоорієнтованого підходу в управлінні підприємствами.....	177
Гавловська В. І.	
Обґрунтування вибору технологій управління з позиції реалій функціонування вітчизняних підприємств.....	181

Секція 8

Розвиток міжнародних економічних відносин та туризму у формуванні конкурентного потенціалу та стратегій розвитку підприємств

Тищенко О. П.	
Реалії та перспективи інтеграції національного туристичного ринку в європейський простір	186
Кузьмін О. Є., Маслак О. О.	
Безпека інноваційного розвитку кластеризації промисловості	190
Журба І. Є., Подлепіна П. О.	
Детермінанти міжнародної туристичної діяльності	192
Гудзинський О. Д., Судомир С. М.	
Формування результативної системи управління інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств.....	195
Vabenko V.	
Information system for management of innovation process	198
Томарева-Патлахова В. В., Гандюкова О. В.	
Особливості застосування проектного управління розвитком національної економіки.....	199
Сагайдак М. П., Теплюк М. А.	
Аспекти маркетингової стратегії позиціонування туристичної компанії.....	203
Матюх С. А.	
Принципи побудови системи стратегічного планування міжнародної логістичної діяльності.....	206
Shtal T., Vabenko D.	
Research of the development of international integration under conditions of globalization	209

Кокоріна В. І. Консолідація міжнародного бізнесу в епоху глобалізації постіндустріальної цивілізації	211
Сіненко І. О., Шарило Ю. Є., Деренько О. О. Сучасні підходи щодо удосконалення механізмів галузевого регулювання на основі моделі часткової рівноваги «Agmetod»	214
Хмелевський О. В. Специфіка функціонування та розвитку транснаціональних корпорацій в Україні	217
Томарева-Патлахова В. В., Кабанова О. О. Методичні підходи до створення національних брендів як основи формування іміджевої економіки	221
Вовк О. М. Тенденції розвитку аеропортів в умовах конкуренції	225
Діденко А. В. Головні аспекти інформаційної економіки	229
Скиба Г. В. Сучасні аспекти аграрного сектора України	232
Наволокіна А. С. Підходи до оцінки конкурентоспроможності медичних закладів вищої освіти України	235
Базалійська Н. П. Сучасний стан та проблеми розвитку менеджменту соціального захисту в Україні	240
Бакай В. Й. Система управління розвитком економічної безпеки підприємства	243
Микитюк О. П., Магомедова А. М. Фінансування інноваційної діяльності венчурним капіталом	248