

**Східноукраїнський інститут  
економіки та управління**

IV МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«НАУКОВІ ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ:  
ТЕОРІЇ ТА ПРОПОЗИЦІЇ»**

24-25 березня 2017 року

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«НАУЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ:  
ТЕОРИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ»**

24-25 марта 2017 года

Запоріжжя  
2017

**УДК 001.8:33(063)**  
**ББК 72+65я43**  
**Н 34**

У збірнику представлені матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Наукові економічні дослідження: теорії та пропозиції».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Макроекономіка», «Інституціональна економіка», «Економіка суспільного сектору», «Економіка освіти», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Ринок цінних паперів», «Поведінкова та експериментальна економіка», «Нова політична економія», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

Наукове видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

**Наукові економічні дослідження: теорії та пропозиції:** збірник Н 34 матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 24-25 березня 2017 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. – 148 с.

**Научные экономические исследования: теории и предложения:** сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 24-25 марта 2017 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2017. – 148 с.

**УДК 01.8:33(063)**  
**ББК 72+65я43**

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

**Колупасва І.В.**

ПОЛОЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ.....7

## СЕКЦІЯ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Гасанов С.С.**

СТРУКТУРНІ «ПРОВАЛИ» РИНКУ В УМОВАХ  
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....10

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

**Термоса І.О.**

СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ ...14

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

**Лисенко С.М., Земляна І.І.**

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ  
У СХІДНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ .....18

**Кузьмин В.М.**

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ  
НА ОСНОВІ ТЬЮТОРИНГА.....22

## СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

**Ведуга Л.Л.**

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ  
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ .....26

**Ковальчук Н.В., Кисельов В.Р.**

ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН  
НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....27

**Полоус О.В.**

РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....29

## СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

**Левченко Ю.Г., Бурба К.В.**

СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....35

**Галайко Н.В.**

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ  
ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ .....36

**Ігнатенко Т.С.**

ПОЛІТИКА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ  
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ .....39

<b>Калініна А.Г.</b> ПРОЦЕДУРА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	41
<b>Карпенко Т.Р., Олійник Н.М.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА УКРАЇНІ В ЦІЛОМУ .....	44
<b>Паламарчук Т.М., Забродська Г.Л.</b> ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В РЕГІОНІ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	47
<b>Самохович О.С.</b> АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ В ПИТАННІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ .....	49
<b>Суворкіна О.О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	52
<b>Устинов Р.Г.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	55
<b>Цюпер Р.В.</b> УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ УМОВ СЬОГОДЕННЯ.....	58
<b>Шергіна Л.А., Савощенко О.О.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	60
<b>СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Голобородько Т.В.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	63
<b>Лежненко Л.І.</b> ВІДМІННОСТІ МІЖ ВИМОГАМИ МСФЗ ТА НП(С)БО ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	67
<b>Медведєва І.В.</b> КОНЦЕПЦІЯ КУЛЬТУРИ Е. ХОЛЛ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	69
<b>Полякова Ю.В.</b> ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ: ДОСВІД ЄС.....	72
<b>Пробоїв О.А.</b> ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ НЕЛЕГАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ З КРАЇН ТРЕТЬОГО СВІТУ КРАЇНАМИ ЄС .....	75
<b>Резнікова Т.О.</b> РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ НА СВІТОВИХ РИНКАХ .....	79
<b>Шарко М.В., Алексеев А.В., Енокян А.Г.</b> ПРЕИМУЩЕСТВА И БАРЬЕРЫ ПРИ ВЫХОДЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК.....	83

## **СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА**

<b>Альрашді А.</b> ГОЛОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ .....	86
<b>Бойко З.Я.</b> ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ:СУТНІСТЬ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ, ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ.....	87
<b>Бойко З.Я.</b> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ .....	91
<b>Буряченко А.Є.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ .....	93
<b>Західна О.Р., Щур О.С., Шукатка Ю.П.</b> РЕФОРМА БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ПРОВЕДЕННЯ .....	96
<b>Конашук Н.Е.</b> ВАРТІСТЬ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ .....	99

## **СЕКЦІЯ 9. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<b>Гладких Д.М.</b> БАНКІВСЬКА КРИЗА ЯК НЕГАТИВНИЙ ФАКТОР КУРСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ .....	101
<b>Новікова К.К., Горенко А.Г.</b> ФОРМУВАННЯ ЦІНИ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ.....	104
<b>Жаворонок А.В.</b> «БАНКІВСЬКА ОПЕРАЦІЯ», «БАНКІВСЬКА ПОСЛУГА» ТА «БАНКІВСЬКИЙ ПРОДУКТ»: СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ .....	108
<b>Сліпенчук Л.І.</b> ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОЛАРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ .....	111

## **СЕКЦІЯ 10. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

<b>Недбалюк О.П., Вакар Є.Ю.</b> ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ НА БІРЖОВОМУ РИНКУ .....	115
<b>Недбалюк О.П., Вакар К.Ю.</b> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОПЦІОНІВ В УКРАЇНІ.....	118
<b>Гнатюк В.С.</b> ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ .....	122

## **СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Базалійська Н.П.</b> АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	124
---	-----

## **СЕКЦІЯ 12. НОВА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**

**Шедяков В.Е.**

МЕСТО ЗНАНИЯ В «ОБЩЕСТВЕ ЗНАНИЙ».....128

## **СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА ФІРМИ**

**Зінченко О.В., Сайко К.І.**

ОБЛІК ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....132

**Радєва О.Г., Сьомченко А.А.**

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ  
НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....136

**Ріщук Л.І., Васишина Н.Є.**

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР  
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....138

**Лисенко С.М., Сбітнева С.М.**

ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИДОБУТКУ ВУГІЛЛЯ  
ЯК ЗАВДАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....140

## **СЕКЦІЯ 14. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ**

**Гужвенко С.М.**

АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТЕХНОЛОГІЙ  
ВІТЧИЗНЯНИМИ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....144

## СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

**Колупаєва І.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів*

*Харківський торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Харків, Україна*

### **ПОЛОЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ**

Регуляторна політика виступає однією із найважливіших складових політики державного регулювання економіки. Враховуючи сукупність всіх функцій державного регулювання, її варто виокремлювати поряд із фіскальною, монетарною, установчою, дистрибутивною (розподільною) та редистрибутивною (перерозподільною). Сфера охоплення регуляторної політики є дуже значною: від встановлення податкових пільг для окремих суб'єктів господарювання до контролю рівня якості продуктів. Саме тому розробка її парадигми, враховуючи сучасні реалії української економіки, є актуальною. Окреме місце в даному питанні належить визначенню її ефективності, адже саме за цим показником необхідно приймати управлінські рішення щодо доцільності прийняття та впровадження окремих регуляторних актів, а, особливо – їх сукупності, так як характер їх впливу на соціально-економічну систему є іноді неоднозначним, що підтверджується прикладом неефективності нульової ставки оподаткування ПДВ для експортованих товарів. Все це підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Метою роботи є розробка ключових положень концепції забезпечення ефективності регуляторної політики.

Регуляторна політика є предметом аналізу ряду закордонних вчених: М. Ейшер, Р. Нол, Л. Сьюроу, Т. Лові та Дж. Новакз'ік, та вітчизняних авторів: В. І. Ляшенко, Ю. Т. М. Мельник, Л. М. Білозір, Н. В. Осадча, Є. В. Шулюк, О. В. Балабенко, М. А. Погрібняк, В. А. Занфіров, С. М. Кулик. Безпосередньо питаннями її ефективності займалися: А. Д. Глушко [1] О. В. Літвінов [2], О. Б. Осінська [3], Л. І. Павлюк [4]. Незважаючи на існуючі дослідження, ці питання розкриті лише фрагментарно, що вимагає формування комплексного бачення концепції забезпечення ефективності регуляторної політики.

А. Д. Глушко наголошує, що під «ефективністю державної регуляторної політики слід розуміти досягнення найбільших результатів суб'єктами торговельної діяльності за найменших трудових, фінансових, матеріальних витрат. Результативність регуляторної політики характеризується досягненням чи рівнем наближення сфери торгівлі до оптимальних умов функціонування,

збалансованості попиту і пропозиції» [1, с. 84]. Таке розуміння відповідає традиційному підходу до розуміння ефективності як відношенню отриманих результатів до понесених витрат, але не розкриває сутності інших аспектів ефективності. Результативність як відомий синонім ефективності, який часто протиставляють йому, фактично відображає інший аспект ефективності, що також вимагає уточнення.

Відомий дослідник Х. Рамперсад, визначав, що ефективність означає «як робити речі вірно», а результативність «як робити вірні речі» [5]. Враховуючи, що в нормативних документах [6] мова йде про ефективність, доцільно зупинитися саме на цьому визначенні, розуміючи під ним процес «як робити вірні речі коректно».

О. Б. Осінська в рамках методики комплексного аналізу ефективності соціально-економічних перетворень виокремлює такі елементи: аналіз ефективності механізму державного регуляторного впливу (який включає показники цілей державного регулювання та їх пріоритетності, регулювання економічного розвитку, фінансового і соціального регулювання) та аналіз рівня розвитку національної економіки та ефективності соціально-економічних перетворень (який включає оцінку динаміки та ефективності розвитку національної економіки, соціально-економічних умов життя та функціонування економічних суб'єктів, динаміки та ефективності людського розвитку) [3, с. 7]. Така методика дозволяє здійснювати оцінювання ефективності соціально-економічних перетворень, але не відображає безпосередньо ефективності регуляторної політики.

У суміжних сферах досліджень [7] концепція забезпечення ефективності включає: принципи, мету, напрями вдосконалення за блоками та очікувані результати. Критерії розглядаються тільки в рамках методичного підходу до оцінювання, а загальна схема оцінювання включає: об'єкт та суб'єкт аналізу, процес реалізації та елементи механізму оцінювання (забезпечення, принципи, методи, критерії оцінювання, рівні оцінювання та джерела забезпечення).

Узагальнюючи існуючі підходи до розуміння поняття «ефективність» [8] варто сформулювати сонові вимоги до концепції забезпечення ефективності регуляторної політики. По-перше, в рамках витратного підходу необхідно визначати відношення отриманих результатів до витрачених ресурсів, переважно відносно окремих сфер господарювання; в рамках цільового підходу – акти регуляторної політики та процедури їх імплементації повинні забезпечувати досягнення цілей; відносно управлінського бачення – отримані значення оцінки ефективності регуляторної політики мають слугувати головним орієнтиром прийняття державних управлінських рішень; щодо зацікавлених сторін, то процедура прийняття регуляторних актів має здійснюватися з врахуванням вигід та витрат всіх зацікавлених в цьому процесі сторін; алокативна ефективність (оптимуму) обумовлює необхідність впливу на розміщення ресурсів для досягнення їх максимальної віддачі відносно суспільного поділу праці.

З точки зору автора, враховуючи результати попередніх досліджень [8], концепція забезпечення ефективності регуляторної політики повинна включати



такі блоки: мета: сукупність цілей зростання економіки, підвищення її конкурентоспроможності, забезпечення високих стандартів рівня життя населення та захист їх прав та зміцнення рівня інтеграційних зв'язків вітчизняної економіки зі світовою; комплекс критеріїв: дієвість (ступінь досягнення зазначених цілей, що вимірюється якістю, кількістю, своєчасністю), економічність (характеристика використання фінансових ресурсів держави як дотримання виконання бюджету за визначеними напрямками регуляторного впливу), якість (забезпечення відповідності системи державного регулювання економіки світовим стандартам), прибутковість (приріст валового національного доходу), якість життя населення; продуктивність (співставлення приросту ВВП відносно витрачених на систему регулювання ресурсів у відповідний проміжок часу), які мають буди детерміновані на окремі показники за рівнями оцінки: глобальний, макро-, мезо-, мікро- і нано-; складові забезпечення: стратегічне забезпечення та інтегроване (ресурсне, правове, інформаційне, аналітичне, організаційне, фінансово-економічне).

Таким чином, автором пропонується концепція забезпечення регуляторної політики, яка відповідає вимогам існуючих підходів до розуміння «ефективності» в економічній науці та включає ряд блоків: мету, критерії, деталізовані в окремих показниках відносно рівнів реалізації регуляторної політики, та складові забезпечення. В рамках даної концепції передбачається розробка методики оцінки рівня ефективності регуляторної політики та її апробація із формулюванням висновків та рекомендацій.

### **Список використаних джерел:**

1. Глушко А. Д. Оцінка ефективності державної регуляторної політики у сфері внутрішньої торгівлі в Україні / А.Д. Глушко // ПолтНТУ. Економіка і регіон. – 2012. – № 6 (37) – С. 82–89.
2. Літвінов О. В. Ефективне здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності на місцевому рівні / О. В. Літвінов // Матеріали наукового семінару. – Павлоград, 2006. – 60 с.
3. Осінська О. Б. Ефективність державного регуляторного механізму формування ринкової соціально-орієнтованої економіки в Україні : автореф. дис на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. Б. Осінська. – Львів, 2013. – 18 с.
4. Павлюк Л. І. Ефективність механізмів регуляторної політики щодо розвитку внутрішнього ринку регіону (на прикладі закарпатської області) / Л. І. Павлюк. – Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015 р. – № 4 (85) – С. 47–51.
5. Рамперсад Х. Л. Универсальная система показателей. Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Л. Рамперсад, А. Дороти, А. Логинова, А. Лисицына, А. Лисовский; перевод с англ.; 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
6. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
7. Мельник М. І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності : монографія / М. І. Мельник, І. В. Лещух. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України», 2015. – 330 с.
8. Колупасва І. В. Регуляторна політика держави: теорія та методологія: монографія / І. В. Колупасва. – Харків: Видавництво ТОВ «Смугаста типографія», 2016. – 335 с.

## СЕКЦІЯ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Гасанов С.С.**

*кандидат економічних наук, професор,  
директор*

*Науково-дослідний фінансовий інститут  
Академії фінансового управління  
м. Київ, Україна*

### **СТРУКТУРНІ «ПРОВАЛИ» РИНКУ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

Аналіз реального стану національної економіки, її структурних особливостей та інституціональних характеристик, у тому числі сфери державних фінансів, не дає підстав вважати, що специфічний перехідний період вже закінчився. У цілому економіка України залишається транзитивною. Це підтверджують і відповідні міжнародні класифікації та рейтинги [1; 2]. Незважаючи на те, що в низці фундаментальних і прикладних досліджень українських учених знайшли відображення найважливіші проблеми економіки перехідного періоду, внутрішніх та глобальних системних трансформацій, входження вітчизняної економіки до європейського економічного простору, формування нової системи державних фінансів і відповідних механізмів фіскальної та монетарної політик [3–7], відчувається потреба у подальшому поглибленні теоретичного аналізу структурних проблем трансформації економіки в умовах інституціональної невизначеності.

Проблеми невизначеності досліджувались, зокрема, в роботах Ф. Найта (F. Knight) [8], А. Алчіяна (A. Alchian) і Х. Демсеца (H. Demsetz) [9; 10], Ф. Феррарі-Файлхо (F. Ferrari-Filho) і О. Консейсау (O. Conceição) [11] та ін. У політекономічному контексті структурні зміни економіки – це, насамперед, її структурно-інституціональні зміни. Ринковий механізм координації алокації ресурсів у різних інституціональних умовах зумовлює і різні соціально-економічні наслідки, навіть за ресурсних переваг тієї чи іншої країни. Однакові за своєю суттю структурні реформи в певних країнах завершуються успіхом, а в інших перетворюються на тривалий процес імітації, призводять до зовсім протилежних результатів і, врешті-решт, втрачають довіру суспільства.

Позитивний чи негативний вектор структурних змін багато в чому визначається наявними інституціональними обмеженнями та інтенсивністю і змістом утвердження нових інститутів, які відкривають інституціональний простір для підприємництва, інвестицій та інновацій, ефективних форм організації праці, виробництва та управління, спонукальних мотивів економічної активності. Інституціональні зміни в структурі економічної діяльності дедалі більше пов'язуються не з конфліктом, а компромісом

економічних інтересів, фактором довіри між суб'єктами господарювання та їх відносин із державою, дотриманням прав власності та прав людини, інтелектуалізацією праці та формуванням знанневого виробництва.

Для того щоб дослідити економічну діяльність та її структурні зміни в такому контексті, необхідно подолати вузько-продуктове, вульгарно-матеріалістичне та вульгарно-ринкове трактування виробництва, розкрити особливості інтеграції товарного та інтелектуального/наукового/знанневого виробництва як цілісного процесу відтворення і розвитку самої людини, її здібностей до творчої праці. Високоосвічена, інтелектуально й морально розвинена, творча особистість – елементарна клітина національного багатства, що продукується історично новим типом виробництва. В його основі – соціальне ринкове господарство з розвинутим екологічно-зберігаючим товарним виробництвом, що інтегрується з науковим та освітнім виробництвом і продукуванням суспільних благ на засадах зміцнення правової ефективної держави, інститутів захисту прав власності й людини.

Неокласичний напрям економічної теорії традиційно пов'язує «провали» ринку з його монополістичними деформаціями, неповнотою та асиметрією інформації, негативними екстерналіями. Але в умовах транзитивної економіки України реальністю є не ринок, а квазі-ринок. Глибока й гостра інституціональна криза – головна особливість поточного етапу перехідного періоду в Україні. Необхідне застосування інституціональних важелів, що дисциплінують владу, підвищують її відповідальність перед джерелом цієї влади – громадянами. Соціально-економічна система України перебуває у стані «деінституціоналізації» – колишній формальний інституціональний каркас уже зламано, а «новий неформальний» ще не створено. Одночасно «новий формальний» за змістом регулюється «старим неформальним». У термінах Д. Норта перехідні суспільства – це суспільства, що перебувають у стані інституціональної нерівноваги. За певних умов перехідний інституціональний режим може бути «законсервований» владою, так само як і продемонструвати здатність до самовідтворення.

Перехідний період – ланцюг переходів від одного структурного стану господарської системи до іншого. Необхідно мати максимально повне знання про вихідний стан і визначити нормативну модель стану майбутнього. На початку перехідного періоду слід забезпечити спонтанні процеси структурних змін, але водночас незмірно зростає важливість точних, послідовних і цілеспрямованих дій уряду. Для ринкової економіки фірма є природним об'єктом і суб'єктом змін. Ринкове зовнішнє середовище виступає як даність. У транзитивній економіці її зміни із самого початку не є еволюційними. Зовнішнє середовище для фірми в транзитивній економіці не становить цілісності, воно диференційоване за «шарами», «поверхами» тощо. Залежно від того, з яким «шаром» відносин, зв'язків, правил, стикається фірма, модифікується її поведінка, вона одночасно може орієнтуватися на різні «блоки» правил поведінки, котрі часто суперечать один одному. Внутрішня структура фірми як організації вкрай «м'яка», аморфна, достатньо легко може бути зруйнована. Користуючись термінами Р. Нельсона і С. Вінтера, слід

констатувати, що фірма в перехідний період спочатку не має чітко виражених рутин. Звичайно, фірми роблять свій внесок у зміну зовнішнього середовища, але тільки тоді, коли воно це «дозволяє».

Отже, у транзитивній економіці логіка структурних економічних змін докорінно відрізняється від «класичної» і, на нашу думку, «не вміщується» в еволюційну їх теорію, хоча принципи селекційного добору, адаптації мають загальне значення. Мікроекономічні процеси не можуть розглядатись як первісний фундамент змін. Первинне значення мають «проекування» й «конструювання» господарських і політичних «порядків», відповідного макросередовища, нової інституціональної структури господарської системи.

Що ж є первинним поштовхом змін у транзитивній економіці? Коли йдеться про формування зовнішнього (стосовно фірми) середовища, носієм змін є держава. Її роль полягає в започаткуванні нових формальних інститутів, що створюють «ринкове зовнішнє середовище». Проте вся складність пов'язана з тим, що ці інститути мають наповнитися реальним ринковим змістом унаслідок відповідної економічної поведінки фірм.

Кожна сучасна національна господарська система фактично поєднує елементи державного регулювання і ринкової координації. Але факт такого поєднання сам по собі не свідчить про тип економічної системи. Постановка цілей побудови так званої змішаної економіки може лише маскувати реальні наміри сформувавши «державно регульований ринок», а фактично – «олігархічно організований». Між мікрорівнем ринків і макрорівнем державного впливу є «середній шар», який особливо активний зі структурно-інституціональної точки зору. Це певні політичні групи та центри економічної влади, котрі ставлять власні цілі й мають відповідні неформальні інституціональні механізми впливу на прийняття політичних рішень та економічну політику. Вони зосереджуються на представленні власних групових інтересів як суспільних. Таким чином, провали ринку і провали держави протистоять один одному у сфері структурної політики. У транзитивній економіці структурну політику за умов інституціональної невизначеності слід розглядати насамперед як системну, таку, що спрямована на формування ринкового механізму економічної координації. Цей підхід відрізняється від неокласичного розуміння структурної політики як наслідку «провалів» ринку. Подолання інституціональних «провалів» держави є умовою раціоналізації структурної політики.

### **Список використаних джерел:**

1. Transition Report 2016–17: Transitional for all: Equal opportunities in an unequal world. – European Bank for Reconstruction and Development, 2017. – 104 p.
2. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. – The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 2017. – 346 p.
3. Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія України / О. Г. Білорус. – К. : ВО «Батьківщина» ; Броди : Просвіта, 2001. – 300 с.
4. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: методологічні аспекти / А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – 310 с.
5. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К. : НАН України. Ін-т екон. прогнозування, 2009. – 863 с.

6. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України / О. І. Амоша, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольський та ін. – Т. : Екон. думка, 2011. – 846 с.
7. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції: у 2 т. / Т. І. Єфименко, С. С. Гасанов, В. П. Кудряшов та ін.; за ред. О. В. Шлапака, Т. І. Єфименко. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. – Т. 1. – 760 с.; – Т. 2. – 784 с.
8. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit / F. Knight. – Boston and New York : Houghton Mifflin, 1921. – 381 p.
9. Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory / A. Alchian // The Journal of Political Economy. – 1950. – Vol. 58, No 3. – P. 211–221.
10. Alchian A. Production, Information Costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // The American Economic Review. – 1972. – Vol. 62, No 5. – P. 777–795.
11. Ferrari-Filho F. The Concept of Uncertainty in Post Keynesian Theory and in Institutional Economics / F. Ferrari-Filho, O. Conceição // Journal of Economic Issues. – 2005. – Vol. 39, No 3. – P. 579–594.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

**Термоса І.О.**

*асистент кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи*

*Глухівський національний педагогічний університет*

*імені Олександра Довженка*

*м. Глухів, Сумська область, Україна*

### **СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ**

На сучасному етапі Україна неухильно спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, в тому числі з питань розвитку місцевої і регіональної демократії.

Подальша демократизація суспільства, децентралізація влади на засадах субсидіарності були і залишаються пріоритетами України.

Важливу роль у цих процесах відіграє реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування, яка стала невід'ємною складовою національного законодавства у цій сфері.

Підтвердженням тому стало визначення в програмних документах Президента, Уряду та Верховної Ради України пріоритетів серед яких – децентралізація влади, передача фінансових ресурсів та зміцнення матеріально-фінансової основи органів місцевого самоврядування, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідних територіях, надання високоякісних та доступних публічних послуг населенню, узгодження інтересів держави і територіальних громад.

Впровадження реформи розпочато на основі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Коаліційної Угоди, Програми діяльності Уряду, «Стратегії-2020» Президента України та відповідного плану з їх реалізації [1].

Першочерговим кроком на шляху реформи місцевого самоврядування стало завдання щодо фінансової децентралізації, яка розпочалася шляхом прийняття змін до Бюджетного і Податкового кодексів України, зокрема передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення тощо.

Наступним важливим кроком – стало прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2] та Методики формування спроможних територіальних громад, затвердженої постановою Кабінету

Міністрів України у квітні 2015 року з метою запровадження правових засад формування спроможних територіальних громад шляхом підвищення їх фінансової та економічної спроможності.

Зазначені законодавчі акти надали можливість органами місцевої влади розробити та схвалити в регіонах Перспективні плани формування спроможних територіальних громад відповідних областей та подати їх на затвердження Уряду.

Сільські території України займають 90% площі держави, й на них проживає понад 31,5% населення. Економічна ситуація в них характеризується низькою якістю життя, високим рівнем безробіття, монофункціональним типом використання робочої сили, низькою ефективністю та нерозвиненістю виробничої та соціальної сфер. Для 55% сільського населення єдиним джерелом життєзабезпечення є господарювання на власних присадибних ділянках. Із розрахунку на одного жителя України припадає в середньому 0,8 га сільськогосподарських угідь, тоді як по країнах ЄС цей показник становить 0,37 га. Такий розмір землеволодіння не дозволяє населенню, зайнятому в ОСГ, отримувати достатні прибутки, що й зумовлює високий рівень бідності в сільській місцевості України [3, с. 8].

Сільські території забезпечують продовольчу безпеку країни та вносять свій вклад у її експортний потенціал. Водночас спостерігається безперервний відтік економічно активного населення з сільської місцевості. Одним із факторів міграції, крім економічних чинників, є обмежені можливості дрібного землевласника щодо застосування механізації і впровадження нових технологій, що змушує його використовувати здебільшого ручну працю. Внаслідок міграції працездатного населення на селі застаються лише старі й молоді, або, інакше кажучи, у селах постійно проживають здебільшого батьки і діти трудових мігрантів. Це призводить до негативних соціальних наслідків і робить сільське суспільство з кожним днем уразливішим.

Через низький рівень місцевого розвитку сільських територій, малі розміри земельних ділянок ОСГ, відсутність фінансових активів, техніки, високі ціни на засоби виробництва (насіння, худобу, що закупаються в невеликих кількостях за роздрібними цінами), низьку якість інфраструктури та відсутність доступу до ринків збуту невеликі господарства неспроможні отримувати додану вартість та забезпечувати позитивний цикл накопичення й інвестицій. Там, де все ж вдається отримати додану вартість, значна її частина витрачається на посередників, переробників, оптових та роздрібних торговців. Отже, виробляючи велику кількість продукції, особисті селянські господарства не мають ринкового впливу на ринок [3, с. 8].

У процесі адміністративно-територіальної реформи у 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради, до складу яких входять 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад (далі – ОТГ) [1].

Так, відповідно до рішень ЦВК 25 жовтня 2015 року у Сумській області відбулися перші вибори голів та депутатів 1 ОТГ, яка утворилася внаслідок об'єднання 8 місцевих рад (21 населеного пункту). Площа ОТГ склала 229 км. кв.,

що становить 0,9% від площі області. Чисельність населення в ОТГ становить 3,4 тис. осіб, що займає 0,3% від загальної чисельності населення області.

На 2016 рік місцевому бюджету Березівської ОТГ передбачена з державного бюджету освітня субвенція – 6,4 млн. грн. та медична субвенція – 3,5 млн. грн. Бюджет ОТГ сформовано з базовою дотацією з державного бюджету у сумі 1,2 млн. грн.

Затверджений обсяг доходів загального фонду бюджету Березівської ОТГ на 2016 рік з трансфертами з державного бюджету становить 22,1 млн. грн., що більше ніж у 3 рази від уточнених показників місцевих бюджетів (які увійшли до складу ОТГ) на 2015 рік.

У результаті утворення об'єднаних громад зріс обсяг власних доходів місцевого бюджету у 1,7 рази (на 4,7 млн. грн.) порівняно з 2015 роком (з 6,3 млн. грн. до 11 млн. грн.). Основним джерелом наповнення бюджетів є податок на доходи фізичних осіб – 3,5 млн. грн. Наступний за вагомістю – плата за землю – 3,4 млн. грн. Із розрахунку на 1 жителя громади обсяг власних доходів збільшився більше ніж на 800 грн. (з 1113 грн. до 1956 грн.).

Затверджені обсяги видатків на 1 учня загальноосвітніх закладів у бюджеті ОТГ складають 22,7 тис. грн. Зазначене свідчить, як про фінансову можливість громади додатково спрямувати власні ресурси на підтримку загальноосвітніх закладів, так і про необхідність проведення оптимізації мережі закладів, оскільки утримання учнів в малокомплектних закладах є витратним.

Штатна чисельність працівників виконкому (службовців) ОТГ складає 36 осіб. Виходячи із розрахунку чисельності населення громад та чисельності службовців, навантаження на 1 службовця з надання послуг населенню в ОТГ складі – 156 особи. Питома вага видатків на утримання службовців у фінансовому ресурсі ОТГ (без урахування субвенцій) складає 37%.

Також ОТГ отримала субвенцію з державного бюджету на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у сумі 9,6 млн. грн.

Субвенція надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватись на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності (у тому числі на виготовлення проектної та містобудівної документації).

Наступним найважливішим шагом розвитку сільських територій є виробнича підсистема, однак світовий досвід вказує, що самих ринкових механізмів недостатньо для забезпечення розвитку сільських територій та підвищення рівня життя сільського населення. Тому уряди багатьох країн реалізують різноманітні заходи спрямовані на підтримку їх розвитку, які групуються відповідно навколо підтримки сільськогосподарського та несільськогосподарського виробництва, а також сфери послуг, розбудови соціальної інфраструктури на сільських територіях та забезпеченні зростання рівня життя та збільшення грошових доходів населення, яке на них проживає.

Всі вище зазначені заходи повинні бути сформовані і обґрунтовані в Дорожній карті розвитку ОТГ, яка є важливим кроком для покращення бізнес-середовища у громаді. Дорожня карта розвитку підприємництва містить аналіз



поточного стану середовища для бізнесу, визначає основні проблеми та потреби підприємців, а також містить перелік логічно пов'язаних та послідовних заходів, які сприятимуть розвитку малого і середнього бізнесу на території об'єднаної громади. Для кожного заходу повинно бути визначено механізм реалізації, необхідні ресурси та джерела залучення коштів для їх виконання. Дорожня карта розвитку ОТГ частково враховує положення Стратегії розвитку ОТГ у питанні розвитку підприємництва та містить перелік взаємопов'язаних заходів для розвитку бізнесу, не всі з яких відображені у Стратегії [5].

Подальше запровадження політики децентралізації має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, виходу з фінансової кризи, подолання суперечностей між різними рівнями влади, організації відносин між центром, регіонами та територіальними громадами на принципах розподілу сфер відповідальності й компетенції, а також партнерства у сфері забезпечення громадян України державними та місцевими благами, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління. Реалізація бюджетної децентралізації має спиратися на адміністративно-територіальну реформу в Україні та нову ідеологію державного управління, яка визначає основний зміст діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування як діяльність щодо надання ефективних послуг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansova-detsentralizatsiya-v-diyi/>
2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 № 157-VIII // Відомості Верховної Ради, 2015. – № 13 – С. 91.
3. Посібник з економічного розвитку сільських територій України / Ремига О., Кононенко В., Рудич О. і ін. – Київ: проект «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду-II», 2012. – 118 с.
4. Фінансова децентралізація в дії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/2473>
5. Дорожня карта розвитку малого та середнього підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://rozdil.com.ua/wp-content/uploads/2016/07/Dorozhnya-karta-rozvitku-MSP-Trostanetskoyi-OTG\\_povna-versiya.pdf](http://rozdil.com.ua/wp-content/uploads/2016/07/Dorozhnya-karta-rozvitku-MSP-Trostanetskoyi-OTG_povna-versiya.pdf)

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

**Лисенко С.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки і підприємництва*

**Земляна І.І.**

*студентка*

*Індустріальний інститут*

*Донецького національного технічного університету*

*м. Покровськ, Донецька область, Україна*

### **НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ У СХІДНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ**

Сьогоднішня нестабільна соціально-економічна ситуація, проведення антитерористичної операції на території Донецької області нашої держави, негативно впливає на розвиток системи професійної освіти та навчання (ПОН) цього регіону й України в цілому [3]. Актуальною проблемою залишається оновлення змісту ПОН до запитів замовників освітніх послуг, змін у техніці та технологіях сучасного виробництва, зокрема, шляхом розробки та впровадження державних стандартів професійно-технічної освіти, перехід на визначення компетенцій та кваліфікацій, створення ефективної системи підручників, сучасного інструктивно-методичного та нормативного супроводу, забезпечення якісного нового рівня підготовки педагогічних кадрів, підвищення їхнього професійного рівня. Незадовільними є непослідовні зміни в законодавстві щодо фінансування закладів професійної освіти, матеріально-технічне забезпечення ПТНЗ, неефективне управління професійно-технічними закладами [1]. Крім того, «тіньова» економіка заважає офіційному працевлаштуванню випускників.

Актуальність розв'язання зазначених проблем зумовила мету даної роботи, яка полягає в обґрунтуванні напрямків підвищення рівня та ефективності надання освітніх послуг у системі професійно-технічної освіти на прикладі Родинського професійного ліцею, що знаходиться у Донецькій області. Одним з основних показників, які характеризують масштаби діяльності закладів ПТО є контингент учнів. Аналізуючи дані контингенту учнів Родинського професійного ліцею за період 2012- 2016 роки (див. табл.), бачимо, що, чисельність учнів скорочувалася майже протягом усього аналізованого інтервалу часу.

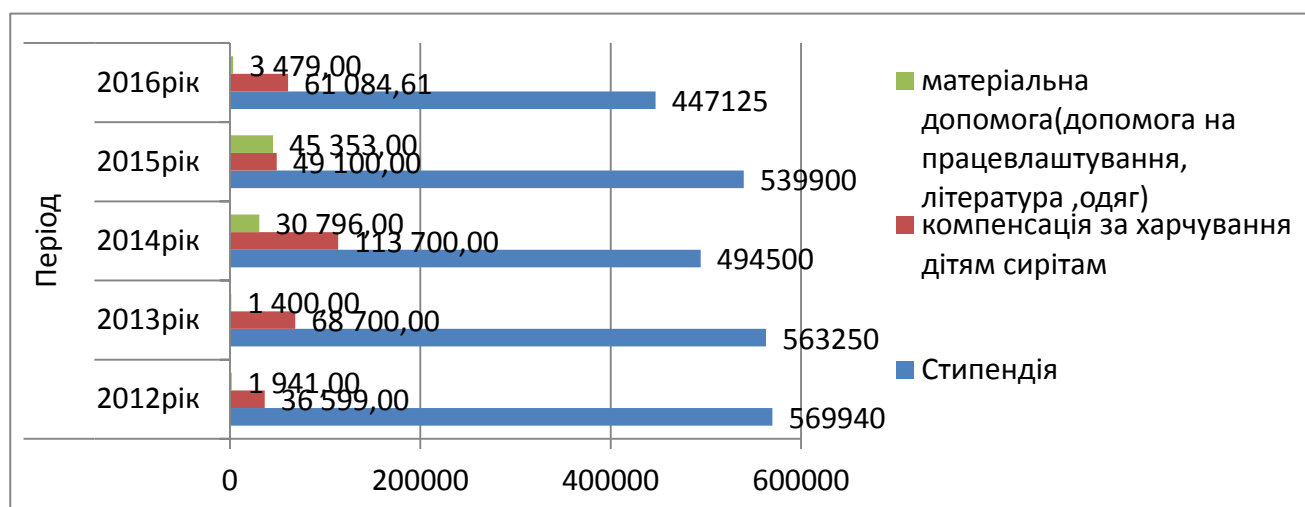
**Динаміка контингенту учнів  
Родинського професійного ліцею за 2012-2016 рр.**

На початок 4 кварталу	Період				
	2012	2013	2014	2015	2016
Учні, осіб	180	167	137	120	137

Порівняно з 2012 роком у 2016 році учнів стало менше на 23,8%, що є достатньо високим показником. Це свідчить про те, що професійно-технічні навчальні заклади щорічно втрачають досить велику кількість учнів. Причини негативної динаміки контингенту вбачаються як у демографічних процесах, пов'язаних зі зменшенням чисельності випускників шкіл, так і в значній кількості вакантних місць ліцензованого обсягу вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, на які зараховуються студенти за умови фінансування за рахунок фізичних або юридичних осіб. Певне збільшення контингенту учнів у 2016 р. пов'язане із активізацією профорієнтаційної роботи, а також змінами в системі ЗНО та умовах прийому до вищих навчальних закладів України, що призвело до скорочення кількості місць за державним замовленням у регіональних вишах.

Проаналізуємо також фінансування соціального забезпечення учнів за останні п'ять років період 2012-2016 роки.

Аналізуючи дані рис. 1 щодо фінансування соціального забезпечення учням ліцею, видно, що фінансування за останні роки значно зменшується. Причиною скорочення фінансування стипендії перш за все є суттєве зменшення контингенту, не зважаючи на те, що за останні роки стипендія зростала на 10-15%. Фінансування таких статей як компенсація за харчування дітям сиротам та матеріальна допомога зменшується відповідно від того яка кількість учнів дітей сиріт навчається в ліцеї, яка з них кількість в подальшому при закінченні навчання працевлаштовується.



**Рис. 1. Показники соціального забезпечення учнів з 2012-2016 рр.**

Навчальний заклад, як прописано його статутом, забезпечує своїх учнів працевлаштуванням. Аналіз кількісних параметрів працевлаштування учнів Родинського професійного ліцею після закінчення навчання (див. табл. 3) дозволяє дійти висновку про поступове зменшення чисельності випускників, яким надається така можливість. Причини такої ситуації лежать у площині економічних негараздів та проблем функціонування ринку праці та територіях, де проводиться АТО [2]. Перш за все, це стосується скорочення попиту на робочі кадри з боку вугільних підприємств регіону, а також суміжних з ними виробництв. Тому одним з напрямків, які б дозволили покращити ситуацію, є пошук тих галузей, які у найближчій перспективі будуть розвиватися і вимагати додаткової робочої сили.

Таблиця 3

**Вихідні дані по працевлаштування учнів з 2012-2016 рр.**

№	Назва підприємства	Роки,чол.				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	ГП УК Краснолиманська	10	27	22	18	15
2	ТОВ Краснолиманська	2				
3	ШУ Покровське	1		3		1
4	АПК -Інвест	1				
5	Шахта ім.Стаханова		1			
6	ЦОФ Свято Варваринська			1	7	

З даних табл. 3 можна зробити висновок, що невелика кількість учнів Родинського професійного ліцею працевлаштована, зважаючи на те, що середня чисельність випускної групи становить 20-30 осіб. Більшість учнів було працевлаштовано на підприємстві ДП «Вугільна компанія Краснолиманська», оскільки між навчальним закладом і підприємством було укладено договір про працевлаштування студентів на постійне місце роботи. Укладання подібних угод із підприємствами недержавної форми власності є в сучасних умовах ускладненим. Головна місія закладів професійно-технічної освіти – забезпечити ринок праці необхідними кадрами, а це можливо, лише якщо сама мережа закладів ПТО й перелік її професій будуть приведені у відповідність до потреб сучасної економіки. Якщо профтехучилища не виконують свою місію, систему потрібно оптимізувати. Для покращення якості освітніх послуг необхідно оновлення матеріально-технічного забезпечення підготовки висококваліфікованих кадрів та долучення досвідчених педагогічних кадрів та менеджерів закладів професійної освіти. Також ще є низка вагомих факторів, які впливають на ефективність функціонування системи ПТО: відсутність державних стандартів післядипломної освіти; критична невідповідність фінансування закладів їхнім потребам; застаріла матеріальна база; недостатня кількість досвідчених фахівців у зв'язку з низьким рівнем оплати праці у порівнянні з виробництвом; недостатня кількість україномовних підручників та підручників нового покоління зі спеціальних

дисциплін; низька якість навчальних матеріалів (зміст вітчизняних підручників не завжди відповідає необхідному рівню, не повністю задовольняє викладачів і учнів). Для покращення стану та підняття рейтингу професійно-технічної освіти необхідно впроваджувати комплексні заходи на державному і законодавчому рівнях, які кардинально змінять ситуацію. По-перше, необхідно ухвалити нові Закони України «Про освіту» та «Про професійну освіту» як інструменти визначення стратегії розвитку професійної освіти; узгодити нові Закони з чинним законодавством та підзаконними нормативно-правовими актами; на законодавчому рівні вилучити підготовку робітничих кадрів із послуг Державної служби зайнятості; активізувати міжнародне співробітництво щодо інтеграції української системи професійної освіти в європейський освітній простір, упровадження успішних зарубіжних практик в Україні; розробити та запровадити цільові регіональні програми оснащення професійно-технічних навчальних закладів сучасним виробничим обладнанням, навчально-методичними матеріалами, навчально-комп'ютерними комплексами та відповідним ліцензійним програмним забезпеченням. По-друге, необхідно переглянути Перелік професій та обсяг підготовки кадрів для задоволення пріоритетних потреб/інтересів економіки регіонів з урахуванням середньострокового прогнозу в кадрах на ринку праці, забезпечити розвиток використання інформаційно-комунікаційних технологій в професійно-технічних навчальних закладах та запровадження дистанційної форми навчання за рахунок осучаснення навчально-комп'ютерних комплексів [3].

Підбиваючи підсумки, можемо з упевненістю сказати, що на сьогодні проблеми системи професійно-технічної освіти зумовлені економічною й політичною нестабільністю в суспільстві, посиленням розриву між конституційними гарантіями здобуття доступної й безкоштовної професійно-технічної освіти та реальним державним забезпеченням цієї освіти; незбалансованістю потреб особистості в професійних освітніх послугах і суспільства в професійно-кваліфікаційній структурі підготовки робочих кадрів; недостатнім бюджетним фінансуванням, нерозробленістю основних напрямів розвитку системи професійно-технічної освіти.

### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України : Закон України № 2456-VI [Електронний ресурс] : [прийнятий 08.07.10]. – Режим доступу // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Офіційний ВЕБ-САЙТ Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fc-rada.gov.ua>.
3. Туринський процес 2016-17. Україна. Регіональний рівень. Аналіз системи професійно-технічної освіти, -К: «Вік принт»-2016

**Кузьмин В.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки підприємства*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ТЬЮТОРИНГА**

Ще в XVIII столітті визначилися три основні освітні системи (за сучасною термінологією – вищої освіти): французька, англійська і німецька.

Німецька система вищої освіти ґрунтується на університеті, на системі кафедр і програм кожного курсу. У тому ж XVIII столітті Росія в значній мірі скопіювала німецьку університетську систему. З однією лише поправкою – зі значно меншою їх самостійністю. Система була в значній мірі була ефективна, і радянська система вищої освіти принципів системних змін, в порівняно з дореволюційною, не зазнала. Радянська університетська система була вкрай централізованою: університети втратили навіть вельми відносну самостійність і, на додаток до цього, більшість з них не перестала бути ключовими науковими центрами, так як паралельно їм була вибудована ціла система наукових інститутів, як в системі академії наук, так в оборонній та інших сферах.

Сучасна німецька система вищої освіти помітно відрізняється від системи XVIII століття. У Німеччині проголошений принцип «академічної свободи», згідно з яким свобода надана не тільки вузам в питаннях управління, а й кожному студенту. У Німеччині не існує жорсткої системи навчання в загальному обов'язковому порядку. Тобто все залежить від самостійності, відповідальності і самодисципліни студента. Студент німецького вузу відповідно до обраної спеціальності та її навчальною програмою складає свій навчальний план і організовує свій час, щоб відповідати загальним вимогам за даною спеціальністю (які досить високі).

Британська система вищої освіти традиційно вважається однією з найпрестижніших і найкращих в світі. Кількість бажаючих навчатися в університетах Об'єднаного Королівства зростає з кожним роком.

Британську вищу освіту приведено у відповідність до міжнародних стандартів – розділено на бакалаврський курс, магістратуру, докторантуру.

Українська система вищої освіти за останній період зазнала суттєвих трансформацій в рамках реалізації Болонського процесу. Впроваджена європейська кредитна трансферно-накопичувальна система (ЄКТС), забезпечена автономія ВНЗ, академічна свобода і академічна мобільність учасників освітнього процесу та ін. Всі ці зміни визначені Законом України «Про вищу освіту» [1] та нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України та Міністерства освіти і науки України. Серед прав осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах, в п.1 статті 62 Закону [1] визначено: вибір навчальних дисциплін у межах, передбачених відповідною освітньою програмою та робочим навчальним планом, в обсязі, що становить не менш як

25 відсотків загальної кількості кредитів ЄКТС, передбачених для даного рівня вищої освіти та участь у формуванні індивідуального навчального плану. При цьому здобувачі певного рівня вищої освіти мають право вибирати навчальні дисципліни, що пропонуються для інших рівнів вищої освіти, за погодженням з керівником відповідного факультету чи підрозділу.

Проте у деяких студентів (особливо молодших курсів) не розвинені такі якості, як цілеспрямованість, ініціативність, здатність брати на себе відповідальність, оскільки ними недостатньо усвідомлені життєві орієнтири, професійні наміри і цілі. Разом зі сформованими певними стереотипами навчання («нехай мене навчать», «викладач завжди правий») це перешкоджає у прийнятті студентами суб'єктної позиції, зокрема і у виборі дисциплін.

Як уже розглянуто, серед основ сучасної німецької системи вищої освіти самостійність, відповідальність і самодисципліна студента, проте і в Німеччині, і в Великій Британії встановлений мінімальний вік для студентів – 18 років (фактично він може значно бути більшим, зокрема для іноземних студентів), крім того середня школа в цих країнах має компетентісний підхід, тому життєві орієнтири і цілі у них в більшій мірі сформовані.

Компетенції і результати освіти розглядаються як головні цільові установки в реалізації сучасних стандартів української освіти. «Стандарти базуються на компетентісному підході і поділяють філософію визначення вимог до фахівця, закладену в основу Болонського процесу та в міжнародному Проекті Європейської Комісії «Гармонізація освітніх структур в Європі» [2].

Використання компетентісного підходу в освіті передбачає принципові зміни в організації навчального процесу, в управлінні ним, в діяльності викладачів, в способах оцінювання освітніх результатів студентів в порівнянні з навчальним процесом, заснованим на концепції «засвоєння знань». Проте, компетентність неможливо нав'язати, неможливо сформулювати ззовні (наприклад, директивно формуючи цілі освітнього процесу) в обхід цілей, намірів, інтересів самої людини.

Для успішної реалізації компетентісного підходу необхідно забезпечити вибір здобувачами освіти своєї освітньої «траєкторії» в надскладному освітньому просторі. В значній мірі це сприяти вирішенню такого завдання може інститут наставництва, який в класичному виді відомий як тьюторинг.

Тьюторинг, як одна з інституалізованих форм наставництва, виник в перших британських університетах – Оксфорді (XII ст.) і Кембриджі (XIII ст.). В багатьох пострадянських університетах для забезпечення якості освіти використовують досвід тьюторинга. На даний час досвід тьюторинга вивчається і Міністерством освіти і науки України (Наказ Міністерства освіти і науки № 764 від 16.07.2015 р.). Проте тьюторинг, як технологія індивідуалізації освіти, відносно вартісна і вимагає відповідного кадрового забезпечення. Крім того є нормативно-правова невизначеність, проте заборон немає, а автономність ВНЗ дозволяє впроваджувати самостійно ефективні освітні технології.

Традиційну (класичну) тьюторську систему навчання (тьюторіали) – регулярні індивідуально-групові заняття викладача-тьютора з декількома

прикріпленими до нього на весь період навчання студентами – найпростіше впровадити в приватних ВНЗ. Оплата тьюторських занять здійснюється за кількістю кредитів у вивченій і зданій (у формі іспиту) дисципліні або як частина кредитів, визначених у навчальних робочих планах на самостійне вивчення дисципліни.

Впровадження часткового тьюторингу доцільне як у приватних, так і державних ВНЗ. Можна виділити такі форми часткового тьюторингу:

Організаційно-консультативний тьюторинг: інформує студентів, закріплених за їх вибором, про цілі, завдання, умови навчання; спільно із студентом бере участь у формуванні індивідуального навчального плану; погоджує індивідуальний план-графік навчального процесу (заняття, консультації) відповідно до освітньої програми, за якою навчаються студенти; здійснює професійні комунікації з викладачами вузу, відвідування навчальних курсів яких є доцільним для виконання студентом в повному обсязі; організовує проведення додаткових консультацій, індивідуальних і групових (комунікативних) занять студентів, в тому числі із залученням сторонніх учасників і організацій; направляє саморозвиток і самовиховання особистості, допомагає студентам в їх професійному самовизначенні, розвиває їх дослідні та соціокультурні компетенції; в разі необхідності консультує студентів інших факультетів (інститутів), з питань в межах своєї компетенції.

Наукового- дослідний тьюторинг : бере участь у підготовці та проведенні очних навчальних занять з проблем історії, теорії, методології та методики наукових досліджень; сприяє в розробці та визначенні концептуальних рамок експериментальних або наукових досліджень; бере участь в консультуванні, розгляді та оцінці матеріалів есе, розрахункових, курсових робіт; здійснює підготовку студентів до участі в студентських наукових конференціях; сприяє представленню результатів наукових досліджень професійного і освітньому співтовариству, публікації та популяризації матеріалів, висновків та рекомендацій для представлення в науковій пресі

Професійний (кар'єрний) тьюторинг: бере участь у спільних дослідженнях ринку праці; консультує з можливих напрямків професійної діяльності в рамках обраної спеціальності; бере участь в уточненні напрямків курсових робіт і дипломних досліджень відповідно до реальної або потенційної практичної діяльності студента; здійснює професійне консультування в ході реалізації студентами робочих завдань, отриманих від роботодавця в період практики, роботи в канікулярний період або неповної зайнятості в період навчання; надає рекомендації студентам старших курсів для працевлаштування.

Оплата часткового тьюторинг здійснюється за рахунок фінансування годин, передбачених на керівництво науково-дослідною роботою студентів, організаційну роботу, також годин, визначених у навчальних робочих планах на самостійну роботу студентів.

Тьюторинг доцільно впроваджувати поступово, починаючи з першого курсу, причому студент може самостійно вибрати форму тьюторингу. З часом у тьютора сформується група студентів різних курсів, які будуть разом вирішувати наукові та практичні завдання, тобто будуть розвиватися



комунікації між студентами різних курсів. Студенти старших курсів також частково виконуватимуть тьюторські функції. Не менш важливо, що тьютор-викладач постійно вдосконалюється через ефективні комунікації з студентами, участь у вирішенні інноваційних завдань в освітній, професійній, науковій сфері які формують і з допомогою викладача вирішують студенти.

Таким чином, тьюторинг зумовлює формування у викладача нових творчих компетенцій, вміння навчатися протягом усього життя, оновлювати професійний шлях.

Перевага тьюторингу полягає в головному – якості освіти.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 1 липня 2014р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/1556-19>.
2. Про затвердження та введення в дію Методичних рекомендацій щодо розроблення стандартів вищої освіти – Наказ Міністерства освіти і науки № 600 від 01.06.2016 р. – Режим доступу <http://mon.gov.ua>

## СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

**Ведуга Л.Л.**

*старший викладач кафедри менеджменту*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

### **МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Нагальною проблемою сьогодення залишається підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій. Рішення цієї проблеми безпосередньо пов'язано з раціональним використанням трудових ресурсів, пошуком більш ефективних прийомів та методів, що спонукають працівників до досягнення не тільки власних, але й цілей організації, в якій вони працюють [1].

Сьогодні висококваліфікований працівник ототожнюється з капіталом організації, розглядається як «інвестиція в майбутнє», як головний фактор розвитку організації, підвищення її ефективності й результативності.

На поведінку людини в процесі трудової діяльності впливає комплекс факторів – мотиваторів, що спонукають її до діяльності. Можна виділити зовнішні фактори – на рівні держави, галузі, регіону, підприємства та внутрішні, які визначаються складовими структури самої особистості працівника (потреби, інтереси, цінності людини, пов'язані з ними та соціокультурним середовищем особливості трудової ментальності тощо).

Мотиваційна структура у сфері праці формується під впливом двох груп чинників:

Перша група – внутрішні чинники, які пов'язані з відмінностями особистості та її трудової діяльності. Це провідні мотиви поведінки, засновані індивідуальними потребами, власною шкалою цінностей, соціально-економічним досвідом.

Друга група – зовнішні чинники, які впливають на трудову поведінку робітника (групи) зовні. Це відносини власності, економічний і політичний стан країни, повсякденна діяльність уряду, стиль керівництва організацією, умови праці, система матеріального, морального та організаційного стимулювання тощо. Зовнішню мотивацію утворюють три види мотивації: матеріальна, моральна, організаційна.

З метою виявлення факторів, які здійснюють найсильніший мотивуючий вплив на діяльність людини на сучасному етапі, було проведено дослідження, в якому взяли участь біля 100 респондентів вікової категорії від 25 до 50 років.

Результати проведеного опитування виявили, що найсильнішим мотивуючим фактором в своїй діяльності більшість респондентів визнало заробітну плату, та

співпадають з результатами дослідження проведеними Філіповим В.Ю. та Кучинським А.С. [3]. Однак роль факторів нематеріальної мотивації зростає і залежить як від категорії робітників, так й, звичайно від рівня їх матеріального добробуту [2].

Мотиваційний механізм варто розглядати як упорядковану сукупність мотивів досягнення складної мети. Ефективний механізм мотивації може бути створений в умовах вільного вибору кожною людиною потрібних їй видів і форм діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Живко З.Б. Проблематика матеріальної мотивації праці в сучасному менеджменті підприємства [<http://vlp.com.ua/node/3173>]
2. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економічний простір. – 2010.
3. Філіппов В. Ю. Використання заробітної плати в якості інструменту мотивації управлінського персоналу [Електронний ресурс] / В. Ю. Філіппов, А. С. Кучинський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3 (19). – С. 99-103. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>.

**Ковальчук Н.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності*

**Кисельов В.Р.**

*студент економічного факультету*

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

## **ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

Соціально-економічні перетворення в Україні супроводжуються посиленням диференціації суспільства. Одним з його проявів виступає гендерна нерівність. На державному рівні розділяється думка про те, що гендерна рівність – одна з факторів стабільного розвитку демократичного суспільства. В останні роки досягнуто великого прогресу в розробці та укріпленні національних механізмів гендерної рівності згідно з конституційними та правовими обов'язками держави. Одним з ключових факторів зближення України з глобальними лідерами по рівню соціально-економічного розвитку є досягнення гендерної рівності в усіх сферах громадського життя. В сучасних умовах для України важливо підтримувати вже досягнутий прогрес в гендерних трансформаціях [1].

Ринок праці – один з базових сфер, який породжує гендерну нерівність, і важливим елементом сучасної політики розвитку ринку праці є його подолання. Тому тема даного дослідження є актуальною, оскільки, сьогодні в Україні

нечітко опрацьована стратегія розвитку сучасного ринку праці, який на національному та регіональному рівні повинен бути конкурентним і в той же час захищати робочу силу особливо в сфері гендерних взаємовідносин.

Гендер – змодельована суспільством і підтримувана соціальними інститутами система цінностей, норм і характеристик чоловічої і жіночої поведінки, стилю життя і способу мислення, ролей і відносин жінок і чоловіків, придбаних ними як особистостями в процесі соціалізації, що, перш за все, визначається соціальним, політичним, економічним і культурним контекстами буття і фіксує уявлення про жінку та чоловіка залежно від їх статі [2, с. 11].

Гендерна політика – це комплексна цілеспрямована діяльність держави, міжнародних та недержавних організацій щодо інтегрування гендерного підходу для ліквідації всіх форм дискримінації за ознакою статі в суспільстві [3].

Аналіз законодавства України свідчить, що воно в даний час містить ряд антидискримінаційних положень і створює певні передумови для рівноправності. У той же час експертні оцінки свідчать, що реальна ситуація в Україні значно відрізняється від офіційно зареєстрованої.

Служби зайнятості в Україні надають допомогу безробітним без гендерної дискримінації. Однак це не означає, що чоловіки і жінки можуть виявитися в різних ситуаціях в період пошуку роботи. На практиці центри зайнятості та агентства з працевлаштування по-різному ставляться до чоловіків і жінок, пропонуючи різне професійно-технічне навчання. Хоча практика цільових оголошень і заборонена на законодавчому рівні, насправді ніхто не може регулювати гендерні переваги роботодавців, які перебувають під впливом сформованих стереотипів.

Труднощі, які виникають в Україні з приводу розрахунку реальної гендерної різниці в оплаті праці, спричинені тим, що статистичні дані включають в себе лише офіційну заробітну плату. При цьому, зауважимо, що оплата праці «в конверті» та незареєстрована підприємницька діяльність зостаються поза увагою. Ринок праці в розрізі тіньової економіки не лише обмежує можливості оскарження несправедливого ставлення до працівника, але і паралельно створює серйозні перешкоди для можливості використання соціальної допомоги. Тому, на нашу думку, одним з визначальних кроків до подолання гендерних наслідків неофіційної зайнятості може стати дослідження впливу неофіційною роботи на соціальні виплати.

Стимулювати активні дії і ініціативи в Україні можуть приклади інших країн з перехідною економікою. Ці ініціативи передбачають зменшення гендерних відмінностей в оплаті праці шляхом зміцнення соціального партнерства, розвитку соціальної відповідальності бізнесу, включення гендерних питань в процес обговорення колективних договорів і угод, здійснення моніторингу і відстежування відмінностей в оплаті праці і умов працевлаштування. У процесі вирішення гендерних питань можуть активно брати участь не лише громадські організації, але і профспілки і об'єднання працедавців. Можливо також створення структури моніторингу ринку праці, яка включатиме базові показники і контрольні індикатори.

Таким чином, для рішення гендерних проблем у взаємовідносинах на ринку праці в Україні, необхідно:

- ліквідувати гендерні відмінності в оплаті праці шляхом заохочення жінок до зайнятості у високооплачуваних секторах;
- зміцнити потенціал діючих служб зайнятості, так щоб вони задовольняли різноманітні потреби жінок і чоловіків і долали гендерні стереотипи;
- зміцнити потенціал профспілок і громадських організацій в контексті підвищення гендерної рівності;
- організувати загальнонаціональну кампанію для підтримки відпусток по догляду за дитиною для чоловіків;
- переглянути наслідки і доцільність захисного регулювання праці жінок;
- удосконалювати трудову статистику з точки зору гендерної диференціація.

Ситуація яка склалася на сьогодні в Україні вимагає ефективної реалізації прийнятих і розробки нових нормативних актів, спрямованих на подолання гендерної нерівності в усіх сферах громадського життя і в тому числі, в області зайнятості. Позитивні зміни в положенні жінок в Україні можливі при реалізації послідовної державної гендерної політики, розробці політики розвитку регіональних ринків праці з плануванням рішення гендерних проблем.

#### **Список використаних джерел:**

1. В Украине сохраняется гендерное неравенство в оплате труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unian.ua/news>
2. Гаращенко С. Гендерное равенство как фактор демократических преобразований в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/naukma](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma)
3. Женщины и мужчины на рынке труда Украины: сравнительное исследование Украины и ЕС. – Киев: Компания ВІАТЕ, 2011. – 32 с.

**Полоус О.В.**

*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економіки*

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

#### **РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

На даному етапі розвитку економіки праці фахівці з управління людським капіталом вводять поняття «ризиків в роботі з персоналом». Такий ризик неминучий, його не можна заздалегідь прорахувати в повному обсязі, так як людина непередбачувана, постійно змінюється, а її вчинки, мотиви діяльності визначаються як раціонально, так і сферою емоцій і несвідомого.

Розглядаючи технологічний процес роботи з персоналом, фахівці поділяють види ризиків в роботі з персоналом на три групи: на вході в організацію, при роботі всередині організації і на виході людей з компанії. Розуміючи складність даної проблеми всі керівники і менеджери задаються постійним питанням: яким чином все-таки врахувати і мінімізувати ризики такого роду і тим самим забезпечити корпоративну безпеку підприємства в цілому? Всі розуміють, що людський капітал і людський фактор займають провідне місце в системі ресурсів розвитку кожної конкретної організації і тому є головним джерелом, що породжує фактор невизначеності. Поведінка людини дуже складна для того, щоб її дії можна було втиснути в звичні схеми системного аналізу, теорії прийняття рішень і представити у вигляді алгоритмів управління.

І хоча адміністративні норми і посадові інструкції обмежують свободу вибору і задають бажані зразки організаційної поведінки, вони не визначають з об'єктивною необхідністю самої поведінки.

Неможливо обійти увагою і загальносвітову статистику: близько 80% шкоди матеріальним активам компаній наноситься їх власним персоналом та в середньому ці ризики вартують від 6 до 9% прибутку компанії.

Управляти кадровими ризиками, тобто мінімізувати можливі збитки, викликані несанкціонованими діями персоналу, значить забезпечити економічну безпеку організації.

В основі забезпечення безпеки організації повинні бути [1, с. 54]:

- прагнення захистити компанію від проникнення людей, які мають зв'язки з кримінальними структурами;

- прагнення поставити бар'єр перед людьми, схильними до рестрикціонізму, тобто використання ресурсів і можливостей підприємства з метою максимізації своєї особистої вигоди;

- перевірка працівника на схильність до зловживання алкоголем і вживання наркотиків;

- забезпечення інформаційної безпеки компанії: захист секретів виробництва, баз даних, результатів маркетингових досліджень, планів, пов'язаних з укладанням договорів з іншими компаніями, та іншої інформації, необхідної для підтримки її конкурентоспроможності;

- перевірка відповідності працівника нормам організаційної культури («наша» людина або «не наша»), так як новий працівник, який дотримується деструктивних і руйнівних установок, може принести велику шкоду організації, що виражається в погіршенні морально-психологічного клімату, конфліктах, погіршенні трудової і виконавчої дисципліни.

Кадрова безпека – це захищеність організації, що досягається за рахунок зниження ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому, і залежить вона від трьох чинників [2, с. 88]:

1. Найм. Включає комплекс заходів безпеки при пошуку кандидатів, процедурах відбору, документальне і юридичне забезпечення прийому на роботу, випробувальний термін і адаптацію. А також процедури безпеки при підготовці атестації, при плануванні навчання.

2. Лояльність. Комплекс заходів із встановлення позитивного відношення працівників до роботодавців. Підприємство, економлячи на цій статті, змушене буде витратити ще більше ресурсів на заходи наступного блоку.

3. Контроль. Комплекс заходів із встановлення для персоналу і адміністрації регламентів, обмежень, режимів, контрольних та інших операцій і процедур безпеки. Він націлений на ліквідацію можливостей заподіяння шкоди і відпрацьовується, як правило, службою безпеки.

На підставі існуючої класифікації ризиків можна виділити наступні види ризиків в системі управління людським капіталом (таблиця 1).

Проблема ризиків, що виникають в системі управління людським капіталом, є новою і відображає збільшення значущості людського чинника в організаційному розвитку. Гасло «кадри вирішують все» слід в даному випадку трактувати так: від кадрів залежить як можливість отримання надприбутків, так і ймовірність повного провалу організації. Діапазон альтернатив вирішення кадрових завдань і можливих наслідків для кожної альтернативи прямо пропорційний ступеню непередбачуваності людської поведінки. Крайні значення діапазону можливих наслідків в кількісному вираженні представлені прибутком або збитком.

Таблиця 1

**Види ризиків в системі управління людським капіталом**

Класифікатор	Види	Визначення
1	2	3
За видами можливих втрат або надходжень	Фінансовий	Ризики, пов'язані з втратою грошових коштів в результаті шахрайства, крадіжок і т. д.
	Інформаційний	Ризик, пов'язаний з витоком комерційної інформації в результаті шпигунства, нелояльності, потурання і т. д.
	Матеріально-технічний	Ризик, пов'язаний з втратою обладнання та інших об'єктів матеріально-технічної бази організації в результаті розкрадань, навмисних поломок, некваліфікованої експлуатацією
	Моральний	Існує ризик морального збитку співробітникам або іміджу організації, внаслідок поширення достовірної або недостовірної інформації
	Кваліфікаційний	Ризик втрати співробітниками знань, умінь, навичок або недоотримання їх в процесі підвищення кваліфікації
	Кадровий	Ризик втрати ключових співробітників в результаті звільнень, переманювання, втрати працездатності або смерті

## Закінчення таблиці 1

За можливістю диверсифікації	Систематичний	Властивий тим чи іншим особливостям людської поведінки і взаєминам (сезонні коливання настрою, добові коливання уваги і активності), динаміці ринку праці та ін.
	Специфічний	Пов'язаний з прийняттям і реалізацією конкретного кадрового рішення (прийняти, навчити, перемістити, вивільнити)
За періодом дії	Короткострокові	Для покриття короткострокових ризиків досить використати механізми розподілу збитку
	Довгострокові	Довгострокові ризики вимагають капіталізації коштів для їх відшкодування
За ступенем передбачуваності	Планові	Наприклад, втрата працездатності внаслідок старості, де момент її настання законодавчо зафіксовано певним пенсійним віком
	Прогнозовані	Прогнозовані ризики визначаються в залежності від певної сукупності об'єктивних чинників, що впливають на ту чи іншу подію, наприклад, зростання або зниження випадків конкретних захворювань, рівень смертності в залежності від віку, народження дітей в фертильному віці і т. д.
	Непередбачені	Непередбачені соціальні ризики частіше пов'язані з катастрофічними зовнішніми подіями і вимагають створення спеціальних групових систем захисту протягом певного періоду часу
За ступенем припустимості	Мінімальний	Характеризується рівнем можливих втрат розрахункового прибутку в межах 0- 25%
	Підвищений	Не перевищує можливих втрат розрахункового прибутку в межах 25-50%
	Критичний	Характеризується можливими втратами розрахункового прибутку в межах 50-70%
	Неприпустимий	Можливі втрати близькі до розміру власних коштів, що загрожує банкрутством підприємства. Коефіцієнт ризику дорівнює 75-100%



Реалізація кадрової політики, прийняття кадрових рішень може спричинити різні несприятливі події, наслідком яких стане втрата підприємством частини своїх ресурсів, ключовим з яких є праця (таблиця 2).

Таблиця 2

**Втрата людського капіталу та праці**

Події (причини)	Втрата людського капіталу (наслідок)	Втрата праці (результат)
Смерть (відхід з життя) Звільнення (вихід з організації) Ротації (звільнення з посади)	Втрата співробітника на робочому місці – більше не працює	Кількість праці
Страйки Хвороби Саботаж	Втрата обсягу роботи, що виконується – працює менше співробітників	
Травма Забування Перенавчання	Втрата (зміна) кваліфікації – більше не може	Якість праці
Конфлікт з керівництвом Конфлікт з колегами Внутрішній конфлікт	Незапланованість результатів праці – не знаємо, що потрібно зробити	
Зміна обставин	Незатребуваність результатів праці – не знаємо для чого потрібно зроблене	Заходи праці
Некваліфікованість керівників	Незапланованість результатів праці – не знаємо, що потрібно зробити	

Крім втрати людського капіталу, організація може понести втрати:

– матеріальних активів підприємства: фінанси (розкрадання, шахрайство, «лівацтво»), обладнання (поломки, крадіжки);

– інформаційних ресурсів: стратегічних планів (шпигунство), технологій (промислове шпигунство), втрата доступу до інформаційних ресурсів (втрата «зв'язків»);

– морального капіталу: оприлюднення інформації, що ганьбить підприємство в очах потенційних партнерів, клієнтів і співробітників.

Наймаючи, переміщуючи і звільняючи співробітників, власники і менеджери підприємства ризикують втратити не тільки перераховані види ресурсів, а й саму організацію (банкрутство).

### **Список використаних джерел:**

1. Слободской А.Л. Риски в управлении персоналом: учеб. пособие / Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. В.К. Потемкина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
2. Копейкин Г.К. Менеджмент экономической безопасности / Г.К. Копейкин, В.К. Потемкин. – СПб.: Терция, 2010. – 112 с.

## СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

**Левченко Ю.Г.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і права*

**Бурба К.В.**

*студент*

*Національний університет харчових технологій  
м. Київ, Україна*

### **СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Прибуток – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування всіх витрат, які пов'язані з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності; це перевищення доходів підприємства над сумою його витрат..

Методологічні аспекти даного питання розглядаються в роботах відомих вітчизняних вчених таких як, М.Т. Білуха, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, О.Д. Гудзинський, Й.С. Завадський, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, В.В. Сопко та інші.

Результати. Нові економічні відносини проникають в усі сфери господарської діяльності підприємств України. У таких умовах у підприємств виникає необхідність покращення контролю і вдосконалення своєї роботи для кращого фінансового результату.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємств, забезпечення стабільності й фінансової незалежності, в умовах постійних змін навколишнього середовища, суб'єкти господарювання провадять систематичний й якісний фінансовий аналіз. Знання фінансового аналізу має значення для оцінки ділової активності й ефективності підприємницької діяльності, прибутковості.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Підходи до формування прибутку підприємства: бухгалтерський підхід; економічний підхід.

Бухгалтерський підхід – прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг) і поточними витратами виробництва.

Економічний підхід – прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації та поточним витратами виробництва (реалізації), та витратами

втрачених можливостей, основою яких є альтернативний процентний дохід на капітал.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається у бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Значення прибутку полягає в тому, що він відбиває кінцевий фінансовий результат підприємства і в той же час він є основним елементом фінансових ресурсів підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2010. – 360 с.
2. Фецович Т.Р. Аналіз прибутковості діяльності сучасного підприємства / Т.Р. Фецович // Культура народів Причерномор'я. – 2012. – No 225. – С. 79-83.

**Галайко Н.В.**

*старший викладач кафедри економіки та економічної безпеки*

*Львівський державний університет внутрішніх справ  
м. Львів, Україна*

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ**

Одним з найбільш складних і актуальних завдань розвитку кожної країни є підвищення якості реалізації її управлінських функцій, спрямованість на досягнення кінцевих результатів – зростання добробуту населення і розвитку особистості. Націленість управління на реалізацію поставлених цілей, в свою чергу об'єктивно обумовлює підвищення ролі і місця програмно-цільових методів управління. Важливим інструментом реалізації даних методів є державні цільові програми (ДЦП). На даний час це, по суті, єдиний відпрацьований і ефективно діючий інструмент програмно-цільового планування в Україні. Він дозволяє конкретизувати зусилля і ресурси для комплексного і системного вирішення короткострокових, середньострокових і довгострокових проблем економічної і соціальної політики країни. Поряд з цим цільові програми забезпечують прозорість і обґрунтованість процесу вибору цілей, які необхідно реалізувати в різні часові періоди, а також шляхи досягнення результатів з використанням різних форм підтримки на рівні держави.

Досвід економічно розвинених країн, в яких деякі соціально-економічні проблеми вирішуються за допомогою державних програм, свідчить про перспективність програмно-цільового методу і перевагу в порівнянні з іншими

методами при вирішенні ряду як короткострокових, так і довгострокових економічних і соціальних питань. Цей метод дозволяє також вирішувати завдання, які є або непідйомними, або мало привабливими для бізнесу.

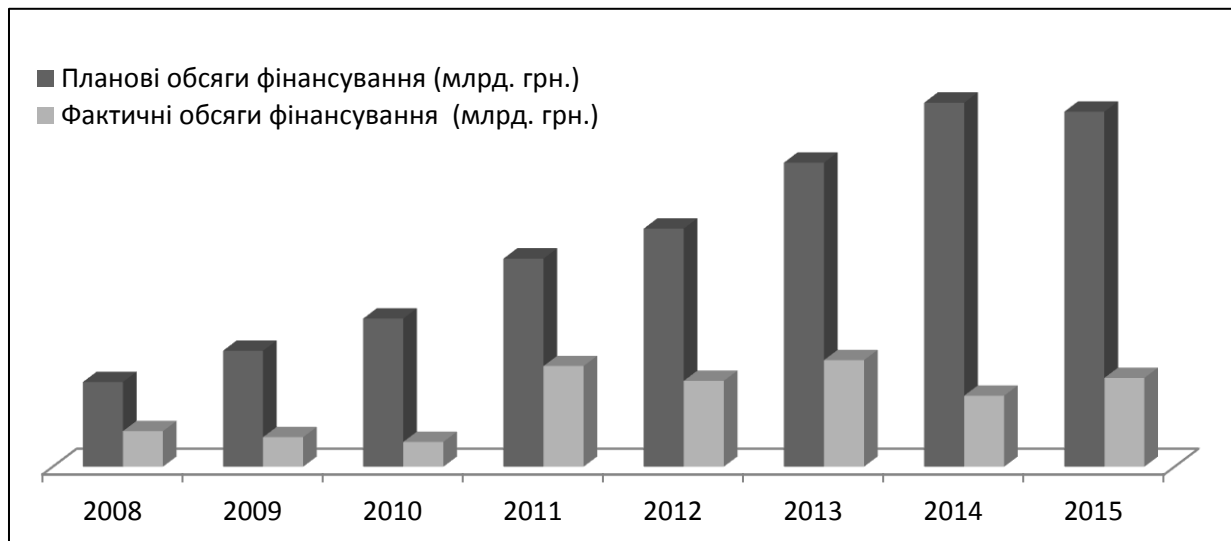
Переваги державних цільових програм так само в тому, що вони являють собою зв'язаний за ресурсами, виконавцями і термінами реалізації комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, соціально-економічних, організаційних та інших заходів, які забезпечують вирішення цільових завдань в області економічного і соціального розвитку країни.

Провівши аналіз стану виконання державних цільових програм, можемо зробити висновок про те, що механізм програмно-цільового управління не виконує покладених на нього завдань, бо ДЦП або не реалізуються, або виконуються частко. Тому слід шукати причину такої ситуації. На нашу думку негативні тенденції та недоліки у сфері розроблення та реалізації ДЦП посилюються через відсутність їх повного та своєчасного фінансування, що призводить до зниження результативності реалізації цих програм та негативно впливає на ефективність витрат бюджету [1, с. 33].

Перелік державних цільових програм затверджується Кабінетом Міністрів України і подається на розгляд Верховної Ради України, а обсяги фінансування державних цільових програм ураховуються під час складення проекту державного бюджету України на відповідний рік шляхом визначення головними розпорядниками бюджетних коштів обсягів видатків на їх реалізацію у складі бюджетних програм та включення центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, відповідних бюджетних запитів до пропозицій проекту державного бюджету України. Проте, незважаючи на подвійний розгляд доцільності державних цільових програм, кожен рік затверджується значно більша кількість програм, ніж може бути об'єктивно профінансована, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів та не дає можливості досягнути поставлених цілей. Також щорічно затверджуються державні цільові програми, які потім визнаються необґрунтованими і потребують підготовки проектів нормативно-правових актів про втрату ними чинності та проекту змін до державного бюджету України через вивільнення коштів, що передбачались на фінансування таких програм [2, с. 76].

Згідно прийнятих нормативно-правових актів у 2015 році передбачалась реалізація завдань та заходів 44 державних цільових програм (35 програм схвалено постановами Кабінету Міністрів України, 9 програм – Законами України). Із 44 ДЦП у 2015 році – 3 програми достроково припинено за рішенням Уряду, 2 – підготовлено та подано до Кабінету Міністрів України проект постанови КМУ про визнання їх такими, що втратили чинність. Однак рішення щодо дострокового призупинення програм не прийнято, а виконання заходів і завдань не здійснювалося. Також за постановою КМУ початок виконання 1 ДЦП перенесено на 2016 рік. Фактично у 2015 році до реалізації приступили 38 програм на які планувалося виділити 197,4 млрд. грн., з яких: 44,3 млрд. грн. – з Державного бюджету, 8,1 млрд. грн. – з місцевих бюджетів, 145 млрд. грн. – з інших джерел. Провівши аналіз виконання планових

показників щодо залучення коштів на реалізацію ДЦП, то можна бачити, що тільки на 26,3% профінансовано програмні заходи. У розрізі джерел фінансування, то на 67,3% – з державного бюджету, 19,8% – з місцевих бюджетів, 14,1% – з інших джерел. У структурі фактично залучених коштів у 2015 році за джерелами фінансування найбільшу часту, а саме 57,4%, займають кошти державного бюджету, і лише 3,1% – місцевих бюджетів [3]. Із співвідношення планових та фактичних обсягів фінансування державних цільових програм протягом 2008-2015 років можна зробити висновок про те, що програмні заходи фінансувалися в середньому на 32% (рис. 1).



**Рис. 1. Співвідношення планових та фактичних обсягів фінансування ДЦП [3]**

Якщо ж проаналізувати два останні роки, то у 2015 р. ситуація трохи краща за 2014 р. Обсяг фінансування ДЦП збільшився з 40,0 млрд. грн. до 51,9 млрд. грн., тобто на 77,1%. У розрізі джерел фінансування, то з державного бюджету у 2015 році було залучено на 11,4 млрд. грн. або 67,9% більше ніж у 2014, з місцевих бюджетів на 0,7 млрд. грн. або на 77,7% більше, і тільки з інших джерел на 0,2 млрд. грн. або на 1% менше [3].

З проведеного аналізу можемо зробити висновок про те, що для покращення рівня та якості фінансування реалізації державних цільових програм, необхідно:

- з метою більш ефективного та раціонального використання коштів слід розглянути можливість залучення фінансових ресурсів з різних джерел, що зацікавлені в реалізації програмних заходів, щоб зменшити частку витрат на реалізацію ДЦП з державного сектору;

- оптимізувати кількість державних цільових програм, щоб мати змогу в повному обсязі фінансувати затверджені програми;

- більш ретельно підходити щодо обґрунтування пріоритетних проблемних напрямків, які мають бути реалізовані в формі програм для запобігання розпорощення бюджетних коштів;

- встановити чіткий контроль за виконанням заходів та завдань програми, а також за цільовим витрачанням коштів.

### **Список використаних джерел:**

1. Геєць В. М. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В. М. Геєць, О. І. Амоша, Т. І. Приходько, В. П. Александрова, В. В. Близнюк; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Наук. думка, 2008. – 384 с.
2. Гетьман Є. М. Проблемні питання фінансування та виконання державних цільових програм в Україні / Є. М. Гетьман // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5(2). – С. 75-79.
3. Стан виконання державних цільових програм у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.

**Ігнатенко Т.С.**

*аспірант*

*Університет банківської справи*

*Національного банку України*

*м. Київ, Україна*

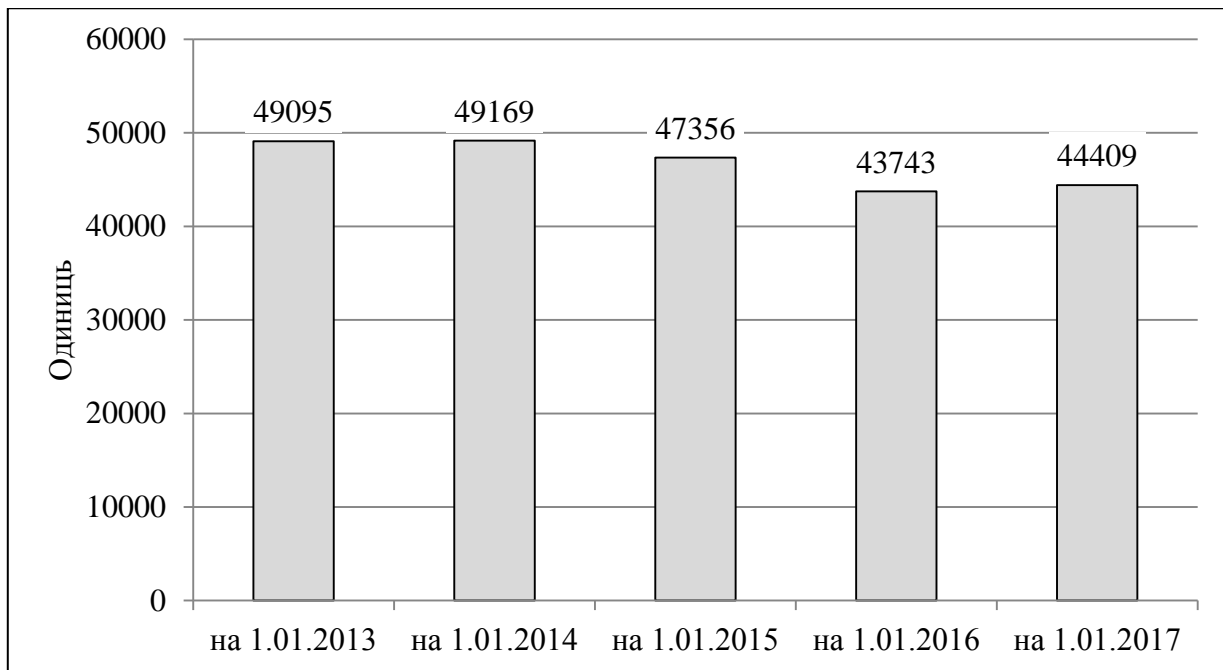
### **ПОЛІТИКА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

Україна на сьогоднішній день є одним із найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, зокрема: продовольчого та фуражного зерна, соняшника, соняшникової олії, меду. Протягом останнього десятиліття доходи від експорту зернових збільшились у 4,5 рази, насіння та плодів олійних культур – у 4,9 рази, готових харчових продуктів – в 1,8 рази [1].

Зростання ролі аграрного сектору в економіці країни дає надію на відродження українського села та виникнення в цьому секторі середнього класу. Серед чинників, що негативно впливають на створення повноцінного середнього класу в сільській місцевості, вчені називають, перш за все, низькі доходи переважної більшості населення та відсутність дієвих механізмів інвестицій в освіту, житло, іншу соціальну інфраструктуру сільських територій [2, с. 42].

Основою для формування середнього класу на селі може стати фермерство. Підставою для віднесення фермерів до категорії середнього класу можна назвати рівень доходів, володіння матеріальними ресурсами, здатність до інновацій. Важливим є і такий критерій, як рівень освіти, адже 85% українських фермерів на сьогодні мають вищу освіту [2, с. 44].

Фермерські господарства в Україні почали створюватись на початку 90-х років минулого століття, у 2000 році їх кількість складала 38,4 тис. одиниць [3], однак в подальшому значної динаміки не спостерігалось. В останні роки (2013-2016) кількість фермерських господарств навіть зменшилась (рис. 1).



**Рис. 1. Кількість фермерських господарств в Україні, одиниць**

*Джерело: офіційний сайт Державної служби статистики України*

Отже, на початок 2017 року кількість фермерських господарств склала 44409 одиниць, що на 4,7 тисяч, або на 9,5% менше, ніж їх налічувалось на початок 2013 року. Разом з тим, в країні зростає кількість агрохолдингів, частка яких в загальному експорті сільськогосподарської продукції України складає біля 35% [4].

Основними факторами, що стримують розвиток фермерства, дослідники називають такі [5, с. 114]: відсутність у необхідній кількості обігових коштів, високі ставки за кредитами, низька можливість залучення довгострокових інвестицій, відтік молоді із села, недостатня державна підтримка фермерських господарств.

Функції з реалізації державної політики щодо підтримки становлення і розвитку фермерських господарств в Україні виконує державний фонд підтримки фермерських господарств, який є державною бюджетною установою. На конкурсних засадах фондом надається фінансова підтримка новоствореним та функціонуючим фермерським господарствам строком від трьох до п'яти років для провадження виробничої діяльності. Фінансова підтримка надається на поворотній основі, її розмір не перевищує 500 тис. грн. У 2016 році обсяг фінансування склав 15,8 млн. грн., його отримали 68 фермерських господарств [6], тобто цієї суми вистачило на підтримку лише 0,1% їх загальної кількості. Не рятує ситуацію із залученням фінансових ресурсів і банківське кредитування, адже умови кредитування є мало привабливими для фермерів. При середньому рівні рентабельності виробничої діяльності фермерських господарств 29,6% ставки за кредитами комерційних банків перевищують 30% річних [3].

Отже, назріла необхідність детального ознайомлення та застосування в Україні зарубіжного досвіду державної підтримки фермерів. Зокрема,



заслужують на вивчення функціонування системи фермерського кредиту в США, програми підтримки цін на фермерську продукцію в Угорщині, Румунії, Узбекистані, побудова вертикально інтегрованого фермерського бізнесу у Франції. Важливо усвідомити, що від удосконалення державної підтримки фермерства в Україні залежить не лише збільшення обсягів виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, а й вирішення соціальних проблем села та поступове формування повноцінного середнього класу в аграрному секторі економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Горьовий В.П. Менеджмент фермерських господарств: навч. посіб. / В.П. Горьовий, С.В. Тимчук; за ред. В.П. Горьового. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 366 с.
3. Маслак О. Проблеми та перспективи фермерства в Україні / О. Маслак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>.
4. Агрохолдинги України 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucab.ua>.
5. Табінський В.А. Аналіз стану фермерських господарств в Україні / В.А. Табінський, Є.О. Колеснік, І.С. Сіліна // Молодий вчений. – 2016. – № 6(33). – С. 111-115.
6. Офіційний сайт Українського державного фонду підтримки фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udf.gov.ua>.

**Калініна А.Г.**

*старший викладач*

*Азовський морський інститут*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

## **ПРОЦЕДУРА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Управління комплексний розвиток регіону представляє собою безперервний процес взаємозалежних дій спрямованих на його удосконалення. Головним у такому ланцюгу є процедура прийняття обґрунтованого управлінського рішення. Кожний регіон має свої специфічні особливості розвитку та здібності, котрі пов'язані з наявним стратегічним потенціалом, що сформувався на основі наявних та здобутих ресурсів. Але формування універсальної схеми процедури прийняття управлінського рішення, котра дозволяла б враховувати особливості стратегічного потенціалу регіону представляється важливим практичним завданням.

Наукове обґрунтування напрямків комплексного розвитку, а також методичне забезпечення вироблення й оцінки ефективності конкретних управлінських рішень повинні опиратися на новітні досягнення економічної науки, такі як системний і ситуаційний підходи [1].

Системний підхід є основою методології регіонального управління. Системний підхід розглядається, як такий, що дозволяє створити цілісне уявлення про регіон, структуру його стратегічного потенціалу, напрямки комплексного розвитку. Стосовно до процедури ухвалення управлінського рішення системний підхід означає одночасний розгляд складових стратегічного потенціалу регіону і як особливої системи, і як підсистеми більш загальної системи регіону. Більш широке розуміння системного підходу включає аналіз складових стратегічного потенціалу регіону, розгляд структури стратегічного потенціалу, вивчення зв'язків з елементами іншого регіону, вивчення середовища реалізації системи, характер її комунікацій і того яким чином розвивався й формувалася стратегічний потенціал регіону.

Застосовуючи системний підхід, відбувається процес формування односпрямованих цілей і завдань комплексного розвитку регіону, розробляються й реалізуються сценарії розвитку складових стратегічного потенціалу на основі яких формується єдиний напрямок комплексного розвитку регіону. Системний підхід також є базовим методом аналізу комплексного розвитку регіону в силу наступних причин: дозволяє створити цілісне уявлення про регіональне господарство й промисловий комплекс; дозволяє побачити зв'язки між елементами стратегічного потенціалу регіону, взаємовплив компонентів, оцінити внесок кожної складової в загальний результат; дозволяє побачити проблеми управління стратегічним потенціалом регіону [2].

Ситуаційний підхід до процесу ухвалення управлінського рішення дозволяє реагувати на умови, у яких відбувається вироблення й ухвалення рішення. Відповідно до профілю ситуації в регіоні формуються сценарії розвитку складових стратегічного потенціалу. До процедури прийняття управлінського рішення на регіональному рівні пред'являється кілька вимог, до яких можна віднести: – всебічну обґрунтованість рішення; своєчасність; необхідну повноту змісту; правомочність; погодженість із прийнятими раніше рішеннями.

Всебічна обґрунтованість рішення означає, насамперед, необхідність прийняття його на базі максимально повної й достовірної інформації. Однак тільки цього недостатньо. Воно повинне охоплювати весь спектр питань, усю повноту потреб керованої системи. Для цього необхідно знання особливостей, шляхів розвитку керованої, керованої систем і навколишнього середовища. Потрібен ретельний аналіз можливостей складових стратегічного потенціалу регіону, цільових функцій розвитку, економічних і соціальних перспектив регіону, національної й світової економіки. Всебічна обґрунтованість рішень вимагає пошуку нових форм і шляхів обробки зовнішньої й внутрішньої стосовно регіону інформації, її аналітичної обробці, формуванню інформаційних баз даних.

Своєчасність управлінського рішення означає, що ухвалене рішення не повинне не відставати, не випереджати потреби й завдання комплексного розвитку регіону. Передчасно ухвалене рішення не знаходить підготовленого ґрунту для його реалізації й розвитку й може дати імпульси для розвитку негативних тенденцій у регіоні. Запізнілі рішення не менш шкідливі для нього.

Вони не сприяють вирішенню багатьох проблем із тривалим строком давнини й ще більш збільшують і без того хворобливі процеси.

Необхідна повнота змісту рішень має на увазі, що вони повинні охоплювати весь керований об'єкт, усі складові стратегічного потенціалу регіону, усі напрямки комплексного розвитку. У найбільш загальній формі управлінське рішення повинно охоплювати ціль (сукупність цілей) функціонування й розвитку складових стратегічного потенціалу регіону і його самого; засоби й ресурси, використовувані для досягнення цих цілей; основні шляхи й способи досягнення цілей; строки досягнення цілей; порядок взаємодії між складовими стратегічного потенціалу регіону; організацію виконання робіт на всіх етапах реалізації рішень.

Важливою вимогою управлінського рішення є правомочність (владність) рішення – строге дотримання суб'єктом управління тих прав і повноважень, які йому надані вищим рівнем управління (державою). Збалансованість прав і відповідальності кожного органу, кожної ланки й кожного рівня управління – постійна проблема, пов'язана з неминучим виникненням нових завдань комплексного розвитку й відставанням від них системи регламентації й регулювання. Погодженість із прийнятими раніше рішеннями означає також необхідність дотримання чіткому причинно-наслідковому зв'язку комплексного розвитку. Вона необхідна для дотримання законів, постанов, розпоряджень. На рівні регіону вона необхідна для здійснення послідовної науково-технічної, соціально-економічної політики та ін. Оскільки для ухвалення управлінського рішення в регіоні рекомендований системний підхід, то розглянемо такі складові як суб'єкт, що ухвалює рішення в регіоні й об'єкт управління на котрий воно спрямоване.

Рішення суб'єкта управління – органу регіонального управління ґрунтуються на таких важливих блоках його забезпечення: інформаційний, правовий, організаційний, науково-методологічний. Необхідно підкреслити, що сьогодні підвищенню ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності всіх рівнів і галузей регіональної, державної влади й управління приділяється мало уваги. Усе це повинне активно реалізовуватися в практичній діяльності. Саме з розвитком інформаційно-аналітичних технологій і їх впровадженням зв'язуються успіхи в забезпеченні прийняття управлінських рішень у регіоні. Дослідження показує, що інформаційно-аналітичні системи, призначені для ефективного функціонування регіональних органів влади в аспекті прийняття важливих управлінських рішень, зв'язані зі складним математичним моделюванням управлінських ситуацій, що вимагають об'єктивних критеріїв оцінки кінцевого результату [3].

Таким чином, для одержання найкращого ефекту в розробці сценарних варіантів розвитку необхідно в комплексі використовувати інструменти, методи й підходи, тому що сам процес розробки варіантів майбутнього комплексного розвитку регіону складний, і на кожному його етапі потрібні свої підходи й способи. Від наявності повної й достовірної інформації на початковому етапі багато в чому залежить вирішення проблеми підвищення якості сценарних альтернатив. Досягнення доступності й вірогідності інформації представляє

собою серйозну проблему й часто приводить до необхідності змушеного звуження кола отриманих при розробці сценаріїв.

### **Список використаних джерел:**

1. Иванов В.Н. Социальные технологии / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 432 с.
2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. – 2007. – № 2. – С. 3-14.
3. Косячков Р.А. Информационные технологии в системе управления / Р.А. Косячков // Компьютеры. – 2005. – № 11 – С. 11-24.

**Карпенко Т.Р.**

*студентка*

**Олійник Н.М.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри економіки і підприємництва*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА УКРАЇНІ В ЦІЛОМУ**

Вирощування соняшнику та виробництво олії – один з найважливіших напрямків сільськогосподарського виробництва на Херсонщині. Серед продукції рослинництва Південного регіону за 2013-2015 роки найбільша рентабельність спостерігається у насіння соняшнику (84,4% у 2015 році в Херсонській обл.) [4, с. 145]. Це в першу чергу пов'язано з наявністю необхідних природних та кліматичних ресурсів, розвинутою землеробською культурою населення.

В Херсонській області виробництвом соняшникової олії займаються 12 підприємств, загальною потужністю 510 тис. тонн на рік при валовому виробництві товарного насіння соняшника 357 тис. тон [6].

Одним із найпотужніших підприємств з виробництва олії в Херсонській області є підприємство ТОВ «АТ Каргілл» (м. Каховка), яке виробляє 98% нерафінованої соняшникової олії та займається виробництвом шроту та гранульованого лушпиння.

Підприємства Херсонської області з виготовлення олії мають низку проблем:

- проблеми з наявністю сировини;
- брак обігових коштів;
- застаріле обладнання на підприємствах;
- висока конкуренція, через яку виникають труднощі при реалізації своєї продукції.

Існує проблема реалізації соняшникової олії. Наприклад, переробне підприємство взяло невеликий кредит, закупило сировину, віджало олію, але продати її не може тому, що всі торгові точки вже зайняті подібною продукцією від більш крупних виробників. У такому разі підприємству залишається тільки реалізувати олію в роздрібній торгівлі, що не завжди забезпечує бажаний розмір прибутку.

В цілому ж, олійно-жирове виробництво відноситься до бюджетоформуєчих галузей аграрного сектора з потужним експортним потенціалом, яка динамічно розвивається. Сьогодні олійно-жировий комплекс України є єдиним сектором аграрного виробництва, де завдяки запровадженню економічних заходів регулювання ринку встановлено баланс між економічними інтересами держави, сільськогосподарської та переробної сфер виробництва, а також внутрішнього споживача [1, с. 281].

Щодо стану конкуренції між виробниками соняшникової олії в Херсонській області, то найбільшу частку ринку займають великі підприємства, які займаються виробництвом різноманітних товарів та мають широкий асортимент. Малим підприємствам доволі важко втриматися на ринку збуту, але це можливо за рахунок незначних затрат на оплату праці, утримання і обслуговування великої кількості обладнання [5].

Для українських товаровиробників існує вкрай сприятлива кон'юнктура світового ринку споживання продуктів переробки олійних культур а саме:

- збільшується зовнішній попит на соняшкову олію за рахунок щорічного зростання чисельності населення світу – від 1,1% до 1,5%;
- населення віддає перевагу здоровому способу харчування, зменшуючи споживання тваринних жирів і збільшуючи споживання рослинної олії;
- спостерігається стійка тенденція до зростання технічного використання продуктів переробки олійних культур;
- собівартість виробництва соняшнику в Україні дорівнює собівартості вирощування цієї культури в Аргентині і становить 25% від собівартості вирощування цієї культури в країнах Європейського Союзу, а, скажімо, олійність українського соняшнику приблизно на 5-7% перевищує аргентинську [3, с. 140].

На основі вдалого поєднання сучасного менеджменту організації, ефективної державної політики (податкової, кредитної, митної і т. д.) і відповідного попиту на зовнішньому ринку, олійно-жирова галузь України в змозі вдало реалізувати власний експортний потенціал. Цьому сприятиме реалізація наступних заходів:

- проведення маркетингових заходів щодо залучення до переробки насіння сої та ріпаку;
- впровадження з подальшим удосконаленням енергозберігаючих технологій, використання у виробництві нетрадиційних джерел енергії;
- вдосконалення систем контролю якості у відповідності до європейських стандартів;
- надання товаровиробникам державної економічної, технічної і соціальної підтримки, сприяння залученню внутрішніх та зовнішніх інвестицій та розробки спільних інвестиційних проектів;

- сприяння безпосередньому укладанню договорів між виробниками сировини та переробними підприємствами, не використовуючи послуги посередників;
- сприяння розвитку системи лізингу обладнання;
- подальший розвиток протекціоністської державної митної політики по відношенню до насіння сої та ріпаку, олії соняшnikової нерафінованої;
- диверсифікація ринків збуту продукції;
- запровадження партнерських відносин з експортерами, покращення ділової репутації;
- сприяння збільшенню експорту олійно-жирової продукції через посольства України за кордоном та торгові представництва [2, с. 36].

Отже, економічний потенціал олійно-жирової галузі є вагомим індикатором розвитку аграрного виробництва, ефективне управління котрим, набуває все більшого значення за умов економічної кризи, фінансової нестабільності, коливань валютних курсів. Сьогодні, олійно-жирова галузь України – це лідер поставок олії на світовому ринку. Нарощування ж експортного потенціалу повинно відбуватись за рахунок зростання ефективності виробництва та якості продукції, застосування сучасних технологій вирощування та переробки олійних культур, впровадження системи енергозбереження, управління інтеграційними процесами внутрішнього та міжнародного характеру на основі продуманої політики держави, дієвого механізму захисту галузі, відстоювання інтересів її учасників в рамках міжнародних торговельних угод.

### **Список використаних джерел:**

1. Кириченко В.В. Виробництво соняшnikової олії в Україні: стан і перспективи розвитку / В.В. Кириченко // Вісник ЦНЗ АПВ. – 2014. – № 7. – С. 281-286.
2. Маслак О.М. Сучасні тенденції розвитку ринку соняшnikової олії в Україні / О.М. Маслак // Техніка та технологія АПК. – 2015. – № 5 (8). – С. 35-38.
3. Лисогор В.М. Неформалізований аналіз інноваційних механізмів державного регулювання виробництва соняшnikової олії в Україні / В.М. Лисогор // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 138-142.
4. Олійник Н.М. Ринкові перспективи розвитку агропромислового комплексу Південного регіону України / Н.М. Олійник // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 2 (44). – С. 144-148.
5. Осташко Т. Оцінка ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні / Т. Осташко, Н. Сеперович, О. Протченко, В. Колісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.amdi.org.ua>.
6. Сакура М. Стратегічний продукт для Херсонщини / М. Сакура // Херсонці [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://khersonci.com.ua/public/4913-strategichnij-produkt-dlya-khersonshchini.html>.

**Паламарчук Т.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри аналізу і статистики імені І. В. Поповича*

**Забродська Г.Л.**

*студентка факультету обліку та фінансів*

*Житомирський національний агроекологічний університет*

*м. Житомир, Україна*

## **ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В РЕГІОНІ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому. Вони формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі і визначають конкретні позиції країни на світових ринках. Важливе значення мають наукові економічні дослідження щодо обґрунтування напрямів та механізмів стимулювання прямого іноземного інвестування галузей економіки на рівні окремого регіону.

Проблема підвищення ефективності інвестицій та інвестиційної діяльності є предметом досліджень у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Андрійчука В. Г., Бланка І. О., Бернса В., Бірмана В. С., Гойка А. Ф., Кейнса Дж., Лукінова І. І., Марцина В. С., Мертенса О. В., Омельченка А. В., Пересади А. А., Пехника А. В., Татаренка Н. О. та ін.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану іноземного інвестування в економіку Житомирської області та визначення пріоритетних напрямів спрямування інвестиційних потоків в регіоні.

Інвестування в економіку країни за умов наявності пріоритетів залучення зовнішніх ресурсів, ефективного регуляторного механізму, чітких та паритетних умов спроможне забезпечити конкурентний розвиток національної економіки. Від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, положення та рівень технічного оснащення основних засобів, вирішення соціальних та екологічних проблем [1, с. 6-22].

Якщо Україна зацікавить іноземних інвесторів та забезпечить стабільні умови для вітчизняних приватних інвесторів, зможе розвинути конкурентоспроможне експортне виробництво і забезпечити стабільні темпи економічного зростання [5, с. 87-90].

Аналіз статистичних даних свідчить, що обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Житомирської області станом на 01 жовтня 2016 р. становив 252,1 млн. дол. США. Із країн ЄС із початку інвестування унесено 205,9 млн. дол. інвестицій, що становить 81,7% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 46,2 млн. дол., відповідно 18,3% [2]. У розрахунку на одну особу населення обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) становив 201,3 дол., станом на 01 жовтня 2015 р. – 209,4 дол.

Інвестиції в економіку області надходять з 50 країн світу. До основних країн-інвесторів, величина яких становить 87,7% від загального обсягу прямих

інвестицій, входять: Кіпр – 124,3 млн. дол., Нідерланди – 36,4 млн. дол., Швейцарія – 16,7 млн. дол., Німеччина та Російська Федерація – по 8,5 млн. дол., Польща – 8,0 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 6,7 млн. дол., Італія – 6,2 млн. дол. та Велика Британія – 5,8 млн. дол. [2].

Аналізуючи галузевий напрямок інвестування, слід зазначити, що на підприємствах промисловості зосереджено 197,8 млн. дол. (78,5%) прямих інвестицій, у т. ч. переробної – 159,3 млн. дол. Інвестиційно привабливими для іноземних партнерів були підприємства з виробництва гумових та пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, де вкладено 86,7 млн. дол. (34,4% до загального обсягу), текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 21,2 млн. дол. (8,4%), виробництва меблів, іншої продукції, ремонту і монтажу машин і устаткування – 15,3 млн. дол. (6,1%), виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності, а також виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – по 15,2 млн. дол. по (6,0%) у кожному.

У сільському, лісовому та рибному господарстві зосереджено 15,2 млн. дол., або 6,0% загального обсягу прямих інвестицій, на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 13,4 млн. дол., (5,3%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном – 10,7 млн. дол. (4,2%) [2].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів), унесених в економіку області з початку інвестування станом на 01 жовтня 2016р. становив 408,0 млн. дол. США [2].

Родючість земельних угідь, вигідне географічне розташування, промисловий і агропромисловий сектори економіки, що розвиваються, четверте місце в Україні по запасах лісових ресурсів, і перше – за загальними запасами деревини – це далеко не повний перелік переваг, який міг би зробити Житомирську область «раєм» для інвесторів. Однак, обсяг інвестицій, які надійшли за весь період інвестування в Житомирську область, становлять лише 0,6% до в цілому по Україні.

Пріоритетною для інвестування галуззю економіки в регіоні є аграрний сектор економіки. Учасі іноземного капіталу вимагає весь агропромисловий комплекс області – від первинних виробничих процесів до випуску кінцевого продукту і доведенні його до споживача. Серед важливих для інвестицій є також галузі економіки: харчова і переробна промисловість; реформування житлово-комунального господарства; розвиток мережі та підвищення якості автомобільних доріг; створення виробництв сільськогосподарської техніки; розвиток систем комунікацій; розвиток індустріальних парків та створення логістичних парків [4].

Дослідження аналітиків свідчать, що найбільш важливі фактори щодо інвестиційної привабливості країни – це створення сприятливої атмосфери для ведення бізнесу, а головне – проведення економічних реформ.

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в розвитку національної економіки. Від ефективності інвестиційної політики залежить вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Перспективними напрямками



інвестиційної політики в державі повинна стати активізація інвестиційної діяльності на регіональному рівні. Житомирська область являє собою розвинутий аграрно-індустріальний регіон України, область багата на мінерально-сировинні ресурси. Житомирська область потребує залучення фінансових ресурсів не тільки для стабілізації та подальшого економічного розвитку, як в інших регіонах, але й ведення багатогалузевого сільського господарства.

### **Список використаних джерел:**

1. Андрійчук В. Г. Фінансово-економічні механізми та організаційно-інституційні заходи щодо формування привабливого інвестиційного клімату та необхідність активізації їх використання в умовах інтеграційних прагнень України / В. Г. Андрійчук // Зб. наук. пр. Луцького нац. технічного університету. Економічні науки. Сер. «Економічна теорія та економічна історія». – 2009. – Вип. 5, ч. 1. – С. 6-22.
2. Інвестиційна діяльність в Житомирській області [ Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.zt.gov.ua/investicziyna-diyalnist-v-zhitomirskij-oblasti.html>
3. Пересада А. А. Інвестиційне кредитування: навч. посібник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2002. – 271 с.
4. Розумей Т. М. Пріоритети прямого іноземного інвестування в економіку регіону / Т. М. Розумей // Вісник ЖНАЕУ. – 2014. – Вип. № 1-2 (43), т. 2 (економ. науки). – С. 112-119.
5. Чернишова Л. О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова, В. В. Сазанова // БізнесІнформ. – 2013. – № 2. – С. 87-90.

**Самохович О.С.**

*аспірант*

*Національний університет водного господарства та природокористування  
м. Рівне, Україна*

### **АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ В ПИТАННІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ**

У світі існує велика кількість організацій, які займаються вирішенням як конкретних завдань щодо певного аспекту збереження природи, так і проблем глобального масштабу, однією з яких є нераціональне поводження з відходами. Зокрема, в Україні щороку утворюється понад 450 млн. тон відходів і з них переробляється менше 3%. Це при тому, що питання намагаються вирішити на загальнодержавному рівні і міністерства (екології, регіонального розвитку), і комітети ВРУ, і державні агентства та відомства. Актуальність правильного поводження з відходами, зокрема побутовими, з кожним роком лише зростає і представляє собою основний компонент збалансованого розвитку країни в майбутньому.

В Україні сьогодні відбувається справжня екологічна катастрофа, пов'язана з відсутністю системного підходу щодо комплексного вирішення проблеми

поводження з побутовими відходами. Площа полігонів для захоронення сміття в країні більша за всі території заповідного фонду разом узяті, а паспортизовані з них – менше половини. Це при тому, що стандарти організації таких місць давно застаріли і навіть санкціоновані сміттєзвалища не відповідають європейським нормам екологічної безпеки. Відсутність узгодженої позиції на державному рівні та стратегії зі зменшення кількості існуючих відходів, а також утилізації або вторинної переробки нових відходів призводить до ще більшого загострення проблеми.

Варто зазначити, що нераціональне поводження зі сміттям, зокрема побутовим, призводить до колосальних збитків, провести точну економічну оцінку яких, в Україні ще ніхто навіть не намагався. Наприклад, хоча б оцінити вартість землі, що знаходиться під сміттєвими полігонами – мова йде про 7% території держави. Потім скласти кошторис рекультивації і знезараження землі, щоб її можна було б використати, як мінімум, в цілях промислового будівництва. Тоді порахувати скільки податків та відрахувань сплачує до державного та місцевих бюджетів середньостатистичний завод з утилізації відходів та переробки вторинної сировини. І навіть в цьому випадку, сума буде досить приблизною, так як ще не врахована значна кількість інших (супутніх) ефектів, які так само несуть в собі реальний економічний дохід. Проте зараз можна говорити лише про втрати.

Стосовно системного підходу, то досить багато як українських, так і закордонних економістів, досліджували дану проблему саме через призму деградації навколишнього середовища та раціонального ресурсозбереження. Проте відразу необхідно зробити суттєву ремарку про не зовсім доцільну аналогію у проведенні паралелей між вирішенням питань з утилізації і переробки твердих побутових відходів у Канаді, Японії, Швеції, США, Німеччини та в Україні. Непорівнюваність виражається в наступних аспектах:

1. Відсутність узгодження всього циклу поводження з відходами (від відповідальності виробника до стандартів оператора з утилізації) на законодавчому рівні.

2. Нерівні фінансові ресурси країн.

3. Рівень суспільної свідомості щодо обов'язковості сортування сміття, заборони викидання отруйних та радіоактивно небезпечних елементів, значне скорочення використання поліетиленових пакетів і т. д.

Тим не менш, напрацювання українських та закордонних науковців можуть та повинні бути використаними в розробці стратегії раціонального поводження з відходами в Україні. В першу чергу, це стосується праць таких вчених, як: Герасимчук З.В., Федорчак В.В., Хвесик М.А., а також таких іноземних, як: Геромініліс Н, М. Найм та К. Мамфорд [1].

Пріоритетним завданням у формуванні стратегічного бачення в окреслені кола проблем, пов'язаних з шкідливим впливом сміття на всі аспекти суспільного та економічного життя, стане вивчення напрацювань спеціалістів в галузі управління системою на засадах сталого розвитку. Особливо важливими ці розрахунки будуть у реалізації завдань рециклінгу відходів, з ризиком до радіоактивного забруднення навколишнього природного середовища [2].

Необхідно дотримуватись наступного алгоритму, що передбачає не лише почергове, але і одночасне прийняття низки рішень стосовно:

- узаконення стандартів поведження зі сміттям та відходами на всіх рівнях;
- імплементація діючих міжнародних та європейських норм;
- запровадження низки економічних заходів для стимулювання роботи підприємств з переробки та утилізації;
- розвиток галузей націлених на екологічно чисте виробництво.

Головне питання сучасності полягає в розробці та впровадженні стандартів на загальнодержавному рівні через прийняття відразу цілого пакету законопроектів. Такий підхід дозволить відразу вирішити першочергові проблеми з моніторингом ситуації, оцінкою якості прийнятих рішень, реалізацією проектів по одночасному зменшенню кількості створених відходів, та збільшенням переробки або утилізації існуючих.

Наприклад, хімічні елементи живлення. Не так давно Україна запровадила на своїй території стандарти європейської Директиви 2013/56/ЄС. Разом з тим було утворене державне підприємство «Укресресурси» та розроблено Технічний регламент по правильному поведженню з відходами електричного обладнання та електронної техніки. Проте, не зважаючи на монополістичне становище та повністю сформоване правове поле діяльності, ДП показало себе як неефективний інструмент, а сама схема виявилась майже повністю недієвою [3].

Кошти, що збирала держава на утилізацію (щороку не менше 100 млн грн) витрачались непрозоро, жоден проект не був повністю реалізований, а відсутність спеціалізованого обладнання взагалі привела до абсурду. Тобто навіть з такими коштами державне підприємство не могло переробляти хімічні елементи живлення без шкоди для довкілля, а за 10 років роботи не спромоглося зацікавити жодного бізнесмена у створенні такого заводу. Врешті-решт усі зібрані батарейки та акумулятори вивозять та переробляють коштом платників податків у Європу – до французького заводу Trendi [4].

Хоча в Україні вже давно прийняті стандарти Європейського Союзу щодо класифікації захоронених відходів на токсичні, умовно небезпечні та інертні, не можна забувати, що кожен полігон – це постійне джерело забруднення середовища, а також загроза епідемій та різних техногенних катастроф. Якщо врахувати, що загальна кількість такого сміття вже перевищила позначку в 15 млрд. тонн, то стає зрозумілим, що відкласти вирішення проблеми на потім неможливо, оскільки від цього залежить здоров'я і якість життя усіх громадян держави.

Ми хотіли б ще раз наголосити на важливості системного підходу та стратегічного бачення щодо раціонального поведження з відходами. Прийняття окремих законопроектів, відсутність реальної роботи на місцях та дієвого стимулювання бізнесу призводять до неефективного розподілу коштів і ресурсів, які ніяк не впливають на вирішення проблеми зі сміттям в Україні. Саме тому, комплексний підхід вимагає не лише почергового або одночасного впровадження низки заходів, але і їх чітку координацію та визначену

цілеспрямованість. Лише в такому разі можна розраховувати на оперативне отримання якісних результатів.

### **Список використаних джерел:**

1. Вороніна Р.М. Логістика рециклінгу. / Р.М. Вороніна. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008, № 623. – С. 28-33.
2. Крайнов І.П., Крилюк В.М., Шаго Є.П., Бахарев В.С. Управління екологічною безпекою в сфері поводження з відходами електронного та електричного обладнання.// Екологічна безпека. – № 1/2012 (13). – С. 13-17.
3. Погрібний І.Я. Економіка управління відходами з урахуванням умов сучасної переробки [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – <http://www.economy.nauka.com.ua>
4. Шулаєва Ю.Е. Направления усовершенствования порядка и сроков утилизации электронных отходов. // Економіка та право, 2013. – № 1. – С. 55-59.

**Суворкіна О.О.**

*старший викладач*

*Азовський морський інститут*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

В Україні з її різноманітністю територій, різновекторною спеціалізацією регіонів особливу увагу слід приділяти проблемам визначення чинників конкурентоспроможного розвитку регіонів. Вони можуть ефективно використовуватися в формуванні державної регіональної політики та оптимальній регіональній політики. Кожен регіон має свій особливий економічний та ресурсний потенціал, свої головні чинники, котрі впливають на його конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність регіону варто розглядати не тільки з погляду суперництва між регіонами, але й з погляду їхнього співробітництва. Наявність у регіону нової технології, нової продукції, нової ідеї, в одержанні яких можуть бути зацікавлені інші регіони, служить свідоцтвом його конкурентоспроможності. При цьому велике значення має здатність регіону налагоджувати стосунки з іншими регіонами усередині країни й на міжнародному рівні, що є його унікальною компетенцією.

В умовах загострення міжнародної конкуренції, особливого значення набувають питання підвищення конкурентоспроможності регіонів, передусім на основі активізації їх внутрішнього потенціалу, що є джерелом чинників конкурентоспроможності.

Економічний прогрес у нашій країні, що охоплює величезну територію, неможливий без прискорення економічного й соціального розвитку регіонів. Конкурентоспроможність регіону слід розглядати не тільки з погляду

суперництва між регіонами, але й з погляду їх співробітництва. Наявність у регіону нової технології, нової продукції, нової ідеї, в одержанні яких можуть бути зацікавлені інші регіони, служить свідоцтвом його конкурентоспроможності. При цьому велике значення має здатність регіону налагоджувати стосунки з іншими регіонами усередині країни й на міжнародному рівні, яка є його унікальною компетенцією.

Фактори, що забезпечують ріст конкурентоспроможності регіону, розглядаються сучасними вченими й фахівцями із трьох точок зору: кластерного підходу, створення інноваційної системи й поступального розвитку підприємництва [1].

Відповідно до кластерної концепції конкурентоспроможність певного регіону залежить від наявності кластера взаємозалежних галузей. Кластери – сконцентровані по географічному принципу групи взаємозалежних підприємств, спеціалізованих постачальників послуг, а також пов'язані з їхньою діяльністю некомерційні організації й установи в певних областях, що конкурують, але разом з тим, що й доповнюють один одного. Саме кластери створюють критичну масу, необхідну для конкурентного успіху в певних галузях. Тому одна із завдань у системі підвищення конкурентоспроможності регіону виявити потенціал кластеризації.

Другу групу поглядів поєднує зв'язування конкурентоспроможності регіону з наявністю інноваційної системи. Розробка й реалізація інновацій містить у собі відносини науково-дослідних організацій з підприємствами-виробниками, формування інноваційних структур, таких як бізнес-інкубатори, технопарки, тренінги-центри. Нагромадження знань і створення інститутів, що сприяють нововведенням, підвищує життєздатність регіонів.

Третя група факторів, пов'язана з умовами й темпами розвитку підприємництва, містить у собі наступні економіко-географічні положення: імідж регіону, риси й елементи, об'єднані з ментальними характеристиками людей, їх поведінкою, ефективністю взаємодії й іншими інститутами конкурентоспроможності.

Треба розуміти, що далеко не всі фактори конкурентоспроможності регіону здатні стати його реальними конкурентними перевагами. Оскільки регіональна економічна політика, спрямована на підвищення конкурентоспроможності, носить цільовий характер і пов'язана з реалізацією обмеженого числа пріоритетних напрямків розвитку, те й перетворення факторів конкурентоспроможності в конкурентні переваги буде відбуватися відповідно до поставлених стратегічних цілями, завдань і пріоритетами [2; 3].

Розглянь існуючі підходи до виділення й класифікації основних факторів конкурентоспроможності регіону. Усі вони можуть бути розділені на дві загальні групи – «статичні» і «динамічні» підходи [3].

«Статичні» підходи засновані на диференціації факторів конкурентоспроможності регіону на підставі їх кількісних і якісних характеристик, орієнтації на предмет конкуренції.

«Динамічні» підходи відображають процес залучення факторів конкурентоспроможності в регіональні відтворювальні процеси і їх

перетворення в конкурентні переваги регіону. Дана група включає наступні найбільш значимі з науково-практичної точки зору підходи:

Подібний підхід до класифікації дозволяє найбільше повно відбити структуру факторів конкурентоспроможності регіону в їхньому динаміку, розкриваючи можливості переходу від використання природних факторів до формування нових (привнесених) факторів і формуючи, по суті, основні завдання регіональної стратегії підвищення конкурентоспроможності.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що необхідно класифікацію факторів здійснювати на основі чіткого й зрозумілого критерію, який дозволяв би однозначно віднести фактор до тієї або іншої групи. У якості такого класифікаційного критерію можна використовувати здатність фактору генерувати нові ланцюжки додавання вартості, що дозволяють концентрувати в регіоні найцінніші види економічної діяльності, або значну частину всього ланцюжка. У цьому випадку стає можливим не тільки оцінити внесок кожного фактору в конкурентоспроможність регіону, але й виробити систему приватних галузевих і функціональних стратегій, а також загальну регіональну стратегію підвищення конкурентоспроможності, в основу якої закладаються механізми пошуку й використання внутрішніх джерел зростання й зовнішніх можливостей розвитку.

Із цієї позиції фактори конкурентоспроможності регіону можуть бути розділені на природні й штучні. З погляду їх перспективності для підвищення конкурентоспроможності регіону, природні фактори формують його первинні конкурентні переваги, а штучні фактори формують вторинні конкурентні переваги, відповідно.

Важливим прикладним значенням такої класифікації факторів конкурентоспроможності регіону й формування на їхній основі конкурентних переваг є можливість її використання для обґрунтування й розробки диференційованої регіональної економічної політики, повною мірою враховуючій регіональні особливості. Чинники конкурентоспроможності регіонів можуть служити основою для розробки й реалізації конкретних заходів з управління процесом підвищення конкурентоспроможності регіонів, а саме: проведення ефективної промислової політики на регіональному рівні, розвитку інноваційно-інвестиційного підприємництва, нарощування випуску конкурентоспроможної продукції, підтримки національного товаровиробника на регіональному рівні тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов / А.И. Гаврилов. – М.: Юнити-Дана, 2002. – 239 с.
2. Развитие регионов: новые теоретические и методологические подходы / Институт проблем региональной экономики РАН; отв. ред. Е.Б. Костяновская. – СПб.: Наука, 2006. – 618 с.
3. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В. Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.

**Устинов Р.Г.**

**аспірант**

*Азовський морський інститут*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Конкурентоспроможність українських регіонів стає базовою умовою їх стійкого функціонування в сучасних умовах. Формування й розвиток конкурентних переваг сприяє прискореному економічному зростанню, підвищенню добробуту населення, більш ефективному й раціональному використанню ресурсного потенціалу території.

Рішення даних завдань вимагає нових практичних дій, націлених на формування й розвиток конкурентоспроможності українських регіонів, які вимагають теоретичного обґрунтування.

У сучасних умовах в основі економічних відносин між країнами й регіонами лежить, з одного боку, суперництво за перспективні ринки й залучення факторів виробництва, з іншого боку, взаємовигідне співробітництво й партнерство з метою забезпечення конкурентоспроможності в глобальному масштабі. Ці, на перший погляд, суперечливі, але, проте, взаємодоповнюючі один одного тенденції, що розглядаються як похідні конкурентних відносин між країнами й регіонами, вимагають детального й багатобічного дослідження. Насамперед, у силу того, що їх розвиток визначає сучасну відтворювальну структуру світової, національних і, багато в чому, регіональних економік.

Дослідження конкуренції й конкурентоспроможності завжди займало винятково важливе місце в економічній теорії. Зокрема, перші докладні дослідження питань забезпечення конкурентоспроможності й привабливості країн, зростання їх національного добробуту відносять ще до часів розквіту школи меркантилізму [1].

Найбільш глибоке й системне дослідження сутності конкуренції й конкурентних відносин знайшло відбиття в рамках класичної й неокласичної економічної школи. Цим питанням присвячені роботи авторів-класиків економічної науки: Дж. Стюарта, Дж. С. Милля, У. Сениора, Ж.Б. Сейя, Т. Мальтуса, А. Маршалла, Дж.Б. Кларка, Е. Чемберліна, Дж. Робінсон, П. Самуельсона й ін. Також дослідження питань конкуренції на мезо- і макрорівні займає немаловажне місце в рамках класичних і неотехнологічних теорій міжнародної торгівлі – у роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Уліна, Р. Вернона, М. Познера, Б. Баласси й ін.

Роль просторових факторів як джерел зростання виробництва або факторів його організації була визнана класиками економічної теорії А. Смітом і Д. Рікардо, особливо основоположником неокласичного напрямку А. Маршаллом [2]. Ці чинники у А. Сміта більш яскраво відбиті у теорії абсолютних переваг міжнародної торгівлі, у тезі найбільш доцільного використання переваг свого місця розташування й т.д., а у Д. Рікардо – у теорії

порівняльних переваг міжнародної торгівлі, у поясненні природи диференціальної ренти й т.д.

Що стосується представники неокласичного напряму економічної теорії (Г. Кассель, Дж.-Б. Кларк, Ф. Еджоурт, А. Маршалл та ін. [3]), то вони зосередилися на проблемах короткотермінового періоду, які стосувалися розподілу доходу, теорії вартості й загальної рівноваги, приймаючи народонаселення й технічний прогрес за автономні чинники. Вони виходили з того, що норма заощаджень визначається відсотковою ставкою й рівнем доходу. Відсоткова норма ставки регулює потік капіталовкладень, а зростання населення й технічний прогрес зумовлюють розширення інвестиційного попиту. Обмежує економічний розвиток норма накопичення.

У багатьох неокласичних теоріях регіонального розвитку закладене зближення міжрегіональних розходжень економічного розвитку здійснюється механізмом стихійного ринку, згідно якому фактори виробництва переміщуються в ті регіони, де за них платять більше.

Перераховані вище неокласичні моделі регіонального розвитку мають ряд істотних недоліків: занадто строгі передумови, використовувані для пояснення регіонального розвитку, надлишкова увага до обробного сектора; і зневага до соціальних і політичних факторів; ігнорування інновацій і каналів їхнього поширення в економіці; допущення однорідності економічного простору й часу; використання у своїх моделях умов вільної або штучної конкуренції; додання більшого значення зовнішньому фактору, дію котрого дуже слабо вивчено. Незважаючи на зазначені недоліки, неокласичні моделі володіють рядом достоїнств, які дозволяють: вимірювати регіональні ефекти; визначати напрямки руху факторів виробництва, товарів і послуг, а також ступінь нагромадження капіталу за регіонами; виявляти ступінь впливу виробничих і просторових факторів на темпи розвитку економіки регіонів; прогнозувати збіжність (конвергенцію), завдяки наявності позитивної залежності між темпом розвитку економіки й розходженням між поточним і рівноважним рівнем доходу в економіці; застосовувати їх на практиці й здійснювати перевірки.

Вивченню окремих питань конкурентоспроможності країн і регіонів у контексті формування й розвитку політико-економічної структури світового господарства присвячені роботи ряду авторів геополітичних теорій і концепцій.

До найбільш істотних геополітичних концепцій, які становлять інтерес із погляду особливостей використання просторово-тимчасового й геополітичного наукових методологічних підходів, відносять теорію просторового зростання держав, «органічну» теорію держави, теорію «Середньої Європи» й широко відому концепцію «Хартленда» Х. Макиндера. У цих теоріях у явному або непрямому виді сформульовані науково-теоретичні й методологічні висновки, що представляються важливими з погляду формування теорії конкуренції (особливо її спеціалізації в області регіональної конкуренції).

Досліджуючи еволюцію наукових теорій в контексті формування теорії конкурентоспроможного розвитку регіону, було виділено наступні якісні етапи:

Етап, котрий характеризується створенням передумов виникнення теорій та концепцій регіонального розвитку в рамках котрого досліджується питання



конкурентоспроможного розвитку регіону. До цього етапу належать: теорія розміщення виробництва: теорія сільськогосподарського штандорта Й. Тюнена, раціональний штандорт промислового підприємства В. Лаунхардта, теорія промислового штандорта А. Вебера; теорія центральних місць; теорії регіональної спеціалізації та міжрегіональної торгівлі; регіональні ринки та просторова теорія ціни: теорії абсолютних та порівняльних переваг А. Сміта та Д. Рікардо, теорія лібералізації міжрегіонального руху факторів виробництва.

Етап, що характеризується становленням фундаментальних науково-теоретичних та методологічних основ регіонального розвитку й конкуренції: загальна теорія розміщення: вчення про просторову організацію господарства А. Льюїса; формування регіональної науки; радянська школа регіоналістики: теорія розміщення продуктивних сил, теорія економічного районування та створення регіональних комплексів, методи планування і регулювання територіального та регіонального розвитку. Етап поглибленого синтезу вчень та напрямків регіонального розвитку та конкуренції регіонів: сучасні напрями розвитку теорій регіональної економіки: теорії розвитку регіону, нові парадигми та концепції; теорії розміщення, які розробляються в останні десятиріччя: теорія дифузії інновацій, теорія регіонального життєвого циклу; просторова організація економіки: теорія полюсів росту, теорія формування територіально-виробничих комплексів, теорія (концепції) взаємодії центру (ядра) та периферії; теорія взаємодії регіональних економік.

Таким чином, кожний етап розвитку теорій та концепцій регіональної економіки дозволяє визначити контури та виділити головний зміст теорії регіональної конкуренції, котра є джерелом розвитку регіонів.

### **Список використаних джерел:**

1. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики: от теории меркантилизма до теории саморегуляции / В.Д. Андрианов. – М.: Экономика, 2008. – 326 с.
2. Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов / В.А. Долятовский // Регионология. – 1994 – № 2–3. – С. 46-89.
3. История экономических учений: учебное пособие / В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.

**Цюпер Р.В.**  
*студентка*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ УМОВ СЬОГОДЕННЯ**

Ефективний розвиток економічних відносин в Україні визначається ступенем самодостатності та забезпечення фінансової самостійності. Аналізуючи галузі народного господарства визначено проблеми забезпечення розвитку нафтогазового комплексу. Енергетика є основною галуззю в житті кожної держави світу, адже саме від неї значною мірою залежить, як формується структура економіки, як розвивається країна, які конкурентні позиції на міжнародному рівні.

В Україні нафтогазовий комплекс належить до одних з найголовніших елементів промислового потенціалу країни. Нафтогазові підприємства за економічним змістом відносяться до природних монополій, які визначають специфіку фінансового забезпечення для їхнього розвитку.

В умовах недостатнього забезпечення України власними паливно-енергетичними ресурсами, виникає необхідність реструктуризації нафтогазової промисловості та розробки нової стратегії розвитку. Потребують першочергового розв'язання питання не тільки розширення пошуково-розвідувальних робіт нових родовищ нафти й газу та знаходження альтернативних джерел, застосування енергозберігаючих технологій, але й удосконалення системи управління виробничо-комерційною діяльністю підприємств.

Враховуючи ті обставини, що Україна погіршила свої відносини з Росією, то виникає проблема у сфері імпорту енергоносіїв, а також енергозалежності від інших країн. Зрозуміло, що найближчим часом Україні не вдасться зменшити свою енергозалежність, адже на це необхідні значні грошові кошти. Враховуючи економічну та політичну ситуацію в країні, уряду сьогодні важко знайти інвесторів для модернізації економіки, для впровадження інновацій у сфері нафтогазової промисловості. Але якщо нам все-таки це вдасться, то ми зможемо збільшити обсяги видобутку нафти і газу, розпочати виробництво електроенергії з альтернативних джерел, що зробить економіку країни практично незалежною від зовнішніх джерел постачання. Також можна буде модернізувати решту галузей української економіки.

У нафтогазовому комплексі України практично немає конкуренції, адже майже весь видобуток нафти і газу контролює державне підприємство НАК «Нафтогаз України», яке реалізовує нафтопродукти до споживачів. З одного боку, це є позитивно, оскільки держава сама контролює і регулює відносини у нафтогазовій галузі. Але, з другого боку, цей контроль може завадити розвитку

даних підприємств, оскільки вони обмежені у прийнятті певних рішень, зокрема, щодо інвестування та модернізації.

Виходячи з ситуації, яка склалася в нафтогазовидобувній промисловості України, найважливіше завдання на найближчу перспективу полягає у створенні сприятливого інвестиційного клімату в даній галузі з метою фінансового забезпечення нафтогазовидобувних підприємств України через залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів [1].

До основних напрямів розвитку нафтогазової галузі України належать проведення пошуково-розвідувальних робіт на вже наявних та перспективних нафтогазових регіонах, а також збільшення нафто- і газовидобутку на вже наявних родовищах шляхом впровадження нових технологій та інновацій. Дані напрями розвитку потребують значних фінансових вкладень, що сьогодні для України є проблематичним.

Щоб успішно реалізувати зазначені вище заходи необхідно подолати ряд перешкод, основною з яких є пошук грошових коштів для впровадження інновацій. Серйозною є проблема закріплення на законодавчому рівні стимулювання інноваційних процесів на підприємствах нафтогазового комплексу України.

Для розвитку та підвищення ефективності нафтогазового комплексу України необхідно, в першу чергу, збільшити фінансування на геологорозвідувальні роботи й обсяги пошуково-розвідувального буріння, ліквідувати „тіньовий» видобуток нафти й газу, створити прозору систему контролю нафтогазових підприємств. Також потрібно усунути суперечності, які існують між нормативно-правовими актами, розробити і прийняти програму енергозбереження у нафтогазовій галузі, а також залучити міжнародні організації до реалізації в Україні інвестиційних проектів, спрямованих на поліпшення експлуатаційних характеристик вітчизняної нафтотранспортної системи [2].

У майбутньому нафтогазова галузь повинна стати однією з галузей з надзвичайно високим ступенем концентрації капіталу й виробництва. Необхідною умовою стратегічного інноваційного прориву в ПЕК України є побудова відповідного механізму його реалізації, який формується на довгострокових прогнозах соціально-економічного та інноваційно-технічного розвитку, довгостроковій інноваційній політиці й енергетичній стратегії. У разі створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, Україна у період до 2030 р. за рахунок енергозбереження та збільшення видобутку традиційних і нетрадиційних ресурсів здатна досягнути рівня повного самозабезпечення власним газом.

### **Список використаних джерел:**

1. Онищенко С. В. Фінансові інструменти забезпечення розвитку нафтогазового комплексу / С. В. Онищенко, К. П. Штепенко, В. В. Мирошніченко // I Международная научно-практическая конференция «Финансовый механизм решения глобальных проблем: предотвращение экономических кризисов». Сер. : Економіка. – 2012. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2012\\_09\\_21/3\\_onischenko.htm](http://www.confcontact.com/2012_09_21/3_onischenko.htm)

2. Шевцов А. Нафта і нафтопродукти. Перспективи стабільності ринку / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський. – Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/desember08/24.htm>

**Шергіна Л.А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств*

**Савощенко О.О.**

*студент*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Розвиток економіки України залежить від розвитку малого підприємництва, адже з погляду на світову практику, саме мале підприємництво приносить розвиненим економікам світу до 60% ВВП країни. Розвиток інноваційних процесів, світова глобалізація та посилення конкуренції диктують нові умови розвитку та пристосування підприємств до сучасних економічних процесів. В зазначених умовах все більшу актуальність набуває правильний вибір стратегії розвитку підприємства як одного з найважливіших факторів підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства.

Метою дослідження є розкриття особливостей впровадження стратегії розвитку на прикладі методу збалансованих показників.

За останні роки макроекономічна ситуація в Україні перебуває в значному погіршенні. Внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів країна перебуває в стані глибокої рецесії. Через це підприємства малого та середнього бізнесу переживають значне погіршення показників прибутковості та ефективності ведення бізнесу, спричинених високим рівнем інфляції, знеціненням валюти, погіршенням доступу до фінансування та податковим тиском. Крім поточної макроекономічної кризи, приватний сектор також потерпає від проблем, спричинених корупцією, слабким інвестиційним кліматом, а також низьким рівнем впровадження інноваційних процесів на підприємствах та конкуренції. Незважаючи на високий рівень кваліфікованої робочої сили, Україна характеризується найнижчим рівнем продуктивності праці в регіоні Європи і Центральної Азії. Країна посідає 77-е місце зі 144 країн, оцінених у ході складання Індексу глобальної конкурентоспроможності [1].

Особливе місце у розвитку української економіки посідають підприємства малого бізнесу – мікропідприємства, малі та середні підприємства. Сукупна доля МСП – приблизно 95% від всіх підприємств, що функціонують на території України. Такі підприємства надають 60% робочих місць та є

важливими гравцями у бізнес середовищі України. Проте, в умовах рецесії, МСП зіткнулися з низкою проблем, серед яких найважливішими є: відсутність системи державної підтримки (в першу чергу стартапів), низька ефективність ведення бізнесу, низька система стимулів для зростання бізнесу, високі бар'єри доступу до фінансових ресурсів, недостатність підприємницьких знань і навичок, низький рівень інновацій [2].

Незважаючи на те, що більшість проблем можливо вирішити лише за державної та законодавчої підтримки, підприємства малого та середнього бізнесу можуть значно покращити свою результативність за допомогою впровадження різноманітних стратегій покращення ефективності ведення бізнесу.

Поява нових інформаційних технологій і відкриття глобальних ринків змінили багато з основних положень ведення бізнесу. Здатність компаній мобілізувати та використовувати свої нематеріальні активи стала вирішальним фактором у створенні та підтримці конкурентної переваги.

Метод використання збалансованої системи показників [3], запроваджений професорами Гарвардського університету Робертом Капланом та Девідом Нортонем, являє собою сукупність численних взаємопов'язаних цілей і завдань, які компанія має досягти, щоб конкурувати на основі своїх нематеріальних можливостей та інновацій.

Система збалансованих показників перетворює місію і стратегію в систему цінностей, що охоплює собою чотири основні сфери впливу компанії (так звані «перспективи»): фінанси, споживачі, внутрішні бізнес процеси та навчання і розвиток.

Метод збалансованої системи показників зберігає фінансову перспективу діяльності, оскільки фінансові індикатори діяльності мають важливе значення при підведенні економічних наслідків реалізації стратегії. Фінансові показники діяльності вказують наскільки реалізація стратегічних планів та ініціатив впливає на поліпшення ефективності діяльності підприємства.

У споживацькій перспективі компанія має зосередитись на системі показників ідентифікації основних споживацьких сегментів та сегментів ринку, в яких бізнес має намір конкурувати. Цільові сегменти можуть включати в себе як вже існуючих клієнтів, так і потенційних споживачів. На основі заданих показників менеджери розробляють заходи з ідентифікації здатності свого бізнесу до задоволення потреби споживачів у цільових сегментах. Споживацька перспектива методу збалансованих показників, як правило, включає в себе наступні показники: задоволеність споживачів, коефіцієнт утримання клієнтів, прибуток на споживача, частка ринку та частка ринку компанії в обраному сегменті.

У перспективі внутрішніх процесів менеджери повинні визначити критичні внутрішні процеси, що мають важливий вплив на досягнення компанією своїх стратегічних цілей. Внутрішні бізнес процеси є важливим фактором у створенні цінності, що допомагає отримати нових клієнтів та задовольнити потреби вже існуючих споживачів. Ключовими показниками перспективи є рівень

інноваційних, операційних процесів та процесів обслуговування та пост-продажу.

Четвертою перспективою в системі збалансованих показників є навчання та зростання. Ця перспектива визначає інфраструктуру, яку організація повинна побудувати для створення довгострокового зростання та покращення. Організаційне навчання та зростання відбувається за допомогою трьох факторів: людський ресурс, інформаційні системи та організаційні процедури.

Завдяки використанню збалансованої системи показників, менеджери можуть визначити, наскільки ефективним є ведення бізнесу з точки зору створення та зміцнення споживацької вартості товарів/послуг, інвестицій в розвиток персоналу, систем та процедур, необхідних для поліпшення майбутньої діяльності підприємства.

Система збалансованих показників є ефективним інструментом формулювання стратегії бізнесу, індивідуальних та організаційних ініціатив, а також донесення їх до співробітників з метою досягнення спільної мети. Цей підхід до управління та контролю на підприємстві є ефективною методикою розвитку крос-функціональних інтеграцій, розвитку партнерських відносин з клієнтами та постачальниками. Об'єднання фінансових, споживацьких, внутрішніх перспектив, а також перспектив навчання та розвитку допомагає підприємцю встановити та зрозуміти взаємозв'язки та синергії, що існують в компанії, а також їх вплив на конкурентні переваги.

Завдяки використанню системи збалансованих показників на підприємствах малого бізнесу в Україні, МСП матимуть змогу покращити показники своєї ефективності та результативності навіть в умовах загострення економічної та політичної кризи, зосередившись на внутрішніх причинах погіршення бізнес-процесів на підприємстві.

### **Список використаних джерел:**

1. Характеристика країн на основі принципів Акту запитань малого бізнесу: Україна. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oecd.org/globalrelations/Ukraine-chapter.pdf>
2. Стратегія розвитку підприємництва: Експертне бачення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cehrin.org.ua/chrin-ngo/wp-content/uploads/2015/01/Стратегія-розвитку-підприємництва.Експертне-бачення.pdf>
3. Conceptual foundations of the balanced scorecard – Robert S. Kaplan – Harvard Business Review (January-February): 75-85

## СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**Голобородько Т.В.**

*асистент кафедри обліку, оподаткування,  
публічного управління та адміністрування*

*Криворізький національний університет*

*м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

### **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

В Євросоюзі найбільшу частку займають мікро- та малі підприємства – 98,7%, в яких зайнято більше 49,2% населення Європейського Союзу та додана вартість яких є складає 39,4% [5, с. 234]. Мале підприємництво утворює ядро – міцну основу для подальшого розвитку середніх та великих підприємств [3, с. 97]. Саме тому актуальним є дослідження питання оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах.

Зважаючи на те, що дослідження проводиться стосовно обліку та оподаткування суб'єктів малого підприємництва, доцільно розглянути критерії їх визначення.

Відповідно до рекомендацій Європейської комісії [1] в залежності від чисельності персоналу та показників фінансового стану підприємства відносяться до суб'єктів малого бізнесу у разі, якщо чисельність працівників не перевищує 50 осіб, а річний дохід і/або баланс не перевищує 10 млн. євро. Також окремо виділено мікропідприємства (підприємства, які використовують менше ніж 10 осіб та чий річний дохід і/або баланс не перевищує 2 млн. євро).

Відповідно до пункту 3 статті 55 Господарського кодексу України [2] суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

У США під категорію «підприємства малого бізнесу» потрапляють фірми з кількістю співробітників менше 500 осіб або середньорічним доходом за останні 3 роки не більше 7 млн. дол. США. Ці показники можуть відрізнятися для ряду галузей і деяких федеральних програм підтримки підприємців [5, с. 238].

Характеристика оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах відображена у табл. 1.

**Характеристика оподаткування суб'єктів малого бізнесу  
у зарубіжних країнах**

Країна	Система оподаткування суб'єктів малого бізнесу
Великобританія	<p>Найбільш ліберальною спрощеною системою оподаткування можна вважати британську модель під назвою «Пріоритет податкових стимулів», що характеризується спрощеними вимогами до звітності, прогресивною шкалою оподаткування, наявністю пільг для високотехнічних галузей, а також рядом пільг стосовно капіталовкладень у будівництво та придбання основних засобів.</p> <p>У Британії бізнесмен-початківець може звернутися до місцевої влади, яка допоможе йому компенсувати витрати на запуск офісу – оплатити кілька місяців оренди, офісні меблі, мінімум необхідного обладнання.</p> <p>Для підприємств малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку: при стандартній ставці 35% ставка для малих підприємств становить 27%. Разом зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику.</p>
Франція	<p>У Франції застосовуються спеціальні (спрощені) податкові режими для малих та середніх підприємств залежно від величини їхнього обороту. Такі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо).</p> <p>При спрощеному податковому режимі застосовується спрощена форма звітності – малі та середні підприємства подають до податкових органів основні дані про свій баланс, основні фонди, розмір інвестицій та фінансові результати діяльності. Підприємства, що надають послуги, можуть зменшити свій оподатковуваний дохід, якщо пройдуть перевірку в офіційного аудитора. Обліковий процес на мікропідприємствах Франції пов'язаний із веденням книг обліку закупівель та обліку надходжень (наведені суми документально підтверджуються) й обліком копій рахунків про сплату ПДВ (з позначками, що ПДВ не сплачується, тому що мінімальне граничне значення величини річного обороту не перевищено).</p> <p>Для малих та середніх підприємств у Франції діє спрощений режим декларування прибутку та сплати податків, за яким фактичні видатки та витрати відносять на виробництво. Середні й малі підприємства зобов'язані реєструватися платниками ПДВ, але сплачувати зазначений податок не щомісячно, а щоквартально. До обліку та звітності таких підприємств ставляться менш жорсткі вимоги у порівнянні з великими підприємствами. Малі та середні підприємства, що мають статус юридичної особи і належать фізичним особам, застосовують знижену ставку податку на прибуток 19%, а не 33,8%. Частина оподаткованого прибутку, з якого стягується зменшена ставка податку, має бути використана підприємством для капіталовкладень.</p>



Швейцарія	<p>У Швеції відсутні будь-які спеціальні податкові режими для малих та середніх підприємств. Основний принцип податкового регулювання у Швеції – це принцип «нейтральності», у відповідності з яким до усіх підприємств незалежно від їх юридичної форми, типу господарської діяльності, розміру, місцезнаходження, застосовується одна і та ж податкова база, ті ж самі ставки оподаткування і обов'язки з реєстрації, подання документів, звітності, платежів та ін. Одним словом, податковий тягар буде однаковим і для самозайнятого підприємця, і для корпорації, якщо вони займаються однаковим бізнесом.</p> <p>Проте в принципі «нейтральності» передбачено винятки у вигляді податкових пільг, що спеціально застосовуються до малих підприємств. Так, для прикладу, якщо річний оборот підприємства складає менше 1 млн. крон (приблизно 110 тис. дол.), воно може подавати податкову декларацію один раз на рік, а не щомісячно, як це зобов'язані робити всі інші підприємства. Частково звільняються від податку дивіденди підприємств, акції яких не котируються на біржі (ця пільга спрямована на стимулювання інвестицій у малі підприємства і компенсацію для них вищої вартості позичкового капіталу). Приватним торговцям дозволяється віднімати збитки від господарської діяльності з можливого доходу протягом перших п'яти років діяльності. Підприємства з оборотом менше 40 млн. крон (приблизно 4,4 млн. дол.) зобов'язані сплачувати ПДВ протягом 42 днів з моменту закінчення звітного періоду, якщо оборот перевищує 40 млн. крон, тоді сплачувати ПДВ потрібно протягом 26 днів після закінчення звітного періоду.</p>
США	<p>В силу своєї організаційної форми, багато малих фірм не обкладаються прибутковим податком безпосередньо, тобто власники такого бізнесу змушені робити відрахування у вигляді податків на доходи фізичних осіб та мінімального альтернативного податку на доходи.</p> <p>Усі підприємства зобов'язані вести бухгалтерський облік в повному обсязі, для розрахунку прибутку з метою оподаткування. Однак для малих підприємств передбачені спеціальні положення, що спрощують процедуру обліку та звітності оподаткованого прибутку за прогресивною шкалою: оподатковуваний прибуток до 50 тис. дол. – 15%; від 50 тис. дол. до 75 тис. дол. – 25%; від 75 тис. дол. до 10 млн. дол. – 34%; понад 10 млн. дол. – 35%.</p> <p>У США з 2010 р. було прийнято ряд законів та положень щодо розвитку малого бізнесу, що призвело до скасування податку на інвестиції в малі підприємства, проте, вкладення повинні знаходитися у власності більше 5 років. Уряд ввів додаткові відрахування щодо купівлі нового обладнання, так, можна відносити на витрати до 500 тис. дол (раніше було 125 тис. дол.). Закон «Про полегшення податкового тягаря і створення нових робочих місць» дозволяє застосовувати метод прискореної амортизації відносно обладнання, придбаного після 8 вересня 2010</p>

	<p>як малим, так і великим підприємствам. Крім цього, уряд спростив вимоги для прийняття до відрахування витрат на мобільні телефони: з 2010 р. подібні витрати прирівнюються до іншого майна і приймаються до відрахування без додаткових обтяжень.</p> <p>Уряд США також дозволяє приймати до відрахування витрати, пов'язані зі створенням нових підприємств у подвоєному розмірі (10 тис. дол. США). Малі фірми з оборотом менше 50 млн дол. можуть використовувати всі види кредитів для зменшення суми альтернативного мінімального податку. Крім цього, малий бізнес отримав додаткові відрахування щодо витрат на охорону здоров'я (до 50%) та найму співробітників, які вважалися безробітними більше 60 днів.</p> <p>У США малі підприємства, що мають невеликі обсяги прибутків, можуть застосовувати касовий метод обліку, замість обліку методом нарахування, крім того, їм дозволяють вилучати з оподаткування інвестиції в капітальні активи, якщо їх обсяги за рік не перевищують 24 тис. дол.</p>
--	--

*Джерело: побудовано за матеріалами [3; 4; 5]*

Досліджено особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва у Великобританії (найбільш ліберальна спрощена система оподаткування), Франції (використання спеціальних (спрощених) податкових режимів), Швейцарії (відсутні будь-які спеціальні податкові режими, проте в принципі «нейтральності» передбачено винятки у вигляді податкових пільг) та США (відсутні будь-які спеціальні податкові режими, проте ставки прибуткового податку диференційовані). Варто зазначити, що оподаткування суб'єктів малого бізнесу в Україні здійснюється за спрощеною системою.

### **Список використаних джерел:**

1. Communication Recommendation concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) 6 May 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Деренько О.А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва [Електронний ресурс] / О.А. Деренько // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 95-97. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2012\\_5\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_5_27).
4. Джулій Л.В. Спрощена система оподаткування: вітчизняний та міжнародний досвід [Електронний ресурс] / Л.В. Джулій, Т.Г. Рзаєва, А.П. Баранюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т 2. – № 6 – С. 30-32. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_2/030-032.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/030-032.pdf).
5. Мединська Т. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу в зарубіжних країнах: досвід для України [Електронний ресурс] / Т. Мединська, Р. Слюсар // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2014. – Вип. 30. – С. 231-244. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut\\_eiu\\_2014\\_30\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_30_26).

**Лежненко Л.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ВІДМІННОСТІ МІЖ ВИМОГАМИ МСФЗ ТА НП(С)БО ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Сучасні процеси економічної та політичної взаємозалежності країн та регіонів світу впливають, безпосередньо на процеси ведення обліку й, відповідно, складання фінансової звітності суб'єктів господарювання нашої країни. Останні роки зроблено значні кроки у законодавчому регулюванні щодо впровадження МСФЗ в Україні. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» ст.12-1, п.2 публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ [1]. Крім того, суб'єкти господарювання добровільно можуть складати фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності переслідуючи переваги їх застосування для більшості користувачів, оскільки МСФЗ, в першу чергу, розглядається як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків [2].

Визначимо та з'ясуємо основні відмінності між НП(С)БО та МСФЗ щодо складання та подання фінансової звітності суб'єктами господарювання.

Основними якісними характеристиками фінансових звітів, складених за МСФЗ є – повнота звіту, нейтральність, безпомилковість та правдиве подання, яке включає в себе такі основні характеристики: зрозумілість, доречність, достовірність та зіставність. Крім того, у Концептуальній основі МСФЗ зазначено основні принципи складання та підготовки фінансової звітності – безперервності та нарахування і відповідності доходів і витрат. Формування фінансової звітності за Національними стандартами ґрунтується на якісних характеристиках та принципах підготовки, зазначених у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» § III, ст.6 та Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» ст. 4 [1].

Національною нормативно-правовою базою зазначена сувора вимога дотримання суб'єктами господарювання Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку щодо елементів фінансової звітності, вимог їх оцінки та методики складання всіх форм. На відміну від цього, керуючись вимогами МСФЗ, керівництво компаній має можливість відступати від окремих аспектів, якщо їх застосування є недоречним та не суперечить іншим стандартам.

Міжнародні стандарти фінансової звітності приділяють увагу критерію суттєвості, з двох позицій: 1) відображення у звітності та впливу інформації на рішення користувачів фінансової звітності; 2) за суттєвістю пропуску та

викривлення статей, що оцінюються за конкретних обставин. Крім того в Концептуальній основі фінансової звітності РМСБО (§ 3) чітко пояснюється теоретичний аспект суттєвості, але не зазначається єдина якісна гранична величина. МСФЗ вимагають, щоб інформація подана у звітності була суттєвою для її розуміння користувачами та не поширюються на несуттєві статті, хоча дозволяється їх об'єднання у групи з іншими статтями. В той час, Національні стандарти зазначають поняття суттєвості взагалі, а згортання статей є неприпустимим (§ I ст.3, § IV НП(С)БО 1) [1].

На відміну від НП(С)БО 1, що визначає конкретно всі форми фінансової звітності суб'єктів господарювання, МСБО 1 не містить конкретної форми Звіту про фінансовий стан, дозволяє вибір формату Звіту про сукупні доходи за «методом характеру або функції витрат», не визначає форму Звіту про зміни у власному капіталі. Окрема увага приділяється Звіту про рух грошових коштів у МСБО 7, але форма звіту не наводиться. МСБО 1 та МСБО 7 містять конкретні вимоги, пояснення та обов'язковий перелік статей, який повинен відображати кожен звіт.

Примітки до річної фінансової звітності є невід'ємною складовою, як за НП(С)БО 1 так і за МСБО 1. За Міжнародними стандартами не існує окремої форми, у МСБО 1 надаються певні рекомендації та вимоги щодо розкриття інформації та структури Приміток. За Національними стандартами формат і вимоги містяться в окремому Наказі Міністерства фінансів України № 302 від 29.11.2000 р. [1].

Таким чином, наведені відмінності між НП(С)БО та МСФЗ свідчать про постійні зрушення національної системи обліку до Міжнародних стандартів фінансової звітності, а розбіжності між стандартами можна пояснити тим, що для більшості суб'єктів господарювання МСФЗ мають рекомендаційний характер та не домінують над національними стандартами. Певні ускладнення для господарюючих суб'єктів існують при трансформації звітності та її першому представленні за МСФЗ 1, оскільки, відповідність міжнародним стандартам означає застосування й виконання всіх МСФЗ, інтерпретацій стосовно визнання, оцінки і розкриття інформації.

Проте необхідно зазначити, що на сьогоднішній день є багато переваг складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною до тлумачення міжнародними користувачами та інвесторами [2].

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Верховної Ради України.-[Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Лежненко Л.І., Хомич Ю.Л. Проблеми переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні / Л.І. Лежненко, Ю.Л. Хомич // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці: зб.матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 70-річчю кафедри обліку підприємницької діяльності; 3-4 квіт. 2014 р. – К.: КНЕУ, 2014.

**Медведєва І.В.**

*аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

## **КОНЦЕПЦІЯ КУЛЬТУРИ Е. ХОЛЛ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

Багато науковців другої половини ХХ століття розмірковували про природу головних проблем суспільства, які б допомогли виділити відмінні аспекти культур. Найбільш відомою концепцією культури у міжнародному бізнесі є структура сприйняття системи цінностей Гірта Хофстеде. Однак, крім моделі Г. Хофстеде сучасними дослідниками виділено близько тридцяти показників ділової культури, але, по суті, вони в тій чи іншій мірі вписуються в модель Г. Хофстеде [1, с. 139].

У той же час, але незалежно від досліджень Г. Хофстеде, проблемою організації та ідентифікації культур займався Е. Холл. У результаті своїх досліджень Е. Холл класифікував культури по 4 критеріях: контекст та інформаційні потоки, відношення до часу, відношення до простору.

У книзі «За межами культури» (Beyond culture, 1976) Едвард Холл говорить про певні параметри міжкультурної комунікації – виміри культури, які пов'язують соціальні суспільства і нації, а також визначають специфічність культури. Е. Холл виділяє контекст в якості однієї з основних характеристик культурних соціумів.

На думку Е. Холла, труднощі в здійсненні міжкультурної комунікації виникають не через мовний код або набір символів, а через контекст, який містить кілька значень. Без контексту код є неповним, недосконалим, оскільки він являє собою лише частину переданого повідомлення [2, с. 86-87]. Залежно від того, наскільки важливий контекст для спілкування осіб однієї культури одне з одним, розрізняють висококонтекстні та низькоконтекстні культури.

Висококонтекстна культура – культура, орієнтована на діалог, яка здобуває інформацію через встановлення професійних та особистих зв'язків. Завдяки накопиченому досвіду і традиціям міжособистісні відносини в таких культурах відрізняються однорідністю, стабільністю, тривалістю, міцністю і наявністю безлічі прихованих правил і вимог.

Приналежність до певної країни або олігархічної групи суспільства, походження, каста, вік, стать часто означають набагато більше, ніж особисті та професійні якості і бажання працювати. Речі тут часто не називають своїми іменами, уникають прямих відповідей на поставлене запитання. Одна і та ж репліка в залежності від контексту може носити прямо протилежний зміст.

У висококонтекстуальних культурах багато сказано і визначено немовних контекстом: поведінкою, реакцією, зовнішнім виглядом, ієрархією, статусом. Представники висококонтекстуальних культур більш стримані в емоціях – для них нетипово відкрите вираження невдоволення або ненависті. «Навіть в самих складних ситуаціях китайці і японці роблять вигляд, що нічого не сталося.

Подібна поведінка пояснюється згуртованою і стабільною культурною системою» [2, с. 107-113].

Відмінні риси висококонтекстуальних культур: невиражена, прихована манера мови; важливо не те, що сказано, а те, яким чином це сказано; наявність в мові численних і багатозначних пауз; використання невербальних сигналів і символів; велике значення приділяється зоровому контакту; деталі, подробиці, надлишкова інформація зайві – учасникам бесіди все і так ясно; ухилення від конфлікту і з'ясування відносин / проблем; відсутність відкритого висловлення невдоволення при будь-яких умовах і результатах спілкування.

До висококонтекстуальних культур відносять Південну і Західну Європу (Грецію, Італію, Португалію, Іспанію), Францію, Угорщину, Ірландію, Туреччину, країни Сходу (Китай, Філіппіни, Індію, Індонезію, Японію, Корею, Непал, Пакистан, Таїланд, В'єтнам), Латинську Америку (Бразилію), а також Африканські країни. Висока контекстуальність була характерна для СРСР і збереглася в Росії. Англія, Австрія, Бельгія, Швейцарія займають проміжне положення [3, с. 100-101].

Низькоконтекстуальною Е. Холл називає культуру, де переважає більш вільна мережа зв'язків в соціальному оточенні і менший обсяг інформації. Спілкування між індивідуумами представляє собою передачу інформації у вигляді знакового або звукобуквеного коду. Велике значення надається словам, а не контексту розмови – люди часто висловлюють свою думку і бажання словесно, не припускаючи, що це буде зрозуміло із ситуації спілкування. Саме мова (письмова і усна), а також деталі розмови дозволяють реципієнту правильно прийняти і проаналізувати повідомлення. Вступаючи в спілкування, людям необхідна детальна інформація про все, що відбувається. Представникам культур з низьким контекстом властиво говорити прямо, відкрито, по суті, називаючи речі своїми іменами, висловлюватися на обговорювану тему, не залишати свої думки при собі [2, с. 107-113].

У низькоконтекстуальних культурах міжособистісні відносини менш щільні і носять тимчасовий та поверхневий характер. Люди легко вступають в дружні відносини і легко переривають їх. Низькоконтекстуальні культури відрізняються індивідуалізмом, їх представники менше цінують особисті взаємини, а більше письмові домовленості [2, с. 107-113].

До основних ознак культур з низьким контекстом відносять: виклад суті справи простою мовою; пряма і виразна манера мови; формалізований обсяг інформації; маленька частка невербальних форм спілкування; чітка і ясна оцінка всіх обговорюваних тем і питань; вербальний, раціональний і експліцитно комунікаційний процес; відсутність недомовленості; недомовленість розглядається як недостатня компетентність або слабка інформованість співрозмовника; відкрите вираження невдоволення.

Класичним прикладом низькоконтекстуальної культури є США. Людина оцінюється тут майже виключно на основі власних вчинків і досягнень. Крім США до країн з низькоконтекстуальною культурою відносять Скандинавські країни (Швеція, Норвегія, Данія), Фінляндія, Голландія, Німеччина, Австралія, Англія, Ізраїль, Нова Зеландія, Швейцарія, Канада [3, с. 100-101].

Отже, на думку Е. Холл та М. Холл культури відрізняються прямою, з якою їх представники спілкуються одне з одним та з іноземцями. Для представників висококонтекстних культур важливий не тільки контекст спілкування, а наприклад, також якість стосунків. Представники низькоконтекстних культур відкрито спілкуються і більше турбуються про короткотривалі стосунки [1, с. 143-144]. Для порівняння властивості обох типів культур наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Властивості двох типів культур**

<b>Високо-контекстні культури</b>	<b>Низько-контекстні культури</b>
Стосунки між людьми тривалі і глибокі	Стосунки між людьми короткотривалі та слабкі
Комунікація прихована	Комунікація відкрита
Керівники відчують персональну відповідальність за співробітників	Відповідальність лежить часто на (бюрократичній) системі
Домовленості та угоди заключаються в усній формі	Домовленості та угоди заключаються в письмовій формі
Чіткий поділ по приналежності до групи	Відсутність чіткого поділу по приналежності до групи
Поведінка, на яку наклала відбиток культура, важко і повільно змінюється	Поведінка, на яку наклала відбиток культура, важко і повільно змінюється

*Джерело: [1, с. 144]*

Згідно з дослідженнями Е. Холла, характер і результати процесу комунікації визначаються, крім всього, і ступенем інформованості його учасників. Ступінь інформованості у свою чергу залежить від щільності соціальних зв'язків та швидкості обміну інформацією між членами цієї мережі. Відповідно до цього всі культури можна класифікувати за ознакою «слабкої» та «сильної» контекстуальної залежності. Люди, які користуються щільною інформаційною мережею, відносяться до культури з «високим контекстом», а індивіди з більш вільною мережею зв'язків у своєму соціальному оточенні і з меншим об'ємом обміну інформацією відносяться до культури з «низьким контекстом» [3, с. 99].

Також Е.Холл для класифікації культур використовував і такий фактор, як час. У класифікацію часу Е. Холл включив життєвий ритм, поліхронність-монохронність і орієнтацію на минуле, сьогодення або майбутнє. Він запропонував розмежування монохронних і поліхронних культур [4].

У країнах монохронної культури час жорстко регулює поведінку людей і разом з тим відносини між ними. Дотримуватися монохронного сприйняття часу означає зосереджуватися на чомусь одному, робити тільки одну справу в кожен даний момент часу. Тут людина зосереджує всю свою увагу на складному завданні, вирішує її і переходить до наступної. Для нього виконання завдання важливіше, ніж відносини з людьми, які надають йому сприяння.

У поліхромній же культурі увагу людей направлено відразу на кілька подій: людина вміє гнучко поводитися, роблячи відразу три-чотири запланованих справи. Дружні стосунки ставляться вище намічених термінів, і особистісні відносини можуть брати верх над інтересами справи [3, с. 101-103].

За відношенням до простору Е. Холл розділяє культури на контактні і дистантні. У контактних культурах люди в процесі спілкування тримаються ближче один до одного. У дистантних ж навпаки, люди тримаються один від одного на відстані [3, с. 103-104].

### **Список використаних джерел:**

1. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
2. Hall E.T. Beyond Culture. – Anchor Books, 1989. – 298 p.
3. Садохин А.П. Введение в теорию межкультурной коммуникации / А.П. Садохин. – М.: Высшая школа, 2005. – 310 с.
4. Hall E.T., Hall M.R. Hidden Differences: Doing Business with the Japanese. – New York: Anchor Books, 1987. – 172 p.

**Полякова Ю.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*м. Львів, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ: ДОСВІД ЄС**

Згідно з результатами дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 рр. зайняла 79-е місце поміж 140 країн світу. У розрізі окремих складових зазначеного індикатора контрольний показник «Інновації» демонстрував покращення позиції на два пункти (з 54 до 52), зокрема, поліпилися складові: співпраця університетів та промисловості у дослідженнях і розробках; державні закупівлі високотехнологічної продукції; здатність до інновацій. Проте погіршилася динаміка якості науково-дослідницьких інститутів і витрат компаній на дослідження і розробки [1].

Індекс свідчить про спрямованість довгострокових тенденцій, які формують конкурентоспроможність національних економік, тому результати можуть надати інформацію стосовно ключових напрямів діяльності країни на перспективу. Наведені показники дозволяють дати оцінку стану інноваційного потенціалу країни, прослідкувати динаміку змін інноваційної активності, здійснювати аналіз сильних та слабких сторін окремих країн та робити



висновок про розрив між ними, а також використовувати результати аналізу для удосконалення інноваційної політики.

Під конкурентоспроможністю регіону фахівці міжнародного Інституту розвитку менеджменту в Лозанні розуміють його здатність перемагати в суперництві з іншими аналогічними суб'єктами у сфері залучення і створення новітніх виробничих факторів, забезпечуючи при цьому реальні конкурентні переваги в економічному зростанні та якості життя суспільства. Вчені Інституту регіональних досліджень НАН України під конкурентоспроможністю регіону розуміють його здатність забезпечити високий рівень життя населення, а також ефективно використовувати регіональний економічний потенціал.

Актуальності набуває з'ясування джерел конкурентних переваг регіонів. Це, насамперед, факторне забезпечення та продуктивне його використання, параметри попиту, розвиненість інфраструктури, досконалість інституційного базису економічної діяльності, стан бізнес-середовища, його структура та організація бізнесу. Проте, як засвідчує практика, найістотнішими залишаються інновації. Причому нормою стає не сам по собі факт впровадження інновації, а стратегія та система заходів з розробки, впровадження, освоєння, виробництва, дифузії та комерціалізації нововведень. Використання набутих переваг є умовою для формування в регіоні власних центрів розробки і виробництва конкурентоздатних на світовому ринку товарів, забезпечення стійких темпів росту економіки і сприяння досягненню європейських стандартів життя населення.

Економічне зростання та вибір стратегій економічного розвитку країн мають різну результативність та концептуальні підходи, що характерні для конкретних країн та диференціації рівнів розвитку регіонів. Вирішальну роль в економічному зростанні та підвищенні конкурентоспроможності розвинених країн відіграє мезорівень, де безпосередньо відбувається процес виробництва нових знань та функціонує відповідна науково-інноваційна інфраструктура.

Серед основних тенденцій інноваційного розвитку ЄС виділяють: формування інноваційної економіки, інтелектуалізацію та інформатизацію суспільства, зростання ролі інновацій як чинника підвищення конкурентоспроможності, перенесення центру формування інноваційної політики на рівень регіонів. На даний час у ЄС сформувалося усвідомлення того, що «регіони є двигуном економічного розвитку, який базується на дослідженнях, техніці та інноваціях».

Виділяють три спільні аспекти у підходах щодо регулювання інноваційної діяльності [2]:

- утворення нових адміністративних структур та зміна функцій діючих; внесення змін у механізми координації інноваційної політики та розширення повноважень відповідальних за це установ;
- проведення кампанії з актуалізації нововведень, діалог між науковим співтовариством, промисловістю та громадськістю;
- використання нового інструменту прогнозування і вироблення пріоритетів «Передбачення» для формування національної інноваційної стратегії.

Якісний аналіз, оцінка та поширення інформації про інновації можливі завдяки реалізації таких заходів: поширення успішних прикладів інноваційної

політики через тренди інновацій у Європі; публікація щорічних даних про стан науки, техніки, інноваційну активність компаній та інноваційне середовище (Інноваційне табло); обстеження конкретних аспектів інноваційної політики, включаючи ставлення компаній до нововведень – Іннобарометр; діяльність електронної служби інформації ЄС з НДДКР та інноваційної політики CORDIS.

Сучасна інноваційна політика ЄС базується на стратегічних засадах (Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання); розробці нормативних документів, спрямованих на підтримку інновацій та підприємництва. Рамкові програми залишаються основним інструментом реалізації інноваційної політики ЄС [3]. Важливого значення у європейській політиці надається ефективному використанню результатів інтелектуальної праці, йдеться про «загальноєвропейський тренд в інноваційній політиці – впровадження механізму передачі прав до дослідницьких інститутів і сприяння трансферу технологій» [4].

На рівні ЄС розроблена науково-дослідна інноваційна програма «Горизонт-2020», яка охоплює період 2014-2020 рр. і характеризується значним обсягом передбаченого фінансування та мету у досягненні трьох пріоритетів: генерування передових знань, досягнення індустріального лідерства та вирішення соціальних проблем, серед іншого особливої уваги приділено програмі неядерних досліджень.

Україна, на жаль, не проводить замірів рівня інноваційного розвитку за принципами Європейського інноваційного табло, але за офіційними даними рівень інноваційності української економіки знижується, а підтримка інновацій зі сторони держави залишається незначною.

Хоча уряд країни задекларував курс на формування інноваційноорієнтованої моделі економічного розвитку. Проте задекларовані цілі, на нашу думку, ще не втілилися у реально отриманих результатах. Характерною рисою залишається непропорційність інноваційного розвитку, інноваційна активність спостерігається переважно у промислово розвинених регіонах, інноваційна політика не спрямована на повноцінне вирішення актуальних проблем регіонів.

### **Список використаних джерел:**

1. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krajin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
2. Козак Ю. Г. Інноваційний розвиток держав Європейського Союзу в контексті формування їх міжнародної конкурентоспроможності / Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream.pdf>.
3. Федулова Л. І. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України / Федулова Л. І., Андрощук Г.О. // Проблеми науки. – 2014. – № 7-8. – С. 40-46.
4. Сичкаренко К. А. Мотивация ученых к коммерциализации результатов научно-исследовательских работ: распределение награды исследователя / К. А. Сичкаренко // Проблеми науки. – 2014. – № 7-8. – С. 18-26.

**Пробоїв О.А.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту*

*Тернопільського національного економічного університету*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ НЕЛЕГАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ З КРАЇН ТРЕТЬОГО СВІТУ КРАЇНАМИ ЄС**

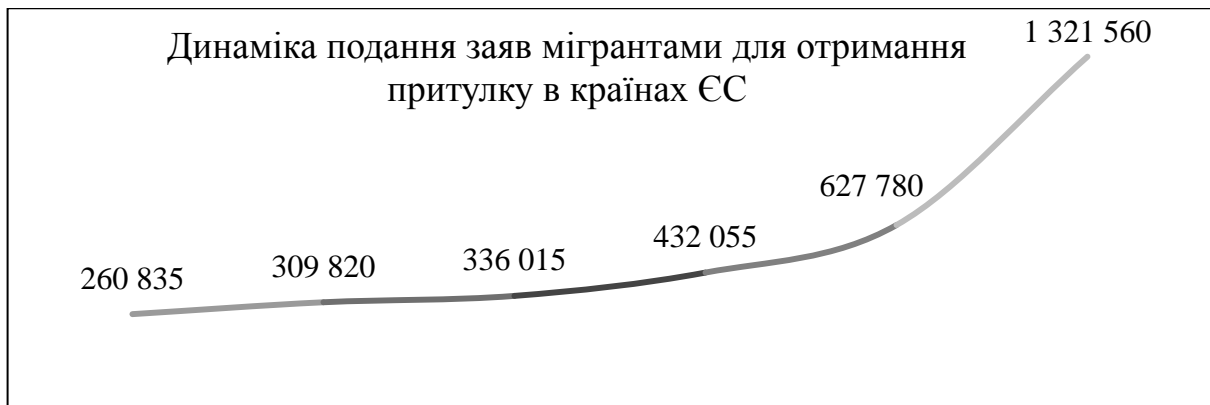
Нелегальна імміграція протягом кількох останніх десятиліть стала невід'ємною рисою розвитку європейських держав, незважаючи на прийняття законів, які забороняють незаконне перебування на території їхньої країни та зайнятість іноземців без відповідних дозволів. Адже, впродовж багатьох років Західна Європа була зацікавлена в нелегальній трудовій імміграції, яка дозволяла заповнювати незайняті ніші на їхньому ринку праці й сприяла економічному росту країн-рецепієнтів. Саме тому уряди західноєвропейських країн пасивно перешкоджали проникненню нелегальної робочої сили. Однак, ситуація в ЄС кардинально змінилась із масовим напливом осіб, що шукають притулку, із країн третього світу впродовж 2015-2016 років, що поставило під загрозу економічну стабільність і національну безпеку європейських держав. Зазначене питання є особливо актуальним й потребує більш детального вивчення.

Дослідженнями у сфері міжнародної трудової міграції займалися ряд вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема відомі праці: Е. Лібанової, О. Петрос, В. Васильєва, О. Малиновської, С. Якубовського, К. Вітман, Г. Луцишин та ін.

Метою дослідження є аналіз обсягів нелегальної міграції з країн третього світу до ЄС та висвітлення можливих напрямів вирішення проблеми європейської міграційної кризи.

Через воєнні конфлікти й відсутність будь-яких перспектив політичної й економічної стабілізації, громадяни окремих країн Південно-Східної Азії та Північної Африки впродовж 2014-2016 років спричинили лавинне наростання міграційних потоків, зумовивши справжню міграційну кризу з політичними, економічними, соціально-етнічними та іншими негараздами, поставивши під загрозу цілісність і безпеку Європейського Союзу.

Європейська міграційна криза є справжньою гуманітарною катастрофою, що викликана масовим напливом нелегальних мігрантів у Європу з охоплених війнами країн Північної Африки і Близького Сходу. Її вважають найбільшою міграційною кризою в Європі з часів Другої світової війни. Єврокомісар з питань розширення та добросусідства Йоганнес Ган стверджує, що на середину вересня 2015 року число нелегальних мігрантів є найбільшим в історії людства [1, с. 1] (рис. 1).

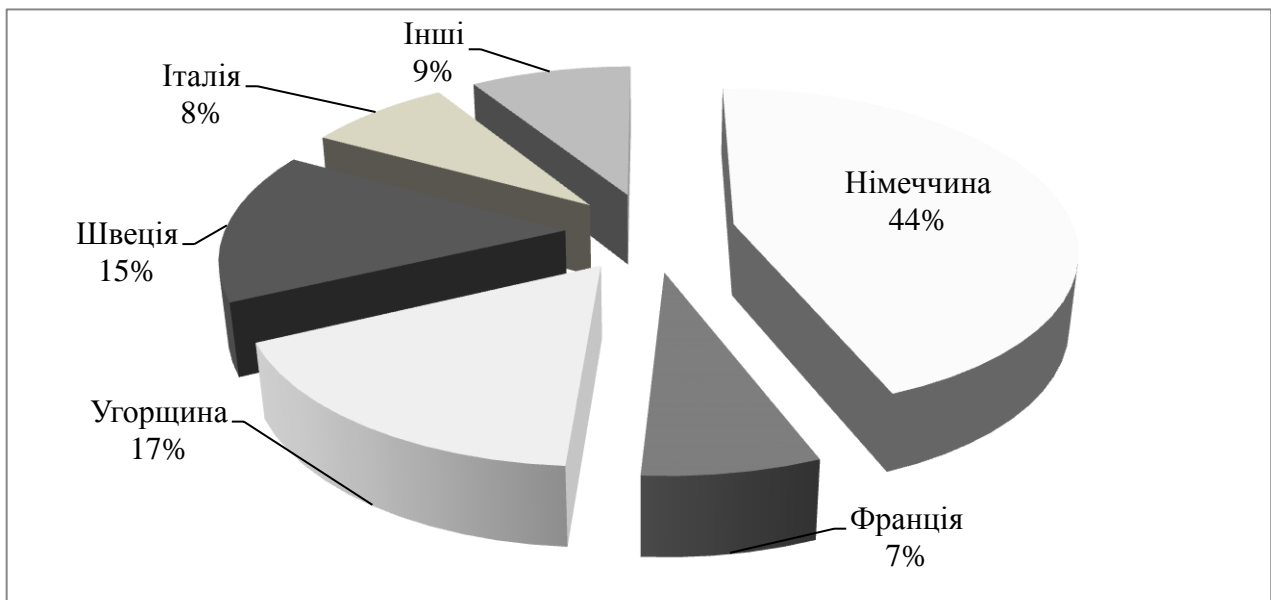


**Рис. 1. Обсяги міграційних потоків у країни-рецепієнти ЄС**

*Побудовано на основі даних джерела [2, с. 1]*

За даними Євростату, вже протягом 2016 року до ЄС прибуло 132 791 осіб, 410 осіб загинули чи пропали безвісти станом на 1 березня [2, с.1]. Більшість прохачів притулку походять з неблагополучних країн: Сирії, Афганістану, Косово та Еритреї (рис.2). Значне зростання кількості нелегальних мігрантів показали такі країни-донори: Ірак, Нігерія, Україна.

Аналізуючи дані Євростату [2], можна стверджувати, що впродовж 2015-2016 років значно зросла частка прийнятих позитивних рішень щодо надання статусу біженця нелегальним мігрантам. Лише протягом третього кварталу 2015 року було схвалено 45 380 заявок. Для порівняння, за весь період 2014 року таких рішень було прийнято в три рази менше – 13 940. Найбільше позитивних рішень приймають стосовно сирійців, еритрейців, осіб без громадянства, іракців, сомалійців та афганців.



**Рис. 2. Основні країни-рецепієнти нелегальних мігрантів в ЄС, %**

*Побудовано на основі даних джерела [2, с. 1]*

Проведений аналіз вказує, що масштаби переміщення нелегальних мігрантів в країни ЄС величезні, а оскільки конфлікти в проблемних країнах третього світу підтримуються і надалі, то кількість мігрантів невпинно зростає. Вперше за історію ЄС в країни західного регіону прибувають мігранти без відповідної освіти і професій, на які є попит, та з менталітетом, що значно відрізняється від європейського. Суттєві відмінності у релігії та культурі, життєвих цінностях та пріоритетах спричинюють безліч перешкод на шляху соціальної адаптації осіб, що шукають притулку, до нових умов життя. Прибуваючи у європейську країну, нелегальні мігранти з країн Азії та Північної Африки, з однієї сторони, вимагають фінансової й правової допомоги, а з іншого боку, – ворожо ставляться до країн ЄС, оскільки вважають, що саме завдяки втручанню США і Західної Європи у внутрішні справи призвело до руйнування їхніх країн та суттєвого зниження рівня життя населення.

Як результат, наслідками європейської міграційної кризи стали терористичні атаки, що супроводжувалися загибеллю людей. Випадки політичного і релігійного тероризму в країнах ЄС, вчинені вихідцями з країн «третього світу», перестали бути поодинокими і створюють серйозну загрозу національній безпеці об'єднаної Європи [3, с. 18].

В процесі розвитку та загострення даної ситуації, політика ЄС щодо міграції біженців змінювалась в більш агресивну сторону, так як вимагала від високорозвинених країн вживати певних заходів для врегулювання ситуації.

Згідно з Розділом II Шенгенського кодексу країни Євросоюзу мають право відновлювати прикордонний контроль на період до шести місяців. На даний момент цим правом скористались вісім країн членів, зокрема Бельгія, Данія, Норвегія, Австрія, Швеція, Угорщина, Словенія, Австрія та Німеччина [4, с. 27]. Така політика не зменшує потік мігрантів-біженців, проте полегшує управління даним потоком та розподілом біженців для легального їх притулку в різних європейських країнах.

У відповідь на вжиті заходи щодо відновлення прикордонного контролю біженці почали шукати легший спосіб оминати більшість прикордонних пунктів, які інтенсивно охороняються, і обрали середземноморські шляхи, тобто переправу до ЄС через Середземне море без елементарних засобів для цього, піддаючи смертельному ризику власні життя і життя своїх дітей. Видання Reuters, посилаючись на дані Міжнародної організації з міграції, повідомляє надто сумну статистику про те, що кількість мігрантів, які потонули в Середземному морі протягом 2016 року сягнула 4 636 загиблих. Представник даної організації повідомляє, що вони нарахували на 1000 більше загиблих мігрантів, аніж за цей самий період минулого року [5, с. 1].

Отже, на даний момент перед Євросоюзом постало надзвичайно важливе питання. З одного боку, під загрозою опинились економіки найпотужніших країн світу, з іншого – під загрозою людські життя. Для вирішення даної проблеми країнам-членам потрібно дійти до спільного висновку, розробити єдину стратегію виходу з міграційної кризи і виробити адекватну міграційну політику, яка б охоплювала комплекс політичних, соціально-економічних, правових заходів. Серед оперативних заходів, які вимагають негайного

втілення, можна виділити: надання фінансової допомоги населенню Сирії і прикордонним країнам, що можуть прийняти найбільшу кількість біженців (Лівану, Йорданії, Іраку, Турції, Єгипту); надання фінансової і технічної підтримки країнам-членам ЄС, що найсильніше підпадають під тиск нелегальних міграційних потоків (Угорщина, Німеччина, Італія); надання фінансової і технічної підтримки країнам ЄС, що приймають участь у програмі рівномірного розселення осіб, що шукають притулку, щоб зменшити тиск на найбільш «постраждали» від нелегальної міграції європейські країни.

Виходячи із вищезазначеного, слід констатувати, що ситуація, яка склалась в ЄС у міграційній сфері є новим викликом сучасності, від вирішення якого залежить доля Шенгенської зони і перспективи розвитку цілого інтеграційного угруповання.

### **Список використаних джерел:**

1. Хан Йоганнес. Беженцы побили рекорд Второй мировой [Електронний ресурс] / Й. Хан. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/2058390-jogannes-han-v-mire-bolshe-bezhentsev-chem-posle-vtoroj-mirovoj-vojny.html>.
2. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>.
3. Вітман К.М. Міграційна криза як виклик етнополітичній безпеці Євросоюзу / К.М. Вітман // Міграційна політика ЄС: стан, виклики та перспективи: наук.- прак. симпозиум, присвяч. 15-річчю міжнар. дня мігранта та 25-річчю міжнар. конвенції про захист прав усіх трудящих-мігрантів та їх сімей (м. Одеса, 18 груд. 2015 р.) [Електронний ресурс] // Націон. ун-т «Одеська юридична академія». – Одеса: Фенікс, 2015. – 105 с. – Режим доступу: <http://iele.bazick.com/projectdevelopment/odessa-tempus-center; eurolaw.org.ua>.
4. Пробоїв О.А. Міграційна криза в країнах ЄС [Текст] / О.А. Пробоїв // *Strategiczne pytania światowej nauki-2017: materiały XIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Przemysł, 07-15 lutego 2017 roku)*. – Przemysł: Nauka i studia, Volume 1: Ekonomiczne nauki. – 113 p. – С. 24-28.
5. Nebehay Stephanie. November deadly for migrants crossing Mediterranean [Електронний ресурс] / Й. Хан. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/us-europe-migrants-iom-idUSKBN13D19V>.

**Резнікова Т.О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки*

*та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності*

*Харківський національний економічний університет*

*імені Семена Кузнеця*

*м. Харків, Україна*

## **РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ НА СВІТОВИХ РИНКАХ**

Міжнародні фінансові ринки активно розвиваються, пропонуючи усі нові можливості, такі як франчайзинг. У сучасних умовах – це інструмент, що дозволяє підвищити ефективність, у тому числі і малого бізнесу, дає можливість об'єднати переваги малого та великого бізнесу, розширити бізнес до міжнародного, маючи обмежені фінансові ресурси.

Актуальність цієї теми пов'язана з тим, що процес становлення і розвитку бізнесу, особливо малого, відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів, а також відсутності дієвої системи фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності. Одним з напрямів формування ринкового середовища вітчизняних підприємств є діяльність на умовах франчайзингу. Франчайзинг дає можливість появи нових підходів, які націлені на реалізацію інноваційних технологій, тим самим підвищує конкурентоспроможність товарів на міжнародному ринку. сприяє мотивації більш висококваліфікованої і продуктивної праці.

Теоретико-методичною основою роботи є праці, присвячені такій формі ділового співробітництва як франчайзинг, таких зарубіжних вчених, як Ж. Дельта, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Мендельсон, С. Шейн, та вітчизняних науковців, як Герчикова І.Н., Довгань В.В., Новицький В.Є., Рошкован М., Цірат Г.В. Легенда Е.О., Цимбал Л.Л., Андрощук Г.О., Суховатий О.В., Городова О.А.

Метою роботи є розвиток міжнародного франчайзингу в світі та Україні.

Об'єкт дослідження – франчайзингова діяльність світових та українських підприємств. Предмет дослідження – науково-методичне забезпечення розвитку франчайзингу.

Розвиток міжнародного франчайзингу призвів до виникнення різних форм ведення бізнесу. Для науковці виділяють [2; 5; 6; 7] три основних види франчайзингу – товарний франчайзинг, виробничий і діловий. Кожен вид має свої особливості. Основні види франчайзингу наведені в таблиці 1

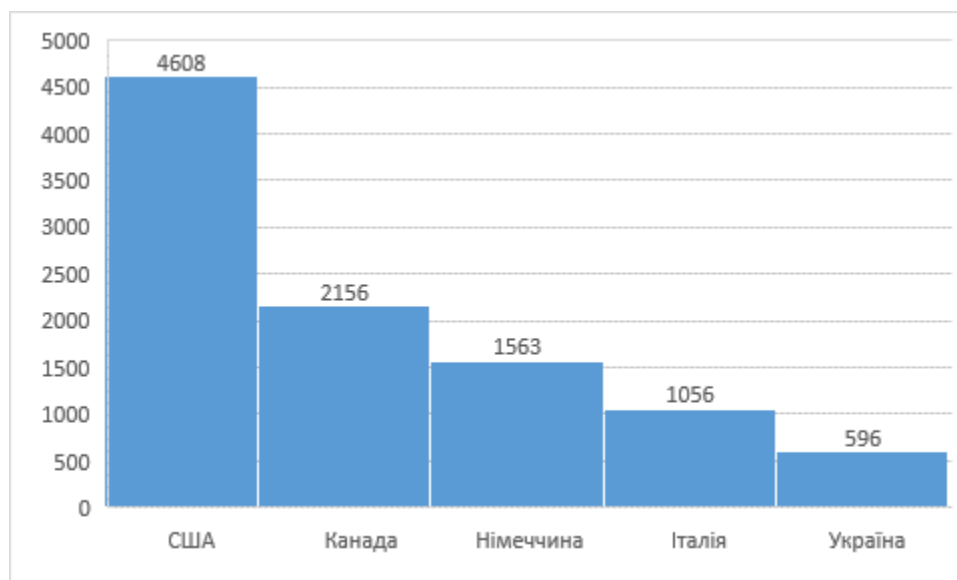
Існує багато варіантів франчайзингу, три з них найбільш часто використовуються: це регіональний франчайзинг; суб-франчайзинг; франчайзинг з умовою розвитку територій. У кожному з цих випадків франчайзі одержує всі переваги, які зазвичай пов'язані з франчайзингом: використання торгової марки і логотипу франчайзера, системи його бізнесу, первісне навчання, вибір місця, підтримка і т.д. Основні відмінності їх один від

одного полягають у наступних характеристиках: тривалість відносин франчайзера і франчайзі, до кого франчайзі може звертатися за підтримкою, кому він платить встановлені внески Лідерами у сфері франчайзингового бізнесу в 2015 р. є країни [7; 8] (рис. 1).

Таблиця 1

**Види франчайзингу**

Види франчайзингу	Особливості франчайзингу
товарний	право на продаж товарів з її торговою маркою;
	допомога в організуванні системи збуту продукції
	післяпродажного обслуговування;
	використовується для реалізації автомобілів, побутової електроніки, нафтопродуктів, косметики, одягу, взуття тощо
виробничий	Продають концентрати та інші продукти,
	Необхідні для виробництва;
	Представлений у виробництві безалкогольних напоїв.
Діловий	надається ліцензія приватним особам чи іншим компаніям на право відкриття магазинів для продажу покупцям набору продуктів і послуг під ім'ям франчайзера
	Забезпечення франчайзер адодатковими можливостями швидкого розвитку з найменшими витратами.

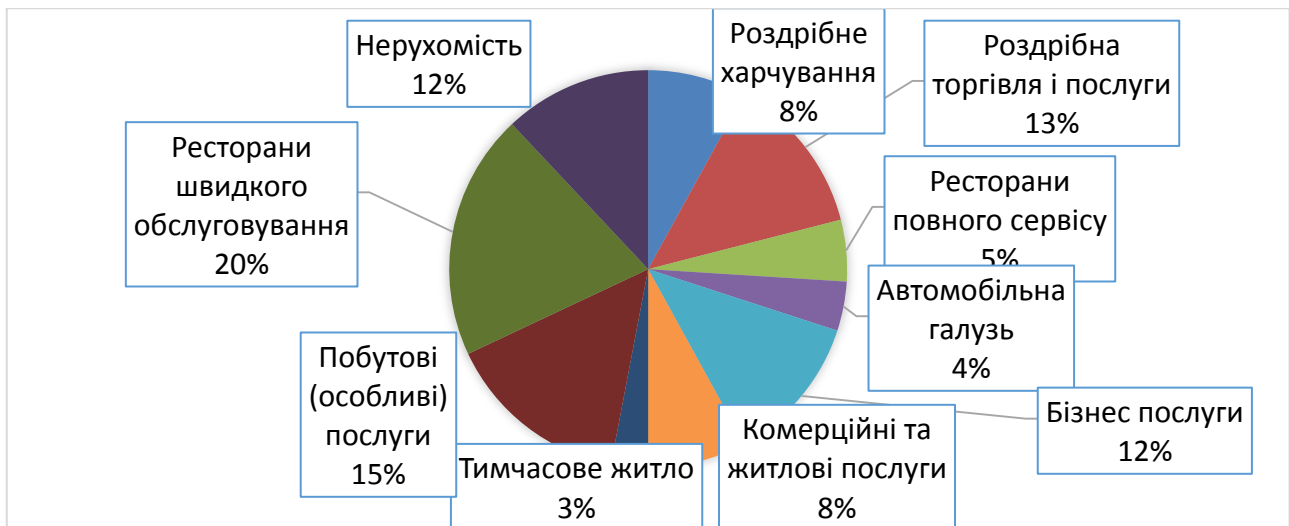


**Рис. 1. Результати аналізу франчайзингових мереж у різних країнах світу**

Як слід з рисунку, лідирує США, Канада, Німеччина, Італія.

Розподіл франчайзингового ринку США на початок 2016 р., за даними американської компанії IHS Economics [4; 8], подано на рис. 2





**Рис. 2. Структура ринку франчайзингу США за галузями економіки**

Активний розвиток франчайзингових організацій призвів до перенасичення ними ринку США, тому франчайзери активно виходять на зарубіжні ринки та шукають нетрадиційні місця розташування на внутрішньому ринку (аеропорти, студентські містечка, лікарні, казино, парки розваг, офіційні установи, стадіони та навіть пароплави). Факти підтверджують те, що франчайзинг дозволяє рухати бізнес вперед, шукати нові сфери для бізнесу.

В Україні 2001 р. розпочала свою діяльність Асоціація роботодавців у галузі франчайзингу. Однак в Україні для законодавчого регулювання комерційних справ, відомих у міжнародній практиці як «франчайзинг» і «франшиза», використовується термінологія «комерційна концесія». Поки що Україна відірвана від міжнародного ринку франчайзингу, зарубіжні франшизодавчі неохоче вступають в ділові стосунки з нашими підприємствами. Причини цього криються в наявності деяких непривабливих рис українського ринку: неналежний розвиток конкуренції, слабка подекуди правова дисципліна, незадовільний фінансовий стан підприємств.

Франчайзинг дедалі ширше використовується різними фірмами, наприклад «ТНК-Україна», «Лукойл-Україна», «АТЛ», «SPAR», «1С» і «МакСмак» та інші. Кількість франчайзерів в Україні щорічно збільшується (рис. 3).



**Рис. 3. Аналіз зміни кількості франчайзерів в Україні 2002-2015 роки**

Аналізуючи наш ринок, можна відмітити стрімкий ріст кількості франчайзерів у 2001–2008 рр., падіння у 2009 році, та знову зріст, зниження в 2013–2014 р. Виявлені найбільш значимі проблеми міжнародного франчайзингу, які потребують вирішення: необізнаність українських підприємців з основними принципами, які потребують вирішення: необізнаність українських підприємців з основними принципами ведення бізнесу на умовах франчайзингу; недосконалість нормативно-правової бази; відсутність детальної інформації про франчайзинг; відсутність практики апробації бізнесу; недовіра іноземних франчайзі до української моделі франчайзингу; великі валютні ризики для вітчизняних франчайзі при купівлі зарубіжної франшизи.

### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Короп О. Франчайзинг: облік операцій між резидентами [Електронний ресурс] / О. Короп // Дебет-Кредит. – № 27. – 2008. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid03680.html>
3. Сайт Асоціації франчайзингу (України). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/>
4. Стан ринку франчайзингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.franchising.org.ua/page/sostojanie\\_rynka](http://www.franchising.org.ua/page/sostojanie_rynka)
5. Сухорська-Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні / У.Р. Сухорська-Кравець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-Хмельницький. – 2005. – № 2, Т. 1 – С. 236-239.
6. Франчайзинг в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/17000308/ekonomika/franchayzing\\_ukrayini](http://pidruchniki.com/17000308/ekonomika/franchayzing_ukrayini)
7. Франчайзинг в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://top-franchising.com.ua/docs/>
8. Франчайзинг. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://studopedia.com.ua/1\\_11053\\_franchayzing.html](http://studopedia.com.ua/1_11053_franchayzing.html)

**Шарко М.В.**

*доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой экономики и предпринимательства*

**Алексеев А.В.**

*аспирант*

**Енокян А.Г.**

*магистр*

*Херсонский национальный технический университет  
г. Херсон, Украина*

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И БАРЬЕРЫ ПРИ ВЫХОДЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК**

В последнее время все большее внимание предприятия уделяют поиску новых рынков сбыта и новых партнеров для развития своей деятельности за пределами Украины. При этом формируются новые условия бизнеса, которые требуют превентивных шагов от менеджмента. Правильный выбор стратегии развития производства с учетом институциональной среды государственного регулирования ведения бизнеса внешнеэкономической деятельности позволяет определить пути и способы выхода предприятия на внешний рынок.

Активизация внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий становится важной предпосылкой развития национальной экономики. Однако, большинство предприятий сталкиваются с существенными проблемами в процессе выхода на внешний рынок, что обусловлено специфическими рисками и значительно усложняет интеграционные процессы для отечественных предприятий.

Анализ публикаций по обозначенной проблеме показывает, что активизация внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий представляет интерес не только с точки зрения улучшения их производственной деятельности, но и с точки зрения вклада в национальную экономику с целью выравнивания платежного баланса, стимулирования внутреннего спроса, стабилизации валютного курса [1-4].

Вместе с тем, рассмотрение новых условий ведения бизнеса предусматривает учет влияния кроме позитивных также и негативных факторов, связанных с неустойчивостью институциональной среды при дестабилизации экономических процессов и возможными рисками при работе с иностранными партнерами. Поэтому вопросы, связанные с систематизацией рисков, причинами их возникновения и их последствиями актуальны и своевременны.

Объективной тенденцией развития украинской экономики на современном этапе ее развития является ее дальнейшая интеграция в мировое экономическое пространство. В этих условиях необходимо обеспечить организационную прозрачность и экономическую целесообразность вхождения предприятий на рынок внешней экономической деятельности для тех товаропроизводителей, которые стремятся достигнуть международной конкурентоспособности.

Основные выгоды от входа на внешние рынки для предприятий, которые занимаются внешней экономической деятельностью заключаются в том что появляются новые потенциальные возможности в формировании дохода и захвате определенной ниши рынка, дополнительные поступления, связанные с объемом маржи и валютной выручкой. Кроме этого появляется низкий уровень конкуренции по сравнению с внутренним рынком и обеспечивается защищенность инвестиций.

Для многих предприятий внутренний рынок является довольно ограниченным. В условиях обострения кризисных явлений и перенасыщения внутреннего рынка преимущество отдается внешним рынкам. Поэтому довольно значительное количество предприятий пытаются войти в него и занять свободные ниши в других странах. Иностранные рынки могут быть значительно более привлекательными по объемам потенциальных доходов, хотя по уровню рентабельности они могут и не быть такими привлекательными. Однако при достаточной загрузке производственных мощностей возрастает объем маржинальной прибыли и снижается полная себестоимость единицы продукции за счёт постоянных затрат.

В условиях дефицита валютного баланса в экономике страны получение валютной выручки и фиксация определенного объема прибыли в валюте с учетом нестабильности отечественной финансовой системы является отдельным позитивным аргументом в пользу деятельности предприятий на внешних рынках. Другим весомым аргументом присутствия предприятия на внешнем рынке является более низкий уровень конкуренции по сравнению с внутренним рынком. Некоторые сегменты внешних рынков не так привлекательным для предприятий-резидентов, вследствие определенных ограничений разного происхождения. Поэтому конкуренция в таких сегментах довольно низкая, что делает их привлекательными для нерезидентов.

Еще одним аргументом выхода предприятий на внешний рынок является перенасыщенность внутреннего рынка в условиях наличия внешних рынков с высокой емкостью, но с не высокой наполняемостью.

И, наконец, отдельным аргументом в пользу работы на внешних рынках является защищенность инвестиций. Законодательное поле большинства развитых стран является достаточно стабильным, т.к. предусматривает четкое соблюдение норм регулирующих, предпринимательскую деятельность и обеспечивающих защищенность иностранных инвестиций.

Проведенный анализ рынка внешней экономической деятельности свидетельствует о тенденциях сокращения объемов экспорта и импорта отечественных предприятий. Это является следствием негативных процессов в отечественной экономике. Активизация внешнеэкономической деятельности отечественных хозяйствующих субъектов представляет интерес не только как средство улучшения результатов их деятельности, но и для национальной экономики как средства выравнивания платежного баланса, стимулирования внутреннего спроса, стабилизации валютного курса.

Барьеры вхождения на рынок могут носить экономический административный инфраструктурные, социокультурный, санитарно-

эпидемиологический и криминальный характер. Жесткость таких барьеров негативно влияют на доступность рынков.

Факторы макроуровня формируют среду функционирования контрагента и характеризуют рынок в целом. Факторы микроуровня относятся к его сфере деятельности и характеризуют предприятия в целом. Факторы макроуровня одинаковы для всех факторы микроуровня могут варьироваться.

Форма выхода на рынок и стратегии поведения на нем предусматривают принципиальную доступность рынка, связанную с географическими ограничениями, административными барьерами, военными действиями, безопасностью участия предприятия и доходностью, связанную с показаниями целевой прибыли и показаниями транзакционных затрат.

Выбор варианта целесообразности выхода предприятия на рынок определяется использованием комбинаций этих показателей в каждой конкретной ситуации производственной деятельности и разработкой превентивных действий. Так низкая безопасность рынка может быть обеспечена резервированием активов, разработкой сценариев снижения риска, использованием институциональных механизмов защиты интересов предприятий. Даже в случае низкой доходности и безопасности рынка предлагается периодически проводить мониторинг такого рынка и начать в нем участвовать, когда доходность рынка возрастает.

#### **Список использованных источников:**

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 16.04.1991 р., № 185/94-ВР. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12/ed20120419>
2. Шарко М.В. Интеллектуализация управления и инновационная политика как целевые ориентиры международных отношений / М.В. Шарко, Л.А. Корчевская, Н.В. Гусарина, Н.В. Петрушенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 1. – С. 125-132.
3. Шарко М.В. Коммерциализация интеллектуальной собственности при трансфере технологий в реальный сектор экономики [Текст] / М.В. Шарко // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 168-173.
4. Шарко М.В. Формирование политики наращивания интеллектуального потенциала [Текст] / М.В. Шарко, Ю.В. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156) – С. 30-40.

## СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

**Альрашді А.**

*аспірант кафедри фінансів*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Абу-Дабі, ОАЕ*

### **ГОЛОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Концепція економічного зростання була значно розвинена в останні роки, особливо в останні двадцять років, в яких було залучено багатьох дослідників, щоб провести різні дослідження про це. Однак інтерпретація того, що є економічним розвитком і його факторами є досить важкою, тому що не існує єдиної теорії, що пояснює цю концепцію [3].

Після аналізу багатьох теорій і проведення досліджень, можна визначити деякі з найбільш важливих факторів, які можуть вплинути на економічні показники країни, насамперед, інвестиції. Теорія ендогенного зростання і неокласична теорія вказують на вплив інвестицій на економічні показники, і вони виявили, що інвестиції мають тимчасовий ефект відповідно до неокласичної теорії, в той час як вони мають постійний ефект відповідно до ендогенної теорії, і через важливість інвестицій у стимулюванні і зміцненні економіки. Сучасні науковці проводять більшість своїх досліджень в сфері виміру співвідношення між інвестиціями та рівнем економічної ефективності [8].

Іншим фактором формування показників економічного зростання є людські ресурси і людський капітал, в яких вчені вбачають двигун економічного зростання. В дослідженнях вказувалося, що робоча сила, яка має високий ступінь освіти, кваліфікацію і мають спеціальні навички і досвід, сприятиме підвищенню продуктивності і, таким чином, поліпшить і збільшить темпи економічного зростання. Тому країни, які розвивають освіту матимуть більш розвинену економіку [7].

Крім того, деякі автори, такі як Х. Уклу розглядаються інновації в якості первинного ключа для прогресу, і як це сприяє створенню нових ідей та реалізації нових технологій, які допоможуть у створенні унікальних продуктів і послуг, оскільки це залежить від ролі досліджень і розвитку [11]. Є багато країн, які виділяють великий бюджет для цих досліджень через їх важливість у поліпшенні економічних показників національних економік.

Крім того, інші дослідники, такі як Р. Барро та Е. Сала-і-Мартін орієнтуються на економічну політику в якості важливого фактора, який впливає на економічне зростання [4]. Нав'язування високих податків і наявність економічних перешкод, таких як адміністративні бар'єри в торгівлі, можуть вплинути негативно на національні темпи економічного зростання, в той час як зменшення суми податку, повернення інвестицій, зняття економічних обмежень і полегшення роботи

бізнесу може допомогти в поліпшенні економічного становища, тим самим збільшуючи швидкість приросту і поліпшити економічні показники.

До цього слід додати, рівень економічної свободи для торгівлі, який відіграє важливу роль у впливі на економічне зростання. Торгівля між країнами допомагає в передачі кваліфікованої робочої сили, нових технологій, зменшує вартість економічних ресурсів, які підвищують продуктивність і конкурентоспроможність цих країн, а також відкритість торгівлі може вплинути на зростання валового внутрішнього продукту [6]. Таким чином, вони стверджують, що існує сильний позитивний зв'язок між відкритістю торгівлі та економічним зростанням і продуктивністю.

### **Список використаних джерел:**

1. Aghion P. and Howitt P. (1992), «A Model of Growth through Creative Destruction», *Econometrica* 60(2), 323-51.
2. Al-Iriani, M. (2007). Foreign direct investment and economic growth in the GCC countries: A causality investigation using heterogeneous panel analysis. *Applications* 6: 237-259.
3. Artelaris P., Arvanitidis P. and Petrakos G. (2007), 'Theoretical and methodological study on dynamic growth regions and factors explaining their growth performance', Paper presented in the 2nd Workshop of DYNREG in Athens, 9-10 March.
4. Barro R. and Sala-i-Martin X. (1995), «Economic Growth», New York, McGraw-Hill.
5. De Jager, J. (2004). Exogenous and Endogenous Growth, University of Pretoria ETD.
6. Dollar D. and Kraay A. (2000), «Trade, Growth and Poverty,» The World Bank Development Research Group, Washington, (mimeo).
7. Hanushek E. and Kimko D. (2000), «Shooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations», *American Economic Review*, 90, 1184-1200.
8. Podrecca E. and Carmeci G. (2001), «Fixed Investment and Economic Growth: New results on Causality.» *Applied Economics* 33, 177-182.
9. Romer P. (1990), «Endogenous Technological Change.» *Journal of Political Economy* 98(5), pp. 71-102.
10. Solow R. (1956), «A Contribution to the Theory of Economic Growth.» *Quarterly Journal of Economics* 70, 65-94.
11. Ulku H.(2004), «R&D Innovation and Economic Growth: An Empirical Analysis», IMF Working Paper 185.

**Бойко З.Я.**

*магістр факультету економіки та підприємництва*

*Університет економіки та права «КРОК»*

*м. Київ, Україна*

### **ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ, ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ**

У макроекономіці є багато визначень формулювання терміну фіскальної політики:

– фіскальна політика є формування державного бюджету системою оподаткування нафтопереробки і маніпулювання засобами державного

бюджету досягнення поставленої мети (зростання виробництва, зайнятості, зниження темпів інфляції) [5, с. 285].

– фіскальна політику держави є систему регулювання економіки у вигляді державних витрат й підвищення податків, тобто. вона зводиться до маніпулюванню податками, і державними видатками [3, с. 154].

– фіскальна політика – це сукупність фінансових заходів держави за регулювання урядових прибутків і витрат [1, с. 166].

– фіскальна політика – ці заходи уряду щодо зміни державних витрат, оподаткування нафтопереробки і стану державного бюджету, створені задля забезпечення повної зайнятості, рівноваги платіжного балансу і за економічного зростання під час виробництва неінфляційного ВВП [4, с. 271].

Фіскальна політика – це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво неінфляційного ВВП шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому [2].

Фіскальна політика – це система регулювання економіки за допомогою змін державних витрат і податків. Податки і державні видатки є основними інструментами фіскальної політики. Фіскальна політика може як благотворно, так і досить болісно впливати на стабільність національної економіки.

Усі кілька перелічених вище визначень, попри певні розбіжності у формулюваннях, відбивають сутність фіскальної політики.

Інструментарій фіскальної політики включає: маніпуляцію різними видами податків та податкових ставок, крім того, трансфертні платежі та інші види державних витрат. Найважливішим комплексним інструментом і показником ефективності фіскальної політики є державний бюджет, який об'єднує податки і витрати в єдиний механізм.

Застосування інструментів фіскальної політики в Україні повинно враховувати реальний стан національної економіки, оскільки, в протилежному випадку наслідки змін у фіскальній політиці будуть не прогнозовані не тільки у довгостроковому, але і у короткостроковому періоді.

Кількісні значення критеріїв ефективності фіскальної політики мають узгоджуватися з індикаторами національної економічної безпеки. Тому, фіскальну політику країни можна вважати безпечною, якщо не відбувається зростання частки державного боргу у ВВП, оскільки необмежене зростання цього показника свідчить, що через певний проміжок часу країна буде змушена всі свої доходи спрямовувати на погашення державного боргу.

Аналізуючи фіскальну політику України протягом останніх років, можна стверджувати, що вона була спрямована на стабілізацію соціально-економічних процесів, безумовне забезпечення виконання планових показників наповнення бюджетів держави, удосконалення адміністрування платежів та митних процедур, виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, запобігання та виявлення кримінальних та інших правопорушень у сфері оподаткування, митній та бюджетній сферах, впровадження нових та забезпечення функціонування діючих електронних сервісів для суб'єктів господарювання тощо.



В той же час у державі спостерігається загострення основного фіскального протиріччя між необхідністю і можливістю забезпечення достатніх податкових надходжень, обумовленого впливом різних чинників об'єктивно-суб'єктивного характеру, зокрема через посилення кризової соціально-економічної та військово-політичної ситуації в Україні і як наслідок – зростання бюджетного дефіциту.

Здійснені комплексні дослідження свідчать про те, що, не можна однозначно стверджувати про ефективне застосування Урядом інструментів фіскальної політики та її позитивний вплив як на соціально- економічний розвиток держави, так і формування доходів бюджетів.

Ефективність фіскальної політики багато в чому залежить від швидкості реакції уряду на зміни в економіці. У даному зв'язку існує декілька перешкод, які знижують ступінь ефективності вживаної фіскальної політики.

По-перше, це так званий «розрив сприйняття», під яким мається на увазі проміжок часу між початком спаду або інфляції і тим моментом, коли відбувається усвідомлення цих тенденцій.

По-друге, існує так званий «адміністративний розрив». Колеса демократичного управління крутяться досить повільно. Звичайно значний проміжок часу відокремлює момент, коли приходить розуміння необхідності фіскальних заходів, від того моменту, коли ці заходи насправді вживаються.

По-третє, існує розрив між тим моментом, коли уряд ухвалює рішення про фіскальні заходи, і часом, коли ці заходи почнуть надавати дію на виробництво, зайнятість і рівень цін.

Фіскальна політика формується на політичній арені, і це багато в чому утрудняє їх застосування для стабілізації економіки.

Як відомо, економічна стабільність – це не єдина мета державної політики у області витрат і оподаткування. Уряд займається і такими питаннями як забезпечення населення суспільними товарами і послугами, а також перерозподілом доходів. Іноді потрібно нехтувати економічною стабільністю ради досягнення вагомішої мети, таких як, наприклад, перемога у війні.

У політичних інтересах бюджетний дефіцит деколи підноситься як щось вельми привабливе, а бюджетний надлишок, навпаки, сприймається досить хворобливо. Це означає, що в суспільстві в якийсь момент може виникнути політична схильність до дефіциту, тобто у фіскальній політиці може запанувати пристрасть до стимулюючих фіскальних заходів. Зниження податків дуже популярно в політичному плані, так само як і нарощування державних витрат, особливо якщо виборчі округи конкретних політиків одержують від цього вигреш. Підвищення ж податків звичайно викликає незадоволеність виборців, та і згортання державних витрат досить ризикований захід для політиків.

Навіть при тих обставинах, що в реальній економіці існують деякі моменти, що знижують ефективність фіскальної політики, її застосування дозволяє в тій чи іншій мірі згладити коливання економічних циклів. Позитивний ефект від застосування фіскальної політики може бути досягнутий тільки якщо біля штурвала знаходяться професійні фахівці – аси своєї справи.

Один з головних чинників, стримуючих зростання виробничої активності в Україні, – нераціональна фіскальна політика, що проводилася державою впродовж практично всіх 90-х років. Вважається, що той податковий тягар, який встановила держава, був явно надмірним і не дозволяв виробничим структурам вести нормальну економічну діяльність. Такий фіскальний натиск спричинив за собою цілий ряд негативних явищ.

По-перше, виявилася скутою підприємницька активність.

По-друге, багато галузей, найбільш важливих і пріоритетних із загальнодержавних позицій, автоматично відсіклися від прибуткових сфер діяльності і почали поступово стагнувати, в результаті відбулася своєрідна структурна деградація української економіки.

По-третє, нестерпимий податковий прес, стимулюючи ухилення від податків і розвиток тіньового сектора економіки, загострив бюджетні проблеми країни.

В умовах, що склалися, актуалізуються завдання оцінки ефективності діючої системи фіскального регулювання і відшукування шляхів її оптимізації. Рішення їх припускає безліч різних підходів, серед яких, зокрема, можна відзначити якісний метод рішення проблеми. Він полягає у впорядкуванні і вдосконаленні всього податкового законодавства. Необхідно перш за все відмовитися від практики нарахування податків на витрати і перейти до схеми, що передбачає сплату податків у міру надходження засобів на рахунок підприємства. Вже цих двох моментів в діючій системі фіскального регулювання достатньо, щоб зруйнувати цілком нормальну економічну структуру.

### **Список використаних джерел**

1. Борисов Е.Ф. – Економічна теорія: Підручник. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 384 с.
2. Круш П.В. – Гроші та кредит: навч. посібник / П.В. Круш, В. Б. Алексєєв. – Київ : Центр учб. л-ри, 2010. – 216 с.
3. Кураков Л.П., Берулава М.Н. – Основи економіки: Навчальний посібник. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 416 с.
4. Курс економічної теорії: Загальні основи економічної теорії. Мікроекономіка. Макроекономіка. Основи національної економіки: Навчальне посібник / Под ред. д.е.н., проф. А.В. Сидоровича; МДУ ім. М.В. Ломоносова. – 2-ге вид., перераб. і доп. – М.: Видавництво «Річ навіть і Сервіс», 2001. – 832 с.
5. Макроекономіка. Теорія і російська практика: підручник. – 2-ге вид., перераб. і доп. / под ред. О.Г. Грязновой і М.М. Думной. – М.: КНОРУС, 2007. – 688 с.

**Бойко З.Я.**

*магістр факультету економіки та підприємництва*

*Університет економіки та права «КРОК»*

*м. Київ, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах фіскальній політиці відводиться важливе місце в економічній політиці, оскільки вона володіє дієвими інструментами і виконує важливі для держави і населення функції. На сьогоднішній день фіскальна політика в Україні переходить у якісно новий вимір розвитку, що певним чином викликає труднощі у її реалізації. У першу чергу такі труднощі пов'язані з необхідністю гармонізації вітчизняного податкового законодавства із законодавством ЄС, виконання вимог МВФ, відновлення підприємницької та інвестиційної активності, недопущення погіршення рівня життя населення тощо, тобто назріла необхідність гармонізації фіскальних інтересів різних економічних суб'єктів, які мають різні цільові характеристики розвитку.

Вагомий внесок у розроблення пропозицій щодо формування фіскальної політики зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Луніна, В. Баліцька, О. Короткевич, Н. Фролова, Т. Вовк, О. Водянніков, І. Коноваленко, С. Буряк, В. Філонич, які у своїх наукових працях досліджували проблеми поповнення державного бюджету і методи щодо мінімізації впливу фінансової кризи на податкове реформування в Україні.

Фіскальна політика – це урядовий вплив на економіку через оподаткування, формування обсягу і структури державних витрат з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання і обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [1, с. 596].

Однією із складових фіскальної політики держави є податкова політика. Вдосконалення податкової системи набуває особливо важливого значення і є важливим аспектом суспільно-економічних перетворень в Україні. Удосконалення системи оподаткування повинно здійснюватися, виходячи зі стратегічних цілей нашої держави – побудови конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки й інтеграції у європейське співтовариство [2].

Одна з головних проблем, яка склалася на сьогоднішній день в суспільстві – це спротив будь-яким податковим реформам, які передбачають підвищення податкового навантаження. Забезпечення високих соціальних стандартів вимагає значних витрат бюджету, які на разі не можливо покрити за рахунок податкових надходжень. Підвищення рівня оподаткування не призведе до очікуваного наповнення бюджету, а навпаки буде причиною згортання підприємницької та інвестиційної активності.

Друга проблема – поширення практики виплати заробітної плати «в конвертах», що, у свою чергу, спричиняє недоотримання коштів Пенсійним фондом та Фондами соціального страхування. Така ситуація спровокована високим рівнем податкового навантаження на фонд заробітної плати, яке у

сукупності формують внески до зазначених фондів. Ця проблема може поглибитися у зв'язку з реалізацією планів уряду щодо підвищення пенсійного віку населення.

Третя проблема реалізації фіскальної політики пов'язана з відсутністю фіскальних стимулів здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності. Незважаючи на те, що податкова система України формувалася за зразком європейських, багато чого з їхнього досвіду не працює в Україні. Це пов'язано не тільки з особливостями становлення податкової системи, але і низькою віддачею з боку держави.

Таким чином, основними завданнями удосконалення податкової системи повинні стати такі:

- вдосконалення нормативно-законодавчої бази у сфері оподаткування, зокрема прийняття поправок до Податкового кодексу. Це пояснюється тим, що нестабільність податкового законодавства суттєво ускладнює процедуру планування та прогнозування майбутньої діяльності, навіть на нетривалі періоди та погіршує адаптивні функції економічних агентів і збільшує ризики розвитку;

- підвищення ефективності системи адміністрування податків. Як стверджує В. С. Філонич, за обтяжливостю для бізнесу податкова система України займає останні місця у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності;

- детінізація економіки. Підприємства, які ухиляються від оподаткування, посилюють власні конкурентні позиції не за рахунок удосконалення управлінських й виробничих процесів, а внаслідок лобіювання особливих відносин із владою. Створюються штучні передумови для продовження діяльності неефективних підприємств або виробництва непридатних товарів і послуг;

- науково обґрунтована система надання податкових пільг. Галузеві пільги найменш ефективні, оскільки їх результативність залежить від правильного визначення пріоритетних галузей. Більш обґрунтованим є надання податкових пільг молодим галузям, які мають реальні можливості стати конкурентоспроможними і потребують державної підтримки та захисту від конкуренції з боку розвинених країн.

Таким чином, податкова система України потребує подальшого удосконалення. Зараз в Україні розпочався новий етап реформування податкової системи, що потребує теоретичного переосмислення проблем оподаткування. До 2018 року податкову політику буде реформовано на підставі Стратегії реформування податкової системи України.

Також реалізація ефективної фіскальної політики ускладнюється через складність її узгодження з монетарною політикою, яка спрямовується переважно на стримування темпів інфляції та підтримання курсу гривні.

Необхідні також постійні наукові дослідження у сфері фіскальної політики, оскільки тільки податкова і бюджетна політики, що проводяться відповідно до соціально-економічних умов, що склалися в Україні, приведуть до позитивних результатів: дозволять досягнути стійкого економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки. Але на найближчу

перспективу фіскальна політика в Україні має носити стабілізаційний характер, а будь-які радикальні зміни доцільно вносити після стабілізації економічної ситуації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик К. С. Макроекономіка: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 703 с.
2. Львович С., Опарін В., Федосов В. // Реформування фінансової моделі як основа макроекономічної стабілізації в Україні // Економіка України. – С. 22-26
3. Мельник В. М., Мельничук Г. С. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 44–52.
4. Опарін В. М. Фінансовий потенціал України : методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування / В. М. Опарін, С. С. Шумська; за заг. ред. А. І. Даниленка // Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – Том 1. – Київ : Фенікс, 2008. – С. 77–98.

**Буряченко А.Є.**

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів*

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

Реальне виконання завдань та функцій місцевими органами влади, створення необхідних умов для поступального соціально-економічного зростання потребують забезпечення дієвими та ефективними заходами, у даному разі – бюджетними програмами. А це, у свою чергу, висуває вимоги пошуку нових високоефективних способів, методів і механізмів складання, виконання, моніторингу та оцінки ефективності бюджетних програм.

На сьогодні в Україні здійснюється реформа зі стабілізації державного бюджету, що передбачає, серед іншого, запровадження середньострокового бюджетного планування, яке ґрунтується на формуванні фінансової та економічної стратегії розвитку країни, регіонів країни та узгодженні річного та місцевих бюджетів з перспективними фінансовими планами і прогнозами. На сьогодні ця практика набула досить значного поширення у світі й стала узвичаєним стандартом управління суспільними фінансами. Завдяки цьому очікується передусім підвищення фінансової дисципліни головних розпорядників бюджетних коштів. Застосування середньострокового бюджетного планування також має забезпечити передбачуваність, прозорість і послідовність бюджетної політики, а отже, створення можливості для використання бюджету як інструменту впливу на економічний розвиток країни й розв'язання соціальних завдань.

На відміну від інших видів бюджетного планування, середньострокове має суттєві переваги: базується на чітко сформульованих цілях і пріоритетах бюджетної політики; дає оцінку відповідності поточної політики та її майбутнього впровадження фіскальній стратегії держави; надає бюджетному процесу риси безперервності й наступності; поліпшує ефективність розподілу державних ресурсів, підвищуючи прозорість і підзвітність у бюджетному процесі й забезпечуючи механізм систематичного перегляду бюджетних зобов'язань і пріоритетів витрачання бюджетних коштів; може слугувати своєрідним механізмом підвищення взаємодії між різними державними установами, заохочуючи галузеві міністерства до вищого рівня залученості у бюджетний процес.

Однак не можна нехтувати і недоліками, такими як надмірне сподівання на оцінки майбутніх показників під час формування державного бюджету та місцевих бюджетів, що може призвести до негнучкості та інертності у фіскальній політиці, занадто оптимістичне проектування багаторічного бюджету, що може бути використано як виправдання для необґрунтованих програм витрачання державних коштів. А багаторічне бюджетування може бути складним і адміністративно витратним інструментом.

За умов економічної кризи ефективне витрачання бюджетних коштів стає необхідною умовою діяльності як місцевих органів влади, так і бюджетних установ, підприємств та організацій. Брак бюджетних ресурсів змушує до пошуку напрямів найбільш раціонального й ефективного їх витрачання. Запровадження моніторингу виконання місцевих бюджетних програм є одним з таких напрямів [1]. У контексті останніх подій та курсу керівництва держави на оптимізацію кількості бюджетних програм питання ефективності їх виконання набувають особливої актуальності.

Моніторинг бюджетних програм – це постійний (бажано безперебійний) процес збирання попередніх даних про перебіг реалізації бюджетних програм, аналіз і контроль за цільовим використанням бюджетних коштів та досягненням проміжних показників, що характеризують виконання бюджетних програм [2].

Необхідність запровадження моніторингу виконання місцевих бюджетних програм в Україні посилюється такими чинниками, як низька ефективність організації діяльності розпорядників бюджетних коштів або керівників установ; слабка фінансова дисципліна, що спричиняє нецільове використання бюджетних коштів, спрямованих на виконання місцевих бюджетних програм. Цей напрямок відносно новий, але, незважаючи на досить значну кількість публікацій, залишається актуальним для дослідження.

Для проведення оцінки результативності бюджетних програм необхідно розробити методика, яка у стислому і зрозумілому форматі дасть можливість відобразити дані про фактичне фінансування програми й виконання її показників. Така методика має ґрунтуватись на основі формульного підходу та єдиних критеріїв оцінки [3].

Отже, середньострокове бюджетне планування дасть змогу учасникам бюджетного процесу узгоджувати стратегічні плани з наявними бюджетними

коштами як у рамках підготовки проекту бюджету на відповідний рік, так і на середньострокову перспективу, сприятиме формуванню довгострокової бюджетної політики, орієнтованої на досягнення суспільно значущих результатів та прогресу в бюджетному процесі України.

Підсумовуючи, маємо додати, що по вертикалі влади крім прав і обов'язків мають передаватись і фінансові ресурси в обсягах, достатніх для якісного виконання функцій органами місцевої влади, щоб вони могли ухвалювати компетентні рішення та звітувати перед мешканцями відповідної території, а також перед державою. Тому для розподілу владних повноважень між різними рівнями державного управління потрібно дотримуватися принципу доцільності, відповідно до якого виконання певної функції покладається на той рівень влади, що виконає її ліпше, ощадливіше й ефективніше.

Аналіз економічного становища України за часів незалежності доволі чітко демонструє дві фази – рецесії та економічного зростання. Під час рецесії підвищується рівень безробіття, але через зниження купівельної спроможності індекс споживчих цін майже не змінюється. І, у свою чергу, у фазі економічного зростання рівень безробіття різко зменшується, але рівень інфляції зростає. Тому головними завданнями фінансової політики під час перебування держави в кожній із цих фаз є стабілізація темпів економічного зростання, зменшення коливань економічного циклу, стимулювання розвитку пріоритетних сфер діяльності та структурних перетворень, досягнення високого рівня зайнятості й помірних темпів інфляції, створення сприятливих умов для стимулювання інвестиційної активності, розвитку підприємництва тощо.

Природно, виникає цілком закономірне запитання: на якому рівні мають виконуватися ці завдання – державному або місцевому? І тут кидається у вічі абсолютна незаінтересованість місцевих органів влади в розробленні й провадженні самостійної політики, а тільки бажання йти у «фарватері» державної фінансової політики, що в разі недосягнення поставлених цілей дасть можливість зняти із себе відповідальність і перекласти її на владу вищого рівня. Річ у тім, що під час рецесії спостерігається скорочення податкових та інших надходжень до місцевого бюджету за одночасного збільшення соціальних виплат. З погляду місцевих органів влади саме держава повинна створювати нові робочі місця та фінансово забезпечувати додаткові соціальні зобов'язання. Держава ж, у свою чергу, хоче перекласти фінансові та політичні обов'язки за здійснення цих заходів на місцевий рівень. І справді, якщо б місцеві органи влади провадили виважену самостійну фінансову політику стабілізації, це допомогло б і їм самим, і безпосередньо всій державі, сприяючи досягненню стабілізаційного ефекту в економіці.

### **Список використаних джерел:**

1. Буряченко А. Є. Моніторинг виконання місцевих бюджетних програм // Наук. вісн. Нац. ун-ту держ. податкової служби (економіка, право). – Ірпінь, 2011. – № 1 (52). – С. 105–113.
2. Бабіч Т. С. Макрофінансове бюджетування : навч. посіб. / Т. С. Бабіч, Т. В. Жибер ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Федосова. – К. : КНЕУ, 2011.

3. Лозицький В. П. Концептуальні засади запровадження середньострокового бюджетного планування в Україні / В. П. Лозицький, О. В. Гаєвська // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 37–42.

**Західна О.Р.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри державних та місцевих фінансів*

**Щур О.С.**

*студент факультету управління фінансами та бізнесу*

**Шукатка Ю.П.**

*студент факультету управління фінансами та бізнесу*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **РЕФОРМА БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ПРОВЕДЕННЯ**

Питання децентралізації, є особливо актуальним для України, так як вона покликана забезпечити перерозподіл повноважень між рівнями влади, перерозподіл фінансових ресурсів та створення самодостатніх територій.

На сьогоднішній день в Україні ключова роль в розвитку системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування належить саме реалізації політики бюджетної децентралізації, оскільки основу даної системи складають місцеві бюджети. При цьому слід зауважити, що процес становлення та імплементації положень бюджетної децентралізації в Україні проходить достатньо повільно та з певними складнощами.

Сутність бюджетної децентралізації полягає в перенесенні надходжень доходів та/або здійсненні витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду при збереженні фінансової відповідальності. Саме механізм формування доходів місцевих бюджетів при здійсненні реформи і є запорукою її успішності [1].

Провідною ідеєю децентралізації є передача органам місцевого самоврядування компетенції для розв'язання питань, пов'язаних із місцевими потребами. Місцеві інтереси набагато краще можуть бути оцінені на місцях, ніж центральною владою, яка задовольняє останні за вищу ціну, ніж при забезпеченні їх місцевою владою.

У широкому розумінні децентралізація являє собою процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.



До найбільших держав, в яких склалася децентралізована система управління, належать Росія, Індія, Бразилія, Китай. Серед промислово розвинених країн можна виокремити США, Канаду, Німеччину, Францію.

У Франції децентралізація встановлює чіткий баланс рівноваги між державною центральною владою в особі президента Франції і представниками місцевих органів влади (префект). Префект регіону керує галузевими департаментами. Функції префекта полягають у здійсненні державної політики, забезпеченні соціально-економічного розвитку певної адміністративно-територіальної одиниці і здійсненні контролю за законністю прийнятих рішень органами місцевого самоврядування. У Сполучених Штатах Америки органи муніципального управління наділені правами щодо вирішення місцевих питань без втручання штатів, а також вони можуть розробляти, вносити та приймати поправки до Хартії місцевого самоврядування. У Фінляндії уся повнота повноважень щодо розробки регіональної політики зосереджена на місцевому рівні.

Системи формування доходів місцевих бюджетів розвинених європейських країн, які ратифікували Європейську Хартію, для України можуть стати взірцем щодо довгострокових орієнтирів, здебільшого досвід цих країн повністю відповідає потребам реформування місцевих бюджетів в Україні [2].

В Україні для забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, відбуваються процеси децентралізації місцевих фінансів, починаючи з кінця 2014 року. Перед прийняттям Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік», Верховна Рада України прийняла ряд змін до Податкового і Бюджетного кодексів щодо реформи міжбюджетних відносин, які стали найбільшим кроком у напрямку бюджетної децентралізації за роки незалежності України. Цими змінами було запропоновано нові підходи до визначення взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, які покликані розширити права місцевих органів влади і надати їм значну бюджетну самостійність.

В результаті змін до Бюджетного кодексу України змінився порядок перерахування міжбюджетних трансфертів. Тепер міжбюджетні трансферти поділяються на:

- базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності території);
- субвенції;
- реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності території);
- додаткові дотації [3].

Важливою зміною в бюджетному законодавстві також стала зміна, що передбачає можливість зберігати зекономлені кошти на кінець звітного періоду на рахунках органів місцевого самоврядування і використовувати їх наступного року. Таким чином місцеві чиновники отримали мотивацію заощаджувати.

Децентралізація дала змогу суттєво розширити дохідну частину місцевих бюджетів за рахунок збільшення ставки відрахувань окремих податків, а також передачі частини податків виключно на місцевий рівень.

До реформи структура розподілу фінансів мала наступний вигляд: 25% надходило до обласних бюджетів, 75% – до бюджетів міст обласного значення, до сіл і селищ надходжень не передбачалось. Тепер до обласних бюджетів відраховується 15%, до бюджетів міст обласного значення – 60%, до держбюджету – 25% [1].

Завдяки цьому, місцеві бюджети значно зросли, а їх дохідна частина перевищила видатки. Так, за останні два роки кількість місцевих бюджетів, що потребують додаткових дотацій, зменшилася майже на 23,8%. Зниження дотаційності місцевих бюджетів – один з головних показників, який свідчить про підвищення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. До 2014 року відсоток дотаційності місцевих бюджетів становив 96,3%, а донорами у нас було 3,7% місцевих бюджетів. І з 2014 року, якщо порівнювати з 2017 роком, кількість дотаційних бюджетів знизилася на 23,8%. У свою чергу, обсяг бюджетів-донорів наразі становить 16,2%, тобто відбулося їхнє зростання на 12,5%.

Не враховуючи суми міжбюджетних трансфертів, за 2016 рік до місцевих бюджетів надійшло плюс 50,3 млрд грн., порівняно з 2015 роком. Загалом, якщо у 2015 році надходження становили 120 млрд грн, то у 2016 році – 170 млрд грн. Такий приріст надходжень до місцевих бюджетів у минулому році відбувся за рахунок збільшення надходжень від ПДФО, акцизів, орендної плати, тощо [4].

В Бюджетному кодексі було запроваджено норми, які нівелюють негативний вплив казначейства на розподіл фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Такі нововведення дали змогу розміщувати тимчасово вільні кошти спеціального фонду місцевих бюджетів в комерційних банках. З однієї сторони це вирішує проблему затримки виплат з казначейства, з іншої – позбавляє можливості місцеву владу отримувати безвідсоткові кредити на покриття тимчасових касових розривів в місцевих бюджетах.

Завдяки цьому з 2014 року кількість казначейських позик на покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів зменшилася в 58 разів, що свідчить про ефективність децентралізаційної реформи.

Тобто, завдяки бюджетній децентралізації у муніципалітетів з'явилися серйозні кошти, і вони їх абсолютно спокійно, вільно, без будь якої вказівки із центру, без блокування, використовують на потреби громади [5].

Таким чином, можемо з упевненістю стверджувати, що реформа децентралізації триває. А багато українських міст і об'єднаних територіальних громад уже реально відчули на собі переваги цієї реформи. Проте, для підвищення її ефективності, на нашу думку, розглядати перспективи розвитку системи формування доходів місцевих бюджетів в Україні за дотримання умов відповідності з потребами реформування системи місцевого самоврядування варто крізь призму формування ефективності таких систем в європейських країнах.

### **Список використаних джерел:**

1. Лазутіна Л.О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/150.pdf>

2. Макогон В. Д. Формування доходів місцевих бюджетів у зарубіжних країнах // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:W3-RURi3jRUJ:irbis-nbuu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuu/cgiirbis\\_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD%3D1%26Image\\_file\\_name%3DPDF/Npndfi\\_2008\\_1\\_8.pdf+%&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:W3-RURi3jRUJ:irbis-nbuu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuu/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF/Npndfi_2008_1_8.pdf+%&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua)
3. Русін В.М. Вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні / Збірн.тез доповідей Першої Інтернет-конф. / Управління фінансами держави, регіону, підприємства та домогосподарства: погляди науковців і практиків. – Тернопіль, 2015
4. Електронний журнал «Укрінформ» стаття на тему : «Об'єднання громад: перспективи і виклики реформи» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2177342-obednanna-gromad-perspektivi-i-vikliki-reformi-decentralizacii.html>
5. Фурдичко Л. Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20155\(115\)/sep20155\(115\)\\_039\\_FurdychkoLYe.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20155(115)/sep20155(115)_039_FurdychkoLYe.pdf)

**Конащук Н.Е.**

**аспірант кафедри фінансів**

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

## **ВАРТІСТЬ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ**

Використання розрахунку вартості життєвого циклу товару у публічних закупівлях є практикою поширеною у Європейському Союзі (далі – ЄС) та регулюється статтею 68 Директиви ЄС про державні закупівлі 2014 року [1]. Згідно якої, встановлено, правила застосування поняття вартість життєвого циклу товару та зобов'язання замовника чітко вказувати інформацію щодо методів якими буде обраховуватись життєва вартість циклу товару, що закуповується. За оновленим Законом України «Про публічні закупівлі» також є можливість застосування даного методу, наприклад при використанні декількох критеріїв оцінки тендерної пропозиції може застосовуватись приведена ціна. Приведена ціна – ціна, зазначена учасником у тендерній пропозиції та перерахована з урахуванням показників інших критеріїв оцінки за математичною формулою, визначеною замовником у тендерній документації [2]. Тобто, ціна повинна відображати вартість установки, експлуатації, запасних частин тощо.

Вартість життєвого циклу товару – за своєю суттю є більш глибоким поняттям, це являється способом розрахунку реальної вартості предмету закупівлі. Тобто, при оцінці тендерної пропозиції до уваги береться не лише мінімальна ціна по аукціону, а й майбутні витрати замовника (організації), що будуть понесені, якщо буде визначено переможцем саме цього учасника с мінімальною ціною.

Визнано, що автомобілі становлять загрозу для навколишнього середовища, спричиняючи забруднення повітря. В директиві 2009/33/ЄС про стимулювання розвитку чистих та енергоефективних дорожніх транспортних засобів міститься вимога до замовників щодо обрахунку кількості викидів в атмосферу, що провокує використання того чи іншого виду палива. Наприклад, розглянемо закупівлю автомобілів у Таблиці 1. Якщо використовувати мінмальну ціну як основний критерій при оцінці пропозиції, то замовник витратить близько 250 000 грн. під час експлуатації авто за найнижчою ціною. Також, дана закупівля збільшуватиме кількість парникових газів, що не відповідатиме пріоритетам держави у концепції «сталого розвитку».

Таблиця 1

**Вартість життєвого циклу закупівлі автомобіля**

<b>Витрати</b>	<b>Тендер 1 (Дизель)</b>	<b>Тендер 2 (Бензин)</b>	<b>Тендер 2 (Гібридний електромобіль)</b>
Сума закупівлі	700,000	600,000	900,000
Витрати на паливо за 5 років	250,000	300,000	60,000
Витрати на технічне обслуговування	200,000	200,000	60,000
Ліквідаційна вартість	-230,000	-200,000	-350,000
<b>Всього, грн.</b>	<b>920,000</b>	<b>900,000</b>	<b>670,000</b>

*Джерело: складено автором*

Важливими умовами використання даної моделі є те, що замовник обов'язково повинен вказувати, у тендерній документації, що він буде використовувати цей метод. Оцінка за цим методом життєвого циклу товару може здійснюватись як замовником самостійно (наприклад, витрати бензину), але розрахунки обов'язково повинні бути закріплені протоколами, сертифікатами тощо, так і з залученням експертної оцінки, наприклад Уповноваженого регулятора в сфері енергетики, Торгово-промислової палати.

Отже, модель вартості життєвого циклу є важливою умовою для раціонального використання бюджетних коштів, стимулювання використання інноваційних проектів, а також є рушійною силою для сталого захисту навколишнього середовища.

**Список використаних джерел:**

1. Shawna d. Ganley (2013) «Green product» procurement policy in the European Union: treatment of lifecycle carbon analysis and environmental ppm restrictions, Center for climate change, Columbia law school
2. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19>

## СЕКЦІЯ 9. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Гладких Д.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач сектору грошово-кредитної політики  
відділу фінансової безпеки*

*Національний інститут стратегічних досліджень  
м. Київ, Україна*

### **БАНКІВСЬКА КРИЗА ЯК НЕГАТИВНИЙ ФАКТОР КУРСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

Основними чинниками, що впливали на курсову динаміку протягом минулого року та зберігатимуть свій негативний вплив у поточному році, є: зростання грошової маси; активізація попиту на валюту з боку юридичних осіб у зв'язку з необхідністю повернення позик від нерезидентів; скорочення валютних надходжень від зовнішньої торгівлі; зменшення надходжень на користь фізичних осіб з-за кордону; повільне зростання міжнародних резервів; збереження високого рівня доларизації банківських активів і пасивів; відтік капіталу за кордон, у т.ч. шляхом виведення дивідендів, фіктивних експорту та імпорту товарів і послуг. Проте одним із головних серед цих чинників, безумовно, є збереження кризових явищ у банківській системі.

Динаміка валютного курсу гривні протягом 2016 р. та першого кварталу 2017 р. загалом відповідала параметрам, передбаченим державним бюджетом України на 2016 р. та на 2017 р. Задовільна курсова динаміка гривні в останні місяці дозволила частково послабити обмеження щодо валютних операцій юридичних та фізичних осіб, зокрема знизити норму обов'язкового продажу валютної виручки експортерів з 75 до 65% та відмінити двовідсотковий збір до Пенсійного фонду при купівлі готівкової валюти. Прогнози на майбутнє від іноземних та вітчизняних фахівців також є доволі оптимістичними: від 26,5 грн/дол. США на кінець 2017 р. від «Standard&Poor's» [1] до 27,5-28,5 грн/дол. США у середньому за рік від Європейської бізнес-асоціації [2]. Проте в економіці України зберігаються серйозні ризики, що в змозі підірвати хитку стабільність валютного ринку. Наявність цих ризиків визнається також МВФ: за оцінкою Фонду, у випадку різкого погіршення стану зовнішнього середовища не виключена шокова девальвація гривні до рівня 45,9 грн/дол. США [3].

Протягом 2014-2016 рр. якість кредитного портфеля банківської системи в цілому погіршилась більш ніж утричі – з 7,7 до 24,2%. Це, в тому числі, обумовило зростання збитків працюючих банків, що загалом склали 53,0 млрд. грн. за 2014 р., 66,6 млрд. грн. за 2015 р. та 159,4 млрд. грн. за 2016 р. При цьому лєвова частка збитків банківської системи за минулий рік була

сформована за рахунок витрат ПАТ «Приватбанк» на доформування страхових резервів під проблемні кредити у грудні 2016 р., що обумовили його річний збиток у сумі 135 млрд. грн. У банківській системі також присутні 9 установ, що фіксують збитки вже 3 роки поспіль. Їх перелік наведений у табл. 1.

Таблиця 1

**Банки в Україні, що фіксували збитки протягом 2014-2016 рр., млн. грн.**

	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Разом за 3 роки
АТ «Укрексімбанк»	-9 806	-14 132	-1 011	-24 949
ПАТ «Промінвестбанк»	-3 454	-20 272	-4 227	-27 953
ПАТ «Укрсоцбанк»	-2 662	-3 225	-10 367	-16 254
ПАТ «Альфа-банк»	-744	-2 658	-4 095	-7 497
ПАТКБ «Правекс-банк»	-294	-799	-588	-1 681
АБ «Кліринговий дім»	-90	-16	-83	-189
ПАТ «Фінбанк»	-33	-24	-86	-142
ПАТ АКБ «Львів»	-7	-40	-4	-51
ПАТ «Юнекс банк»	-5	-70	-16	-91
Разом по групі хронічно збиткових банків	-17 094	-41 235	-20 478	-78 806
Разом по банківській системі України	-52 966	-66 600	-159 388	-278 954
Частка збитку хронічно збиткових банків у збитку банківської системи України, %	32	62	13	28

*Джерело: складено автором на основі даних НБУ [4]*

Дані, наведені в табл. 2, свідчать про наступне:

- банківська криза в Україні провокує хронічну збитковість установ незалежно від форми їх власності: державної (АТ «Укрексімбанк»), банків іноземних банківських груп (ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Альфа-банк», ПАТКБ «Правекс-банк»), дочірніх банків російських державних банків (ПАТ «Промінвестбанк»), приватних банків з капіталом українського походження;

- лише 9 хронічно збиткових банків з 96 працюючих станом на 01.01.2017 р. забезпечують до 62% збитку банківської системи України в цілому (за 2015 р.), в середньому за 3 роки – 28% сукупного збитку.

Регулятивний капітал банківської системи також скоротився майже удвічі з 205 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р. до 105 млрд. грн. станом на 01.02.2016 р., і лише протягом 2016 р. поступово почав зростати. Банками було порушено встановлені НБУ нормативи, зокрема: норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу по банківській системі в цілому у 2015 р. порушувався 10 місяців поспіль з 01.03.2015 р. по 01.12.2015 р.; норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами по

банківській системі в цілому також порушується вже 17 місяців поспіль, починаючи з 01.09.2015 р. [5].

За 2014-2016 рр. 84 банки були виведені з ринку. Відповідно скоротилась і кількість їх працюючих відділень: з 19,3 тис. на початок 2014 р. до 10,3 тис. станом на 01.01.2017 р. Санація банків, очевидно, триватиме і у поточному 2017 році. Частина невеликих банків буде закрита через недокапіталізацію, частина «заморожених» банків самоліквідується, частина вирішить проблему дефіциту капіталу шляхом злиття або поглинання, як, наприклад, проголошене об'єднання АБ «Експрес-банк» та АКБ «Індустріалбанк». Отже, на кінець поточного року кількість працюючих банків прогнозується на рівні 75-80.

Проте основний негативний результат банківської кризи в Україні 2014-2016 рр. полягає в зниженні довіри до банківської системи України в цілому та, відповідно, до національної грошової одиниці, що вкрай негативно відобразатиметься на валютно-курсовій стабільності України у майбутньому.

Подальші дії держави у межах забезпечення фінансової стійкості банківської системи як ключового чинника валютно-курсової стабільності в Україні мають включати в себе наступні кроки:

- приведення у відповідність нормативів капіталу банківської системи до вимог Базеля III, досягнення у середньостроковій перспективі достатності капіталу банківської системи на рівні, вищому за 10%, що відповідає концептуальним засадам Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року;

- виведення з ринку хронічно (більше 3 років поспіль) збиткових банків, що має забезпечити прибутковість банківської системи в цілому та має стати одним із кроків на шляху до повернення довіри до неї;

- збільшення мінімальної суми гарантування вкладів фізичних осіб, що не змінювалась вже протягом майже п'яти років (із середини 2012 р.), з 200 до 500 тис. грн. З метою мінімізації майбутніх ризиків для державного бюджету новий розмір максимального відшкодування повинен діяти лише для нових строкових депозитів у банках, що залишаться на ринку після остаточного завершення санації банківської системи;

- внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» у частині встановлення додаткової майнової відповідальності власників істотної участі банку належним їм майном у разі віднесення банку до категорії неплатоспроможних, що унеможливить поширену в Україні практику ухилення від майнової відповідальності фактичних власників проблемних банків;

- законодавче закріплення норм, що унеможливають зміну ключових правил діяльності банківської системи (методики формування та розрахунку регулятивного капіталу, критеріїв віднесення банку до категорії неплатоспроможних тощо) частіше, ніж раз на 6–12 місяців, з метою підвищення довіри до НБУ та банківської системи загалом.

### **Список використаних джерел:**

1. S&P дало прогноз по курсу гривны до 2018 года – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korrespondent.net/business/economics/3786190-SP-dalo-prohnoz-po-kursu-hryvny-do-2018-hoda>
2. В Европейской бизнес ассоциации прогнозируют в 2017 году курс гривни 27,5-28,5 грн/доллар – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zn.ua/ECONOMICS/v-evropeyskoj-biznes-associacii-prognoziruyut-v-2017-godu-kurs-grivni-27-5-28-5-grn-dollar-237057\\_.html](http://zn.ua/ECONOMICS/v-evropeyskoj-biznes-associacii-prognoziruyut-v-2017-godu-kurs-grivni-27-5-28-5-grn-dollar-237057_.html)
3. 46 грн/дол: МВФ провів борговий стрес-тест для України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://finbalance.com.ua/news/devalvatsiya-do-46-hrn\\_dol-mvf-proviv-borhoviy-stres-test-dlya-ukrani](http://finbalance.com.ua/news/devalvatsiya-do-46-hrn_dol-mvf-proviv-borhoviy-stres-test-dlya-ukrani)
4. Показники фінансової звітності банків України станом на 01.01.2015р., 01.01.2016р., 01.01.2017р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
5. Значення економічних нормативів по системі банків України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)

**Новікова К.К., Горенко А.Г.**

*студентки фінансово-економічного факультету*

**Науковий керівник: Урванцева С.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри інвестиційної діяльності*

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

### **ФОРМУВАННЯ ЦІНИ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ**

Процес ціноутворення у вітчизняних банках у сфері інвестиційного кредитування значною мірою пов'язаний зі специфікою розвитку економіки в цілому. Високі процентні ставки за кредитами, які набагато перевищують рівень рентабельності виробництва в реальному секторі та рівень дохідності за інвестиційними проектами, перш за все спровоковані макроекономічними умовами і чинниками зміни характеру інвестиційної діяльності. Отже, забезпечення постійного фінансування підприємств реальної економіки взагалі та інвестиційної сфери зокрема стримується через завищену ціну кредитних ресурсів в Україні.

Ціна інвестиційного кредиту – це позиковий процент, що для кредитора є доходом від надання у тимчасове користування вільної вартості, що становить альтернативну цінність використання з еквівалентним рівнем ризику; для позичальника – платою за позичену у тимчасове користування вартість, цінність якої полягає у здатності забезпечити її нагромадження (створити



додаткову вартість) завдяки ефективному використанню на капітальні інвестиції [1, с. 33].

Процес встановлення ціни на кредити надзвичайно важливий для будь-якої банківської установи, адже здатен в значній мірі вплинути на рівень ефективності його діяльності. Одним з основних теоретичних постулатів питання ціноутворення на банківські кредитні послуги є те, що основою та мінімальною межею ціни розміщення грошових ресурсів банком є ціна їхнього залучення. Загальний алгоритм ціноутворення на інвестиційні кредити банків являє собою шість послідовних етапів за методом «вартість плюс»:

- 1) визначення вартості ресурсів, наявних у розпорядженні банку;
- 2) коригування розрахованої вартості банківських ресурсів на ту їх частину, яка має залишитись у ліквідній формі;
- 3) розрахунок додаткових витрат банку, які мають покриватися ціною банківського кредиту й встановлення норми прибутку;
- 4) розрахунок стандартної відсоткової ставки за кредитом;
- 5) визначення нематеріальної складової ціни кредиту по кожній конкретній заявці;
- б) поточний контроль за цінами на кредитні продукти банку та їх коригування [2, с. 188].

Основними факторами, що впливають на ціну банківських кредитів виданих суб'єктам господарювання під реалізацію інвестиційно діяльності є наступні:

- облікова ставка Національного банку України;
- середня процентна ставка, яка сплачується банком за залучені на депозити кошти;
- середня процентна ставка за міжбанківськими кредитами;
- темп інфляції в країні (чим вищий рівень інфляції, тим дорожчими будуть кредитні ресурси для інвесторів, так як збільшується ризиковість даної операції для банку);
- ступінь ризику, яким обтяжений банк, залежно від терміну, на який надається кредит, виду та типу кредиту, забезпечення;
- структура кредитних ресурсів банку (чим вища частка залучених коштів, тим дорожчий кредит);
- попит на кредит (чим менший попит, тим дешевший кредит; визначення врівноваженої ціни на позичковий капітал банку) [1, с. 35-36];
- ефективність інвестиційних проектів (ціна кредиту не може перевищувати дохідність інвестиційного заходу) .

Для практичного дослідження впливу макроекономічних факторів на ціну за банківськими кредитами в Україні нами обрано п'ять базових чинників та обраховано кореляційну залежність між ними та середньозваженою ставкою за банківським кредитам наданими резидентам (табл. 1).

За даними статистики по відсотковим ставкам за депозитам, облікової ставки, індексу ВВП, темпу інфляції за 2006-2016 роки та проведених нами обчислень, найбільша кореляція ціни за банківським кредитом спостерігається з індексом фізичного обсягу ВВП та за обліковою ставкою НБУ. Також, однією з причин високих ставок за банківськими кредитами в Україні є значний рівень

непроцентних витрат відносно сукупних доходів банківських установ, у результаті чого банки закладають величину непроцентних витрат у прибутковість активних операцій.

Таблиця 1

**Кореляційна залежність середньозваженої ставки за банківськими кредитами для резидентів та відсотковою ставкою за депозитами, ставкою за МБК, обліковою ставкою, індексом ВВП і темпом інфляції**

Роки	Середньозважена ставка за банківськими кредитами, %	Облікова ставка НБУ, %	Індекс фізичного обсягу ВВП	Темп приросту інфляції	Ставка за строковими депозитами, %	Ставка за МБК, %
2006	13.9	8.5	1.23	11.6	13.9	2.2
2007	13.1	8.5	1.33	16.6	13.1	2.3
2008	15.5	8.0	1.32	22.3	15.5	2.9
2009	18.0	11.0	1.63	12.3	18.0	3.9
2010	14.0	10.6	1.19	9.1	14.0	14.6
2011	13.3	8.6	1.22	4.6	13.3	9.6
2012	14.5	7.5	1.07	-0.2	14.5	6.7
2013	13.2	7.5	1.03	0.5	13.2	7.2
2014	14.2	6.8	1.08	24.9	14.2	10.5
2015	17.0	12.0	1.26	43.3	17.0	21
2016	15.1	23.8	1.15	12.4	15.1	16.1
<b>КОРЕЛЯЦІЙНА ЗАЛЕЖНІСТЬ*</b>	-	<b>62%</b>	<b>66%</b>	<b>51%</b>	<b>44%</b>	<b>43%</b>

Джерело: складено авторами за даними [6; 7], авторські розрахунки

Пошук нових шляхів зменшення вартості кредитних ресурсів для резидентів країни є актуальним завданням і може забезпечити активізацію інвестиційної діяльності, оптимізацію управління вартістю інвестиційних ресурсів банківськими установами та ефективне використання отриманих коштів інвесторами. Отже, в сучасних умовах доцільним є використання наступних напрямів зниження ціни за банківськими кредитами:

- 1) підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків;
- 2) спрощення податкової системи і зниження податкового тиску, особливо на банки, які займаються інвестиційним кредитуванням;
- 3) зменшення темпу інфляції;
- 4) підвищення рівня монетизації економіки;

5) підвищення рівня капіталізації банківської системи за рахунок скорочення відпливу капіталу за кордон; створення сприятливого інвестиційного клімату в країні; створення прозорого, швидкого та надійного механізму випуску банками та іншими фінансовими посередниками фінансових інструментів; впровадження ефективного валютного контролю з боку держави [4, с. 216-217].

Підкреслимо, що вагомою формою участі банків в інвестиційному процесі виступає саме інвестиційний кредит. Проте у зв'язку з високим ступенем ризику інвестиційних вкладень, обмеженістю банківських ресурсів інвестиційного характеру, неопрацьованістю системи визначення адекватної ціни інвестиційних кредитів для резидентів країни комерційні банки на сьогоднішній день не стали активними інвесторами. У даній роботі проаналізовано основні фактори, які впливають на ціну банківських кредитів та їх кореляційну залежність до середньозваженої кредитної ставки для резидентів України. На основі отриманих результатів запропоновані шляхи активізації інвестиційного кредитування банківським сектором, що направлені на зниження вартості банківських кредитів. Насамперед, це заходи, пов'язані із активізацією економічних процесів, збільшення монетизації, підвищення конкуренції на кредитному ринку, зниження інфляційних процесів та підвищення довіри у грошово-кредитних відносинах країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Давиденко А. А. Фактори, що визначають особливості процесу ціноутворення банківські кредити / Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ № 6, 2014. – С. 33-42.
2. Вовчак О. Д. Сучасні тенденції ціноутворення на кредитні послуги комерційних банків // Науковий вісник НЛТУ № 12 (2), 2014, С. 184-191.
3. Урванцева С. В. Інвестиційний кредит в Україні та формування його ціни [автореферат] : канд. екон. наук : 08.00.08 / С. В. Урванцева. Ірпінь, 2015. – С. 21.
4. Лукашина М., Маргасова В. Форми державного стимулювання інвестиційної діяльності / Науковий журнал Глобальне управління і економіка № 10 (1), 2015. – С. 216-220.
5. Офіційний сайт НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
6. Виконання Державного бюджету// Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=185635>
7. Пшик Б. І. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні / Б. І. Пшик, О. О. Печенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 2. – С. 24-32.

**Жаворонок А.В.**

*асистент кафедри обліку і оподаткування*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## **«БАНКІВСЬКА ОПЕРАЦІЯ», «БАНКІВСЬКА ПОСЛУГА» ТА «БАНКІВСЬКИЙ ПРОДУКТ»: СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ**

Сучасний ринок фінансових послуг банків оперує наступними взаємопов'язаними термінами: «банківський продукт», «банківська операція» та «банківська послуга». Слід визначити, що в законодавчих джерелах, науковій та навчальній літературі з питань банківської діяльності в Україні існують різні методологічні підходи до визначення сутності та взаємозв'язку цих термінів. Передусім, це пов'язано з тим, що окремі банківські операції та послуги взаємопов'язані, надаються клієнтам одночасно і в єдиному пакеті, а визначення терміну «банківський продукт» запозичено в термінології маркетингу та не має віддзеркалення в жодному з законодавчих документів України.

Необхідності та актуальності диверсифікації банківських послуг присвячена широка низка авторських публікацій О.Р. Циганова, Т.Д. Косова, А.М. Мороза, С.В. Науменкової, А.В. Федоренка, Б.В. Луців, М.Д. Алексеєнка, М.І. Савлука, М.Д. Білик, В.І. Міщенко, О.В. Дзюблюка та інших. Висвітлення проблемних питань диверсифікації банківських послуг в умовах конкурентної боротьби також знайшло відображення в працях багатьох зарубіжних учених, як Дж.Ф. Сінкі, П. Роуза, І. Балабанова, Г. Белоглазової, Н. Варакіної, Л. Красавіної, О. Лаврушина, Ю. Головіна М. Міллера, М. Портера.

Діяльність комерційних банків на ринку банківських послуг здійснюється одночасно у сфері залучення тимчасово вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб, у сфері їх розміщення, у сфері створення платіжних засобів і у сфері надання банківських послуг. Отже, банківська послуга значно переростає межі виключно фінансової сфери, хоча завжди спрямована на оптимізацію фінансових результатів банку.

Дослідження монографічної літератури провідних вітчизняних і зарубіжних економістів свідчать, що більшість комерційних банків у країнах із розвинутою ринковою економікою розглядають послуги капіталу як певний продукт, а запропоновані послуги – як продаж цього продукту.

Продукт взагалі – це результат матеріального або нематеріального виробництва, який має цільове призначення та якісні властивості, що дозволяють йому бути предметом споживання [3, с. 27].

Більшість визначень ототожнюють банківський продукт, банківську послугу і банківську операцію. Проте не підлягає сумніву наступне: надання послуг не протиставляється виробництву банківських продуктів, а є його логічним продовженням по доведенню до кінцевого споживача. Банківський продукт конкретизується у банківській послугі та пропонується ринку за визначеною ціною.

Результатом розширення і розвитку банківських послуг є банківський продукт як комплекс банківських послуг і операцій, представляються певним способом надання клієнтам. Складові банківського продукту представлені в табл. 1.3 [1].

Таблиця 1

**Спільні та відмінні специфічні ознаки, властиві категоріям «банківська послуга», «банківська операція» і «банківський продукт»**

п/п	Показники	Банківська послуга	Банківська операція	Банківський продукт
1.	Платність	+	-	+
2.	Врахування інтересів клієнтів	+	-	+
3.	Орієнтованість на споживача, клієнта	+	-	+
4.	Індивідуальність	+	-	-
5.	Стандартизованість, уніфікованість діяльності	+	-	+
6.	Правила, які регулюють порядок діяльності	+	+	+
7.	Кваліфікована допомога	+	-	+
8.	Наявність короткострокового характеру	+	+	+
9.	Відсутність прав власності	+	+	+
10.	Виконувач має можливість переслідувати тільки свої цілі	-	+	-
11.	Договірний характер банківського обслуговування	+	+	+
12.	Здійснення проведень	+/-	+	+
13.	Оформлення договору	+/-	-	+
14.	Наявність фаз розвитку	+	-	+
15.	Комплексність	-	-	+
16.	Відсутність можливості патентного захисту продукту	+	+	+
17.	Залежність від банківського чи податкового законодавства	+	+	+
18.	Орієнтація на ідентичну групу споживачів	-	-	+
19.	Можлива зміна одного або декількох параметрів	+/-	+	-
20.	Підлягання амортизації	-	-	-
21.	Строковість акту купівлі-продажу в часі	+/-	+/-	+/-
22.	Зв'язок з грошима	+	+	+

Однак не завжди проведення банківської операції або надання банківської послуги реалізує банківський продукт, оскільки банківська послуга є первинною дією, або носить первинний характер, а вже потім реалізується банківський продукт, який носить вторинний характер.

Банківським послугам властиві ті ж характерні особливості, що й іншим видам послуг: непостійність (неоднаковість) якості, невіддільність від джерела, невідчутність, небережність (нематеріальність).

Разом з тим банківські послуги мають специфічні характеристики, притаманні тільки банківським послугам, а саме: зв'язок банківських послуг з грошима; договірний характер банківського обслуговування; протяжність акту купівлі-продажу в часі; залежність від банківського законодавства; вторинність задоволення банківськими послугами потреб [2, с. 34].

У зв'язку з невизначеністю термінології досліджуваної області, розібравши існуючі підходи та концепції, що стосуються внутрішньої сутності понять «банківська послуга», «банківська операція», «банківський продукт», пропонуємо наступні узагальнюючі їхні визначення.

Банківська операція – це узгоджена сукупність дій (угод), чітко регламентованих чинним законодавством, скосних банками, що передбачає переміщення грошових коштів по рахунках клієнтів і супроводжується документальним оформленням.

Банківська послуга – цілеспрямована трудова діяльність співробітників банку, які вчиняють сукупність взаємопов'язаних дій, метою яких є задоволення заявленої клієнтом потреби в сфері грошового обігу та кредиту.

Банківський продукт – це документально оформлена комплексна, внутрішньо узгоджена, регламентована внутрішніми документами сукупність банківських послуг і операцій, що виражається у заздалегідь визначеному банком способі або формі надання послуги клієнту або певної цільової аудиторії.

### **Список використаних джерел:**

1. Дворчук Н.Б. Сутність банківських послуг, їх відмінності від операцій та продукту. Технологія розробки нових банківських послуг в банку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/42743.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42743.doc.htm).
2. Карпухин И.В. Банковский маркетинг: учебное пособие / И.В. Карпухин. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 244 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: [пер. с. англ.; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой] / Ф. Котлер – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.

**Сліпенчук Л.І.**

*студентка*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОЛАРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Останнім часом нестабільна фінансова ситуація в Україні призвела до відновлення дискусій щодо доларизації національної економіки. Адже українська економіка характеризується значною часткою інвалютної маси, з одного боку, це обумовлено високим ступенем відкритості економіки, а з іншого – створює загрози для підвищення рівня доларизації. Слабко розвинуті ринкові відносини передбачають перерозподіл фінансових ресурсів через банківську систему, тобто активи та пасиви банківського сектору.

Крім того, різка девальвація гривні, спричинена падінням обсягів експорту, відновленням росту імпорту на фоні стабілізації економіки, а також пасивною політикою НБУ щодо валютних спекуляцій, знизилася довіра до неї як у населення, так і корпоративного сектору: такі функції грошей як міра накопичення та міра вартості перейшли до долару та євро.

Тому в рамках даної наукової розвідки метою дослідження є аналіз кредитно-депозитних операцій та реальних процентних ставок по депозитах (пасивах) для об'єктивного аналізу процесів доларизації в Україні.

Процеси доларизації української економіки висвітлено у працях Н. Шири [9], М. Шкреба, К. Хведчука [10], Р. Ластовецької [5]. Причини доларизації банківського сектору досліджено А. Сомиком [7], А. Харевичем [8]. Особливу увагу варто звернути на наукові здобутки А. Камінського та Н. Версаль, де досліджено процеси девальвації гривні, їх наслідки для банківської системи України [3], методологію оцінки та аналізу ризиків доларизації [1].

Доларизація економіки – процес заміщення іноземною валютою ряду функцій національної: міри вартості, засобу обігу і засобу накопичення. У банківській сфері доларизація проявляється у трьох аспектах:

- шляхом купівлі доларів чи іншої іноземної валюти;
- значна частина безготівкових грошей у банківській системі України також припадає на долари та інші іноземні валюти. Ці валютні рахунки, перед усім депозити, являються складовою частиною пасивів (зобов'язань) банків. Значна частина валютних пасивів українських банків формується за рахунок іноземних позик і кредитів, депозитів корпоративних клієнтів, наданих у доларах, євро, інших конвертованих валютах. Валютні кредити – складова активів банків. «Валютними клієнтами» українських банків виступають інші українські банки (міжбанківські валютні кредити), нефінансові компанії різних галузей економіки, фізичні особи;
- готівкова іноземна валюта, яка виступає в якості засобу обміну, оплати та збереження (інвестування). При цьому існує тісний зв'язок між безготівковою

та готівковою валютою, оскільки готівку можна розміщувати на рахунках у банках та, навпаки, безготівкову можна знімати із рахунків та перетворювати у готівкові кошти.

Проте НБУ стверджує про зниження рівня доларизації, стабілізацію кредитного ринку та позитивну динаміку росту банківських вкладів. Для дослідження цього питання розглянемо динаміку та структуру кредитів і депозитів у банківській системі за останні 5 років (2012-2016 рр.) (табл. 1, табл. 2).

Згідно із табл. 1 кредитування в іноземній валюті поступово знижувалось у 2012-2013 рр. (НБУ було введено заборону на кредитування фізичних осіб в іноземній валюті, а також підвищено резервні вимоги для кредитування корпоративних позичальників без експортної виручки в іноземній валюті), що свідчило про стабільність національної валюти, проте починаючи з 2014 р. політично-економічна ситуація в Україні дестабілізувала кредитний ринок.

Таблиця 1

**Динаміка та структура наданих кредитів за 2012-2016 рр.**

<b>Показники</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Усього в системі, млн. грн.	813864	694381	799228	873611	713974
Кредити в національній валюті, млн. грн.	515583	459680	505911	521546	400182
Частка кредитів у національній валюті, %	63,35	66,20	63,30	59,70	56,05
Кредити в іноземній валюті, млн. грн.	298281	234701	293317	352065	314149
Частка кредитів в іноземній валюті, %	36,65	33,80	36,70	40,30	43,95

\* на матеріалах [2; 4; 6]

Таблиця 2

**Динаміка та структура депозитів (валюта) за 2012-2016 рр.**

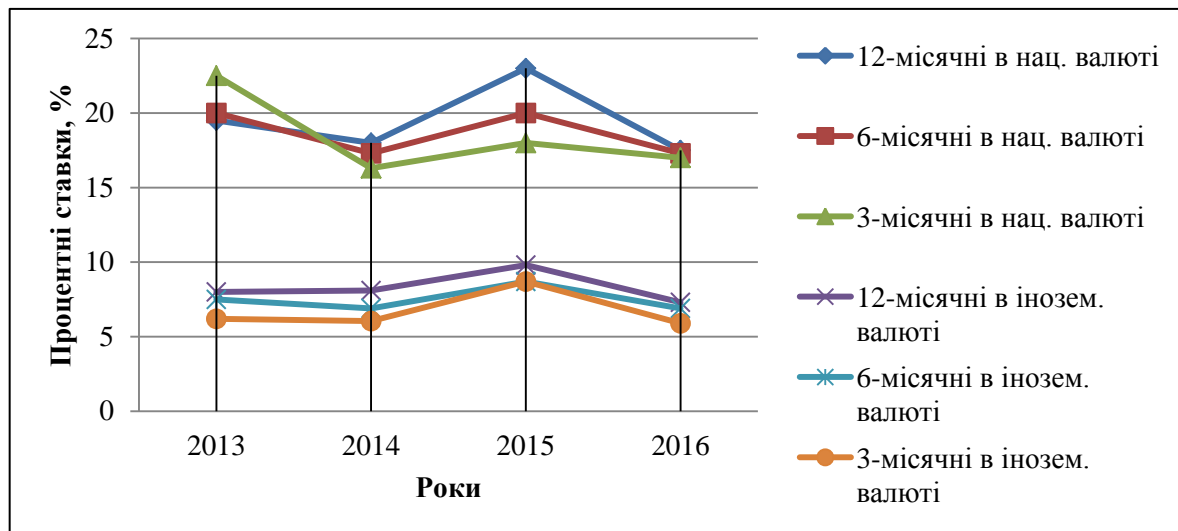
<b>Показники</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Усього в системі, млн. грн.	524909	597631	702914	718206	760295
Депозити в національній валюті, млн. грн.	293726	376214	380515	392719	409535
Частка депозитів у національній валюті, %	55,96	62,95	54,13	54,68	53,87
Депозити у іноземній валюті, млн. грн.	231183	221417	322399	325487	350760
Частка депозитів в іноземній валюті, %	44,04	37,05	45,87	45,32	46,13
Грошова маса M2, млн. грн.	771126	906236	955349	993810	-
Рівень доларизації, %	29,98	24,43	33,75	32,75	-

\* на матеріалах [2; 4; 6]



У період 2014-2016 рр. громадяни України вилучили близько 30% валютних депозитів із рахунків у банках. Особливо процес доларизації активізувався на початку 2014 р., коли відтік клієнтів з банків розпочався у долари США через нестабільність гривні, військові дії, банкрутство банків, втратою територій тощо.

Слід відзначити, що у 2016 року розпочався падіння процентних ставок на депозити (рис. 1) до докризових показників 2013 року.



**Рис. 1. Динаміка розподілу ставок по строкових депозитах з можливістю дострокового зняття у гривнях та доларах (2013-2016 рр.) [6]**

Вважаємо, що причинами зниження депозитних процентних ставок є: достатньо високий ризик-компонент, котрий банки намагаються покрити за рахунок розриву між кредитною та депозитною ставками. За словами фінансових аналітиків цей ризик-компонент спричинений відсутністю законодавства щодо захисту прав кредиторів і суттєвим портфелем проблемної заборгованості банків.

Отже, рівень доларизації банківської системи України поступово зростає. Основною причиною цьому є девальвація гривні та не дивлячись на політику НБУ, слабо розвинутий кредитний ринок. На жаль, ліквідація та реструктуризація слабких банківських установ не дали можливість забезпечити достатню фінансову стабільність банківської системи України. Дослідивши кредити та депозити в іноземній, національній валюті та процентну ставку вважаємо, що найближчим часом ефективним рішенням для відновлення кредитного ринку буде задоволення кредитного попиту на споживчі кредити, кредити для малого та середнього бізнесу, а також короткострокові запозичення. Намагатись збалансувати попит та пропозицію валюти задля стабілізації курсу, вилучити надлишкову ліквідність з банківської системи для згладжування надмірної волотильності на валютному ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Kaminsky A., Versal N. Risk Management of Dollarization in the Banking Industry: Application of Value-at-Risk Methodology. 3rd International FinanDebt Conference 2016 on Debt Crises and Financial Stability Proceedings Book, December 2016, 91-115. – 26 с.
2. Депозити банків України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-absolyutni/depoziti-bankiv-ukrayini>
3. Камінський А., Версаль Н. Девальвація національної валюти як фінансовий шок для банків в Україні. Глобальні виклики розвитку національних економік: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 19 жовт. 2016 р.). – Ч. 2 / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2016. – С. 113-129.
4. Кредити банків України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-absolyutni/kredit-bankiv-ukrayini>
5. Ластовецька Р.О. Взаємовплив обсягу неофіційних грошових переказів та рівня доларизації економіки України / Ластовецька Р.О. // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6 (168). – С. 355-362.
6. Показники банківської системи / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).
7. Сомик А.В. Доларизація економіки України / А.В. Сомик // Ефективна економіка. – 2014. – № 11 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
8. Харевич А.С. Кредитний потенціал банківської системи України в умовах доларизації: дис...канд. екон. наук : 08.00.08 / Андрій Сергійович Харевич. – К., 2014. – 212 с.
9. Шира Н.О. Проблема доларизації в Україні та шляхи її вирішення / Н.О. Шира // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 12-16. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr\\_2010\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_4_4).
10. Шкреб М., Хведчук К. Безготівкове суспільство та дедоларизація в Україні: чого бракує для актуальної дискусії? / М. Шкреб, К.Хведчук // Вісник НБУ. – 2016. – № 6. – С. 6-12.

## СЕКЦІЯ 10. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

**Недбалюк О.П.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та міжнародних відносин*

**Вакар Є.Ю.**

*студент*

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

### **ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ НА БІРЖОВОМУ РИНКУ**

Як відомо, на світовому ринку велика кількість операції по купівлі продажу здійснюється на біржовому ринку. В ринковій інфраструктурі одне із головних місць належить біржам, які виступають як центри торгівлі. Основними їх завданнями є посередництво, створення конкурентної атмосфери та запобігання маніпуляціям із цінами. Біржова діяльність забезпечує функціонування таких ринків як валютний, товарний, фондовий, ринок облігацій та гарантує виконання укладених угод на ринках.

Брокерські операції займають сьогодні основну питому вагу в загальному обсязі біржових операцій на товарній біржі України.

Розвиток біржової справи в Україні досліджували такі вітчизняні науковці, як О. М. Сохацька, О. М. Шпичак, В. П. Горьовий, М. В. Протасов, Г. О. Шевченко, П. І. Гайдуцький, Б. Губський, Г. Ю. Міщук та інші.

Брокерські контори і їх штатні брокери, які володіють «біржовим місцем» і працюють самостійно, представляють собою торгових посередників, що допомагають підприємствам в пошуку, просуванні і збуті товарів. Торгові посередники виступають необхідним елементом існування розвинутих ринкових відносин. Користування послугами торгових посередників на біржі створює для виступаючих в угоду продавців і покупців певні переваги, які полягають в тому, що [1, с. 75]:

– спеціалісти брокерських контор володіють, як правило, високою кваліфікацією в своїй галузі, добре знають особливості біржових товарів і біржової кон'юнктури, ознайомлені з конкретним попитом покупців і можливостями продавців;

– брокерські контори спеціалізуються на масовому придбанні і збуті товарів певної номенклатури, користуючись підприємствами торгово-виробничої інфраструктури;

– знання поточної і прогнозованої кон'юнктури біржового і загально товарного ринку спеціалістами брокерських контор допомагає їм надавати продавцям і

покупцям необхідну інформацію і консультативні послуги про конкурентоспроможність їх товарів, умовах їх продажу на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- брокерські контори підтримують регулярні зв'язки з іншими біржами, що допомагає їм здійснювати з найбільшим ефектом доручення продавців і покупців, розвивати міжрегіональні торгові зв'язки;

- більшість брокерських контор має ділові стосунки з банками та іншими закладами, які зв'язані з рухами товарів.

Користування послугами посередників вимагає плати за посередницькі операції, що в свою чергу відлякує підприємців, які вважають, що це буде для них занадто дорого. Проте це не так, якщо підприємство самостійно здійснюватиме пошук контрагента по угоді купівлі – продажу, то витрати складуть більшу суму, а вартість товару стане вищою.

Посередницька діяльність має ряд особливостей:

- посередники представляють виробників, експортерів, покупців, посередників;

- посередники здійснюють за дорученням замовника як юридичні, так і фактичні дії;

- посередники не тільки здійснюють угоди, а часто і фінансують їх, надають послуги, беруть на себе ризик;

- посередники здійснюють угоди і представляють інтереси замовника;

- угоди здійснюються на договірній основі.

Торгівля на сучасній біржі базується на принципах особистої довіри між брокером і клієнтом; гласності та регулювання діяльності біржових фірм, використання учасниками жорстких правил.

До біржових торгів допускаються лише учасники торгів. До них відносяться біржові посередники, якими є особи як із числа членів біржі, так і спеціально для цього наймані, які мають досвід роботи на біржовому ринку. Ними можуть бути брокери, дилери, трейдери, клерки, маклери.

Кожен член біржі має право брати участь у біржовій торгівлі через створення своєї брокерської служби. Така служба може бути організована як:

- підприємство з правом юридичної особи;

- відокремлений госпрозрахунковий підрозділ;

- внутрішній структурний підрозділ [3, с. 145].

Біржовий посередник проводить роботу з формуванням своєї постійної клієнтури, в інтересах якої він укладає угоди з купівлі, продажу або обміну біржового товару. Біржовий посередник також укладає угоди для підприємств або організацій, які не є його постійними клієнтами.

При здійсненні своєї діяльності посередники виконують ряд функцій:

- посередництво при укладанні угод шляхом прийняття доручень (наказів) клієнтів біржі і підбору відповідних контрагентів;

- представництво інтересів клієнтів шляхом ведення біржових операцій і укладання угод від свого імені за їхній рахунок;

- консультування торгуючих із питань, пов'язаних із укладанням біржових угод, у тому числі з питань якості і властивостей товару;
- документальне оформлення угод і представлення їх до реєстрації в реєстраційному бюро;
- участь як експерта у виробництві експертиз на загальних підставах;
- виявлення можливостей (умов) для проведення спекулятивних біржових операцій, які ґрунтуються на інформації товарної біржі про попит і пропозицію на продукцію;
- здійснення купівлі або продажу реального товару, ф'ючерсних та опціонних угод;
- оформлення укладених угод, згідно з встановленими правилами.

Як і будь-яка фінансова діяльність, брокерська діяльність також повинна бути ефективною, тобто прибутковою. В даному випадку, ефективність слід розуміти як співвідношення результатів діяльності (прибутком який отримано) з витратами на її здійснення.

Даний тип діяльності на ринку також має і свої економічні показники, ефективність брокерської діяльності базується на оцінюванні та прогнозуванні цих показників. Тож, ефективність можна розрахувати шляхом співставлення показників результатів діяльності з показниками витрат ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових).

В економіці ефективність брокерської діяльності розглядають з двох сторін: з однієї – брокерську діяльність в цілому, з іншої – окремі брокерські операції.

Досліджуючи ефективність діяльності посередника, проводиться розрахунок ряду показників. Найпоширенішими є показники, які вказують на рівень прибутку на вкладений капітал, строк окупності вкладеного капіталу, рентабельність поточних витрат. Провівши розрахунки можна дізнатися чи є прийнята позиція в діяльності брокера виправданою і чи є його діяльність професійною.

Отже, в числі фірм, підприємств і організацій – учасників ринкового товарного обороту, особливе місце відводиться посередницькій галузі, яка є важливим провідником товарної, фінансової і інвестиційної політики. Раціонально організована посередницька діяльність сприяє оптимізації виробничої і комерційної діяльності, розширенню її масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивчення факторів ризику по всій їхній сукупності, достовірного прогнозування майбутнього з достатньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху. Тим самим, вказана галузь створює необхідну комерційну інформацію для надання відповідних послуг всім учасникам ринкового обороту, які потребують управління власними ринковими сегментами по всьому ланцюгу відтворювального процесу.

Але становлення посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дозволить сформувати широку сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі і

активізації вітчизняного товарного виробництва. Біржова діяльність позитивно позначається на економіці країни.

Покращення ефективності діяльності посередницької діяльності можна досягти шляхом перегляду результатів проведених операцій, виявлення причин низької ефективності, спроби мінімізації обсягу витрат та максимізації доходу. Також потрібно визначити рівень укладених угод, при якому забезпечується беззбиткова діяльність.

Одним із головних факторів покращення діяльності брокерів можна назвати законодавство, яке в Україні не дозволяє посередникам виконувати торговельні операції на рівні ЄС.

### **Список використаних джерел:**

1. Дима О. О. Аналіз тенденцій у розвитку посередницьких організацій / О. О. Дима / Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 4 (75). – С. 72-80
2. Козаченко Г. С. Становлення та особливості функціонування біржової справи в Україні / Г. С. Козаченко / Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – № 2. – С. 141-153
3. Макаренко П. М. Теоретичні аспекти сутності ринку та його видів / П. М. Макаренко / Вісник Полтавська державна аграрна академія. – 2010. – С. 3-21

**Недбалюк О.П.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та міжнародних відносин*

**Вакар К.Ю.**

*студент*

*Вінницький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Вінниця, Україна*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОПЦІОНІВ В УКРАЇНІ**

Одним з найважливіших елементів інфраструктури ринкової економіки є товарні біржі. Саме вони забезпечують ефективний розподіл товарних та фінансових потоків, виявлення ринкових цін, що здійснюється на конкурентних засадах, захист учасників біржових операцій від цінових ризиків.

Проблемами використання опціонів в світі займалися такі науковці, як Дж. Кейнс, Дж. Хікс, Н. Калдор, Л. Корнеліус, Ф. Блек, Р. Колб, Ф. Шварц, М. Шоулза, Дж. Маршалл та інші.

Недостатнє вивчення проблем застосування опціонів в Україні змушує звернути увагу на досвід закордонних країн в цьому питанні, оскільки вивчення практики використання існуючих у світі похідних цінних паперів, зокрема опціонів, є корисним і допоможе створити відповідну теоретичну базу для розвитку ринку даних інструментів у нашій державі.

Ринок цінних паперів України виступає однією з найважливіших складових української економіки, яка є показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й усєї фінансової системи країни. Український фондовий ринок ще дуже молодий, але тим не менше розвивається дуже швидкими темпами. Сучасний стан фондового ринку та його структура утворилися внаслідок трансформації економічної системи, що відбулася в Україні під впливом внутрішніх факторів, а також зовнішніх, у тому числі криз на світових фінансових ринках упродовж багатьох років.

Не так давно українцям став доступний інтернет трейдинг, торги ф'ючерсами. 5 квітня 2011 Українська біржа анонсувала дослідну експлуатацію по торгівлі опціоном, базовим активом якого є ф'ючерс на індекс Української біржі (UX). На українському фондовому ринку поки існує тільки квартальний опціон, базовим активом якого є ф'ючерсний контракт на індекс Української Біржі. Це опціон американського стилю, його виконання можливо достроково. У систему введені 15 страйків в діапазоні 1900-3500 пунктів [3].

Ключовими нормативно-правовими актами у системі законодавства України про опціони є: Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 зі змінами і доповненнями, і Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» № 448/96-ВР від 30.10.1996, який дав визначення опціонів як похідних цінних паперів (деривативів), механізм випуску й обігу яких пов'язаний з правом на придбання або продаж протягом терміну, визначеного договором (контрактом), цінних паперів, інших фінансових та / або товарних ресурсів.

Опціон – це контракт, який дає його власнику право купити або продати базовий актив за зафіксованою в ньому ціною. При цьому особливість опціону в тому, що його власник сам вирішує, виконувати чи не виконувати контракт [1].

Опціон має свій термін обігу, який встановлюється біржею. Однак тут є свої нюанси. Існує два так звані стилі опціонів. У першому випадку покупець опціону може виконати його (купити або продати базовий актив за зафіксованою ціною) в будь-який день до закінчення терміну дії контракту – це американський стиль. У другому випадку опціон може бути виконаний тільки на певну дату (дату закінчення терміну опціону) – це європейський стиль. Стиль опціону визначається біржею при запуску цінного паперу в обіг.

Залежно від того, яке право зафіксовано в контракті (купити або продати актив), виділяють два типи опціонів. Опціон пут (PUT) дає право його власникові продати базисний інструмент. Відповідно, опціон колл (CALL) передбачає право його власника придбати базовий актив. На біржі одночасно обертаються обидва типи опціонів.

Опціони, що одночасно обертаються на біржі, можуть мати різну ціну виконання (страйк). Ціна ж самого опціону, за якою він продається на ринку, називається премією і визначається під час біржових торгів. Премію завжди сплачує покупець продавцю опціону як плату за право виконати цей опціон в майбутньому.

Досвідчені продавці стверджують, що для гравця на ринку опціонів краще купувати, а не продавати опціони. З економічної точки зору, купівля опціону

«колл» не відрізняється від продажу опціону «пут». Однак у першому випадку у вас з'являється тільки право купити базовий актив (у нашому випадку ф'ючерс на індекс українських акцій), яким ви можете користуватися на свій розсуд, а в другому – зобов'язання купити інструмент, якщо покупець опціону захоче його продати [4].

Крім того, купуючи опціон, ви отримуєте обмежені ризики і потенційно необмежений прибуток. Одна з головних переваг купівлі опціонів полягає в тому, що інвестор має необмежений потенціал прибутку. Якщо інвестор купує опціон CALL, то він може отримувати прибуток, поки ціна на базовий актив продовжує підніматися. Другою перевагою є те, що ризик інвестора обмежений і визначений. Все, що він може втратити, коли купує опціон – це величина премії плюс комісія брокера.

Як і для інших цінних паперів, ціна опціону визначається під час біржових торгів. Відповідно, якщо ваш опціон дорожчає – ви можете продати його і отримати прибуток за рахунок збільшення премії. Однак слід пам'ятати кілька особливостей [2].

1. Закономірно, що ціна опціону залежить від ціни базового активу. А тому, щоб спрогнозувати зміну ціни вашого опціону, ви можете слідкувати за котируваннями ф'ючерса на індекс українських акцій, які в свою чергу залежать від значень індексу. Таким чином, спрогнозувавши рух індексу, ви можете прогнозувати зміни ціни вашого опціону.

2. При подорожчанні базового активу ціна вашого опціону залишиться незмінною. Вся справа в тому, що ціна опціону залежить ще й від часу. Чим менше часу залишається до дати закінчення терміну опціону, тим менше премія за нього.

Крім цього, ціна опціону залежить не тільки від розміру, але і від коливань цін базового активу. Якщо ціна наявного у вас опціону виросла до достатнього, за вашими оцінками, рівня, або якщо ви очікуєте зниження ціни в найближчому майбутньому – ви можете продати контракт і зафіксувати прибуток.

Однак не завжди для того, щоб продати опціон, потрібно попередньо його купити. Продаж опціону – це укладення контракту про майбутню угоду. Продаючи опціон, слід пам'ятати, що в цьому випадку ситуація для вас прямо протилежна купівлі: ви отримуєте фіксований прибуток у розмірі премії за опціоном і потенційно необмежені ризики.

Упродовж 2016 року Комісією зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд грн., що більше ніж у 2015 році на 87,06 млрд. грн. Також у 2016 році Комісією зареєстровано 9 випусків опціонних сертифікатів на загальну суму 198,88 млн грн, що порівняно з відповідним періодом 2015 року більше на 198,66 тис грн. Обсяг випусків інвестиційних сертифікатів, зареєстрованих Комісією, становив 5,37 млрд. грн., що менше на 5,21 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2015 року. Протягом 2016 року обсяг випусків акцій КІФ, зареєстрованих Комісією, становив 10,72 млрд. грн., що більше на 6,52 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2015 року.

За результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом 2016 року становив 236,95 млрд грн., обсяг



біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 17,21% (або на 49,25 млрд грн) [5].

Для подальшого ефективного розвитку фондового ринку в Україні слід вжити низку позачергових заходів, а саме:

1) удосконалити законодавчу базу, підвищити роль держави на фондовому ринку;

2) створити сприятливі умови для реалізації прав інвесторів на придбання цінних паперів на міжнародних фондових ринках;

3) забезпечити захист прав інвесторів і споживачів фінансових послуг, використовуючи розкриття інформації учасниками фінансового ринку на основі загальноприйнятих принципів;

4) стимулювати розвиток інвестиційних фондів і недержавних пенсійних фондів;

5) забезпечувати зосередження торгівлі цінними паперами тільки на організаційно оформленому біржовому та позабіржовому ринках;

Таким чином, для подальшого розвитку ринку опціонів необхідно всебічно та глибоко проаналізувати існуючі в Україні проблеми та недоліки розвитку похідних фінансових інструментів і максимально враховувати їх при подальшій розбудові ринку похідних інструментів України.

Широке запровадження деривативів в Україні стане можливим після вирішення всіх проблем та при забезпеченні відповідних умов розвитку валютного, фондового ринків та економіки України в цілому. Деривативи мають в Україні потужні можливості, оскільки їх розвиток приводить до підвищення ефективності та ліквідності фінансового ринку, зростання кількості можливих інвестиційних стратегій на ринку, зниження собівартості фінансових трансакцій.

### **Список використаних джерел:**

1. Непран А.В. Ресурси ринку капіталу в системі інвестиційного фінансування реального сектору економіки України / А.В. Непран // Фінанси України. – 2015. – № 5.
2. Непростий інструмент: опціон для початківців торговців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bankchart.com.ua](http://www.bankchart.com.ua)
3. Оперативна інформація щодо стану фондового ринку та ринку цінних паперів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ssmc.gov.ua](http://www.ssmc.gov.ua)
4. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)
5. Система моніторингу фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nssmc.gov.ua](http://www.nssmc.gov.ua)

**Гнатюк В.С.**

*студентка*

**Науковий керівник: Подік І.І.**

**кандидат економічних наук, викладач**

*Ірпінський державний коледж економіки та права*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Валютний ринок – це ринок, на якому здійснюється купівля-продаж іноземної валюти за національну валюту країни. При цьому об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку виступає іноземна валюта окремих країн (американський долар, англійський фунт стерлінгів, японська єна тощо), а також різні види колективних валют, наприклад, євро, СДР. Крім того, об'єктом на цьому ринку можуть бути різні платіжні засоби (чеки, векселі, сертифікати і т. ін.) і цінні папери (акції, облігації), які деноміновані в іноземній валюті.

Валютний ринок України сформувався відносно таких основних партнерів як економічне співробітництво з Євросоюзом, США та Росією, тому головна його характеристика – курс гривні до долара США, гривні до євро та гривні до російського рубля, динаміка яких є доволі нестабільною. Через це важливою проблемою валютного ринку України виступає доларизація вітчизняної економіки, яку неможливо подолати остаточно, адже вона тісно пов'язана із процесами інтернаціоналізації виробництва та валютно-фінансовою глобалізацією.

Доларизація негативно впливає не тільки на стан валютного ринку, але і на економіку країни в цілому. Неможливість повернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами, загроза стабільності українських банків, проблеми з реструктуризацією зовнішніх позик компаніями-боржниками, збільшення державного боргу, вплив ліквідності з країни, неспроможність НБУ втримати курс гривні – це неповний перелік наслідків високої доларизації вітчизняної економіки.

Також Україна належить до країн в яких помітно процвітає неофіційна доларизація. Національна грошова одиниця – гривня частково витісняється з внутрішнього ринку, а у виконанні функцій грошей, поряд із нею бере участь іноземна валюта – долар США і рідше, проте з тенденцією до зростання євро. У зв'язку з цим, боротьба з доларизацією, як фінансово-економічним явищем та з її ризиками, стає важливим напрямом політики НБУ як необхідна умова збереження контрольованості монетарної сфери.

Іншою проблемою виступає слабкий експортний потенціал, який не забезпечує достатніх валютних надходжень в країну, а відсутність нормальної економічної ситуації примушує експортерів приховувати валюту за кордоном, оскільки у них немає гарантій вільного розпорядження своїми валютними коштами й необхідних стимулів до їх інвестування в національну економіку. Відтворення традиційної експортної спеціалізації унеможлиблює невідновна

втрата значної частини експортного потенціалу України через військові дії на Донбасі.

Негативний вплив на стан валютного ринку чинить рівень тінізації економіки, що позбавляє його чималих ресурсів, а також знижує ефективність застосовуваних НБУ монетарних й валютних регулятивних заходів. Так за підрахунками фахівців, до 50% фінансового капіталу в Україні має «тіньове» походження, а неофіційний внутрішній валютний обіг становить близько 10 млрд. доларів США. Це є однією з найбільш істотних перешкод щодо забезпечення стійкого економічного розвитку, підвищення добробуту, рівня і якості життя населення та зміцнення національної безпеки держави. Тінізація економіки пов'язана з так званим процвітаням «чорного» валютного ринку. Наразі в країні сформувалося відразу кілька курсів гривні – офіційний, який встановлює НБУ, міжбанківський і так званий чорний (або сірий). В Україні дедалі складніше купити долари легально, зате немає особливих проблем з придбанням валюти у спекулянтів.

На жаль, валютні проблеми в Україні вирішуються вкрай повільно і наштотвхуються на великі проблеми. Реформи, що проводяться в цьому напрямку, часто не досягають своїх цілей, не стають стимулом для розвитку зовнішньоекономічної діяльності і інтеграції національної економіки в систему світового господарства. Таким чином, аналіз динаміки розвитку валютних ринків, грошової політики України та методика розрахунку валютного захисту національної економіки свідчать про те, що необхідно вдосконалити державну політику в валютно-фінансовій сфері.

### **Список використаних джерел:**

1. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с
2. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : монографія / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2003. – 564 с.
3. Загородній А. Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання : монографія / А. Г. Загородній, Л. М. Пилипенко. – Львів : Вид-во ЗУКЦ, 2010. – 232 с.
4. Міщенко В. Доларизація: причини та наслідки для економіки країни / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 28-31.
5. Олійник А. В. Економічні чинники стимулювання залучення заощаджень населення у банківську систему в умовах доларизації економіки / А. В. Олійник, О. А. Романюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 169-173.
6. Предборський В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Монографія. – К.: Кондор, 2008. – 614 с.

## СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Базалійська Н.П.**

*старший викладач кафедри управління персоналом  
і економіки праці*

*Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

### **АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Високий динамізм змін у трудовій діяльності персоналу машинобудівного підприємства зумовлює необхідність постійного моніторингу показників трудової поведінки працівника з метою забезпечення системи управління персоналом комплексною, об'єктивною інформацією про стан керованого суб'єкта – працівника. Однак функціонування моніторингу трудової поведінки не можливе без застосування інтегрованих інформаційних систем, які дозволяють забезпечити інформаційно-аналітичну та методичну підтримку менеджменту промислового підприємства та виступають важливою складовою системи контролінгу персоналу. Тому актуальною на даному етапі моніторингу трудової поведінки є розробка автоматизованої системи моніторингу трудової поведінки, функціонування якої дозволить зменшити трудомісткість внесення змін щодо оцінних показників трудової поведінки, проводити регулярну повторну оцінку трудової поведінки за необхідності та здійснювати автоматично розрахунки інтегрального коефіцієнта оцінки трудової поведінки з одночасним врахуванням змін бальної оцінки особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки працівника

Досягнення ефективності системи управління персоналом можливе за умови визначення основних напрямків підвищення ефективності трудової діяльності персоналу, серед яких провідну роль займає моніторинг трудової поведінки персоналу, складовими якого є оцінювання, координація та планування трудової поведінки. Лише на основі комплексного застосування усіх зазначених компонентів моніторингу трудової поведінки з'являється перспектива раціонального використання індивідуального трудового потенціалу кожного працівника та отримання максимальної віддачі від його реалізації, що, в підсумку, забезпечує високі економічні результати діяльності підприємства в цілому.

Моніторинг трудової поведінки виступає неодмінним інструментом контролінгу трудової поведінки та, водночас, важливим елементом ефективної системи управління персоналом, який передбачає спостереження, оцінювання, координацію (контроль) та планування. Про нерозривний зв'язок моніторингу з

управлінською діяльністю свідчить визначення М. Кулеміна, яке можна застосувати для будь-якої сфери діяльності, в тому числі і до управління трудовою поведінкою: «Моніторинг – це система збору, обробки, збереження та розповсюдження інформації про будь-яку систему чи її елементи, орієнтовану на інформаційне забезпечення управління цією системою, яка дозволяє робити висновок про її стан у будь-який час та прогнозувати її розвиток» [1, с. 17]. Взагалі, поняття «моніторинг» походить від «monitor» (латинський) – «попереджувачий, застережний, той, хто попереджує» та «monitoring» (англійський) – «контроль». У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» наводиться таке визначення: «моніторинг – це безперервне стеження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату» [2, с. 687].

Основними завданнями, які буде вирішувати автоматизована система моніторингу трудової поведінки персоналу є:

- формування інформаційної бази даних результатів оцінювання особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки персоналу;
- підтримка можливості змінювати і додавати інформацію до бази даних у випадку зміни показників оцінювання трудової поведінки персоналу;
- автоматична обробка даних щодо зміни коефіцієнта оцінювання трудової поведінки персоналу з урахуванням відповідної розробленої формули для оцінювання трудової поведінки;
- надання в будь-який момент часу достовірною об'єктивної інформації щодо ефективності трудової поведінки персоналу керівникам відповідних виробничих підрозділів підприємства та прийняття на цій основі виважених управлінських рішень щодо покращення індивідуальної трудової діяльності персоналу машинобудівного підприємства.

На сьогодні в сфері управління персоналом на промисловому підприємстві застосовуються різноманітні автоматизовані системи управління базами даних по персоналу, тому автоматизована система моніторингу трудової поведінки персоналу повинна виступати складовою тієї автоматизованої системи управління персоналом, яка функціонує на конкретному підприємстві.

Програмний продукт автоматизованої системи моніторингу трудової поведінки персоналу (АСМТП) розроблено в середовищі програмування NetBeans мовою програмування Java [3]. АСМТП є інтуїтивно зрозумілою програмою щодо оцінювання та моніторингу трудової поведінки персоналу; має зручний та простий інтерфейс; підтримується у застосуванні різними операційними системами та є практичною у використанні користувачем. Інформаційні дані АСМТП представлені на рис. 1. Інформаційні відомості можуть бути як незмінні (ім'я, по батькові, дата народження), так і змінні (стаж професійної діяльності, освіта, оцінні показники трудової поведінки). Очевидно, що на підприємстві можуть бути люди з однаковими прізвищами, або навіть люди з однаковими прізвищами та іменами одночасно, тому введено інформаційний атрибут № працівника, який привласнюється один раз кожному працівнику.

АСМТП дозволяє здійснювати кількісне оцінювання найбільш важливих показників трудової поведінки з подальшим визначенням інтегрального показника оцінювання трудової поведінки за спеціально розробленою формулою із врахування коефіцієнтів вагомості особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки.

Таблиці баз даних АСМТП призначені для зберігання результатів оцінювання трудової поведінки персоналу і передбачають можливість внесення багаторазових змін бальної оцінки показників трудової поведінки за результатами проведеної атестації.

<b>Працівник</b>	<b>Особистісні показники</b>		<b>Професійні показники</b>	
№ працівника	Емоційна витримка		Професійна компетентність	
Прізвище	Швидкість розумової працездатності		Відповідальність	
Ім'я	Якість уваги		Винахідницька і раціоналізаторська діяльність	
По батькові	<b>Ділові показники</b>		<b>Результативні показники</b>	
Дата народження	Активність в роботі		Виконання норми праці	
Стаж професійної діяльності	Комунікабельність		Забезпечення якості праці	
Освіта	Креативність		Виконання роботи у зазначений термін	
Дата проведення атестації	Здатність до чіткої організації своєї роботи		Виконання дорученого виробничого завдання	
<b>Коефіцієнт оцінювання трудової поведінки працівника</b>				

**Рис. 1. Таблиці баз даних автоматизованої системи моніторингу трудової поведінки персоналу**

Слід відмітити, АСМТП як елемент контролінгу трудової поведінки дозволяє реалізовувати функцію обліку трудової поведінки персоналу на машинобудівному підприємстві. При цьому облік слід розглядати у твердженні запропонованому Л. Нападовською: «Завданням обліку як частини загальної інформаційної системи підприємства є формування інформаційного забезпечення з метою зменшення невизначеності у процесі прийняття управлінських рішень, адже за рахунок системної інформації можна уникнути невизначеності, яка збільшує ризик прийняття неправильних управлінських рішень. У цілому облік – специфічний інструмент та специфічне джерело ключової інформації для досягнення цілей організації» [4, с. 13-15]. Відповідно, АСМТП як частини загальної інформаційної

системи забезпечує машинобудівне підприємство об'єктивною та достовірною інформацією щодо результативності реалізації трудової поведінки працівників та сприяє прийняттю правильних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності функціонування всієї системи управління персоналом підприємства.

Таким чином, АСМТП може застосовуватися на будь-якому машинобудівному підприємстві для оцінювання трудової поведінки персоналу та проведення постійного моніторингу особистісних, професійних, ділових та результативних показників трудової поведінки працівників протягом встановленого періоду часу. Користувачами бази даних АСМТП є безпосередньо управлінський персонал машинобудівного підприємства, менеджери з управління персоналом та керівники відповідних структурних підрозділів, для яких сформована інформація є необхідною для прийняття об'єктивних рішень.

Перспективою подальших дослідження є розробка рекомендацій щодо практичного застосування автоматизованої системи моніторингу трудової поведінки на підприємстві.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кулемин Н. А. Квалиметрический мониторинг в системе образования / Н. А. Кулемин // Педагогика. – 2001. – № 3. – С. 16-20.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Монаков В.В. Язык программирования Java / В.В. Монаков. – СПб.: «БХВ-Петербург», 2008. – 640 с.
4. Нападівська Л. В. Управлінський облік: підручник для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападівська. – К. : Книга, 2003. – 544 с.

## СЕКЦІЯ 12. НОВА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

**Шедяков В.Е.**

*доктор социологических наук,  
кандидат экономических наук,  
независимый исследователь*

*г. Киев, Украина*

### **МЕСТО ЗНАНИЯ В «ОБЩЕСТВЕ ЗНАНИЙ»**

*Ключ к росту подобрать легко – дать творческому  
и инициативному человеку деньги.*

*Причина застоя тоже понятна: творцы лишены денег  
Джордж Гилдер «Дух предпринимательства»*

Вроде бы понятно: больше знания – хорошо. Тем паче – в обществе, основанном на знаниях. Однако за кажущейся очевидностью вопроса о приоритетности знания в формирующемся миропорядке выступает серьёзная социальная (а вовсе не инструментальная) проблема: при каких условиях знание становится общественным благом, тем более – приоритетом? Действует и специфика гуманитарного знания, как его сферы, изначально ориентированной на человека и потому много теряющей от расчеловечивания жизни и науки, и особенность исторического периода перехода от преимущественной аналитической дифференциации к синтетической интеграции.

Со времён порыва Просвещения и Высокого Модерна общество приучено к идее о благотворности знания и его связи с развитием: как единым целым, так и его составными частями (технично-технологическим, социально-экономическим и ценностно-смысловым прогрессом). Однако высвобождение мощных разрушительных (и саморазрушительных) сил делают настоятельно необходимым обеспечение вектора гуманизации общественной жизни и создание прочной нравственной основы для дальнейшего освоения мира. Ойкумена сохраняется и развивается силами нравственной саморегуляции. Именно моральные стержни через традиции, устои, обычаи создают, организуют и оберегают общество и его экономику. Вместе с тем, если для большинства культурно-цивилизационных миров их базовые ценностно-смысловые комплексы уже сложились и испытываются на прочность сложными постсовременными процессами, то для Украины активно идёт их доформирование. Возможности конструктивного воздействия здесь ограничены: наиболее важные даже социально-экономические, а уж тем более нравственно-этические новации не придуманы и реализованы целенаправленно, а спонтанно выросли на основе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров [1-6]. Часто рационализм лишь легализует решения,



принятые на основе иррациональных мотивов. Каждый же шаг культуртрегерства вызывает, как правило, в последующем попятный ход исторического процесса. При этом недоверие к рационализму, породившему и усилившему средства массового уничтожения и факторы манипуляции автоматически вызывает «бегство» в мифотворчество, изоляционизм, веру в персонажей традиционных верований (и даже сказок).

Вместе с тем, освоение результатов инструментальных трансформаций в постглобальной ойкумене уже привело к изменению ролевых балансов. Так, вплоть до начала 20 века сам факт получения высшего образования обеспечивал вхождение в высшие слои общества. Да ещё и после 2 Мировой войны в СССР доценты наряду с шахтёрами были одной из массовых высокооплачиваемых профессий. Вместе с тем, серия студенческих бунтов конца 60-х (наиболее известный в Сорбонне) была связана и с осознанием крайне неприятной реальности: высшее образование перестало гарантировать что-либо. На постсоветском же пространстве колоссальное перепроизводство учёных способствовало быстрому обесценению их труда и затенённости одарённых и креативных пробивными. Причём ныне при выкладывании в свободный доступ ведущими мировыми вузами своих базовых курсов для дистанционного / заочного обучения и нарастании числа разнообразных «открытых университетов» и прочих уподоблений обществу «Знание» ценность просто транслирующих внешние знания преподавателей (в т. ч. остепенённых и увенчанных) настолько падает, что возникает тенденция к отмиранию этой профессии самой по себе – как когда-то летописцев и монастырских переписчиков. Напротив, характер постглобализма оказывается восприимчив к социальным комбинациям потребительского ограничения в пользу творческого созидания и индивидуальной самодисциплины ради реализации сущностных сил, а центральной фигурой становится личность вооружённого знанием научного консультанта-эксперта по конкретным вопросам теории и практики (включая и образовательный процесс).

Соответственно, в рамках социально-экономических стратегий и приходится решать вопросы поддержания как стимулирующей среды, так и кластеров роста, находя пути решения противоречия между объективной потребностью в культивировании творческой одарённости (прежде всего, духовной) и «оттоком мозгов» в направлении наиболее благополучных регионов ойкумены. Первое акцентирует роль Сверхпроекта развития, второе – формирование научно-образовательно-производственных кластеров с ядром из мозговых центров. Соответствующим образом, и (пост)современное видение государства всеобщего благосостояния предполагает не скопление разнообразных социальных иждивенцев и их услуги, а активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Общее процветание сегодня связывается, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого

поиска. Развитие и реализация личности и персонализация деятельности вместо нивелирования людей и усреднения функций обеспечивают конкурентоспособность.

Так внутренняя организационная структура культурно-цивилизационных миров определяется последовательностью Сверхпроектов, сосредотачивающих в себе сущность их порывов исторического творчества. Вместе с тем, под влиянием многоаспектных тенденций постмодернизации, бессмысленным является покорное следование какому-либо внешнему канону, необходим комплекс решений, позволяющих объединить логики посткризисные и развития применительно к конкретным условиям. При этом если страны, находящиеся в ядре своего культурно-цивилизационного мира, выявили достаточно полно направления и диапазон своих поисков (включительно организационного), определились с предпочтениями и ограничениями, то возможность значимых для всего человечества находок возрастает на грани контактов и диффузии, в зоне столкновений культурно-цивилизационных миров.

Гораздо более плодотворная стратегия – культивировать гуманные условия жизнедеятельности, стимулирующие развитие и раскрытие сущностных сил человека. При опоре на базовые ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира реформа становится жизненным принципом, вовсе не отвергающим исторический опыт и жизненный уклад. Преданность будущему не отрицает завоеваний прошлого. Духовное подвижничество при этом отливается в организационно-управленческих формах, соответствующих логике общественных процессов. Ныне создание организационных предпосылок успешного проведения трансформаций усложняется переходным характером многих социально-экономических явлений, кардинальностью происходящих перемен, движением от социальной системы к бессистемной целостности. Направления подобных изменений характеризуются как проникновение в общественные отношения культуры постмодерна со свойственными для неё отличиями, формирующими собственные преимущества, опасности и ограничения, в частности – в организационной сфере, и требующими соответствующих предпосылок развития. Тем паче в момент сдвигов парадигмального уровня, при приближении к состоянию институциональной неопределённости, приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов и обеспечивают воспроизводство и развитие экономики и общества в целом), с другой же, – на общую логику исторического процесса и конкретные особенности: свои, своего положения и конкретики своих целей [7-10].

Таким образом, ныне практическая истинность политико-экономической теории предполагает укрепление нравственного фундамента и углубление вектора гуманизации знаний, а не просто продолжение инструментальной эксплуатации информационных потоков. И дело не в оправдании нового антиинтеллектуализма, а в заведомо ограниченном месте знания в обществе – и потенциала культуртрегерства. Между тем, только неизведанное и

несбывшееся может быть поистине совершенным, поскольку не обременено червоточинной реальности. Приближение же к идеалу выводит из реальной жизни. При этом защита своего культурно-цивилизационного мира выдвигает на передний план творческую одарённость, вооружённую знанием (в частности, методологией поиска и воздействия).

**Список использованных источников:**

1. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность / Ф.А. Хайек. – М. : Новости, 1992. – 304 с.
2. Поппер К. Нищета историцизма / К. Поппер. – М. : Прогресс, 1993. – 187 с.
3. Копнин П.В. Гносеологические и логические основы науки / П.В. Копнин. – М. : Мысль, 1974. – 568 с.
4. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М. : Прогресс, 1977. – 300 с.
5. Сагатовский В.Н. Есть ли выход у человечества (критика образа жизни)? / В.Н. Сагатовский. – СПб. : Петрополис, 2000. – 148 с.
6. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
7. Шедяков В.Є. Економічне мислення: адекватність новим вимогам / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 7-8 (182-183). – С. 12-18.
8. Шедяков В.Є. Продуктивний потенціал застосування концепції інтелектуального капіталу: особливості, можливості та обмеження в українських умовах/ В.Є. Шедяков // Наука та наукознавство. – 2012. – № 2. – С. 35-42.
9. Шедяков В. Є. Інтелектуальний капітал України та проблеми вдосконалення управління його розвитком та використанням / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 14-17.
10. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития / В.Е. Шедяков // National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. – Kielce, Poland : Baltija Publishing, 2016. – Vol. 2. – P. 164-190.

## СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

**Зінченко О.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту*

**Сайко К.І.**

*студент*

*Київський національний університет технологій та дизайну  
м. Київ, Україна*

### **ОБЛІК ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ**

З переходом управління підприємств, орієнтованих на ринкову економіку, виникає проблема пошуку нових чинників з метою забезпечення ефективного функціонування. Відомо, що уникнути проблем у ході господарської діяльності навіть за умови прийняття найефективніших планів і найоптимальніших рішень неможливо. Для вирішення проблем управлінню необхідна інформація щодо результатів діяльності підприємства, що забезпечуються завдяки належно організованому обліковому процесі.

Облік виробничих запасів є трудомісткою і важливою ділянкою, оскільки сировина і матеріали займають біля 75% оборотних активів підприємства.

Впровадження П(С)БО 9 «Запаси» [2] та Плану рахунків [1] в обліковій практиці підприємств має суттєві проблеми методичного характеру, не вирішеність яких призвела: до порушення принципу уніфікації обліку та погіршення якості облікової інформації, внаслідок чого знизилась ефективність управління використання виробничих запасів.

Поділ обліку на фінансовий і управлінський призвели до різноспрямованості методик накопичення облікової інформації з метою складання фінансової звітності та для потреб управління. Це зумовлює до організації обліку виробничих запасів в межах єдиної бухгалтерії з поділом економічної інформації за двома напрямками – фінансової (здійснюється у відповідності до вимог П(С)БО 9 «Запаси»[2]) та управлінської (у відповідності з внутрішніми потребами, які не суперечать нормативному законодавству).

При обґрунтуванні методів обліку виробничих запасів слід визначити доцільність впровадження окремих елементів нормативного методу обліку (табл. 1). За загальною моделлю специфіка автотранспортних підприємств повною мірою не може відповідати нормативному методу обліку. Оскільки у більшості випадків неможливо оперативно документувати відхилення від норм.

Відхилення виявляють тільки після здійснення операцій, що суттєво впливає на такий чинник, а саме, сезонність через (в зимовий період споживається більше палива) яку втрачається контроль витрачання виробничих запасів, що не дає можливості щомісячно з'ясовувати відхилення від норм.

**Методи обліку виробничих запасів**

Метод обліку	Характеристика
Нормативний метод обліку з звітністю за 15 днів	Передбачає списання витрат матеріалів відповідно до затверджених норм. В основі методики передбачено рівність кількості матеріалів в фізичній масі та показниках при використанні. Недоліком цієї методики є її недостатня оперативність.
Нормативний метод щоденної звітності	Найефективним для оперативного визначення витрат виробництва та втрат матеріалів є нормативний метод обліку витрат виробництва на основі щоденної звітності. При застосуванні даного методу реалізується можливість щоденного оперативного контролю та аналізу діяльності центрів відповідальності підприємства та своєчасного усунення виявлених недоліків у використанні матеріалів, дотриманні норм витрат. Але даний метод потребує відповідного способу документування витрат, який дозволяє уникнути дублювання показників в журналах і первинних документах та оперативно визначати відхилення від заданих норм за видами виробничих запасів в розрізі причин та винуватців.

В літературі з бухгалтерського обліку показники організації обліку виробничих запасів та їх обґрунтування розроблені недостатньо. Найповніше обґрунтована класифікація виробничих запасів, оцінка, аналітичний облік на складі, визначення документів руху та облік виробничих запасів у бухгалтерії. Менш дослідженими є номенклатура, номенклатури-цінники, реєстри обліку, застосування в обліку виробничих запасів обчислювальної техніки і методи контролю їх використання. Досить обґрунтованими є показники організації обліку виробничих запасів на підприємствах. Проте, як уже зазначалося, недостатньо публікацій, де висвітлюються галузеві особливості автотранспортних підприємств.

Традиційно класифікація виробничих запасів передбачала групування їх за економічним призначенням, виходячи із їх функціональної ролі, значення у виробничому процесі та технологічних властивостей на такі групи: сировина і матеріали; тара і тарні матеріали; куповані напівфабрикати; інші матеріали; паливо; будівельні матеріали; устаткування до встановлення; запасні частини [1].

Облік виробничих запасів у бухгалтерії на синтетичних рахунках ведеться відповідно Плану рахунків [1]. В обліковій практиці підприємств інформацію про виробничі запаси накопичують на рахунках узагальнено. На деяких підприємствах на субрахунку «Сировина і матеріали» накопичують і транспортно-заготівельні витрати, що призводить до неефективності облікових

процедур через громіздкість одержання необхідних даних у разі потреби. Тому, доцільно деталізувати та відображати на окремих аналітичних субрахунках.

Поточний облік виробничих запасів у бухгалтерії підприємства здійснюється переважно за обліковою вартістю, на підставі фактичної собівартості придбаних виробничих запасів.

Належна організація аналітичного обліку на складах та інших підрозділах підприємства визначає успішне виконання одного з завдань обліку – забезпечення збереження виробничих запасів від приймання до відпуску.

Питання організації складського господарства обліку виробничих запасів в економічній літературі визначено неоднозначно. Так, в одних джерелах не розкривається значення складського господарства, в інших є лише посилання на оформлення операцій на складі та за матеріально-відповідальними особами. Але є джерела, де достатньо розкрито значення складського господарства, що слугує передумовою раціональної організації обліку та контролю виробничих запасів.

Складське господарство передбачає обладнання спеціалізованих складів; закріплення виробничих запасів за окремими складами на основі розробленої класифікації; розміщення запасів (групи, підгрупи, типи, сорти, розміри) на спеціальних стелажах для забезпечення можливості їх приймання-відпуску, при інвентаризації перевірки наявності обладнання ваговимірними засобами, а також їх доставки зі складу до виробничих підрозділів відповідно встановленого графіку.

Особливостями організації складського господарства автотранспортних підприємств є забезпечення ємними чанами та іншими засобами для приймання виробничих запасів (паливно-мастильні матеріали), підготовки до використання, спеціалізованих складів для приймання і зберігання інших запасів, що використовують в процесі господарської діяльності.

Практика складського обліку виробничих запасів включає два варіанти, перший – традиційний за первісною вартістю, різницю якої збирають і розраховують окремо, а потім списують на витрати виробництва. Другий – виник з розвитком ринкових відносин, у зв'язку з достатньо вираженими інформаційними процесами та необхідністю застосування в обліку запасів – за фактичною вартістю. При надходженні виробничі запаси оприбутковуються за фактичною вартістю поставки, а їх витрачання оцінюють та списують за одним із обраних підприємством методом наведеним п. 16 П(С)БО 9 «Запаси» [2].

На складі підтримується локальна система аналітичних рахунків другого та третього порядків за кількісно-вартісними показниками, що забезпечує ведення обліку як за об'єктами, так і за місцями зберігання виробничих запасів. Записи в картках виробничих запасів на складі групують за номенклатурними номерами, що фіксується в документації відповідно проведених господарських операцій.

На досліджених підприємствах складський облік ведеться автоматизовано. Для обробки облікової документації застосовують різноманітні автоматизовані програми, які мають розрахунковий період, у межах якого виконуються операції з обліку руху виробничих запасів. Обліково-економічна інформація

про виробничі запаси базується на підставі бухгалтерської документації, яка передбачена для використання на підприємстві. Кожен документ має необхідну кількість показників для потреб управління. Вихідна зведена обліково-економічна інформація формується автоматично на підставі введених даних. Вся інформація отримується за будь-який визначений потребами управління період. Дані про виробничі запаси формуються за окремими групами рахунків, субрахунків, де зазначають використання запасів у виробництві за нормами та відхилення від норм.

Картки складського обліку відкриваються бухгалтерією на основі номенклатури-цінника та передаються матеріально-відповідальним особам. Рух виробничих запасів у картках обліку накопичують на підставі прибутково-видаткових первинних документів у день здійснення операцій та виводять щоденний залишок. При відпуску за лімітно-забірними картками (листами) такі записи фіксують у картках, які зберігаються протягом місяця разом із картками складського обліку. В кінці місяця підсумкові дані лімітно-забірних карток переносять до карток складського обліку.

Організація обліку і контролю виробничих запасів є комплексною системою способів збирання, класифікації, групування та обробки облікової інформації для цілей управління. Вона передбачає створення раціональних умов належного зберігання і обліку виробничих запасів, правильний розподіл функцій та узгодженість обліку між бухгалтерією та виробничими підрозділами підприємства з метою забезпечення ефективності облікових процедур.

Методичними завданнями обліку виробничих запасів є створення довідково-нормативної документації (номенклатурних цінників, норм витрачання виробничих запасів); способів обробки обліково-економічної інформації та її документально-юридичне обґрунтування для забезпечення достовірності обліку; синтетичне та аналітичне групування операцій з обліку виробничих запасів за місцями їх зберігання та методи контролю ефективного їх використання.

### **Список використаних джерел:**

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

**Радєва О.Г.**

*старший викладач кафедри обліку та оподаткування*

**Сьомченко А.А.**

*студентка*

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Особливу актуальність і складність в даний час є проблема посилення орієнтації обліку на управління, яка насамперед стосується організації впровадження на підприємствах та забезпечення належного функціонування управлінського обліку.

Під організацією бухгалтерського обліку розуміють систему умов для отримання своєчасної та достовірної інформації про господарську діяльність підприємства і здійснення контролю за використанням виробничих ресурсів і реалізацією готової продукції. Складовими цієї системи є первинний облік, документообіг, інвентаризація, План рахунків бухгалтерського обліку, форми бухгалтерського обліку, форми організації обліково-обчислювальних робіт, об'єм і зміст звітності [2, с. 12].

Необхідність у впровадженні управлінського обліку на підприємствах зумовлена тим, що власникам або керівникам потрібно знати реальний стан справ на підприємстві для того, щоб прийняти обґрунтовані поточні та перспективні управлінські рішення. Управлінський облік допомагає отримати інформацію про доходи від усіх видів діяльності та витрати на виробництві, рух грошових коштів, виробничих запасів, необоротних активів, стан кредиторської та дебіторської заборгованості. Саме цим і зумовлена актуальність обраної теми, оскільки організація управлінського обліку на підприємствах здатна забезпечити належну ефективність функціонування, як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому.

З переходом України на національні стандарти бухгалтерського обліку, адаптовані до міжнародних стандартів фінансової звітності, на підприємствах стало можливим самостійно визначати форму і організацію управлінського обліку.

Так, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] підприємство, в залежності від своїх потреб, має право визначати форму обліку, порядок і спосіб реєстрації, узагальнення і аналізу інформації, звітності і контролю господарських операцій, свою облікову політику, затверджувати правила документообігу і технологію обробки облікової інформації.

Побудова управлінського обліку перш за все має бути спрямована на потреби управління в інформації і забезпечувати облік і контроль витрат за об'єктами



обліку, а також аналіз, оцінку і планування напрямів розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Процес організації управлінського обліку в практичній діяльності повинен бути поступовим, взаємозалежним і обґрунтованим.

Оперативна управлінська діяльність з допомогою систематичного контролю сприяє реалізації планів. Тому підвищення перспективності та оперативності управління здійснюється в діалектичній єдності з метою вирішення поставлених завдань. При цьому важливу роль в управлінській діяльності відіграє оперативність, оскільки саме вона дає можливість контролювати хід запланованих процесів та приймати відповідні проміжні рішення. Ефективність оперативності управління цілком залежить від інформації, яка забезпечується управлінським обліком [3, с. 86-87].

Для досягнення оперативності та аналітичності інформації при організації управлінського обліку особливу увагу слід приділяти нормативній базі, спеціальному відділу (службі, підрозділу), функціям, контролю, взаємозв'язкам між рівнями управління.

Впровадження управлінського обліку неможливо без застосування сучасного програмного забезпечення та інформаційних технологій. Застосування ЕОМ в управлінському обліку підприємств значно підвищить оперативність обліку завдяки мінімізації розриву у часі між збиранням вхідної інформації та отриманням вихідних, оброблених даних, які необхідні для складання управлінської звітності та прийняття на її основі ефективних управлінських рішень [3, с. 89-90].

Разом з тим ефективне використання комп'ютерних технологій в управлінському обліку підприємств необхідно розглядати як складову частину загальної проблеми удосконалення процесу управління підприємством.

Організація управлінського обліку має забезпечувати розподіл загальних завдань, що стоять перед апаратом управління підприємства, між усіма рівнями керування таким чином, щоб кожен керівник ніс свою частку відповідальності за рішення певної частини окремих завдань. Одночасно облікова система повинна забезпечувати взаємозв'язок різних інформаційних потоків як основу для взаємодії всіх функцій управління.

Таким чином, успішність і стабільність фінансової діяльності підприємства залежить від врегульованої системи управлінського обліку, що передбачає процес планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання. Їх взаємний зв'язок і повна гармонія дадуть можливість вибрати правильну стратегію діяльності і досягти успіхів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

### **Список використаних джерел:**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. : навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
3. Безверхня Ю. В. Об'єктивна необхідність управлінського обліку у системі керування підприємством / Безверхня Ю. В. // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 86–90.

**Ріщук Л.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування*

**Василишина Н.Є.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

У невизначеному турбулентному навколишньому середовищі вітчизняні організації змушені безперервно трансформуватися. Найчастіше ці зміни здійснюються спонтанно та необдуманно, що нерідко веде до втрати конкурентних переваг підприємства. Попри те, своєчасні і добре зорганізовані та продумані зміни сприяють його розвитку.

Організаційні зміни – будь-які зміни в одному або кількох елементах підприємства на будь-якій стадії його життєвого циклу, що можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства та зміні розмірів, масштабів і цілей його діяльності [1, с. 12].

Необхідність впровадження змін на підприємстві викликана різними причинами, серед яких: науково-технічний прогрес, зміна економічної, політичної, соціальної, екологічної ситуації, зміна потреб та світогляду споживачів, зміна конкурентного середовища, вичерпність енергоресурсів, непередбачені обставини та ін. Таке різноманіття причин зумовлює впровадження змін на підприємстві та вимагає застосування ефективних підходів до управління змінами. Реалізація змін вимагає знань основних закономірностей цього процесу, ідентифікації причин та джерел їх виникнення, виявлення джерел опору організаційним змінам і методів їх подолання.

Головним завданням вітчизняних промислових підприємств є їх перетворення в ефективні суб'єкти господарювання, які здатні до самозбереження та саморозвитку. Для його виконання підприємствам необхідно змінити підходи до проведення організаційних змін, зробивши їх керованими.

Управління організаційними змінами є конкретною функцією менеджменту. Тому технологія управління ними повинна реалізуватися через загальні функції менеджменту, охоплюючи такі етапи: 1) планування організаційних змін; 2) організування колективів працівників та окремих виконавців – учасників організаційних змін; 3) мотивування працівників – учасників організаційних змін; 4) контролювання результатів організаційних змін та регулювання відхилень і збоїв, виявлених у процесі реалізації організаційних змін [2, с. 68].

Реалізація першого етапу (планування організаційних змін) означає визнання необхідності їх проведення, пошук шляхів та засобів їх впровадження, пошук

необхідних ресурсів, визначення та оцінювання впливу сприятливих та загрозливих факторів тощо.

Другий етап передбачає створення умов для впровадження організаційних змін, підготовку працівників, які проводитимуть ці зміни, проведення інструктажу серед працівників організації, пояснення способів та процесу здійснення змін на підприємстві, формування згуртованої команди з чітко визначеним лідером.

Для управління змінами важливе значення має команда змін – спеціально підібрана група працівників, об'єднана у творчий колектив для забезпечення реалізації змін. У здійсненні організаційних змін можуть брати участь: функціональна команда, яка створюється на основі чіткої системи організаційного керівництва й підпорядкування, складається з фахівців, які виконують численні та різноманітні функції (фінанси, продаж, маркетинг); міжфункціональна команда об'єднує фахівців з ряду організаційних підрозділів, чия компетентність дозволяє знайти й реалізувати найоптимальніше рішення складної і важкої проблеми; самокерована команда складається з фахівців, які володіють високим рівнем професіоналізму в деяких сферах, взаємно доповнюючи один одного [3, с. 254].

Етап мотивування працівників передбачає розробку системи винагород та можливості кар'єрного росту для учасників організаційних змін.

Четвертий етап процесу управління організаційними змінами полягає у контролі процесу проведення змін, реакції працівників, зміни економічних показників організації та оцінювання наслідків від запровадження цих змін.

Інструментами реалізації організаційних змін можуть бути PESTER-аналіз, SWOT-аналіз, бенчмаркінг, управління знаннями, управління за цілями, орієнтованість оцінок на результат, розвиток кар'єри, реінжиніринг тощо.

Зміни мають циклічний характер. Для того, щоб процес внесення змін проходив максимально ефективно, потрібно докласти максимум зусиль і зберігати рівновагу між порядком і хаосом. Для успішного управління змінами головним є усвідомлення наслідків впровадження цих змін для всіх учасників цього процесу. Плануючи будь-які зміни, потрібно обов'язково продумати, як вони відобразяться на персоналі і на споживачах [4, с. 289].

### **Список використаних джерел:**

1. Петрова І. Управління змінами: навч. посібник / І. Петрова, В. Поліщук, В. Печенізький. – Львів: ЗУКЦ, 2008. – 66 с.
2. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т.Кужда // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 66-72.
3. Грин М. Управление изменениями: пер. с англ. / М. Грин. – СПб.: ДК, 2007. – 360 с.
4. Тарасюк Г.М., Управління змінами в системі управління підприємством / Г.М. Тарасюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – № 2(52). – С. 287–291.

**Лисенко С.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки і підприємництва*

**Сбітнєва С.М.**

*студентка*

*Індустріальний інститут*

*Донецького національного технічного університету*

*м. Покровськ, Донецька область, Україна*

## **ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИДОБУТКУ ВУГІЛЛЯ ЯК ЗАВДАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Вугільна галузь на сьогоднішній день є в Україні такою, що має забезпечувати енергетичну незалежність нашої держави. Але тривалий час ця галузь перебуває у кризовому стані. Як зазначається в Плані пріоритетних дій Уряду на 2016 рік майже 96 відсотків шахт понад 20 років працюють без реконструкції. Внаслідок повільної реструктуризації галузі в експлуатації перебуває значна кількість збиткових, неперспективних шахт. На підприємствах галузі (крім підприємств, що розташовані на території, на якій органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження) за останній рік скоротилися обсяги видобутку вугілля і проведення гірничих виробок, насамперед розкривних та підготовчих. Виник реальний стан загрози згортання вуглевидобутку на більшості шахт протягом наступних одного-двох років [1].

Ще одним вагомим доводом на користь необхідності розвитку вугільної галузі є те, що в умовах видобутку антрациту на непідконтрольних територіях питання забезпечення паливом електростанцій на основі диверсифікації джерел енергії та переводу підприємств тепло генерації на вугілля газових марок є питанням національної безпеки і державної незалежності.

Ключові кроки, які намічено здійснити у середньостроковій перспективі Урядом України передбачають проведення реструктуризації вугільної галузі шляхом оптимізації шахтного фонду на базі перспективних шахт; консервація шахт з низькими техніко-економічними показниками, високим рівнем зношення шахтного фонду, необхідним значним обсягом капітальних інвестицій для виведення на беззбитковий рівень роботи; ліквідація шахт, які закінчують відпрацювання промислових запасів або не мають можливості виходу на беззбитковий рівень роботи навіть при значних капітальних інвестиціях.

Такими аргументами визначено мету даної роботи, яка полягає у з'ясуванні основних шляхів і способів зниження собівартості видобутку вугілля на прикладі Відокремленого підрозділу «Шахта 1-3 «Новгородівська» Державного підприємства «Селидіввугілля» як підприємства, що є перспективним для подальшого функціонування.

Собівартість продукції є одним із основних показників, що визначає діяльність підприємства, який відображає витрати, понесені на виробництво та

реалізацію продукції. Ефективність суб'єкта господарювання в умовах конкуренції залежить від можливості підтримувати оптимальний рівень собівартості продукції.

Аналіз собівартості готової вугільної продукції в межах даного дослідження проводився на прикладі Відокремленого підрозділу «Шахта 1-3 «Новгородівська» Державного підприємства «Селидіввугілля» на основі «Звіту про собівартість готової вугільної продукції» (форма № 10-п) за 2012-2016 роки.

Обсяг виробництва є основним чинником, який визначає величину собівартості одиниці продукції, що є особливо відчутним для виробництв зі значною часткою умовно-постійних витрат, до яких належить видобуток вугілля. Динаміку виробництва готової вугільної продукції ВП «Шахта 1-3 «Новгородівська» наведено на рис.1. Найбільший видобуток вугілля спостерігався у 2013 році: 976,6 тис. тон готової вугільної продукції або 1011 тис. тон загального видобутку. У 2016 р. обсяги виробництва скоротилися на 60,86 відсотків порівняно з 2013 р. Така ситуація є незадовільною не тільки з погляду збільшення собівартості видобутку 1 тони вугілля, але й з погляду незадовільного забезпечення теплоелектростанцій, які працюють або плануються до переведу на вугілля марки Г (Г1, Г2), яке видобуває досліджуване підприємство. У цьому вбачається значний резерв для зниження витрат виробництва та розвитку шахти на основі збільшення масштабів виробництва і збуту вугільної продукції.



**Рис. 1. Обсяги виробництва ВП «Шахта 1-3 «Новгородівська», тис. т**

Величину повної собівартості готової продукції та собівартості 1 тони вугілля в динаміці за період 2012 – 2016р.р. можна оцінити за даними табл. 1. Слід зауважити, що вартісні показники наведено в національній валюті та доларах США, що дозволяє значною мірою нівелювати вплив інфляції на значення аналізованих даних. Як бачимо, собівартість 1 тони готової продукції у гривнях збільшується протягом всього інтервалу часу, але такий самий показник, виміряний у доларах має певну тенденцію до зниження. Собівартість 1 тони вугілля у гривнях зросла на 142% у зрівнянні з собівартістю у 2012 році, а собівартість 1 тони вугілля у доларах зменшилася на 29% до 57,89 доларів за

1 тону. Якщо урахувати економічну і політичну кризу в Україні як воюючій країні, то таке падіння собівартості може бути виправдано на якийсь час, але падіння заробітної плати практично у 2,8 рази у доларовому еквіваленті, матеріальних витрат у 2 рази, адміністративних витрат у 3 рази у зрівнянні з 2012 роком може призвести до повного зносу технічної бази та якісне погіршення трудових ресурсів, різкий спад видобутку вугілля з причини незадовільного стану матеріальних ресурсів і вибуху виробничого травматизму.

Таблиця 1

**Собівартість видобутку вугілля за 2012-2016 роки**

Показник	Од. виміру	2012	2013	2014	2015	2016
Повна собівартість готової продукції	тис. грн.	470857	529 877	495 281	626 824	594 015
Повна собівартість готової продукції	тис. долар.	58909	66293	31409	26118	21847
Собівартість 1 тони вугілля	грн.	649,82	545,37	1096,48	1221,40	1573,97
Собівартість 1 тони вугілля	долар	81,30	68,23	69,54	50,89	57,89

Відповідно до другого розділу форми № 10-п «Витрати на готову вугільну продукцію за елементами» (див. табл. 2) маємо можливість проаналізувати структуру виробничої і повної собівартості.

Таблиця 2

**Склад виробничої та повної собівартості за 2012-2016 роки, %**

Елементи затрат	2012	2013	2014	2015	2016
Матеріальні витрати (за вирахуванням вартості зворотних відходів)	20,8	19,4	21,6	25,6	30,4
Витрати на оплату праці	45,5	46,2	45,8	39,4	43,8
Відрахування на соціальні заходи	17,8	16,5	16,6	15,6	8,8
Амортизація	6,5	7,1	6,7	11,0	6,1
Інші витрати	4,8	5,6	4,9	4,8	6,1
<b>Виробнича собівартість</b>	<b>95,4</b>	<b>94,8</b>	<b>95,6</b>	<b>96,5</b>	<b>95,3</b>
Адміністративні витрати	4,1	4,3	3,7	3,2	3,7
Витрати на збут	0,5	0,9	0,7	0,3	1,1
<b>Повна собівартість готової продукції</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Згідно з даними табл. 2 маємо можливість відмітити зростання матеріальних витрат з 20,8% у 2012 році до 30,4% у 2016 році. Це зростання відбувається за рахунок збільшення витрат на електроенергію з 5,7% у 2012 році до 11,8% у

2016 році. Вартість послуг виробничого характеру теж зросла у 2016 році до 9% від 4,1% по відношенню до 2012 року. Зменшення витрат у складі повної собівартості готової продукції відбувається за рахунок зменшення відрахувань на соціальні заходи до 8,8% у 2016 році від 17,8% у 2012 році. Це відбулося перш за все за рахунок зменшення ставки єдиного соціального внеску з 37,7% до 22%. Також зменшилися витрати на заробітну плату у складі повної собівартості готової продукції від 45,5% до 43,8% у 2016 році (і 39,4% – у 2015 році) та витрати на допоміжні матеріали.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що аналіз даних згідно зі «Звітом про собівартість готової вугільної продукції» на прикладі Відокремленого підрозділу «Шахта 1/3 «Новогродівська» ДП «Селидіввугілля» показав, що у 2016 році у порівнянні з даними за 2015 рік найбільша економія спостерігалася за такими елементами, як «Відрахування на соціальні заходи» (210,72 грн./т), «Допоміжні матеріали» (92,77 грн./т); «Електроенергія» (66,21 грн./т), «Паливо» (25,69 грн./т), «Послуги виробничого характеру» (12,74 грн./т), «Амортизація» (31,46 грн./т).

Основними резервами зниження собівартості продукції з боку виробника є: збільшення обсягів видобутку вугілля; зниження норм витрат сировини й матеріалів; економія за рахунок заміни окремих матеріалів більш економічними; зниження відходів виробництва й браку; підвищення рівня продуктивності праці; режим економії тощо.

Разом із тим, необхідно відмітити, що підвищення ефективності діяльності вугільних підприємств у значній мірі залежить від державної політики щодо оптимізації шахтного фонду. У цьому аспекті слід указати на такі напрямки реформування вугільної галузі [1]: оновлення основних фондів підприємств; збільшення обсягів вуглевидобутку відповідно до потреб підприємств тепло- та енергогенеруючого комплексу під час оптимізації державної підтримки та її зменшення до мінімального обсягу; створення прозорих та конкурентних умов для функціонування вугільної галузі в рамках ринкових відносин і для залучення у вугільну галузь приватних інвестицій; приватизація вугледобувних підприємств.

### **Список використаних джерел:**

1. План пріоритетних дій Уряду на 2016 рік / Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 травня 2016 р. № 418-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/418-2016-D180/para6n9>.
2. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства / Ю. С. Цал-Цалко // Київ: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
3. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат: Пер. з нім. Грещак М. Г., Гребешкова О. М., Коцюба О. С. – К.: Таксон, 2000. – 521 с.

## СЕКЦІЯ 14. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

**Гужвенко С.М.**

*старший викладач кафедри логістики  
та виробничого менеджменту*

*Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

### **АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТЕХНОЛОГІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

На сьогодні у вітчизняних аграрних підприємствах все частіше і частіше використовуються сучасні інноваційні технології виробництва, відбувається прискорене оновлення технічної бази, запроваджуються дієві механізми співпраці з науковими та дослідницькими установами, як вітчизняними так і закордонними. Завдяки глобалізації світової економіки інноваційними технологіями можуть скористатися будь-які підприємства, починаючи від приватних домогосподарств та фермерських господарств, закінчуючи сільськогосподарські підприємства різних організаційних форм.

Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки визначається основними складовими цього процесу: науковими дослідженнями та впровадженням їх результатів у виробництві. Безпосереднім завданням вдосконалення інноваційної системи аграрного виробництва є збільшення інноваційного потенціалу.

Інновація – це «втілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь» [1, с. 117].

В широкому значенні агроінновації, за О.В. Шубравською [2, с. 91], це новації, що реалізуються в аграрній сфері та забезпечують приріст там економічного, екологічного та соціального ефектів. Особливістю аграрних новацій є те, що їх впровадження в аграрній сфері не є абсолютною гарантією підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції та зростання частки даної продукції на ринку.

На думку Крачок Л.І. сільське господарство України, незважаючи на нестабільність інноваційної активності, намагається інтегрувати передові науково-технічні розробки і адаптувати їх у власне виробництво. Свідченням цього є новітні технології рослинництва, тваринництва та енергозберігаючі системи землеробства [3, с. 225]. Базовими типами інновацій економіки є: селекційно-генетичні, виробничо-технологічні, організаційно-управлінські, економіко-соціологічні інновації. Всі вони, на думку вченого Є.Н. Крилатих [4, с. 6], виступають як фактори, що впливають на розвиток сільського господарства та всього агропромислового сектору економіки.



При запровадженні інноваційних систем технологій керівництву аграрного підприємства необхідно обов'язково враховувати, що кожен такий напрям має граничну межу використання, нехтування якою може мати негативні наслідки, наприклад, екологічні. Тому, формуючи інноваційний тип розвитку підприємства мають забезпечити його [5, с. 6-8]. Прикладом може слугувати безпечність щодо навколишнього середовища, а саме:

- раціональне використання землі, що супроводжується збереженням і підвищенням родючості ґрунту;
- забезпечення оптимального рівня розораності земельних угідь, що унеможливить розвиток водної і вітрової ерозії ґрунту;
- недопущення перевищення встановлених рівнів забруднення виробництва продукції, забезпечення її екологічності;
- правильне складування, зберігання і внесення органічних добрив та ін.

Так, наприклад, зупинимось на існуючих на сьогодні системах обробітку ґрунту. Цей приклад є досить актуальним, так як інвестиційна складова в системи технологій обробітку ґрунту для кожного агропромислового підприємства є чи не найбільшою. Нині у світовому землеробстві розробляють, вивчають і впроваджують кілька технологій землеробства – інтенсивну, біологічну (органічну) та прямої сівби (No-till). Вітчизняні вчені впевнені, що система землеробства No-till в Україні займатиме від 10 до 30% ріллі й стане альтернативною інтенсивним системам переважно в зонах, що зазнають ерозії ґрунтів [6, с. 67-68].

Величина енергозатрат значною мірою залежить від способу обробітку ґрунту. Основним принципом енергозберігаючих технологій є відмова від обертання шару ґрунту за допомогою плуга, як найбільш енергоємної операції, і заміна оранки поверхневим обробітком дисковими знаряддями або культиваторами, чи безполицевий обробіток ґрунторозпушувачами, а також впровадження прямої сівби.

Слід зазначити, що техніка, яка використовується у таких технологіях, є більш наукоємною, зокрема через оснащення системами автоматизації контролю і управління технологічними процесами [5, с. 6].

Ґрунтозахисне землеробство характеризується трьома принципами, які взаємозв'язані між собою [7]:

1. Тривале нульове або мінімальне порушення ґрунтового покриву (тобто прямий або суцільний посів культур).
2. Постійна присутність на поверхні шару органічної речовини, тобто рослинних залишків або покривних культур.
3. Диверсифіковані сівозміни у випадку обробітку однорічних культур або суміші культур, включаючи бобові, при вирощуванні багаторічних культур.

Запровадження технології може у 20 разів зменшити обсяги ручної праці та збільшити середній рівень врожайності зернових культур до 50,0 ц/га. Наприклад, у Німеччині підраховали, що технологія No-till забезпечує такі економічні переваги порівняно з традиційною технологією: на 39% знижуються капіталовкладення в сільгосптехніку, на 75% зменшуються потреби щодо

потужності тракторів, на 80% знижуються затрати праці, на 84% зменшуються витрати пального.

Але, при плануванні запровадження технології нульового обробітку ґрунту No-Till слід звернути і на вимоги цієї технології [5; 6; 7]:

1. Мінімальний, а особливо нульовий обробіток ґрунту – елемент інтенсивних агротехнологій, він можливий при достатньому забезпеченні добривами, пестицидами в оптимальних сівозмінах при високій культурі землеробства та при наявності високопрофесійних технологів.

2. Однією з основних передумов запровадження мінімальних технологій є широке застосування різних гербіцидів. Адже зменшення витрат енергії у вигляді паливно-мастильних матеріалів при скороченні обробітку ґрунту приходиться компенсувати витратами енергії на боротьбу з бур'янами, тобто використовувати гербіциди.

3. Одним із базових наукових положень при нульовому обробітку є обов'язкове залишення всіх рослинних решток на поверхні і рівномірне їх розміщення на полі. Щоб рослинні рештки виконували своє завдання – з ними необхідно цілеспрямовано працювати, тобто ретельно подрібнювати.

4. За нульового обробітку зростає забур'яненість посівів, порушуються оптимальні фізико-хімічні параметри родючості ґрунту, за посушливих умов можливий недобір урожаю. Найбільш гострою проблемою є високі ціни на придбання технічних засобів.

5. Основне вагоме застереження, яке часто дискредитує нульовий обробіток, – це підвищення використання хімічних засобів захисту рослин через зростання забур'яненості, ураження рослин хворобами. Адже за нульового обробітку підвищується можливість глибокого проникнення пестицидів у нижні горизонти кореневмісного шару, де вони тривалий час не розкладаються і потім потрапляють у товарну продукцію, зростає ризик накопичення мікотоксинів, посилюється резистентність та стійкості бур'янів і хвороб до пестицидів.

6. У зв'язку із загостренням проблеми забур'яненості і розвитку хвороб, навіть там, де мінімальний і нульовий обробіток вже з успіхом випробувано, фермери різних країн для очищення полів через кожні 4-5 років виконують плужний обробіток. Наприклад, оранку проводять періодично у Данії за мінімальної системи обробітку та в Чехії за нульового. В цих країнах порушується питання про необхідність використання більш стійких сортів сільськогосподарських культур, перш за все пшениці озимої і кукурудзи [7].

Реалії ринкової економіки диктують необхідність підвищення ефективності виробництва агропродукції шляхом запровадження прогресивних енерго- і ресурсозберігаючих технологій. Розвиток підприємств повинен базуватися на впровадженні сучасних систем технологій виробництва.

Але використання вищезазначених високотехнологічних систем можливе лише при запровадженні належної системи планування та прогнозування в підприємстві. Використання сучасних підходів до планування своєї діяльності дозволить вітчизняним підприємствам врахувати вплив як внутрішніх факторів так і зовнішнього оточення, а також сприяти швидшій адаптації виробничої

структури підприємства до зміни цих факторів, що вкрай необхідне в умовах інноваційного високотехнологічного розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – Київ: Кондор. – 2009. – 358 с.
2. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропромислового сектора економіки України: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В.Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90-102.
3. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л.І Крачок // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – Вип. 3'2013 [20]. – С. 224-231.
4. Крылатых Э.Н. Предпосылки, условия и перспективы развития АПК по инновационному варианту / Э.Н. Крылатых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – № 10. – С. 5-10.
5. Сайко В.Ф. Системи обробітку ґрунтів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agriculture.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/10/38.pdf>.
6. Удосконалення системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств в умовах глобалізації : монографія / Зось-Кіор М.В. – Полтава: ПолтНТУ, 2015. – 333 с.
7. No-till: переваги й недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/4664-no-till-perevagy-i-nedoliky.html>

*Наукове видання*

# **НАУКОВІ ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ: ТЕОРІЇ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

*Збірник матеріалів*

*IV Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

---

Адреса для листування: 69000, м. Запоріжжя, п-т Леніна, 109, офіс 214  
телефон +38 095 314 96 69  
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 30.03.2017. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Ум.-друк. арк. 8,6. Тираж 100. Замовлення № 0317-63.  
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі  
Східноукраїнського інституту економіки та управління