

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних економічних відносин

Економічний факультет

ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

AKADEMIA POLONIJA w CZĘSTOCHOWIE

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ
НА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»**

16 лютого 2019 року

Частина I

**Ужгород
2019**

УДК 332.012.2(063)

С 91

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин УжНУ.

Приходько В. П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин УжНУ.

Andrzej Krynski, доктор габлітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща).

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України.

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 16 лютого 2019 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Krynski. – У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2018. – Ч. 1. – 132 с.

ISBN 978-966-916-752-1

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку» (16 лютого 2019 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 332.012.2(063)

ISBN 978-966-916-752-1

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2019

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ: ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ Грущенко К. А.	7
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ Паустовська Т. І.	9
РОЗВИТОК НЕКЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА РОЗВИТОК МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ Чорний О. В.	12

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТОРГОВА ВІЙНА ЯК ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ: ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА РОЗГОРТАННЯ Асланова Е. І.	14
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ Базавлук Н. Г.	17
ВПЛИВ ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ НА РЕФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ Біла С. О.	21
ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК Білик Р. С.	24
РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ НА МИКОЛАЇВЩИНІ Кушнірук В. С., Ткачук А. В.	28
ПРОБЛЕМИ ПАЛИВНОГО РИНКУ УКРАЇНИ Мельничук А. В.	31
ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ Нараєвський С. В.	35
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СПРОЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ Потюк В. М.	37

СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ, СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ, ФУНКЦІЇ Старостенко Г. Г., Скорик М. О.	40
ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ПІВДЕННО-СХІДНІЙ АЗІЇ Ткачук Л. М.	43
КОНКУРЕНТНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ У СФЕРІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА Цибуляк А. Г.	46

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ТЕРИТОРІЇ Балабан С. В.	49
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я Борщ В. І.	51
ДО АНАЛІЗУ ПІДХОДІВ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА Грицай А. Ю.	53
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ Дудкін О. М.	56
ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ Мельник В. В.	59
ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ КОНЦЕПЦІЇ «ЦИФРОВІЗАЦІЇ» НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Потьомкіна Н. Ю.	61
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ Резяпов К. І.	62
МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ПРОЕКТАМИ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ Ряховська Ю. Ю.	66
СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ Саваріна І. П.	68

ТРУДОВІ МІГРАНТИ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ Цімболинець Г. І.	70
FAKTICKÉ VADY PLNENIA V KÚPNEJ ZMLUVE V OBCHODOVANÍ Cisko Lukáš	74
МЕТАМОРФОЗЫ ОРГАНІЗАЦІОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР АДЕКВАТНОСТИ СРЕДЕ Шедяков В. Е.	78
ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ Шиян Н. І.	81
НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)	
ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ ЗА ПРИНЦИПАМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ Демчук Н. І., Безугла Л. С.	85
КОНТРОЛІНГ – ТЕХНОЛОГІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ Кифорак Р. В.	87
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ Колісник Н. А.	90
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ Костина А. М.	93
РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ Міракін В. В.	96
ЗВІТНІСТЬ ЗІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЯК ЗАСІБ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Мурашко І. С.	99
РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КЕРУЮЧОЇ СИСТЕМИ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ Ольховая І. О.	102
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ Ольшанський О. В.	104
ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ Пересадько Г. О., Підлісна О. В.	108

ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ОПЕРАТОРІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ Проскурніна Н. В.	110
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПІДПРИЄМСТВАХ МАНЬКІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ Семенда О. В., Козловська І. І.	113
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ Степанюк Г. С., Кушлик О. Ю.	116
ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БРЕНДУ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Троян В. І.	119
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ ТА КООРДИНАТАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ Філіппов В. Ю.	121
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗРОШУВАННЯ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ Фомічов М. В.	123
КЛАСИФІКАЦІЯ КРИЗ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Швець Ю. О.	127

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ: ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Грущенко Карина Андріївна

студентка економічного факультету

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: Микитась В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Питання добробуту – важлива і надскладна категорія економічної науки. У її характеристиці містяться основні чинники розвитку суспільства та окремих індивідів, відображаються не лише потреби матеріальних благ, а й духовні та інтелектуальні моменти розвитку українського суспільства.

Дослідження добробуту дає змогу краще дослідити динаміку розвитку суспільства, результати діяльності уряду та стати головною метою економічних реформ. В українській економічній науці добробут розглядається як «сукупність умов життєдіяльності людини (населення), які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають їх задоволення».

У сучасних економічних дослідженнях, добробут не лише поєднання економічних і соціальних чинників, а й організаційних, правових, морально-етичних та політичних відносин, що вдало регулюють процеси життєдіяльності та гармонійного розвитку українського народу [2].

Підтвердження цього ми знаходимо і у розгляді основних історичних етапів розвитку теорії добробуту – від класичної політичної економії А. Сміта, ліберальних концепцій, німецької історичної школи, маржинальної теорії В. Парето, А. Маршалла, В. Пігу до сучасних теорій та моделей соціального добробуту С. Кузнеця, Д. Бюнкенена, А. Сена.

Сьогодні все більшої актуальності набуває питання розподілу економічних благ та особливим ставленням до збіднілих верств населення.

А. Сена. «Теорія суспільного вибору пояснює, як суспільний інтерес відображає інтереси його членів. Від відповіді на це питання залежить суть наукового підходу до вимірювання добробуту країни та конструювання заходів його покращення...» [3]. Наприклад, якщо загальний інтерес або добробут країни розглядати як просту суму інтересів чи статків, то, може виявитися, що Україна за чисельністю олігархів або дорогих машин на душу населення – не така вже й відстала країна.

Центральне місце в теорії добробуту посідає ідея забезпечення прийнятих для даного суспільства життєвих стандартів. Х. Ламберт зазначав, що

«суспільний добробут не тотожний економічному добробуту суспільства, рівно як і особистий добробут не ідентичний індивідуальному економічному добробуту. Добробут крім економічних критеріїв (розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, тривалості життя, ВВП на душу населення), залежить і від рівня гарантій у державі політичних свобод (свобода слова, свобода і безпека особистості, свобода совісті) та таких показників, як соціальна захищеність, сімейне життя, можливість гарної освіти, кар'єрного росту тощо [3].

За Шевчуком Ж. В. питання добробуту – це важлива і надскладна категорія економічної науки. У її характеристиці містяться основні чинники розвитку суспільства та окремих індивідів, відображаються не лише потреби матеріальних благ, а й духовні та інтелектуальні моменти розвитку українського суспільства. Дослідження добробуту дає змогу краще дослідити динаміку розвитку суспільства, результати діяльності уряду та стати головною метою економічних реформ. В українській економічній науці добробут розглядається як «сукупність умов життєдіяльності людини (населення), які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають їх задоволення» [3].

За Семко Т.В. добробут – це повнота забезпечення населення життєво необхідними засобами: матеріальними, соціальними, культурними, духовними та екологічними благами. З позиції такого тлумачення добробут населення визначається обсягом ВВП, виробленого в країні протягом року. Але для більш коректної оцінки рівня добробуту, з урахуванням можливості порівняння його з аналогічним показником в будь-якій країні, застосовують узагальнюючий показник рівня добробуту, який розраховується як відношення обсягу ВВП на душу населення [3].

Добробут населення країни – найважливіший критерій оцінки ефективності соціально-економічної політики держави. Його підвищення є основною метою суспільного розвитку. Перш за все, рівень життя характеризується поєднанням і взаємодією двох складових: ступенем забезпеченості населення матеріальними і нематеріальними благами та мірою їх ужитку.

Концепція добробуту населення є основоположною ідеєю формування державної політики, спрямованої на покращення якості життя, що базується на системі принципів і показників. Концепція рівня життя передбачає стратегію і тактику, етапність реалізації її задумів та має конкретно-історичний характер.

В умовах переходу до ринкових відносин в Україні склалася ситуація, коли цільові настанови (завдання, способи та механізми реалізації), окреслені спочатку, перестали відповідати вимогам життя, що динамічно змінюється. Наразі стало зрозуміло, що їх необхідно переглянути і визначити нову концепцію рівня життя, поетапну її реалізацію на основі довготривалих програм [4].

Таким чином, одним з найбільших викликів, що стоять сьогодні перед розвиненим світом, є стале безробіття, зростаюча майнова нерівність та стрімкі зміни клімату. До сьогодні більшість рішень цих проблем були політично неприйнятними для світу, орієнтованого на короткострокові вигоди та бажання постійного економічного зростання [1]. Питання добробуту населення одночасно стає головним чинником, який має направляти та вимірювати

ефективність економічної політики держави. На сьогодні, перш за все, необхідно формування нової концепції розвитку країни, адже, саме людина та її добробут є наріжним каменем у вирішенні соціально-економічних викликів глобального світу.

Список використаних джерел:

1. Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату [текст] / Грем Макстон, Йорген Рандерс. – Київ: Пабулум, 2017. – 320 с.
2. Прохорова О. В. Факторы роста общественного благосостояния // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 5.1. – С. 133-136.
3. Чечель О.М. Державне управління в економічній сфері : навчальний посібник / О. М. Чечель. – Вінниця: «Нілан-ЛТД», 2015. – 268 с.
4. Яцків М.І., Степура Т.М. Соціально-економічний розвиток регіону та рівень життя населення // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.8. – С. 139-145.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Паустовська Тамара Іванівна

*кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри економіки,
організації та управління підприємствами
Криворізького національного університету*

Еволюційний процес призвів до того, що роль людини змінювалася у суспільному виробництві і супроводжувалася розвитком науки і технологій, суттєвим проникненням їх у виробничий процес, зростанням ролі і важливості науки, людського розуму, інформації і знань, що суттєво вплинули на розвиток економіки та суспільства в цілому. Все це обумовило виникнення категорії інтелектуальний капітал, а знання та інформація, як головний ресурс втілений у людині, сьогодні стають предметом дослідження теорії інтелектуального капіталу. Він є сукупність знань, навичок, умінь людини, її мобільність, можливість створювати додатковий, унікальний, абсолютно новий продукт, сучасні матеріальні об'єкти тощо. Але, перш за все, до складу інтелектуального капіталу включають знання, які не віддільні від людини та об'єктивні умови застосування цих знань.

Здатність та бажання підприємців ризикувати започатковувати нові компанії, що швидко розвиваються, а також інституційні та законодавчі зміни на підтримку підприємництва, ведуть до зростання нових робочих місць у світі. Це спричиняє менш стабільну і непередбачувану ситуацію для багатьох працівників. Проте, що хоча і збільшився рівень ризику для підприємців та працівників, конкурентне середовище сприяє розвитку інновацій та економічному зростанню загалом.

Активний розвиток підприємництва та новітні технології, які дозволяють навіть невеликим компаніям просувати свій товар на нові ринки, значно

підвищив рівень конкуренції. Для споживачів це означає більший вибір товарів та послуг. Завдяки виробничому процесу, який базується на інноваційних технологіях, компаніям забезпечується гнучкість діяльності і невеликі додаткові витрати у разі потреби урізноманітнення асортименту, що, відповідно, дозволяє краще і ефективніше просувати свою продукцію на нові ринки.

Підприємству, що прагне створити комерційно привабливий товар, доцільно дотримуватися такої схеми у своїй діяльності:

- розробка стратегічних цілей;
 - виявлення потреб ринку в нових výroбах та генерування ідей нових товарів;
 - визначення можливостей фірми для створення виробів;
 - проведення досліджень з метою реалізації цих можливостей;
 - розроблення нового виробу;
 - проектування, конструювання виробу;
 - випуск дослідного зразка;
 - пробний маркетинг (випробування дослідного зразка в умовах ринку);
- запуск виробу в серійне виробництво [1. с. 70].

Найбільш вразливі успіхи в інтелектуальній діяльності відзначено в країнах, де сформовані національні інтелектуальні системи з державним регулюванням і підтримкою взаємозв'язку наукової, виробничої і освітньої діяльності. Особливою характеристикою нового стану економіки є співпраця між конкурентами, а головним організаційним принципом нової економіки є динамічна співпраця між підприємствами. Отже, хоча і зріс рівень конкуренції, разом з цим збільшилася кількість спільних проектів між конкурентами, завдяки чому і стають можливими різні дослідження та інноваційна діяльність, яка опирається на інтелектуальний капітал.

З цього слідує, що інтелектуальний капітал знаходиться безпосередньо у взаємодії із соціальним капіталом (спільні норми, довіра), який взагалі важко асоціювати з будь якими витратами й суб'єктами власності. За аналогією з фізичним (обладнання, технології) і людським капіталом (інтелект, знання, освіта, навчання), втіленим у знаряддях праці та працівниках фірми, саме соціальний капітал сприяє підвищенню продуктивності.

У загальному плані під соціальним капіталом розуміють внесок соціальної організації суспільства у виробництво й економічне зростання. Соціальний капітал пов'язаний тим, що кожний економічний суб'єкт (індивід, фірма, держава) в той або інший спосіб включений, інтегрований у систему соціально-економічних відносин. Це капітал спілкування, співпраці, взаємодії, взаємної довіри та взаємодопомоги, сформованого у просторі міжособових економічних і соціальних відносин. Тому соціальний капітал правомірно розглядати як частину капіталу відносин, оскільки він включає сформовані відносини організаційно-економічного і соціально-економічного характеру: форми розподілу праці й управління виробництвом, характер і форми привласнення ресурсів та результатів виробництва.

Соціальний капітал характеризується такими рисами:

- це завжди продукт організованої взаємодії суспільних суб'єктів;

– як елемент функціонування соціально організованої суспільної системи не може перебувати у приватній власності, тобто є суспільним благом, він має суспільну, а не індивідуальну природу.

Соціальний капітал не є власністю окремої фірми, проте входить до структури активів фірми та використовується кожним підприємством у міру можливостей. Тому правомірно поставити питання про зв'язок соціального капіталу та інтелектуального капіталу.

Вартість соціального капіталу можна виміряти через зниження трансакційних витрат, що досягається у результаті створення локального інституційного середовища. Інший підхід до оцінювання соціального капіталу господарюючого суб'єкта ґрунтується на вартості альтернативних витрат інших виробничих чинників, що забезпечують рівні результати господарського функціонування при альтернативному варіанті використання економічних ресурсів. Соціальний капітал у цьому значенні може в певних межах замінюватись іншими чинниками виробництва і його вартісна оцінка буде пов'язана з вартістю необхідних витрат альтернативних чинників, що забезпечують досягнення того ж економічного результату.

Цей підхід відкриває можливість порівняльного оцінювання варіантів підвищення ефективності господарювання суб'єкта, включаючи нарощування його соціального капіталу або підвищення ефективності інших виробничих ресурсів [2, с. 71-72].

Накопичений соціальний капітал України складає форми співпраці, колективізму, соборності. На жаль, є ряд його складових, які ведуть до ризику його руйнування прикладом негативного соціального капіталу є корупція, криміналізація економіки, зловживання винятковим положенням тощо. Лобізм і корупція є відповідно легальним і нелегальним інструментами, які відкривають можливість окремим господарським суб'єктам отримання додаткового прибутку (соціальної ренти) за рахунок створення локального інституційного середовища. Однак, необхідно замислюватися про ефективну систему, побудова якої можлива і перспективна лише у формі управління знаннями на підприємстві, що опирається на соціальні мережі, які формують, легітимізують і закріплюють нові для співробітників підходи і навички. Для цього необхідно розуміти залежності між характеристиками мережі (щільність, ступінь централізації, рівень довіри тощо) і формування в ній групових оцінок людського, інтелектуального і соціального капіталів.

Список використаних джерел:

1. Падерін І. Д., Горященко Ю. Г., Романов О. В. Інтелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств / І. Д. Падерін, Ю. Г. Горященко, О. В. Романов // Вісник економічної науки України. – 2017. – № 1. – С. 68-72.
2. Папело О. В. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект і сучасні тенденції розвитку в Україні / О. В. Папело // Економіка і регіони. – 2015. – № 2. – С. 65-78.

РОЗВИТОК НЕКЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА РОЗВИТОК МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Чорний Олег Віталійович

*кандидат філософських наук,
докторант кафедри маркетингу та аграрного бізнесу
Вінницького національного аграрного університету*

Початок ХХІ століття позначився переоцінкою можливостей, що надає традиційна економічна теорія для покращення життя економічних та соціальних реалій. Протести студентів у Франції, Англії та США намагалися привернути увагу до реалістичності економічної теорії, а також її відповідності реальному стану речей в економічному секторі життя країни. Хоча неокласична економічна теорія досить вдало пояснює економічні феномени, посилена увага привертається також до надмірного використання математичного апарату, а також до слабкого зв'язку з реальністю, оскільки остання потребує не лише економічного тлумачення. У зв'язку з цим, міждисциплінарний підхід може надати численні переваги, що можуть суттєво покращити розуміння економічної реальності.

Сьогодні, міждисциплінарні економічні дослідження є важливою складовою економічної теорії в країнах з розвинутою економікою. Міждисциплінарний підхід надає теоретичну основу для взаємного використання економічних знань та знань з інших галузей наук, для ефективного розуміння реальності. Міждисциплінарна економічна наука є неокласичною економічною наукою і маючи таку форму, не претендує на те, щоб стати мейнстрімом в економічних дослідженнях. Як і в інших наукових галузях, міждисциплінарний економічний підхід, надає теоретичний та методологічний інструментарій для пояснення зв'язків між різними наукам. Такі зв'язки постають відображенням складних міждисциплінарних феноменів, тлумачення котрих є необхідним для розуміння реального стану справ.

Рух у напрямку до розуміння зв'язку економічної науки та інших наукових галузей розпочався у середині другої половини ХХ століття. Тогочасні намагання були відповіддю на спроби економічного імперіалізму втрутитися в науково-понятійний апарат інших соціологічних дисциплін. З того часу було виявлено, що міждисциплінарний підхід є ефективним у встановленні продуктивних взаємовідносин між різними сферами наукових знань на паритетних умовах. Як закономірний наслідок розвитку неокласичного економічного дискурсу, з'явилися як прихильники, так і опозиціонери міждисциплінарної економічної науки. В той час, як перші намагаються знайти раціональне зерно, другі продовжують ігнорувати намагання, що стосуються застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки.

Виходом з складної ситуації, що продовжує наростати в межах економічної науки є взаємна повага між вченими та працівниками університетів. Міждисциплінарна наука звертає увагу на те, що повага до дисциплінарних кордонів є необхідною та потрібною: «Напрочуд важливим є те, щоб академічні

спільноти заохочували розвиток міждисциплінарних досліджень, в той же час наголошуючи на важливості базової дисциплінарної ідентичності» [1, с. 32]. Базова дисциплінарна орієнтація вчених є надійним підґрунтям не лише для прирощення знань в межах окремих дисциплін, але й слугує раціональному розумінню переваг, що надаються кожною окремою дисципліною. Наприклад, якщо міждисциплінарні вчені не будуть поважати діяльність вчених, що працюють з класичним та неокласичним науковим знанням, у такому випадку міждисциплінарні знання, пов'язані з економічною наукою будуть позбавлені фундаменту. Відсутність поваги до дисциплінарних кордонів може створити зайві сплутування та призвести до наукової профанації та софістики. Ось чому, дисциплінарна орієнтація вчених у галузі економіки є надійною та необхідною основою для проведення міждисциплінарних досліджень у галузі економіки.

Наразі, можна стверджувати, що міждисциплінарні економічні дослідження постають, як важлива частина досліджень у галузі економічної теорії. В розвинутих країнах існують великі академічні групи, що займаються лобіюванням інтересів міждисциплінарних вчених у галузі науки. Різні аспекти розвитку міждисциплінарної економічної науки, стосуються створення проектів, можливостей фінансування, бакалаврських та магістерських освітніх програм і тому подібного.

Одним з найважливіших напрямків розвитку міждисциплінарної проблематики є взаємодія науковців та освітян з студентами, а також поширення міждисциплінарної проблематики. Наприклад, у США на різних рівнях заохочується ознайомлення з міждисциплінарною проблематикою студентів: «... традиційні дисципліни контактують одна з одною не лише за допомогою взаємодії викладачів та студентів в міждисциплінарних проектах, але також шляхом повернення цих викладачів до їхніх основних дисциплін, де вони можуть поділитися цими новими ідеями та підходами» [2, с. 11]. Таким чином, розвиток міждисциплінарних досліджень та поширення міждисциплінарних знань залежить від роботи в даних напрямках. Цікавість до даної проблематики повинна бути підкріплена наявністю матеріалів, що є доступними, а також містять ґрунтовну інформацію. Вітчизняна традиція міждисциплінарних досліджень потребує широкого обговорення. Варто звернути увагу на забезпечення доступу та переклад праць іноземних вчених, що стосуються міждисциплінарної теорії.

Список використаних джерел:

1. McLean S. Being interdisciplinary / S. McLean // Argonauta: the newsletter of the canadian nautical research society. – 2013. – № 30(4). – P. 26-32.
2. Kleinberg E. Interdisciplinary studies at a crossroads / E. Kleinberg // Liberal education. – 2008. – № 94(1). – P. 6-11.

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТОРГОВА ВІЙНА ЯК ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ: ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА РОЗГОРТАННЯ

Асланова Еліза Ісмаїлівна

*студентка відділення «Міжнародні економічні відносини»
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Торгова війна обумовлена одностороннім стимулом кожної країни до введення імпорتنих тарифів з метою покращення умов торгівлі. Здебільшого вона актуалізується в умовах посткризового відновлення економіки на тлі скорочення сукупного попиту [10; 11]. Як прояв економічного суперництва торгова війна реалізує себе через некооперативну тарифну політику в процесі міжкраїнової взаємодії і стає, на думку В. Панченка, одним із проявів неопротекціонізму [8]. Торгові війни, на думку Дж. Конібеара [2, р. 28], є категорію інтенсивного історичного конфлікту, за якого сторони взаємодіють, домовляються, застосовують заходи у відповідь, перш за все, переслідуючи власні економічні цілі, безпосередньо пов'язані з конкретними товарами та послугами, застосовуючи обмеження вільного руху товарів та послуг. Вчений виокремив три основні типи торгових воєн:

- **Торгові війни, що слід розглядати як реалізацію політики за варіантом «дилеми ув'язненого»:** співпраця має сенс лише за умови її взаємного характеру; небажання співпрацювати є домінуючою стратегією, але у випадку її дотримання обома сторонами катастрофа неминуча. Прикладом може виступати т.зв. «Chicken War» між США та ЄЕС у 1960-х рр., торгова війна, яка розпочалася у середині 1962 року, коли 6 країн-членів Спільного Ринку – Франція, Західна Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди – запровадили спільний тариф на курятину в обсязі 13,43%, якщо до цього в Німеччині (найбільший ринок експорту курятини з США) він складав 4,8%. Нововведення мали на меті сприяння розвитку внутрішнього ринку в Німеччині та «самодостатності» сільського господарства ЄЕС [6];

- **Торгова війна між країнами з великою та малою економікою:** ситуація, за якою країна з великою економікою виграє, а країна з малою економікою зазнає збитків, відома як «Johnson case» (наприклад, війна між Францією та Італією у 1886-1898 рр., Францією та Швейцарією у 1892-1895 рр., Німеччиною та Росією у 1893-1894 рр.); Війна між Францією та Італією у 1886-1898 рр. – після уніфікації країни у 1871 році урядом держави почали застосовуватися протекціоністські заходи для стимулювання нових галузей економіки, що призвело до розірвання угоди з Францією у 1886 році та підняття Італією тарифів до рівня 60%. Франція відмовилася від перемовин та

пригрозила застосуванням тарифів у відповідь – у 1892 був запроваджений протекціоністський «*Méline tariff*». Як наслідок, впливу зазнали не тільки ці дві країни, але й держави, в яких були розташовані їх постачальники, а також це підштовхнуло Італію ближче до Німеччини та Австро-Угорщини напередодні Першої світової війни;

• **Торгова війна з великою кількістю учасників** (наприклад, така, що розгорнулася в результаті підписання у 1930 р. Закону Смута-Хоулі про мита). Закон Смута-Хоулі про мита – федеральний закон, підписаний у 1930 р. , що різко підвищив митні тарифи США на більш ніж 20 000 видів імпортованих товарів до рекордних рівнів. Більше 1 000 економістів поставили підписи під відкритим зверненням проти цього закону в США. Після того, як закон набрав чинності, багато країн відповіли запровадженням митана американські товари, що призвело до двократного падіння обсягів експорту та імпорту в Сполучених Штатах. На думку багатьох економістів, закон Смута – Хоулі став каталізатором згорання торгівлі між США та Європою з високого рівня 1929 р. до депресивного в 1932 р. , що сприяло розвитку Великої Депресії. Закону Смута-Хоулі було приділено багато уваги з боку дослідників, і не дарма: після краху світової економіки і торгівлі у 1930 р. частка економіки США скоротилася з 16% до 11% у 1935 р. ; обсяг імпорту скоротився на 40%.

Втім, на нашу думку, доцільно виокремити ще один тип торгових воєн, які візуалізують, що торгова війна стає реакцією на валютну війну. Хоча українські вчені З. Луцишин і Н. Резнікова справедливо зауважують, що існує мало доказів того, що девальвація здійснює ефект розорення сусіда, тобто, призводить до скорочення корисності типового вітчизняного домогосподарства в сусідніх країнах [9, с. 63], ми не можемо ігнорувати емоційно забарвлених звинувачень Д. Трампом уряду в КНР щодо зловживання останнім політики конкурентних девальвацій з метою підвищення конкурентоспроможності їхнього експорту [7]. Ті ж автори відзначають: що стосується феномену добробуту, то покращення умов торгівлі може значно переважати над наслідками скорочення виробництва. Зокрема, коли рівень перерозподілу витрат через валютний курс є високим, девальвація дозволяє вітчизняним виробникам збільшувати свою ринкову частку у третій країні за рахунок інших конкурентів.

Основними видами торгових воєн є оборонна і наступальна війни. До методів оборонної торгової війни належать: 1) підвищення імпорتنих мит (в т.ч. використання зрівняльних мит (англ. «*Counter vailing duty*»), які передбачають підвищення ціни імпортованого товару до рівня внутрішніх цін з метою запобігання демпінгу); 2) зниження імпорتنих квот; 3) введення нетарифних обмежень – бар'єрів, пов'язаних з ускладненням процедури ліцензування та нагромадженням митних формальностей; 4) запровадження технічних бар'єрів, які передбачають виникнення складнощів з відповідністю імпорتنих товарів національним стандартам і технічним умовам.

Дослідники А. Буе і Д. Лаборд [1], які спочатку ставили собі за мету оцінку ситуації з Дохійським раундом переговорів, розглянули сценарій багатосторонньої торговельної війни через застосування провідними економіками світу вищих

тарифних ставок у 2009-2014 рр.. За їхніми оцінками, така війна спричинила б 7,7% скорочення світової торгівлі та скорочення світового добробуту на 353 млрд. дол. США. К. Гамільтон і Дж. Веллі [3] досліджували двосторонню торгівлю на прикладі двох товарів і дійшли висновку, що тарифи на основі рівноваги Неша є значно вищими за дійсні тарифи, а тому їх запровадження передбачає значне скорочення добробуту сторін.

За багатосторонньою багатогалузевою моделлю Р. Осса [5], уряди запроваджують тарифи з метою (1) маніпулювання умовами торгівлі; (2) відмивання коштів з інших країн та (3) захисту галузей, що є важливими в політичному плані. Розглядаючи 33 галузі на прикладі 7 країн, автор отримав середній оптимальний тариф на рівні 62,4%, середнє зростання добробуту для країни, що встановлює тариф, 1,9% , та скорочення добробуту інших країн на 0,7%. Випадок застосування рівноваги Неша є гіршим у порівнянні з вільною торгівлею для всіх учасників – падіння добробуту в середньому на 2,9%.

На основі цих теоретичних підходів можна зробити три головні висновки. По-перше, глобальні торговельні війни шкодять всім країнам, знижуючи ефект добробуту в цілому. По-друге, два варіанти розвитку подій можливі в рамках двосторонньої торгівлі, але частіше обидві країни зазнають збитків. По-третє, навіть коли ми маємо справу з так званим «Johnsoncase» – ситуацією, за якою велика економіка отримує прибутки – світовий добробут скорочується.

Список використаних джерел:

1. Bouët A., Laborde D. US Trade Wars with Emerging Countries in the 21st Century Make America and Its Partners Lose Again Guide [Electronic Resource] / A. Bouët, D. Laborde // International Food Policy Research Institute. – 2017.
2. Conybeare J. Trade Wars. The Theory and Practice of International Commercial Rivalry Columbia University Press. – 1987. – 319 p.
3. Hamilton C. The Trading System After the Uruguay Round / C. Hamilton, J. Whalley // The Institute of International Economics, Washington, D.C. – 1996.
4. Holmes F. What Are the Risks of a U.S.-China Trade War? [Electronic Resource] / F.Holmes // U.S. Global Investors. – 2016. – Mode of access: file: // C: / Users / yholyk001 / Downloads / what-are-the-risks-of-a-u-s-china-trade-war.pdf
5. Ossa, R. 2014. «Trade Wars and Trade Talks with Data.» American Economic Review 104 (12): 4104– 4146.
6. The Chicken War: A Battle Guide [Electronic Resource] // The New York Times. – 1964. – Mode of access: <https://www.nytimes.com/1964/01/10/archives/the-chicken-war-a-battle-guide.html>
7. Trade wars are good? 3 past conflicts tell a very different story [Electronic Resource] // The Conversation. – 2018. – Mode of access: <http://theconversation.com/trade-wars-are-good-3-past-conflicts-tell-a-very-different-story-92801>
8. Панченко В.Г. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму [Електронний ресурс] / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць. – 2014. – № 4. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144
9. Луцишин З. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові проєкції неопротекціонізму / Зоряна Луцишин, Наталія Резнікова // Міжнародна економічна політика. – 2013. – Вип. 2. – С. 48-65.

10. Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5 (171). – С. 23-27.

11. Резнікова Н. В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – С. 271–279.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Базавлук Наталія Григорівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Вищого навчального закладу Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

В сучасних умовах розвитку світового господарства в процесі транснаціоналізації та глобалізації економіки залучені певною мірою усі країни світу. Посилення процесів транснаціоналізації бізнес-діяльності супроводжується монополізацією світової економіки. У наш час у світі існує приблизно 82 тис. ТНК, які контролюють близько 1/2 промислового виробництва у світі, 2/3 міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку і технології. Однак, слід відзначити, не тільки значні масштаби діяльності ТНК, але і стрімке зростання концентрації їхнього капіталу [2, с. 88]. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що протягом останніх десятиліть (1993-2017 рр.) сумарні активи 100 найбільших ТНК світу зросли у 3,9 рази, обсяги продажу – у 2,1 рази, а загальна чисельність зайнятих – у 1,6 рази. Про посилення транснаціоналізації глобального виробництва свідчить і те, що у 2017 р. активи 100 світових ТНК у 31,8 разів перевищували активи 500 ТНК у 1971 р. та у 15,8 рази – обсяги їх продажу (табл. 1).

Для характеристики проникнення кожної ТНК в економіку інших країн Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) було введено індекс транснаціоналізації компаній. Динаміка індексу транснаціоналізації 100 найбільших корпорацій світу свідчить про посилення транснаціоналізації господарського життя – відбулося зростання із 51 % у 1990 р. до 66 % у 2016 р. (рис. 1).

Для оцінки масштабів транснаціоналізації господарської діяльності важливе значення має рейтинг найбільших ТНК Fortune Global 500. За оцінкою цього рейтингу, у 2017 р. сукупний дохід компаній, які увійшли у список, становив 30 трлн дол. США, а їх виручка практично досягла 1,9 трлн дол. США (збільшилась на 23% порівняно з попереднім роком). Лідером є Walmart з оборотом 500,3 млрд дол США. В першу сотню потрапили 22 компанії з материкового Китаю, серед них тільки одна технологічна компанія без державної участі – Huawei, яка знаходиться на 72-му місці. На другому,

третьому і четвертому місцях – State Grid (Державна електромережева корпорація Китаю), нафтохімічна корпорація Sinopet Corp. і нафтогазова корпорація China National Petroleum (табл. 2).

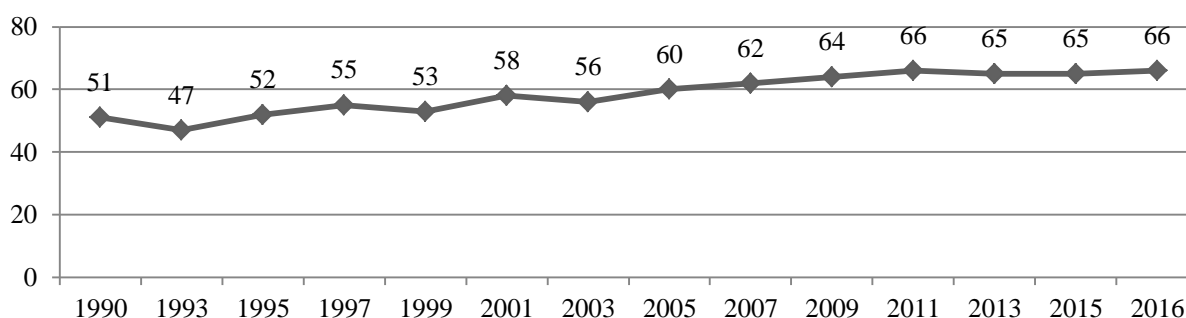
Таблиця 1

**Динаміка показників господарської діяльності
100 найкрупніших корпорацій світу протягом 1971-2017 рр.**

Рік	Активи, млрд. дол. США			Продажі, млрд. дол. США			Зайнятість, млн. осіб		
	всього	Іноземні		Всього	Іноземні		Всього	іноземна	
		вартість	%		Вартість	%		Чисельність	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1971	455,6*	502,9*	14,3*
1980	1175,5*	1650,2*	15,9*
1983	1353,9*	1686,7*	14,1*
1993	3721,9	759,3	28,2	3710,7	1596,1	43,0	10,7	5,1	47,7
1995	4511,4	1700,8	37,7	4125,6	2000,9	48,5	11,6	5,8	49,8
1998	4610,0	1922,0	41,7	4099,0	2063,0	50,3	12,7	6,5	51,2
1999	5092,0	2124,0	41,7	4318,0	2123,0	49,2	13,3	6,1	45,9
2000	6293,0	2554,0	40,6	4797,0	2441,0	50,9	14,3	7,1	49,7
2004	8852,0	4728,0	53,4	6102,0	3407,0	55,8	14,9	7,4	49,7
2008	10687,0	6094,0	57,0	8518,0	5208,0	61,0	15,3	8,9	58,0
2012	12842,0	7698,0	60,0	8727,0	5662,0	65,0	16,9	9,8	58,0
2014	13245,0	8424,0	64,0	9096,0	6060,0	67,0	16,1	9,6	60,0
2015	12891,0	8014,0	62,0	7612,0	4856,0	64,0	16,3	9,3	57,0
2016	13252,0	8268,0	62,0	7464,0	4764,0	64,0	16,3	9,3	57,0
2017	14495,0	9004,0	62,0	7964,0	5170,0	65,0	16,6	9,8	59,0

* Примітка. Дані стосуються 500 монополій

Джерело: складено автором на основі [2, с. 88; 5; 6].



**Рис. 1. Індекс транснаціональності (ТНІ)
100 найбільших корпорацій світу, 1990-2016 рр., %**

Джерело: складено автором на основі [4; 5, с. 27].

Топ-10 найбільших компаній світу за версією Fortune Global 500, 2018 р.

Місце	Компанія	Доходи, млн дол. США
1	Walmart	500 343
2	State Grid	348 903
3	Sinopec Group	326 953
4	China National Petroleum	326 008
5	Royal Dutch Shell	311 870
6	Toyota Motor	265 172
7	Volkswagen	260 028
8	BP	244 582
9	Exxon Mobil	244 363
10	Berkshire Hathaway	242 137

Джерело: [3]

Китай посідає друге місце після США за кількістю учасників рейтингу, в який входять компанії з найбільшою виручкою. США представлені 126 компаніями та посідають перше місце. Серед технологічних компаній з Китаю в Fortune Global 500 увійшли SAIC Motor (36-те місце), Beijing Automotive Group (124-те місце), JD (181-ше місце), Lenovo Group (240-ве місце), Geely (267-ме місце), Alibaba (300-те місце), Midea (323-тє місце), Tencent (331-ше місце). JD піднялася на 80 рядків, Alibaba поліпшила результат на 162 пунктів, Tencent – на 147 [1].

Найбільша кількість ТНК у 2017 р. здійснювала свою діяльність у сфері технологій, гірничодобувної та нафтопереробної промисловості, автомобіле- та літакобудування (табл. 3). Слід відзначити, що кількість технологічних компаній у цьому рейтингу зросла у 2 рази – із 7 до 15. Натомість кількість найбільших ТНК у гірничодобувній та нафтопереробній промисловості знизилась із 19 до 13 компаній.

100 найбільших нефінансових ТНК за галузями економіки, 2012-2017 рр., кількість компаній

Сектор економіки	2012 р.	2017 р.
Гірничодобувна та нафтопереробна промисловість	19	13
Автомобіле- та літакобудування	13	13
Фармацевтична промисловість	10	12
Комунальні послуги	10	9
Оптова та роздрібна торгівля	10	6
Продукти харчування, напої та тютюн	9	8
Технології	7	15
Телекомунікаційні послуги	6	7
Інша промисловість	12	13
Інші послуги	4	4

Джерело: [6]

Наступною тенденцією, яка свідчить про глобальний характер сучасної діяльності ТНК, є перехід найпотужніших з них до реалізації стратегій глобальної експансії, які передбачають насамперед поглиблення та ускладнення взаємовідносин між ними та розширення масштабів плановірності їхньої діяльності [2, с. 89]. ТНК збільшують свою потужність за допомогою поглинання інших компаній, а також в результаті злиття з конкуруючими фірмами. У 2017 р. загальна кількість транскордонних злиттів і поглинань збільшилась на 5% порівняно із 2016 р. , проте вартість угод знизилась за відповідний період на 22 % (табл. 4). Найбільше зростання вартості угод із злиття та поглинання відбулося у таких галузях економіки: інформація та комунікація (+66 % у 2017 р. порівняно із 2016 р.), машини та обладнання (+63 %), бізнес-послуги (+43 %) [6, с. 8].

Таблиця 4

**Транскордонні злиття та поглинання за секторами економіки,
2016-2017 рр., млрд дол. США**

Сектор економіки	Вартість, млрд дол. США			Кількість, од.		
	2016 р.	2017 р.	%	2016 р.	2017 р.	%
Всього	887	694	-22	6607	6967	5
Добувна промисловість	83	24	-70	206	550	167
Виробництво	406	327	-19	1745	1690	-3
Послуги	398	343	-14	4656	4727	2

Джерело: [6, с. 8]

Таким чином, у наш час глобальна транснаціоналізація бізнес-діяльності є одним із найважливіших чинників розвитку світової економіки. Сучасні ТНК є головними учасниками та координаторами світових цін на товарних ринках. Незважаючи на країну походження, галузь функціонування, сферу бізнесу, продукція або капітал сучасних ТНК присутні в кожній країні світу. ТНК концентрують глобальні фінансові, технологічні та інтелектуальні ресурси, що забезпечує їм фактично неконтрольоване функціонування з боку національних та глобальних інститутів управління.

Список використаних джерел

1. Китайские компании покоряют Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.sostav.ru/publication/kitajskie-kompanii-pokoryayut-fortune-global-500-32455.html>. – Назва з екрану.
2. Столярчук Я. М. Глобальна транснаціоналізація бізнес-діяльності: тенденції, формати, конфлікт інтересів [Електронний ресурс] / Я. М. Столярчук // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2015. – Вип. 22 (3). – С. 86-94. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2015_22%283%29__11
3. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500/list/>. – Назва з екрану.
4. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://unctad.org/Sections/.../WIR2017/WIR17_tab24.xlsx

5. World Investment Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

6. World Investment Report 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf

ВПЛИВ ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ НА РЕФОРМУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

Біла Світлана Олексіївна

*доктор наук державного управління,
професор, заслужений економіст України,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету*

Світовий ринок праці швидко модифікується та видозмінюється під впливом переходу економіки країн світу (насамперед, йдеться про розвинуті країни світу) до нового технологічного укладу, до «Індустрії 4.0». Структурні зміни у системі суспільного виробництва обумовлюють і структурні зміни на світовому ринку праці. Вже скоро спостерігатиметься масове «виштовхування» працівників з виробництва, їх заміна ІТ-технологіями, роботами. Для зменшення «тиску безробіття» уряди країн вже сьогодні пропонують перехід до чотирьохденного робочого тижня, скорочення тривалості робочого дня, перехід до «надомної роботи», до «фрі-лансу». Ці процеси будуть супроводжуватися й кардинальними змінами у соціальній сфері – введенням «безумовного базового доходу» замість традиційних пенсій та виплат по безробіттю та ін.

Кардинальні зрушення на ринку праці у ХХІ ст. неминучі. Адже заміна робітників роботами, машинами, ІТ-технологіями надзвичайно вигідна бізнесу, оскільки дозволяє заощадити на виплатах заробітної плати, соціальних виплатах, збільшує рентабельність фірм, які масово застосовують інновації.

Під терміном «техноглобалізм» розуміють складову процесів глобалізації, що охоплює сферу технологічного, технічного та інноваційного розвитку, науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт за умови, коли розробка, впровадження, виробництво, передача та розповсюдження нових технологій, а також матеріальної та інтелектуальної продукції, послуг, що їх супроводжують – набувають інтернаціонального характеру, регіональних та світових масштабів. У ХХІ ст. саме техноглобалізм визначає базові тенденції формування інноваційно-оновленої транспортної, енергетичної, соціальної, управлінської інфраструктури та ринку послуг, впливає на модернізацію системи виробництва на основі інновацій, обумовлює перехід до «цифрової економіки», ІТ-технологій та інформатизації бізнесу, що кардинально змінює структуру зайнятості та породжує структурне безробіття на світовому ринку праці. Зазначимо, що для «цифрової економіки» найбільшу цінність мають віртуальні (а не матеріальні, фізичні) активи та транзакції. В основі цифрової економіки перебувають «інформаційні технології» (надалі – ІТ), що є

невід’ємною складовою процесів техноглобалізму. Техноглобалізм у XXI ст. визначає новітні тренди структурної модернізації промисловості, виробництва товарів та послуг. Індустріальну базу техноглобалізму формують «Індустрія 4.0», «цифрова економіка», а також базові інноваційні платформи та технології: технологія «блокчейн»; трьох-вимірний друк, 3-D принтери; безпілотні пристрої («Дрони»). Складовою техноглобалізму є віртуальна реальність (VR); «Інтернет речей» – Internet of Things (IoT); «Індустріальний Інтернет» – Industrial Internet of Things (IIoT); «Інтернет цінностей», що виникає на основі ІТ та технології блокчейн – Internet of Value (IoV); «Інтернет усього» – Internet of Everything (IoE), «штучний інтелект» та роботи (у т.ч. «самоналаштовувані» роботи). На основі цифрової економіки та ІТ формується «Індустрія 4.0», що ставить за мету створення єдиної, уніфікованої високопродуктивної екологічно-безпечної системи збору, моніторингу та застосування даних у виробничих та інших бізнес-процесах у світових масштабах [1]. Кіберфізичні системи передбачають інтеграцію «розумних машин» (що здатні самостійно налаштовуватися та програмуватися), через підключення їх до «Індустріального Інтернету». Це відкриває нові можливості країн у сфері міжнародної виробничої кооперації на основі «Індустріального інтернету» без участі людини, без традиційних інженерних спеціальностей. Головним суб’єктом серед сукупної робочої сили на світовому ринку робочої сили в країнах, що активізують перехід до системи «Індустрія 4.0» стають штучний інтелект, «розумні машини», «Індустріальний Інтернет», а також висококваліфікований персонал ІТ сфери – Chief Digital Officer.

Внаслідок переходу до «Індустрії 4.0», розповсюдження ІТ-технологій та «цифрової економіки» у розвинутих країнах світу та країнах, що швидко впроваджують інновації слід очікувати ліквідацію таких професій як: інженер, водій таксі та громадського транспорту, бармен, контролер громадського транспорту, касир, охоронець та продавець у супермаркеті, екскурсовод, листоноша, кур’єр, помічники бухгалтерів та юристів. У групі ризику зникнення опиняються професії освітян, працівники типографій, такі традиційні професії як прибиральники, диспетчера, паркувальники. За експертними оцінками, у групі ризиків зникнення перебувають ті професії, які можна «розкласти» на чіткі алгоритми, які можуть виконати машини та роботи.

Техноглобалізм формує попит на нові професії. Зростає попит на такі спеціальності як: інженери у сфері роботобудування та 3-D принтерів; оператори роботизованих машин, обладнання та безпілотних транспортних засобів (дронів та таксі). Зростатиме попит на фахівців, що матимуть навички «на стику» професій, а саме: аграрних та інженерних спеціальностей (у сфері «високоточного» аграрного виробництва), на фахівців у сфері біотехнології, біоінженерії. Високим буде попит на професії, пов’язані зі сферою медицини та біоінженерії, біо-технології, а також на всі професії, що обслуговують «економіку здоров’я» – протезування, трансплантологія, генна інженерія.

В умовах техноглобалізму з’являться принципово нові професії, пов’язані із психологією та креативними здібностями людини: персональний тренер і консультант із здоров’я людини, персональний коуч-тренер, фахівці креативної

економіки (у сфері культури, інтелектуальній сфері, із захисту інтелектуальної властості). Будуть потрібні психологи, медіа-фахівці, фахівці у сфері індустрії розваг та віртуальної реальності; фахівці у сфері on-line освіти; фахівці у сфері on-line маркетингу та інші спеціальності у тих сферах, які будуть пов'язані із психологією та здоров'ям, із розвитком людини та її внутрішнім світом.

Світовий ринок праці є віддзеркаленням тих структурних зрушень, які відбуваються на світовому ринку виробництва товарів та послуг під впливом техноглобалізму. ІТ-технології призводять до того, що швидко збільшується попит на такі спеціальності як програміст та розробник додатків до мобільних пристроїв та програмного забезпечення різних гаджетів. Натомість, гарантовано високим на національних ринках праці індустріальних країн у ХХІ ст. залишиться попит на фахівців технічних спеціальностей – інженерів-технологів, інженерів – електриків. Населення розвинених країн світу старішає. Вже найближчі 5-7 років з ринку праці країн ЄС, Японії, Канади та ін. на пенсію підуть понад 70 % фахівців інженерних спеціальностей, але на їх заміну прийде лише біля 50 % робочої сили, яку потребує ринок праці [2].

Техноглобалізм, «Індустрія 4.0» та цифрова економіка стають причиною кардинальних структурних зрушень на національному та на світовому ринку праці. Так, поширення ідей сталого розвитку (країни ЄС, Канада, Нова Зеландія) призводить до виникнення «розумних міст». У зв'язку з цим виникає нова професія: «сіті-фермер», фахівці якої спеціалізуються на вирощуванні органічної продукції на фасадах будинків, на дахах будинків, на озелененні сучасних міст. Разом із «сіті-фермерами» будуть працювати «урбаністи-екологи», спеціалісти у сфері біотехнологій. Розвиток ІТ-технологій формує зростаючий попит на такі спеціальності як: «3D-дизайнер», промисловий дизайнер, фахівець-розробник та консультант з комп'ютерних ігор, оператор «3D-принтерів». Маркетологи та менеджери у ХХІ ст. мають досконало володіти ІТ-технологіями та вміти працювати в умовах «цифрової економіки».

Техноглобалізм висуває нові вимоги для традиційних професій вчителя, юриста, медичного працівника, викладача, перекладача, вимагає компетенцій щодо вільного володіння ІТ-технологіями, хмарними технологіями. Університети, у ХХІ ст. скоріш за все, втратять монополію на освіту. Зросте роль «освіти впродовж усього життя» (LLL) та «ситуативної» і «дуальної» освіти. Натомість, сама освіта буде тісно пов'язана з ІТ-технологіями. Для сфери охорони здоров'я, у зв'язку з розвитком трансплантології зростатиме попит на таку професію як «біо-етик», тобто – це фахівці, що повинні добре знати чинне законодавство, медицину, етику, фінанси та страхування, зможуть вирішувати питання етики та прав людини на трансплантацію органів, вирішуватимуть інші морально-етичні проблеми «економіки здоров'я». В цілому, «економіка здоров'я», прагнення людини бути здоровим та довго жити формує попит на цілу низку нових професій на світовому ринку праці: «консультанти з харчування», «молекулярні дієтологи», персональні коуч-тренери із здорового способу життя.

Оскільки в умовах техноглобалізму неухильно будуть загострюватись соціальні конфлікти (внаслідок зростання безробіття, руйнації системи

соціального захисту та пенсійного забезпечення), гарантованим на ринках праці буде попит на фахівців таких спеціальностей як: ризик-менеджери, бізнес-аналітики, бізнес-консультанти, конфліктологи-менеджери та ін. Такі нові спеціальності як тренер по майн-фітнесу, по когнітивним здатностям людини, тренери по системному мисленню будуть скеровувати та корегувати емоційний та психичний стан людини, знижувати ризики настання конфліктних ситуацій. Задіяними будуть такі професії як сімейний коуч-тренер «сімейної траєкторії розвитку», медіатори соціальних конфліктів, бізнес-коуч та персональні бренд-менеджери, пов'язані у своїй діяльності з психологією та з емоційним станом людини. На рівні державного сектору будуть з'являтися нові професії, що спрямовані управляти конфліктами, наприклад: експерти по національним та міжрелігійним конфліктам; експерти, що вирішують та мінімізують конфліктні ситуації на рівні колективу, сім'ї, місцевої громади, на міжрегіональному та міждержавному рівні. Особливу нішу займуть спеціалісти по краут-сорсінгу суспільних проблем, що будуть спеціалізуватися на зборі грошей для реалізації різноманітних приватних та суспільних проєктів, фахівці з управління проєктами та організації спілкування між людьми, у межах різних людських спільнот за статевим, віковим та соціальним статусом.

Список використаних джерел:

1. Platform Industrie 4.0. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/EN/Home/home.html>
2. NBIC Science. Towards transhumanism. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nbic.org/>

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Білик Руслана Сергіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

На сучасному етапі розвитку світового господарства рівень конкурентоспроможності національних економік, їх регіональних утворень, корпорацій залежить від ефективного використання нагромаджених знань, утілених в інноваціях. Інновації реалізуються як в матеріальному, так і в нематеріальному вигляді з метою поліпшення виробничого процесу, організації праці і управління, підвищення кваліфікації кадрів. Інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, їм належить ключова роль у реалізації головного імперативу сучасної парадигми стійкого розвитку – гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом.

Світовий досвід показує, що інноваційний розвиток може здійснюватися шляхом як використання власного науково-технологічного потенціалу, для

розвитку якого у країні мають бути створені сприятливі умови, так і придбання новітніх технологій за кордоном, тобто трансферу технологій. Отже, інтелектуальні ресурси є головною рушійною силою розвитку економіки та суспільства у сучасних умовах. Серед основних видів трансферу технологій можна виділити такі, як передача патентів на винаходи, передача «ноу-хау», інжиніринг, інформаційний обмін через персональні контакти, наукові дослідження та розробки під час програм обміну вченими та спеціалістами, а також організація спільного виробництва. Обмін науково-технологічними досягненнями за останнє десятиліття зріс більш як у 10 разів і став самостійною сферою економічних відносин, здатною впливати на економічне зростання. Сім найбільш розвинених країн світу, що володіють 46 макро-технологіями з 50, утримують 80% цього ринку. До 80% усіх патентів і ліцензій на техніку, технології та ноу-хау на світовому ринку технологій контролюють ТНК [1].

Проте трансфер технологій може нести для приймаючої країни певні загрози, оскільки найсучасніші технологічні розробки у світі високовартісні, і їх придбання за відсутності інвестиційного капіталу у країні обмежується фінансовими можливостями держави й підприємств. Значною проблемою для підприємств, які потребують трансферу технологій, часто є їх недостатня компетенція у питаннях купівлі технологій, а для розробника – проблема збуту власного інтелектуального продукту. Як показує світова практика, процес трансферу технологій найоптимальніше можна організувати шляхом створення науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів, які надають широкий спектр послуг у сфері трансферу технологій. Зокрема, можливі такі послуги даних посередників, як створення технологій під замовлення, налагодження контактів між суб'єктами трансферу, збирання інформації та створення баз даних про попит і пропозицію на передачу технологій, охорона інтелектуальних прав і комерціалізація результатів наукових досліджень та розробок. Саме такими посередниками є так звані Центри трансферу технологій, які набули поширення в Європі, США, Японії та інших країнах. Як правило вони представляють собою організації зі середньою чисельністю працівників до 100 осіб, які часто працюють за принципом самофінансування та є структурними підрозділами у складі науково-дослідних державних установ, або ж здійснюють свою діяльність на комерційних засадах.

Для економіки України розвиток трансферу технологій у сучасному вимірі також несе певні загрози, оскільки до неї надходять технології, які нерідко вже не користуються попитом у високорозвинених країнах як морально застарілі, що, врешті-решт, посилює технологічне відставання нашої держави. Освоєння зарубіжних технологій вимагає від вітчизняних підприємств значних фінансових ресурсів. Крім того, в Україні є власна науково-технічна база, здатна за умови розумного здійснення інноваційного процесу самостійно генерувати ідеї та розробки. Як відомо, рівень інноваційного розвитку країни визначається у відповідності до глобального інноваційного індексу (Global Innovation Index, GII). У рейтингу країн з найбільш інноваційною економікою 2018 р. , Україна посіла 43 місце серед 126 країн з індексом 38,52 [2]. З огляду на все це, національну економіку слід орієнтувати на імпорт лише тих

передових технологій, які не мають вітчизняних аналогів і які найближчим часом важко створити в наших умовах. Домінувати повинен перший шлях розвитку, а тому вітчизняна наука має бути визнана вищим національним пріоритетом, ресурсне забезпечення якого слід вважати першочерговим. Отже, трансфер технологій є важливим фактором розвитку економіки, тому необхідно забезпечити оптимальний та ефективний процес його здійснення.

Зростання глобалізації економіки знань, як панівної світової тенденції, зумовлює необхідність проведення багатовекторної державної стратегії з метою побудови дієвої системи трансферу технологій та інновацій розвитку галузей економіки. Дана стратегія має включати: дотримання балансу між стратегічними пріоритетами й проблемними галузями та технологічними змінами, що впливають з зростанням глобальної економіки знань; побудові динамічної інформаційної системи та сучасної інноваційної інфраструктури; мінімізації економічних ризиків залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва; поліпшення якісних показників освіти та досягти рівного доступу до неї. Безумовно, центральне місце в інноваційній системі займає підприємництво, яке формує попит на інноваційну продукцію, перетворює знання в інноваційний капітал. Тому, необхідно у повному обсязі використовувати світовий досвід застосування інноваційної моделі розвитку економіки, невід'ємним елементом якої є венчурне підприємництво. Відомо, що, в країнах Європи і США венчурний капітал – один з найважливіших інструментів фінансування НДДКР і розвитку високих технологій, підтримки малого і середнього бізнесу. В Україні венчурні фонди також виступають ефективним інструментом інноваційного розвитку економіки і вирізняються серед інших інститутів найбільш широкими інвестиційними можливостями. На сьогодні кількість венчурних інститутів спільного інвестування (ІСІ) в Україні становить більше 1000 фондів, активи яких складаються переважно з корпоративних прав та позик і досягли обсягів у 200 млн. грн. [3].

Створення індустрії венчурного фінансування, як складової частини господарського механізму, її розвитку відповідно до потреб інноваційного виробництва сприятиме не лише зменшенню негативних тенденцій стагнації економіки, а й сприятиме залученню інвестицій, що значно зміцнить економіку нашої країни та матиме позитивний вплив на розвиток її інноваційної діяльності. При цьому, слід зазначити, що ефективність діяльності венчурних фондів прямо залежить від державної підтримки. В країнах Західної Європи успішно використовуються як прямі, так і непрямі заходи державного стимулювання розвитку індустрії венчурного інвестування.

Для підвищення ефективності економічного розвитку країни, насамперед, необхідно визначити основні напрями руху та забезпечити наявність злагодженої системи «наука – технологія – виробництво – ринок». А це можливо шляхом формування адекватної інституційної бази соціально-економічних відносин. Отже, незважаючи на визнання необхідності та значення саме інноваційного шляху розвитку економіки України, говорити про його широке застосування поки що не доводиться. Важливо констатувати, що в Україні досі практично не створено сприятливих умов для інноваційної

діяльності, формування попиту на інновації, дифузії інновацій. Комплекс політико-правових, фінансових, організаційних, технологічних та інших перешкод досі фактично блокує масову реалізацію інновацій в Україні. І хоча багато причин такого становища пов'язані із загальним незадовільним станом економічного розвитку, незавершенням процесу ринкових перетворень, недостатнім рівнем приватизації та деякими іншими об'єктивними факторами, все ж є і значні, поки що не використані можливості істотного проходження вперед по цьому шляху. З огляду на це найближчим часом необхідно: чітко визначитися з галузевими пріоритетами; розробити державні, галузеві, міжгалузеві, регіональні інноваційні програми й розпочати їх виконання; створити галузеві та регіональні інформаційні центри інноваційних проектів; розширити формування й залучення різних джерел фінансування програм інноваційної діяльності України; вдосконалити систему управління та організаційні форми науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій; продовжити формування нових інноваційних інституцій (технопарків, дослідних центрів, лабораторій та ін.) у складі підприємств, науково-виробничих комплексів та інших корпоративних структур; створити фінансово-координаційні інститути інноваційного розвитку.

Таким чином, трансформаційні перетворення в інноваційній сфері спрямовані на визначення особливостей і принципів економічного розвитку країни на сучасному етапі та дотримання норм чинного законодавства з питань інноваційної політики. Здійснення необхідних змін щодо механізмів державної інноваційної політики призведе до подальшого інноваційного розвитку економіки, вдосконалення систем та механізмів стимулювання на підприємствах і в організаціях. У сучасних умовах труднощі реалізації стратегії інноваційного розвитку зумовлені рядом причин, однак головна з них – незадовільний, організаційний та регуляторний стан економіки країни, що впливає на її потенціал. Актуальним є перетворення малих інноваційних підприємств на компанії із значними обсягами випуску високотехнологічної продукції в експорті країни. Необхідність підвищення рівня інноваційних перетворень в Україні пов'язана з нестабільністю соціально-економічних процесів, неефективною системою контролю за інноваційними процесами як на державному, так і на регіональному рівні.

Список використаних джерел:

1. Сучасний стан мереж трансферу технологій за кордоном та проблеми їх розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10011/1/26.pdf>
2. Global Innovation Index: Explore the interactive database of the GII 2018 indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/analysis_indicator
3. Структура активів ІСІ [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/analituaib.html>

РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ НА МИКОЛАЇВЩИНІ

Кушнірук Віктор Степанович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств*

Миколаївського національного аграрного університету

Ткачук Анастасія Василівна

магістр

Миколаївського національного аграрного університету

Упродовж 2010–2013 рр. обсяги зовнішньої торгівлі послугами стабільно зростали, проте наступні три роки були відмічені поступовим скороченням обсягів експорту послуг та коливанням їх імпорту. У минулому році відбулося зростання експорту на фоні скорочення імпорту послуг.

У 2017 р. експорт послуг склав 456,2 млн.дол. США і збільшився у порівнянні з 2016р. на 6,9%, імпорт становив 33,8 млн.дол. і зменшився на 41,4%. Збільшення обсягів експорту відбулося за рахунок послуг з переробки матеріальних ресурсів та послуг з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій; скорочення імпорту – за рахунок зменшення ділових та транспортних послуг. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 13,5 при позитивному сальдо у розмірі 422,4 млн.дол. (у 2016 р. відповідні показники становили 7,4 та 368,9 млн.дол.).

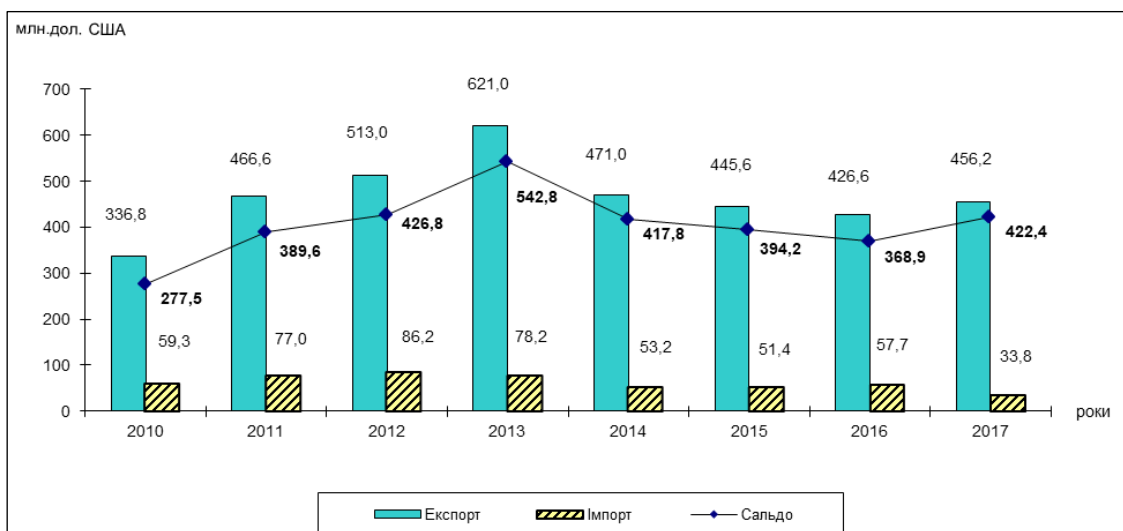


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами

Упродовж 2017 р. на зовнішній ринок послуг виходило 140 підприємств області, серед яких 124, або 88,6% знаходилися в обласному центрі. Ними забезпечено 43,7% експорту та 91% імпорту послуг, при цьому обсяг експорту скоротився на 9,9%, імпорт зріс на 44,9%. Ще 55,9% експорту та 8,7% імпорту припало на підприємства Вітовського району. Крім того, на зовнішній ринок

послуг виходили підприємства міст Вознесенська, Первомайська, Южноукраїнська та Очаківського району.

За останні сім років питома вага Миколаївщини у зовнішній торгівлі послугами України коливалась в межах від 1,6% до 4,6% в експорті та від 0,6% до 1,3% – в імпорті. У 2017 р. за часткою у загальнодержавному експорті послуг, яка склала 4,4%, область посіла 3–4 місце серед регіонів країни. В імпорті регіон займав 12 місце (0,6% загальноукраїнського імпорту).

У порівнянні з сусідніми регіонами Миколаївщина випереджає Кіровоградщину та Херсонщину в експорті послуг приблизно у 20 та 15 разів, в імпорті послуг – у 2,3 та у 3,7 раза, проте значно поступається Одещині – в експорті послуг на 40,4%, в імпорті – на 81,6%.

Торік незначне зменшення кількості підприємств, які надавали послуги іноземним партнерам (зі 124 у 2016 р. до 122 підприємств у 2017 р.), супроводжувалось скороченням географії експорту послуг (зі 116 країн у 2016 р. до 113 – у 2017 р.). Переважна більшість послуг надавалася представникам Швейцарії (в обсязі 320,2 млн.дол.), в значно менших обсягах – Великої Британії та Латвії (по 15,8 млн.дол.), Естонії (12 млн.дол.), Нідерландів (8,3 млн.дол.) та Кіпру (7,7 млн.дол.).

У порівнянні з 2016р. відбулося зростання експорту послуг до Швейцарії (на 38,9 млн.дол., або на 13,8%), Ірландії (на 6,3 млн.дол., або у 37 разів), Індії (на 6,1 млн.дол., або у 3,9 раза), Естонії (на 4,3 млн.дол, або у 1,6 раза), Нідерландів (на 1,2 млн.дол., або на 16,7%) та Кіпру (на 1,1 млн.дол., або на 16,7%). При цьому обсяги послуг до Панами скоротились на 5,9 млн.дол. (на 48,3%), Великої Британії – на 3,2 млн.дол, (на 16,9%), Латвії – на 2,7 млн.дол. (на 14,4%), Гонконгу – на 2,3 млн.дол. (на 71,2%), Білорусі – на 1,8 млн.дол. (на 34,6%) та Російської Федерації – на 1,8 млн.дол. (на 38,3%).

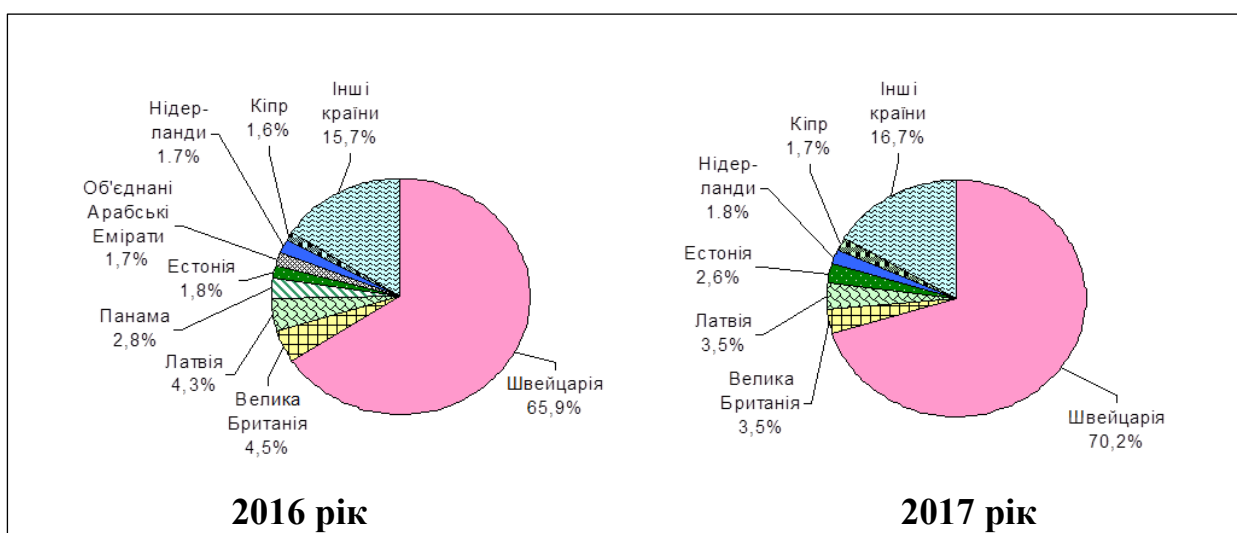


Рис. 2. Географічна структура експорту послуг

У порівнянні з 2016р. відбулося зростання експорту послуг до Швейцарії (на 38,9 млн.дол., або на 13,8%), Ірландії (на 6,3 млн.дол., або у 37 разів), Індії (на 6,1 млн.дол., або у 3,9 раза), Естонії (на 4,3 млн.дол, або у 1,6 раза), Нідерландів (на 1,2 млн.дол., або на 16,7%) та Кіпру (на 1,1 млн.дол., або на

16,7%). При цьому обсяги послуг до Панами скоротились на 5,9 млн.дол. (на 48,3%), Великої Британії – на 3,2 млн.дол. (на 16,9%), Латвії – на 2,7 млн.дол. (на 14,4%), Гонконгу – на 2,3 млн.дол. (на 71,2%), Білорусі – на 1,8 млн.дол. (на 34,6%) та Російської Федерації – на 1,8 млн.дол. (на 38,3%).

Експорт послуг до країн Європейського Союзу склав 83,1 млн.дол., що на 9,5% більше, ніж у 2016 р. При цьому питома вага країн ЄС у загальнообласному експорті послуг зросла з 17,8% до 18,2%. До цих країн експортувалися, головним чином, транспортні послуги; послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій; ділові послуги; послуги з переробки матеріальних ресурсів; послуги з будівництва.

Структура експорту послуг області залишилася стабільною. Традиційно в ній домінували послуги з переробки матеріальних ресурсів, яких у 2017 р. надано іноземцям на суму 257,3 млн.дол., та транспортні послуги – на 153,6 млн.дол. Крім того, іноземні партнери отримали послуг з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій – на 23,8 млн.дол, ділових послуг – на 13,3 млн.дол.

У порівнянні з 2016 р. найбільш помітні структурні зміни торкнулися транспортних послуг, частка яких зменшилась на 9,2 в.п, ділових послуг – на 0,5 в.п., при одночасному збільшенні питомої ваги послуг з переробки матеріальних ресурсів – на 8,1 в.п., послуг з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій – на 1,3 в.п.

Торік при скороченні кількості підприємств, які імпортували послуги (зі 72 у 2016 р. до 68 підприємств у 2017 р.), відбулося розширення географії послуг – з 67 країн у 2016 р. до 72 у 2017 р.

При цьому основними країнами-партнерами в імпорті послуг стали Велика Британія (7,7 млн.дол.), Кіпр (4,7 млн.дол.), Естонія (3,4 млн.дол.), США (3 млн.дол.), Угорщина (2,2 млн.дол.), Туреччина (1,6 млн.дол), та Нідерланди (1,4 млн.дол.).

Порівняно з 2016р. значно скоротився імпорт послуг з Великої Британії (на 15,6 млн.дол., або на 66,9%), Кіпру (на 13,1 млн.дол., або на 73,5%) на фоні збільшення з США (на 2,8 млн.дол., або у 14,7 раза) та Естонії (на 1,1 млн.дол., або на 46,2%).

У 2017 р. імпорт послуг з країн ЄС склав 24,1 млн.дол., що на 52,8% менше, ніж у 2016 р. При цьому частка цих країн в обласному імпорті знизилась з 88,2% до 71,1%. Від партнерів з країн ЄС імпортувалися ділові послуги; послуги, пов'язані з подорожами; транспортні послуги; роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності.

У структурі імпорту послуг регіону переважали ділові послуги, яких у 2017 р. було отримано на суму 14,4 млн.дол., послуги, пов'язані з подорожами – на 7,9 млн.дол., транспортні послуги – на 5,2 млн.дол. Крім цього, помітними були послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (2,6 млн.дол.), роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (1,7 млн.дол.), послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (1,1 млн.дол.).

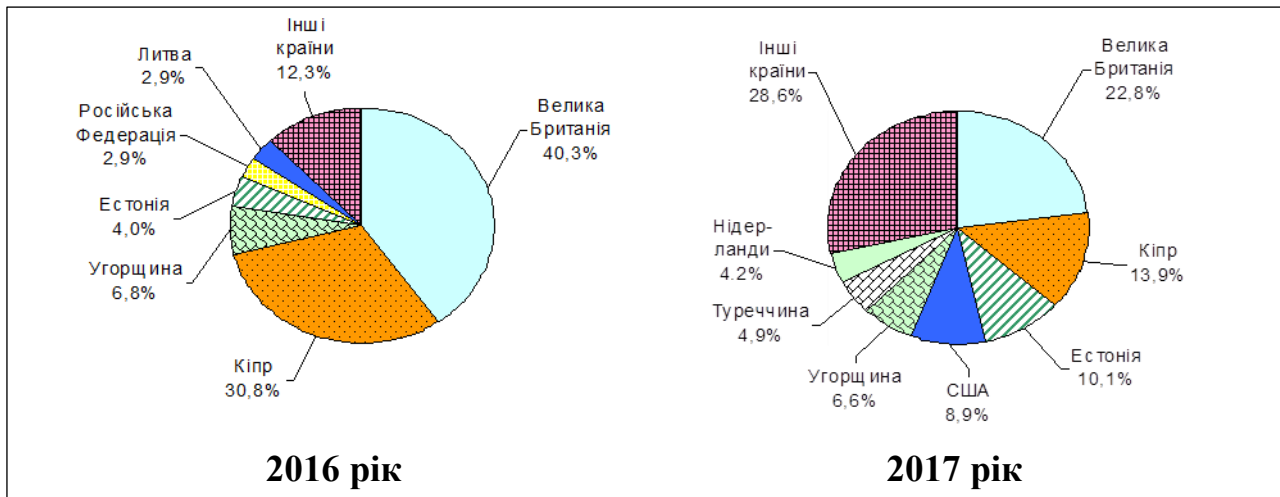


Рис. 3. Географічна структура імпорту послуг

Порівняно з 2016 р. в імпорті послуг відбулися помітні структурні зміни: питома вага ділових послуг скоротилась на 29,2 в.п., при цьому частка послуг, пов'язаних з подорожами підвищилася на 11,5 в.п., пов'язаних з фінансовою діяльністю – на 7,6 в.п., транспортних послуг – на 4,1 в.п., роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності – на 2,7 в.п.

Отже, найбільш плідно імпортна торгівля послугами розвивалася з європейськими країнами. У європейських партнерів користувалися попитом транспортні послуги, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій, імпортувалися ділові та транспортні послуги, послуги, пов'язані з подорожами.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля у Миколаївській області у 2017 році» / за ред. З.А. Лук'яненко. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2018. 144 с.
2. Kushniruk V., Ivanenko T. Analysis of trends and prospects for development of export and import of goods and services by enterprises of Ukraine at the regional level. *Baltic Journal of Economic Studies*. Riga, 2017. vol. 3, № 5. URL: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-252-259>

ПРОБЛЕМИ ПАЛИВНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Мельничук Анастасія Віталіївна

студентка спеціальності «Країнознавство»

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Для сучасної цивілізації нафта – це стратегічний енергоресурс у технічній системі її життєзабезпечення та глобальний товар у міжнародній торговельній системі. З кожним роком зростають потреби світової економіки в нафті та нафтопродуктах. Ринок цих товарів взаємодіє з іншими ринками (фондовим,

валютним, інвестицій тощо). Його стан впливає на розвиток усієї світової економіки. За останні десятиліття нафтовий ринок перетворився у своєрідну політичну арену, домінування на якій дає змогу впливати на зовнішню політику багатьох держав.

Від коливань нафтового ринку потерпає економіка країн-імпортерів нафти, серед яких є і Україна. Всього за 10 років наша країна пройшла шлях від країни з надлишковими нафтопереробними потужностями та експортера нафтопродуктів до країни, яка більше ніж на 80% залежить від їх імпорту.

Ще 10 років назад в Україні працювало 6 нафтопереробних заводів: Кременчуцький НПЗ, Лисичанський НПЗ, ВАТ «Лукойл-Одеський НПЗ», ВАТ «Нафтопереробний Комплекс Галичина», ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття», та ВАТ «Херсоннафтопереробка». Загальна потужність первинної переробки цих заводів складала 51-54 млн. т нафти на рік [1]. Однак практично ці заводи не завжди були завантажені на всю потужність. Серед причин, які призвели до закриття 5 НПЗ – застріле устаткування, низька якість продукції, невідповідність екологічним стандартам та небажання російських власників розвивати виробництво пального в Україні.

На сьогоднішній день залишилось два виробника нафтопродуктів – Кременчуцький нафтопереробний завод «Укртатнафта» (група «Приват») і Шебелинський газопереробний завод держкомпанії «Укргазвидобування» (входить до групи НАК «Нафтогаз України»). За підсумками першого півріччя 2018 року Кременчуцький НПЗ займав 36% ринку бензину і 11,5% ринку дизпалива, Шебелинський ГПЗ – 6,4 і 1,5% ринку відповідно.

Обидва НПЗ працюють в основному на імпортованій сировині, яка купується за валюту. Внутрішній видобуток нафти в Україні не покриває потреб діючих НПЗ. Основні поставки нафти були здійснені з Азербайджану (93%) – на суму 146 млн дол., Алжиру (4,6%) – 7,2 млн дол., Ірану (1,8%) – 1,8 млн дол., з інших країн було поставлено сировини на 1,2 млн дол [4].

При цьому Україна з 2007 по 2018 рік скоротила обсяги видобутку нафти вдвічі.

З інформаційної довідки за жовтень та 10 місяців 2018 року [2] випливає, що у *жовтні 2018 року* в Україні видобуто нафти з газовим конденсатом на 14,0 тис. тонн (або на 8,5%) більше, ніж у жовтні 2017 року, у тому числі підприємствами НАК «Нафтогаз України» збільшено обсяги видобутку на 19,6 тис. тонн (або на 13,8%).

Обсяги видобутку нафти з газовим конденсатом протягом *січня-жовтня 2018 року збільшились* на 73,2 тис. тонн (або на 4,2%) проти аналогічного показника 2017 року, у тому числі обсяги видобутку підприємствами НАК «Нафтогаз України» порівняно з показником минулого року збільшились на 36,3 тис. т (або на 2,4%).

На сьогодні власний видобуток нафти України покриває лише 16,1% сучасних потреб економіки. В силу неконкурентного та специфічного ринку закупівель нафта, видобута в Україні, продається на внутрішньому ринку дорожче ніж на світових ринках.

З огляду на те, що Україна є імпортозалежною, ціни на нафтопродукти на внутрішньому ринку формуються з урахуванням цінових котирувань на основних європейських хабах південної та північно-західної Європи. Тому ціна бензину зросла на 20%, а дизельного палива – приблизно на 22%. Також причиною для імпорту нафтопродуктів (моторного палива) є невідповідність внутрішньої продукції екологічним вимогам згідно європейських стандартів. Для наших нафтопереробних заводів виробництво нафтопродуктів європейського рівня – це проблема значних інвестицій в технологічне оснащення і реконструкцію. На сьогоднішній день найближчими до України імпортерами бензину євро-стандарту є РФ (31%), Прибалтика (6%), Білорусь (35%), Румунія і Польща (8%). Саме з цих країн імпортується пальне стандарту Євро-5 в нашу мережу АЗС [4].

Україна, в свою чергу, експортує в інші країни (Румунію, Кіпр, Латвію, Італію, Велику Британію тощо) мазут, ціна за який на 17,7% менша від ціни імпортової нафти. Отже, вітчизняні НПЗ займаються благодійністю для інших країн на мільярди доларів тому, що вони не можуть відбирати з важких залишків нафти легкі фракції моторного палива.

Ринок підпального палива в Україні багато років був досить об'ємним і займав близько 36% продажів. Щоб хоч якось вплинути на ситуацію, в Кабміні минулого року вирішили ввести електронне адміністрування акцизного збору.

Ціни на паливо залежать від нафти, з якої його виробляють. З одного бареля (158 літрів нафти) виходить близько 100 літрів бензину. Частка нафти в ціні бензину досягає до 30%.

Структура ціни палива в Україні має вигляд [3]:

1. закупівельна ціна палива – 47% у роздрібній ціні бензину і 52% в ціні дизпалива (вартість переробленої нафти, витрати на її транспортування, заробіток нафтопереробника і маржа трейдера);

2. податки в ціні на АЗС (акцизний збір, податок на додану вартість, податок на роздрібний продаж акцизних товарів). Цього року акцизний збір з бензинів – 213,5 євро за 1000 л, на дизпаливо – 139,5 євро за 1000 л. З урахуванням 20% ПДВ, частка податків у ціні бензинів на АЗС – 40%, ДП – 33%. Для порівняння: в ЄС в середньому частка податків для бензинів – 60% і для ДП – 54%.

3. логістика – 2-3% : транспортування (з урахуванням втрат продукту), умовно-постійні витрати АЗС (електрика, вода, охорона, інкасація, зарплата співробітників, повернення кредитів);

4. заробіток нафтотрейдерів – 8-10%.

Мережі АЗС купують паливо за долари або євро, але прибуток отримують в гривні. Коли національна валюта падає, то наступна закупівля нафтопродуктів обходиться компаніям дорожче, через що доводиться піднімати ціни. Так, якщо долар дорожчає на одну гривню, це призводить до підняття цін на бензин і дизпаливо 70-80 коп. / л за два тижні (бензин з-за кордону або із заводу поступає на заправку приблизно через 10-14 днів). Якщо нафта подорожчає на 1%, то вартість бензину виросте на 10 копійок за літр через той же проміжок

часу. До того ж, щомісячно на вартість палива впливає і акциз, оскільки він нараховується в євро, тобто залежить від стабільності гривні.

З різних причин – економічних або політичних ціна на паливо в Україні буде коливатися, маючи свою ринкову тенденцію.

Для сприяння здешевленню палива держава повинна:

- стимулювати власний видобуток нафти й газового конденсату;
- сприяти підвищенню ефективності українських НПЗ для збільшення частки вітчизняних нафтопродуктів на внутрішньому ринку;
- запобігти зростанню рівня нецивілізованої конкуренції;
- дозволити прозоро працюючим компаніям нормально вести бізнес;
- надати споживачеві можливість обґрунтованого вибору палива;
- стимулювати зменшення споживання нафтопродуктів (технічний стан автомобілів, використання гібридів та електромобілів);
- розвивати та вдосконалювати транспортну інфраструктуру;
- не допускати дестабілізації ринку нафтопродуктів шляхом створення стабілізаційного запасу, розробки прогнозних паливних балансів, здійснення оперативного моніторингу ресурсного наповнення та цінової ситуації.

Принцип державного суверенітету на природні ресурси (закріплений у резолюції Генеральної Асамблеї ООН № 1803 від 1962 р. і в статті 18 Договору до Енергетичної Хартії 1994 р.) залишає за всіма суверенними державами право вирішувати, в який спосіб розпоряджатися своєю ресурсною рентою:

- або вилучити її повністю при реалізації власних енергоресурсів (продаючи їх на внутрішньому і зовнішньому ринках за цінами заміщення);
- або «обмінати» її на товарні (бартер) та / або нетоварні (політичні) поступки;
- або передати її частину громадянам як соціальну дотацію, продаючи ресурси на зовнішньому ринку за цінами заміщення, а на внутрішньому – за вартістю виробництва чи нижче, компенсуючи збитки за рахунок експорту.

Тому Україна повинна:

- посилити розробку власних запасів вуглеводнів;
- створити власні торговельні майданчики для нафти та нафтопродуктів і запровадити для них чіткі й прозорі правила та обмеження;
- сприяти розвитку тих ринків енергетичних ресурсів, які здатні компенсувати нестачу власних вуглеводнів.

Список використаних джерел:

1. Паливний ринок України в умовах невизначеності. [Електронний ресурс]. – 25.11.2018. – Режим доступу: <http://www.democracyhouse.com.ua/ua/2018/ukraines-fuel-market-in-turmoil-trends-and-key-players/>
2. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за жовтень та 10 місяців 2018 року (за фактичними даними). [Електронний ресурс]. – 04.12.2018. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245324121
3. Ціни на бензин, дизпаливо, газ на АЗС України. [Електронний ресурс]. – 03.01.2019. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/fuel/>

4. BP Statistical Review of World Energy – underpinning data, 1965-2016. London: BP's publications, June 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Нараєвський Сергій Вікторович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У 2017 р. загальні потужності світової вітроенергетики зросли на 47,1 ГВт (зростання на 10,1 % до 2016 р.), а загальна встановлена потужність встановлених вітроустановок досягла 514,8 ГВт [1]. У країнах Європи зростання потужностей становило 16,8 ГВт, а загальна встановлена потужність вітроенергетики досягла 177,5 ГВт, а у країнах Європейського Союзу (ЄС) – 15,6 ГВт та 168,7 ГВт, відповідно. Отже частка країн ЄС складала 33,1 % нових потужностей та 32,8 % загальної потужності світової вітроенергетики [2, с. 8].

У тринадцяти країнах світу завдяки вітровій енергетиці забезпечується понад 10 % загального споживання електроенергії. Це переважно країни Європи, а також Коста-Ріка, Нікарагуа, Уругвай, Японія [3, с. 23]. Серед країн ЄС найвищі значення цього показника мають: Данія – 44,4 %, Португалія – 24,2 %, Ірландія – 24,0 %, Німеччина – 20,8 % [2, с. 21]. І, якщо серед країн-лідерів за встановленою потужністю у вітроенергетиці (Китай, США, Німеччина, Індія, Іспанія) лише два представники ЄС, то за встановленою потужністю на особу (Данія, Ірландія, Швеція, Німеччина, Португалія) уся п'ятірка лідерів, це представники ЄС [3, с. 25].

Крім динамічного розвитку вітроенергетики, країни ЄС є технологічними лідерами у цьому виді енергетики. Вони першими розпочали розвиток офшорної вітроенергетики, де темпи зростання нових встановлених потужностей у 2017 р. становили 30 %, що у тричі вище ніж загальні темпи розвитку вітроенергетики [3, с. 23]. Офшорна вітроенергетики здатна забезпечити роботу обладнання з вищим коефіцієнтом використання встановленої потужності (30–45 %) ніж у наземної вітроенергетики (20–35 %). Так, з 18,8 ГВт загальносвітової встановленої потужності офшорної вітроенергетики, 15,8 ГВт припадає на країни ЄС [3, с. 121]. Також, компанії з країн ЄС є розробниками нових зразків техніки. Данська компанія Vestas першою у світі розробила і встановила вітрову турбіну одиначної потужності 10 МВт [4]. Зі зростанням одиначної потужності, гондола вітроустановки розміщується на більшій висоті, що забезпечує більш стабільні вітрові потоки і, у підсумку, більший коефіцієнт використання встановленої потужності.

Проаналізуємо ефективність використання встановленої потужності вітроенергетики у країнах ЄС, виділивши окремо наземний та офшорний напрями її розвитку (табл. 1).

**Динаміка ефективності використання встановленої потужності
у вітроенергетиці країн Європейського Союзу
(розраховано на основі [1; 2, с. 8, 20])**

Показники		2013	2014	2015	2016	2017
Вихідні дані						
Встановлена потужність, МВт	Наземна	111	121	131	141	153
	Офшорна	6,6	8,1	11	13	15,8
	Загальна	117,6	129,1	142	154	168,8
Нова встановлена потужність, МВт	Наземна	10	10,5	9,8	10,9	12,5
	Офшорна	1,6	1,5	3	1,6	3,1
	Загальна	11,6	12	12,8	12,5	15,6
Виробництво електроенергії, млрд кВт·год	Наземна	233	254,4	274,5	259	292
	Офшорна	24	29,6	40,6	37	43
	Загальна	257	284	315,1	296	335
Ефективність використання встановленої потужності						
Ефективність, кВт·год / кВт	Наземна	2 198,1	2 197,8	2 176,8	1 910,7	1 989,8
	Офшорна	4 137,9	4 027,2	4 273,7	3 032,8	3 017,5
	Загальна	2 298,7	2 307,1	2 323,7	2 003,4	2 080,7
Ефективність, %	Наземна	25,1	25,1	24,8	21,8	22,7
	Офшорна	47,2	46,0	48,8	34,6	34,4
	Загальна	26,2	26,3	26,5	22,9	23,8

Ефективність використання встановленої потужності у країнах ЄС зазнавала поступового скорочення протягом 2013–2016 років, з 2 198,1 кВт·год / кВт (25,1 %) у 2013 р. до 1 910,7 кВт·год / кВт (21,8 %) у 2016 р. У 2017 р. відбулося зростання ефективності до 1 989,8 кВт·год / кВт (22,7 %). Зниження ефективності зумовлене певним насиченням ринку у деяких країнах (Німеччина, Іспанія, Данія та ін.) і, відповідно, складністю обрати ділянки з високим вітровим потенціалом. Це є однією з причин розвитку офшорної вітроенергетики.

Ефективність використання встановленої потужності у офшорній вітроенергетиці найвищого рівня досягла у 2015 р. (4 273,7 кВт·год / кВт; 48,8 %), а найнижчий рівень було зафіксовано у 2017 р. (3 017,5 кВт·год / кВт; 34,4 %). Цей напрям знаходиться на початковій стадії розвитку, тож, наразі важко прослідкувати певну тенденцію. В подальшому, з переходом на нові зразки техніки, можна очікувати поступового підвищення ефективності використання обладнання у офшорній вітроенергетиці.

Загальна ефективність вітроенергетики у країнах ЄС на найвищому рівні була у 2015 р. (2 323,7 кВт·год / кВт; 26,5 %), а найнижчий рівень було зафіксовано у 2016 р. (2 003,4 кВт·год / кВт; 22,9%). Надалі, зі зростанням частки офшорної вітроенергетики, можна прогнозувати поступове зростання ефективності використання встановленої потужності. Більш динамічний розвиток вітроенергетики у країнах Центральної та Східної Європи (членах ЄС), також може сприяти підвищенню ефективності її роботи. У цьому регіоні вітроенергетика знаходиться на початковій стадії розвитку і є можливість обирати ділянки з найкращим вітровим потенціалом. Використання найбільш

сучасних зразків техніки є ще однією складовою підвищення ефективності роботи вітроенергетики.

Список використаних джерел:

1. BP Statistical Review of World Energy 2018 [Electronic resource] : Website BP. – Access to resources : <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Energy-Economics/statistical-review-2018/bp-statistical-review-of-world-energy-2018-workbook.xlsx>.
2. Wind in power 2017. European statistics. The European Wind Energy Association (EWEA). – Brussels. EWEA. 2018. – 26 p.
3. Renewables 2018. Global Status Report. Renewable Energy Policy Network for the 21 st Century (REN 21). – Paris. REN 21 Secretariat. 2018. – 325 p.
4. Vestas Offshore. Innovations. The V164 – 10 MWtm Turbine [Electronic resource] : Website Vestas offshore. – Access to resources : <http://www.mhivestasoffshore.com/innovations/>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СПРОЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Потюк Василь Михайлович

аспірант кафедри менеджменту та адміністрування

Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя

Світова організація торгівлі (СОТ) – єдина міжнародна організація, що опікується глобальними правилами торгівлі між країнами. Її головна функція – забезпечувати, щоб торгівля відбувалася настільки легко, передбачувано і вільно, наскільки це можливо. СОТ стала наступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), укладеної після Другої світової війни. Тож попри те, що СОТ – одна з наймолодших міжнародних організацій, багатосторонній торговельній системі, початково закладеній ГАТТ, вже понад 60 років [1].

Угоду Світової організації торгівлі про спрощення процедур торгівлі (УСПТ) ратифіковано Україною 04 квітня 2015 [2, с. 456]. Фактами підписання та ратифікації УСПТ Україна підтвердила взяття на себе зобов'язань, що містяться в угоді, і готовність до їх реалізації на практиці з моменту набуття чинності цієї Угоди.

Угода складається з 3 розділів, з яких розділ I містить 12 статей про митне оформлення, транзит і доступ до інформації; розділ II – 10 статей щодо принципів впровадження Угоди країнами, що розвиваються і найменш розвиненими країнами; та розділ III – 2 статті – прикінцеві положення (створення національного комітету зі спрощення торгівлі). Угода набрала чинності після її ратифікації двома третинами членів СОТ (110 із 164), що відбулось 22 лютого 2017 року. Ратифікація Україною УСПТ значно поліпшила її імідж в СОТ та є позитивним сигналом для міжнародного торговельного та інвестиційного співтовариства про серйозність намірів України покращити свій торговельний та інвестиційний клімат.

Приєднання України до Світової організації торгівлі відкрило шлях до початку переговорів про створення поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС, що є стратегічним завданням нашої держави в економічній сфері. З 1 січня 2016 року розпочалося тимчасове застосування Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Одночасно завершив свою дію режим автономних торговельних преференцій ЄС для України, започаткований 3 квітня 2014 р., в рамках якого в односторонньому порядку українському експорту надавався доступ до ринку ЄС на умовах ПВ ЗВТ. З 1 вересня 2017 року Угода про асоціацію між Україною та ЄС набрала чинності в повному обсязі.

Українська сторона досягла суттєвого прогресу у виконанні нормативно-правових та інституційних зобов'язань в рамках імплементації положень Угоди про асоціацію в частині ПВ ЗВТ Україна-ЄС. Ключовими досягненнями української сторони за 2017 рік стали приєднання України до Програми ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)», завершення внутрішньо-державних процедур, необхідних для приєднання України до Регіональної Конвенції про преференційні правила походження товарів (ПЕМ-Конвенція). Українська сторона схвалила проект Всеохоплюючої стратегії реформування системи санітарного та фітосанітарного нагляду в Україні, Дорожньої карти реформ системи державних закупівель. Протягом року тривав діалог з метою підготовки до переговорів з укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (Угоди АСАА) [3, с. 12].

Відповідно до досягнутих політичних домовленостей, 1-2 березня 2017 р. у Брюсселі відбулося перше засідання Діалогу високого рівня Україна-ЄС у промисловій сфері та започатковано діяльність секторальних робочих груп у пріоритетних галузях промисловості. Важливо відзначити, що з 1 лютого 2018 року Україна набула повноправного членства в Регіональній конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (Пан-Євро-Мед) [4]. Країни-учасниці цієї Конвенції можуть використовувати матеріали і сировину одна одної без втрати преференційного статусу походження. Таким чином, при виробництві товарів в Україні можна закуповувати сировину та комплектуючі в країнах-учасницях Конвенції, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а вже готову продукцію експортувати до інших членів Конвенції, використовуючи ефект діагонального накопичення при встановленні преференційного статусу товару. Відповідно, також і українські матеріали та комплектуючі можуть використовуватись у виробництві в країнах-учасницях Конвенції для подальшого експорту у вигляді складових готової продукції. Водночас, відповідні можливості відкриються після внесення змін у діючі угоди про вільну торгівлю, а також укладення нових угод.

Умови доступу до ринку товарів Європейського Союзу в цілому є досить ліберальними. Новий Митний кодекс Співтовариства (діє з 1 січня 2016 р.) застосовується щодо усіх торговельних операцій з товарами, які здійснюються між ЄС та третіми країнами.

Після вступу України до СОТ середньоарифметична ставка ввізного мита по всьому Митному тарифу зменшилась з 5,09 до 4,96%. Середньоарифметична ставка ввізного мита на продовольчі товари знизилась із 13,79 до 9,16%. Рівень середньоарифметичної ставки ввізного мита на промислові товари зменшився з 4,43 до 4,22%. Зменшення ставок ввізного мита відбулось по восьми товарних групах УКТЗЕД. На даний час у Митному тарифі України нараховується 2615 товарних підкатегорій (23,6 % від загальної кількості десятизначних товарних кодів тарифу), на які встановлені менші ставки ввізного мита, ніж відповідні рівні, що визначені додатком 1 до Протоколу про вступ України до СОТ [5].

В якості окремого аспекту є необхідним зазначити, що серед цих товарних груп зниження рівня митних ставок помітно позначилося на зростанні обсягів імпорту окремих видів продукції, насамперед аграрного сектору, які виробляються в Україні. З 1 січня 2013 року Верховна Рада України підвищила ставки ввізного мита на майже 100 товарних позицій на 10 знаках згідно з УКТЗЕД до максимально можливого рівня, визначеного Україною зі Світовою організацією торгівлі.

Проте, незважаючи на позитивні тенденції проходження євроінтеграційних процесів у частині спрощення митних процедур, можемо зазначити, що уніфікацію законодавства України у митній сфері не можна вважати завершеною. Тому важливим є подальший процес удосконалення усієї нормативної бази, яка стосується митної сфери та зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Світова організація торгівлі (СОТ) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. – Режим доступу : <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>. – Назва з екрану. – Дата перегляду : 30.01.2019.
2. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про внесення змін до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2015. – № 49-50. – С. 456.
3. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. – К.: Представництво ЄС в Україні, 2013. – 26 с.
4. Україна почала застосовувати положення Конвенції Пан-Євро-Мед [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/ukrayina-rochala-zastosovuvati-polozhennya-konvenciyi-pan-yevro-med>. – Назва з екрану. – Дата перегляду : 3.02.2019.
5. Застосування ставок ввізного мита згідно з Митним тарифом України [Електронний ресурс] / Вісник: офіційне видання ДФС України. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/gu/pubs/id/90009959>. – Назва з екрану. – Дата перегляду : 5.02.2019.

СУЧАСНЕ СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ, СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ, ФУНКЦІЇ

Старостенко Ганна Григорівна

*доктор економічних наук, професор?
професор кафедри економічної теорії*

Національного університету державної фіскальної служби України

Скорик Марина Олегівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії*

Національного університету державної фіскальної служби України

Світове господарство – це сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними, або сукупність виробничих відносин, які функціонують на національному та міжнародному рівнях. Цей процес об'єктивно зумовлений дією кількох факторів.

По-перше, прагненням народів світу вижити за умов надмірного нарощування ядерних потенціалів і загрози людству можливої ядерної війни, політикою мирного співіснування.

По-друге, розгортанням науково-технічної революції. Зараз жодна з країн світу не може самостійно використати всі досягнення сучасної науки і техніки, тому вони повинні об'єднувати свої зусилля у цій сфері. Це значно сприятиме встановленню між ними тісних економічних і науково-технічних зв'язків і, відповідно, веде до формування стійких структур у світовому господарстві.

По-третє, істотним фактором розвитку світового господарства виступають інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці. За сучасних умов країни світового співтовариства можуть ефективно розвивати виробничі процеси на рівні світових стандартів, випускати високоякісну продукцію, використовуючи процеси спеціалізації та кооперування виробництва на міжнародному рівні. Завдяки цьому можна значно знизити собівартість продукції, підвищити її якість, надійність, зекономити паливно-енергетичні, сировинні ресурси, підвищити продуктивність праці, раціонально використовувати робочу силу. Все це також сприяє налагодженню постійних економічних зв'язків між країнами-партнерами у міжнародній сфері.

По-четверте, необхідністю об'єднання зусиль країн при розв'язанні глобальних проблем (екологічних, продовольчих), зростаючою потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетрусах, ядерних аваріях тощо), доцільністю поєднання господарських зусиль країн-партнерів для спільного освоєння багатств світового океану та космосу, у збереженні як уже напрацьованих людством знань, ідей, так і переробці і використанні все більш складних інформаційних систем, створенні міжнародного інформаційного банку даних, яким могла б користуватися відповідно до своїх потреб кожна країна світового співтовариства. Ці фактори сприяють формуванню цілісного організму світового господарства, поступовому утворенню органічного цілісного економічного явища, яке є істотною ознакою його системності. Характерною ознакою такого господарства є інтегративність, тобто процес

зближення між його структурними елементами. Цей процес відбивається у функціонуванні прямих зв'язків між підприємствами, об'єднаннями, у поглибленні процесів спеціалізації та кооперування виробництва, створенні міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств тощо.

У широкому плані структура світового господарства включає дві складові частини: по-перше, всі національні господарства, яких сьогодні налічується - 190; по-друге, таким елементом виступають міжнародні економічні зв'язки (відносини) між країнами-партнерами. У структуру світового господарства входять світові ринки товарів і послуг, капіталів, робочої сили, міжнародна валютна система, міжнародна кредитно-фінансова система, сфера обміну в області науки, техніки й інформації, міжнародний туризм і ін.

Розгляд першого з цих елементів структури світового господарства передбачає вивчення продуктивних сил і виробничих відносин, промислового, науково-технічного, трудового потенціалу кожної країни, її системи управління та ін. Щодо розгляду міжнародних економічних відносин як складової частини світового господарства, то до його структурних елементів належать: міжнародні відносини у сфері виробництва, обміну, науково-технічні зв'язки, валютно-фінансові відносини, форми створення інфраструктури світового господарства, міграції робочої сили.

Міжнародні економічні відносини є похідними від національних і отримують від них головний імпульс для свого розвитку. Водночас міжнародні економічні відносини самі виступають і як активний фактор розвитку національного господарства. Йдеться, наприклад, про роль у національній економіці спільних підприємств, міжнародних господарських організацій, процесів міждержавної спеціалізації та кооперування виробництва. Вони позитивно впливають на стабілізацію національної економіки, підвищення науково-технічного рівня виробничих процесів, випуск якісної продукції, що відповідає світовим стандартам.

Сукупність виробничих відносин світового господарства проявляється у системі притаманних йому економічних інтересів. Структурними елементами такої системи інтересів є: по-перше, економічні інтереси окремих держав світового співтовариства, які виникають під час виконання ними господарських функцій на рівні міждержавних зв'язків; по-друге, економічні інтереси національних підприємств, об'єднань, товариств, організацій, відомств, міністерств, які виступають учасниками взаємних господарських зв'язків, що складаються між країнами-партнерами; по-третє, економічні інтереси міжнародних господарських організацій, об'єднань, товариств, спільних підприємств, що функціонують як на двосторонній, так і на багатосторонній основі; по-четверте, економічні інтереси окремих груп держав світового співтовариства, які є учасниками спеціалізованих міждержавних господарських організацій; по-п'яте, економічні інтереси держав інтеграційного об'єднання.

Як відомо, економічні інтереси виступають-у кожному суспільстві однією із складових його рушійних сил. Ця функція інтересів пов'язана з діалектичними протиріччями, з тим, що вони є носієм діалектичних суперечностей в

економічних явищах і процесах. Процес розв'язання суперечностей, що виникають між економічними інтересами партнерів у межах світового господарства, відбувається, шляхом погодження їх. економічних інтересів, пошуку та реалізації найбільш оптимальних форм, принципів, методів їх існування, знаходження компромісів. Проте, погодження економічних інтересів об'єктивно не може бути повним, а країни-партнери при цьому завжди йдуть між собою на певні поступки. У цьому реально виявляється об'єктивність існування діалектичних суперечностей у світовому господарстві як економічному явищі, що дає йому поштовх для дальшого розвитку. Економічні інтереси та суперечності, що існують між ними, становлять істотні сторони рушійних сил світового господарства та притаманних йому виробничих відносин. Як рушійні сили виробничих відносин, що діють на національному й інтернаціональному рівнях, вони зумовлюють появу і розвиток економічних законів, їх дію на національному та міжнародному рівнях.

Якщо виходити з примату загальнолюдських цінностей, то світове господарство слід розглядати як цілісну і взаємозалежну систему національних господарств, що взаємодіють на основі спільних економічних законів і формують загальносвітові економічні явища та процеси, комплекс міжнародних економічних відносин. До таких явищ і процесів належать загальнолюдські потреби, інтереси, цілі, інтернаціональна вартість, інтернаціональна ціна, інтернаціоналізація виробництва, світовий ринок, міжнародне регулювання тощо.

Зрозуміло, що процес утворення всесвітнього господарства як цілісної та взаємопов'язаної системи національних господарств ще не завершився і займатиме дуже тривалий проміжок часу. Адже поняття цілісності системи національних держав передбачає такий ступінь взаємозв'язку і взаємозалежності кожної окремої держави з усією системою, при якій одна без іншої існувати не може. Тому у наведеному визначенні значною мірою підкреслюється не стільки завершеність процесу, скільки його спрямованість. Саме цілісність такої системи має різні критерії своєї зрілості.

Звідси впливає характер дії економічних законів світового господарства. Всі вони безперечно розвиваються та функціонують як закони-тенденції. Це означає, що одна із сторін названої суперечності (національного та інтернаціонального) на тому чи іншому проміжку часу може брати верх над іншою, що, у свою чергу, залежить від сили впливу певної сукупності різних факторів, які лежать в основі розвитку кожної із сторін суперечностей. Разом з тим, визначаючи пріоритет загальнолюдських потреб, інтересів та цінностей, необхідно за допомогою комплексу міжнародних регулюючих механізмів наближатися до того, щоб національні господарства пристосовувалися до вимог дії спільних економічних законів. Проте національні інтереси не повинні при цьому приноситись у жертву інтернаціональним. Більше того, у процесі дальшого просування до більш високого ступеня цілісності світового господарства слід добиватись оптимального поєднання не лише національних та інтернаціональних інтересів, а й їх раціонального узгодження з інтересами особи, окремого колективу. Об'єктивною основою формування світового

господарства є суспільний поділ праці. Історія його становлення невіддільна від історії промислової революції. До машинної стадії міжнародний поділ праці базувалося на своїй природній основі розходженнях у природно кліматичних умовах країн, у їхньому географічному положенні, ресурсах і енергетичних джерелах. Починаючи з машинної стадії, залежність спеціалізації і кооперування від природної основи значно зменшується. Для стадії індустріального росту характерна залежність спеціалізації від розвитку власне технологічного фактора.

ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ПВДЕННО-СХІДНІЙ АЗІЇ

Ткачук Леоніла Миколаївна
*кандидат географічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет*

Міжнародний туризм є однією з найпотужніших високопродуктивних галузей світового господарства, що динамічно зростає. Значний мультиплікаційний ефект і комплексна взаємодія з різними секторами економіки обумовлюють його стимулюючий вплив на соціально-економічний розвиток і міжнародну інтеграцію. Уряди багатьох держав світу розглядають туризм не тільки як важливий напрямок зовнішньоекономічної, але й зовнішньополітичної діяльності.

Численні дослідницькі проекти, що аналізують складні процеси сучасного суспільного розвитку, акцентують роль туризму як форми міжнародної інтеграції [2; 6]. Адже, за своєю природою, це складний і багатогранний феномен, що має соціальний, культурний, економічний, політичний виміри. Комунікації від міжособистісних до міждержавних є змістом і рушійною силою для кожного з них. Сучасний масовий туризм став продуктом глобалізації та регіоналізації, але він також є одним з факторів, що посилює ці процеси. Інтеграція забезпечує інституційні засади для розвитку туризму через конкретні політичні рішення, якими гарантується партнерство за участю багатьох зацікавлених сторін, створення нормативної бази співробітництва, розвиток транскордонної інфраструктури. З іншого боку, туризм стимулює інтеграційні процеси, розширюючи економічну співпрацю, посилюючи трудову мобільність, сприяючи скороченню масштабів бідності, формуванню регіональної ідентичності, розвитку соціальних інститутів, підвищенню стандартів життя, культурному обміну та поліпшенню комунікації між людьми. Транскордонний туризм передбачає експлуатацію туристичних маршрутів, що охоплюють території сусідніх держав. Ключовим мотивом подібної співпраці є соціально-економічний розвиток прикордонних територій, збереження та порятунк спільної природної і культурної спадщини. Цей вид економічної діяльності є вельми перспективний механізмом для повноцінного регіонального розвитку та співробітництва [4].

Тенденції трансформації геопросторової організації туристичного процесу на глобальному рівні засвідчують зростання ролі країн, що розвиваються, та перетворення Азійсько-Тихоокеанського регіону на провідний полюс світової туристичної індустрії. Це повною мірою стосується регіону Південно-Східної Азії (ПСА), де діалектика взаємовідносин місцевих держав має складну історичну спадщину. Фахівці розглядають міжнародний туризм в ПСА у якості важливого інтегруючого фактора, що сприяє ефективному подоланню застарілих регіональних протиріч [1]. Незважаючи на окремі, іноді навіть дуже серйозні, розбіжності, у регіоні послідовно формується стале туристичне співтовариство. Помітні тенденції до створення єдиного регіонального туристичного простору, узгодження спільних стандартів функціонування індустрії гостинності, а також становлення багатонаціональних компаній, які опікуються розвитком внутрішньо регіонального туризму. Інтернаціональним стає і туристичний менеджмент, що забезпечує можливості прогнозувати та конструювати перспективні напрями розвитку туризму у ПСА.

Згідно з стратегією розвитку АСЕАН 2016-2025 рр. співробітництво в ПСА стимулюється та підтримується реалізацією спільних проектів у сфері туризму через його здатність об'єднати регіон в трьох вимірах: люди, установи та інфраструктура. Концепція суверенітету у секторі туризму є відносно більш гнучкою і обговорюваною, ніж у інших секторах [3]. Прямий внесок сфери туризму та подорожей до ВВП країн АСЕАН становить 135,8 млрд. дол., загальний – 329,5 млрд. дол., це відповідно 4,9% та 12 % ВВП. Безпосередньо у туризмі працюють 14,5 млн. (4,7%), разом з пов'язаними галузями забезпечується 36,3 млн. або 11, 8% усіх робочих місць [7]. За показниками частки ВВП створеного у сфері туризму регіон займає друге місце у світі (поступаючись лише Північній Африці), аналогічно і за відсотком зайнятих (поступаючись тільки ЕС) [7]. Це підкреслює важливість туризму для соціально-економічного розвитку ПСА, у порівнянні з його роллю для інших регіонів світу. У 2017 р. регіон відвідали 120,1 млн. туристів, це 9% від загальної кількості міжнародних туристичних прибуттів. Темпи приросту туристичного потоку найвищі серед усіх туристичних регіонів світу: 6,5% за період 2005-2017 рр. 46% подорожуючих становлять туристи з країн АСЕАН, ще 30% – з інших азійських країн [5].

Основними напрямками регіонального співробітництва держав АСЕАН в сфері туризму є упровадження спільної галузевої політики; розробка єдиних стандартів для різних видів туристської діяльності, взаємне визнання документів про освіту в галузі туризму; спрощення митно-візових формальностей на шляху переміщення туристів в рамках інтеграційного об'єднання; включення туризму в програми регіонального розвитку різних територій. Особливо важлива і дуже перспективна сфера співпраці – інтеграція туристичних продуктів, об'єднання туристичних послуг та інфраструктури у єдиному регіональному туристичному продукті, здійснення спільних заходів з маркетингу та просування його на світовому туристичному ринку. Прикладом такого проекту є туристичний продукт інтеграційного субрегіону Великий Меконг.

Великий Меконг масштабний і дуже успішний проект регіонального співробітництва в рамках економічної інтеграції країн АСЕАН та прикордонних

провінцій КНР. Великий Меконг охоплює 2,6 млн. кв. км, багатонаціональне населення у 330 млн. мешканців. Економічне зростання обумовлено, головним чином, промисловістю та послугами, включаючи туризм; ВВП становить 3,2 трл. дол. Субрегіон приймає близько 60 млн. туристів (без урахуванням відвідувачів китайських провінцій це 48% прибуттів до держав АСЕАН), які витрачають близько 65 млн. дол. (2017 р.) [5]. Частка туризму у експортних надходженнях більшості країн Великого Меконгу становить близько 70% (Камбоджа – 69,8%, Лаос – 78,1%, Таїланд – 71,4%, В'єтнам – 71,7%), меншою вона є для М'янми та Китаю (45% та 25% відповідно) [3]. Туристична галузь забезпечує 10,6 млн. робочих місць, до яких отримують доступ, зокрема, молодь і жінки. Жінки нараховують приблизно 60% усіх зайнятих в туризмі (у Таїланді – 65%, у В'єтнамі – 70%), але, як правило, займаються низько кваліфікованою працею і отримують невисоку, але все ж у середньому вищу, ніж у інших галузях економіки, зарплатню [3].

На території субрегіону Великий Меконг спроектовано шість туристичних коридорів, якими пролягають вже існуючі туристські маршрути та прокладаються перспективні. Кожен з коридорів «пов'язаний» з конкретною тематикою турів, маршрути яких пролягають в його межах, і охоплює територію одразу декількох країн. Так територією Камбоджі, південного В'єтнаму та південно-східної частини Таїланду проходить коридор «Дельта Меконгу та південне морське узбережжя». Нині саме цей коридор має найбільш розвинену рекреаційну інфраструктуру і орієнтований на розвиток сегменту відпочинкового та розважального туризму. Коридор «Меконзька тропа пригод» простягається з північного заходу на південний схід і представлений двома територіально віддаленими сегментами: один знаходиться на кордоні Лаосу і Камбоджі, інший – М'янми і китайської провінції Юньнань. Із заходу на схід пролягла «Меконзька етнографічна дорога», у межах якої, територією Центрального та Північно-східного районів Таїланду, Лаосу та центрального В'єтнаму, розробляються туристські маршрути, що розкривають самобутність традиційних культур місцевого населення. Активні форми відпочинку, зокрема маршрути гірського, пішохідного та екологічного туризму, розвиваються вздовж коридору «Карстові ландшафти Меконгу», зокрема у Північному В'єтнамі на кордоні з Гуансі-Чжуанським АР Китаю, та у прикордонних районах Лаосу і В'єтнаму. Кінні та водні туристичні стежки прокладені у межах «Чайного караванного шляху», який проходить з півночі на південь вздовж суміжних кордонів південних районів китайської провінції Юньнань, північно-східної частини М'янми, північно-західної частини Лаосу й Північного району Таїланду. Туристичний коридор «Слідами Шиви та Будди» об'єднує міста, де збереглися релігійні пам'ятки: місця паломництва у буддизмі та індуїзмі й шедеври сакральної архітектури, при цьому увага акцентується на менш відомих, ще не «розкритих» туристичних центрах Таїланду, Камбоджі, М'янми, В'єтнаму та Лаосу [3]. Під час реалізації зазначених проєктів відбувається тісна взаємодія представників місцевої влади, комерційних фінансових структур, суб'єктів туристичного бізнесу, які представляють різні країни, але спільно експлуатують рекреаційно-туристські ресурси конкретної

місцевості та її інфраструктуру з метою задоволення потреб подорожуючих, що дає нам можливість розглядати розвиток туризму у субрегіоні Великий Меконг як форму регіональної інтеграції.

Список використаних джерел:

1. Chheang Vannarith Tourism and Regional Integration in Southeast Asia. Chiba: IDE-JETRO. 2013
2. Giaoutzi , M., Nijkamp, P., 2006, Tourism and Regional Development : New Pathways. London: Routledge.
3. Greater Mekong Subregion Tourism Sector Strategy 2016–2025. Bangkok: Mekong Tourism Coordinating Office. 2017.
4. Tosun, C., Timothy, D. J., Parpairis A., Macdonald, D., 2005. Cross-Border Cooperation in Tourism Marketing Growth Strategies. Journal of Travel & Tourism Marketing, Vol. 18, Iss. 1. 5-23.
5. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex, Advance Release January 2018. Retrieved from: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/wtobarometereng.2018.16.1.1>
6. Wachowiak, H., 2012. Tourism and Borders : Contemporary Issues Policies and International Research. Aldershot: Ashgate.
7. World Travel & Tourism Council: Travel & Tourism Economic Impact South East Asia, 2018. Retrieved from: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/regions-2018/world2018.pdf>

КОНКУРЕНТНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ У СФЕРІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Цибуляк Анастасія Геннадіївна

кандидат політичних наук,

здобувач кафедри міжнародних фінансів

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Інтенсифікація розвитку зовнішньоторговельних операцій як суттєвої складової функціонування глобального економічного простору супроводжується їх трансформацією у напрямі підвищення ступеня екологізації. Це спричинено, передусім, загальними тенденціями екологічного розвитку світової спільноти, необхідністю переходу до екологічних засад виробництва та господарювання в цілому як закономірного наслідку реалізації концепції сталого планетарного розвитку. Тісний зв'язок торговельної діяльності з виробничою, транспортною, ресурсною детермінантами розвитку економічного співробітництва, які здійснюють потужний потенційно негативний вплив на довкілля, вимагає застосування нових екологічних підходів до організації зовнішньоторговельних операцій та виступає одним із ключових факторів забезпечення конкурентних переваг у міждержавній взаємодії.

Зважаючи на це, екологічна конкурентоспроможність України у зовнішньоторговельній сфері передбачає забезпечення екологічних умов реалізації торговельної співпраці та екологічних параметрів господарської діяльності, підтримання оптимального співвідношення попиту та пропозиції на

екологічні товари та послуги, створення засад інвестиційної привабливості, заснованих на екологічній детермінанті, високий ступінь сформованості організаційних економіко-екологічних механізмів тощо.

Нагальний стан розвитку екологічних пріоритетів національної економіки формується під впливом низки чинників, які визначають екологічні пріоритети господарювання та зовнішньоторговельні перспективи. Слід зауважити, що геополітичне розташування України дозволяє розвивати торговельно-економічні відносини з багатьма країнами світу. Пріоритетним напрямом інтеграції нашої країни у світовий економічний простір є європейський вектор розвитку. Підтвердженням цього є динамічне зростання частки ЄС у розвитку експортно-імпоротної співпраці з Україною протягом 2014-2017 рр. [1]. Разом з тим, Україна поглиблює реалізацію торговельно-екологічних перспектив співпраці з США, Японією, Швецією, Чехією, Білоруссю, Словаччиною, Литвою та ін. Позитивним наслідком такого співробітництва є розширення обсягів торговельної взаємодії, обмін досвідом подолання екологічних проблем, визначення спільних орієнтирів співпраці, отримання додаткового фінансування. Закономірним є також продовження співробітництва України з міжнародними організаціями у напрямі оптимізації екологічних засад національного розвитку відповідно до загальнопланетарних екологічних пріоритетів.

Узагальнюючим показником конкурентних позицій країн світу є індекс глобальної конкурентоспроможності. Він значною мірою залежить від ефективності використання наявних у країні ресурсів, що в кінцевому підсумку зумовлює його залежність від загальнопланетарного ресурсного, а отже і екологічного потенціалу. Саме цей індекс разом із індексом екологічної ефективності, індексом сприяння торгівлі та індексом глобалізації визначають екологічну конкурентоспроможність зовнішньої торгівлі України [2, 3, 4, 5]. Динаміка зміни індексів, що мають вплив на екологічну конкурентоспроможність зовнішньої торгівлі України в 2009-2016 рр., представлено на рис. 1:



Рис. 1. Динаміка зміни індексів, що мають вплив на екологізацію зовнішньої торгівлі України в 2009-2016 рр. [2; 3; 4; 5]

Зауважимо, що динаміка та значення індексів глобальної конкурентоспроможності та сприяння торгівлі фактично співпали. Це свідчить про те, що в їх структурі присутні детермінанти проблемного характеру для України, які

потребують особливої уваги. Йдеться, насамперед, про ринкову інфраструктуру, ступінь доступу на ринок та ін. Позитивною динамікою характеризується індекс екологічної ефективності, що відображає трансформаційні зміни у організації взаємодії з довкіллям [5].

Порівняння обсягів експорту товарів країн-експортерів, які мають найвищий індекс глобальної конкурентоспроможності, та України у 2009-2016 рр. дозволяє виділити позитивну тенденцію для вітчизняного торговельного потенціалу в 2015-2016 рр. (навіть порівняно з аналогічними показниками провідних з точки зору розвитку зовнішньої торгівлі регіонів) (рис. 2):

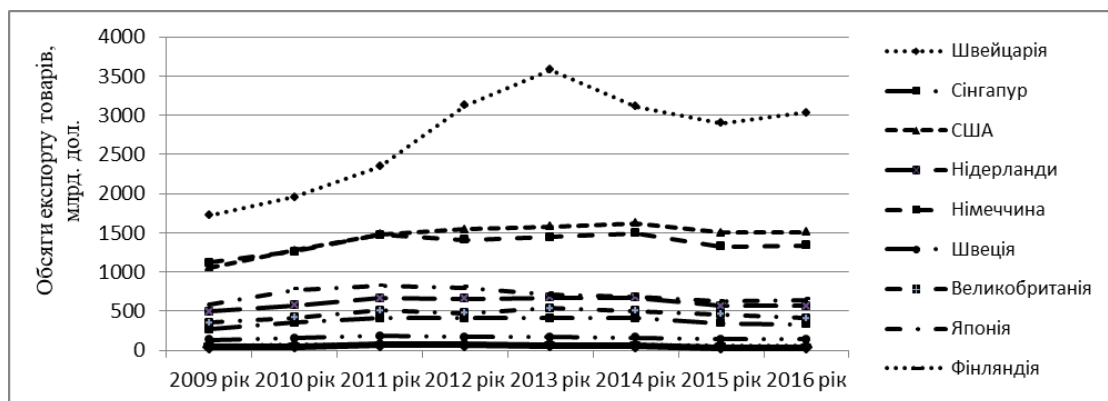


Рис. 2. Обсяги експорту товарів окремих країн-експортерів та України у 2009-2016 рр., млрд. дол. [6]

Зазначені показники свідчать про те, що в умовах екологізації міжнародних торговельних відносин, темпи росту конкурентних позицій України в цій сфері мають тенденцію до покращення. В контексті розвитку експортно-імпортних операцій це набуває особливого значення, оскільки є однією з умов поглиблення співпраці України з провідними зовнішньоторговельними партнерами.

В цілому сучасний етап екологізації зовнішньоторговельного співробітництва України характеризується переходом нашої держави до реалізації торговельно-виробничих перспектив на засадах екологічно орієнтованого господарювання. Подальша екологічно спрямована трансформація зовнішньоторговельних детермінант розвитку України сприятиме посиленню її конкурентних пріоритетів на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Globalization index. Country Rankings. E-resource: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
3. Sustainable Society Index. Country Rankings. E-resource: <http://www.ssfindex.com/about-ssf>.
4. Global enabling trade report, 2016. E-resource: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/enabling-trade-rankings/>
5. Environmental performance index. Country Rankings. E-resource: <http://epi.yale.edu>
6. UNCTAD Handbook of Statistics. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ТЕРИТОРІЇ

Балабан Соломія Василівна

студентка економічного факультету

Національного університету «Острозька академія»

Науковий керівник: Аверкіна Марина Федорівна

доктор економічних наук,

професор кафедри економіко-математичного

моделювання та інформаційних технологій

Національного університету «Острозька академія»

Продовольча безпека є однією з найгостріших проблем сучасності, і стосується кожної країни світу. Методи і способи досягнення продовольчої безпеки відрізняються для багатих і бідних країн. Проте, кожна країна світу незалежно від рівня свого розвитку, прагне гарантувати для всіх громадян раціональний рівень харчування, та мінімально необхідний при надзвичайних обставинах. Основні напрямки регулювання продовольчої безпеки в різних країнах світу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Світовий досвід управління продовольчою безпекою

Країна	Напрями регулювання продовольчої безпеки	Економічний та соціальний ефект від проведення даних заходів
США	Підтримка фермерів за рахунок програми «Стабілізація доходів фермерів», «Страховання врожаю»; уряд викупує залишки сільськогосподарської продукції щоб гарантувати дохідність виробникам; надання допомоги вразливим верствам неаселення; використання американцями продовольчих талонів на продукти харчування; жорстока перевірка продуктів, які імпортуються в країну; політика «продовольчої зброї»;	Забезпечення населення якісною продукцією; стимулювання власного виробництва; гарантування дохідності сільськогосподарським виробникам; надання доступу до харчування малозабезпеченим (пенсіонери, безробітні); гарантування стабільних цін на сільськогосподарські товари;
ЄС	Біла книга про продовольчу безпеку (White Paper on Food Safety); програми контролю ризиків у виробництві, використання принципу	Заходи для покращення системи; забезпечення повного контролю за оборотом продовольства за принципом «від ферми до обіднього столу»;

	обережності; Фінансова підтримка фермерів (виплати проводяться враховуючи площі сільгоспугідь і поголів'я худоби)	
Китай	«земельний аутсорсинг»; гарантування цін державою; система перехідних страхових і резервних запасів продовольства;	Зааохочення покупки земель закордоном, що дає змогу постачати в країну вже готові товари; Забезпечення прдовольчого ринку реальними цінами на товари; Підтримка балансу між попитом і пропозицією; Доступність продовольства для населення;
Бразилія	інвестиції в харчову промисловість (малий бізнес); купівля продуктів харчування у невеликих фермерських господарств	забезпечення соціально- економічного розвитку сільської місцевості;
Японія	високі імпортні бар'єри; державне регулювання цін; зовнішньоторговельне регулювання; регулювання продовольчого ринку; структурні програми «Глобальна стратегія цінності харчового ланцюжка»	Зниження рівня імпортозалежності; захист і підтримка національних виробників
Мексика	надання субсидій для малозабезпечених верств населення; скуповування через спеціальні магазини Diconsa сільськогосподарської продукції; торгівля за твердими цінами	Забезпечення доступних для населення цін Доступність харчування для усіх верств населення
Індонезія, Єгипет, Камбоджі	цільові субсидії на продукти харчування	Простіша реалізація; Громадяни з низьким рівнем доходу почали споживати більше їжі;
Ефіопія	Виробнича програма забезпечення населення	Використання фізичної праці створило корисний суспільний ефект; Підвищення дохідності сільськогосподарського виробництва та покращення його інфраструктури;
Кенія	Використання «Індексу страхових виплат на основі погоди» з метою страхування сільськогосподарського виробництва;	Видача компенсації, які дозволяють зберегти врожай та худобу (превентивний захід) ;
Індія	Субсидії на поливну воду, добрива та електроенергію ;	Здатність уряду боротися з неврожайми підвищилась; розширення виробництва продуктів харчування;

Розраховано на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6]

Вивчивши досвід регулювання продовольчої безпеки в різних країнах світу, можна зазначити, що в розвинутих країнах продовольча безпека є важливою умовою соціально-економічної стабільності країни та її зовнішньої незалежності. Для населення ж, продовольство є одним з головних інструментів підвищення якості їхнього життя. В країнах, що розвиваються досягнення продовольчої безпеки в основному спрямовується на подолання голоду та недоїдання серед населення.

Державне регулювання продовольчої безпеки в Україні повинно здійснюватись з урахуванням зарубіжного досвіду. Щоб підвищити рівень продовольчої безпеки для регіонів, необхідно стимулювати розвиток всіх галузей, що є складовими продовольчої безпеки. Необхідно забезпечити доступ населення до продовольства та підвищити його життєвий рівень, цим самим забезпечивши високий рівень купівельної спроможності. Важливе значення держава повинна приділяти й розвитку власного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Каждый девятый американец вынужден пользоваться продовольственными талонами, чтобы выжить. URL: <https://www.apk-inform.com/showart.php?id=76772> (дата звернення: 28.01.2019).
2. Кучуков Р. Ценообразование в АПК стран с развитой рыночной экономикой. АПК: экономика, управление. 1997. № 7. С.50-56.
3. Регулювання продовольчої безпеки у законодавстві Європейського Союзу і України. URL: <http://www.minjust.gov.ua/file/23479.pdf> (дата звернення: 23.01.2019).
4. Коркунов И. Н. Цели и задачи обеспечения продовольственной безопасности в КНР. М., РАН, Ин-т Дальнего Востока 2002. С. 9-44.
5. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки: зарубіжний досвід. Збірник наукових праць Державне управління та місцеве самоврядування. 2012. Вип. 1(12). URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01\(12\)/12ovobzd.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01(12)/12ovobzd.pdf) (дата звернення 19.01.2018).
6. Козловський С. В. Інструменти продовольчої безпеки та соціального захисту населення в умовах кризових явищ економік світу. Кримський економічний вісник. 2012. 1(01) грудень. Частина 1 С. 266 – 269.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Борщ Вікторія Ігорівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та інновацій

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

В сучасних умовах реформування галузі охорони здоров'я в Україні, коли змінюються вектори дії основних механізмів та процесів регулювання галузі та вступає в силу ринковий механізм господарювання, ключовим фактором розвитку галузі стає професійна система менеджменту як закладів охорони здоров'я, так

і галузі в цілому. Отже, проблема формування та розвитку управлінського капіталу є ключовою проблемою організації діяльності цих закладів.

Під управлінським капіталом ми розуміємо мета капітал будь-якої організації, установи, підприємства чи інституції незалежно від сфери діяльності. Це інструмент, який насамперед якісно впливає на процес взаємодії усіх видів капіталу закладу (фізичного, інтелектуального, людського тощо) та формує механізм керування усіма бізнес-процесами.

У стратегічному менеджменті під мета стратегією зазвичай розуміють стратегію більш високого рівня – «стратегію управління стратегією» [1, с. 21].

За аналогією зі стратегічним менеджментом ми можемо стверджувати, що управлінський капітал виступає як якісний, ефективний важіль управління усіма бізнес-процесами закладу охорони здоров'я та якісної композиції усіх видів капіталу закладу, що забезпечують сталий розвиток закладу. Концепція управлінського капіталу базується на розумінні того, що управлінські знання, компетенції та професійний досвід управлінських кадрів будь-якої організації (не є винятком і заклад охорони здоров'я) повинні приносити результат (прибуток), що необхідно розробляти та використовувати механізми його розширеного відтворення з використанням інноваційних чинників соціально-економічного зростання [2, с. 256].

Управлінський капітал, як і фізичний, має працювати в системі кругообігу капіталу й приводити до зростання прибутку. Таким чином, має бути кількісно оцінена ефективність діяльності лінійних та функціональних служб, відповідальних управлінських кадрів та загалом структури менеджменту, щоб можна було оцінити та проаналізувати його вплив на прибуток організації.

Накопичення управлінського капіталу, на нашу думку, має двоїсту природу. З одного боку, це процес нарощування знань, розвитку професійних компетенцій та досвіду управлінських кадрів, їх професійних сил. З цієї позиції, накопичення характеризує взаємодію людини із навколишнім середовищем у процесі інтелектуально-пізнавальної діяльності, необхідної для забезпечення життєвих потреб людини і суспільства. З іншого боку, накопичення управлінського капіталу має соціально-економічну визначеність, направлену на досягнення соціально-економічної якості.

Оскільки самозростання управлінського капіталу здійснюється завдяки інтелектуальній праці, цілями накопичення управлінського капіталу є: (а) створення доданої вартості; забезпечення відтворення інноваційного процесу; (б) отримання конкурентних переваг в конкурентній боротьбі на ринку; (в) створення умов для розвитку інтелектуальних сил і здібностей людини й суспільства; (г) забезпечення якості управління всіма бізнес-процесами організації.

Отже, забезпечення якісного формування та використання сукупного капіталу організації і є основним завданням управлінського капіталу, що й гарантує сталий розвиток закладу охорони здоров'я у перспективі.

Основними факторами, що впливають на розвиток інституту охорони здоров'я, слід вважати демографічні, економічні, територіальні, соціальні, інфраструктурні та ринкові. Важливим є формування концептуальних

детермінант забезпечення розвитку управлінського капіталу. Для цього вважається необхідним використовувати сучасні науково-методологічні розробки з формування інституціонального середовища управління охороною здоров'я у державних програмах і стратегіях розвитку цього соціально-економічного сектору України.

Для стратегії розвитку галузі охорони здоров'я бажано:

- удосконалювати й активізувати апробацію нових перспективних напрямів діяльності, виробництво унікальної для даного ринку продукції та впровадження новітніх послуг;
- проводити та впроваджувати у виробництво результати науково-дослідної діяльності;
- реалізовувати інвестиційно-інноваційні проекти в галузі охорони здоров'я;
- поліпшувати якісний склад працівників, сприяти підвищенню кваліфікації;
- сформувати ринкове середовище на ринку праці медичних кадрів та адекватний мотиваційний механізм;
- змінити фінансову модель системи охорони здоров'я, яка має будуватися на ринковому механізмі господарювання.

Список використаних джерел:

1. Поддьяков А. Человеческий «метакapитал» / А. Поддьяков // Менеджер по персоналу. – 2012. – № 9. – С. 20-27.
2. Кузнецов Е. А. Методология професiоналiзацiї управлiнської дiяльностi в Украiнi. Монографiя / Е. А. Кузнецов. – Херсон : ОЛДi ПЛЮС, 2017. – 382 с.

ДО АНАЛІЗУ ПІДХОДІВ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Грицай Анастасія Юрiївна

студентка

Національного транспортного університету

Науковий керівник: Ільченко Вікторія Юліанівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Національного транспортного університету

Перед підприємствами, що функціонують у сучасних умовах господарювання гостро постає питання ефективної діяльності та виживання у довгостроковій перспективі. Таким чином проблема, яка розглядається, це необхідність розробки усіма підприємствами конкурентної стратегії розвитку, яка повинна бути адаптована під сучасні ринкові умови. При цьому правильно розроблена, обрана та обґрунтована стратегія є частиною майбутнього успіху організації, чим і пояснюється актуальність обраної теми.

Багато сучасних методик розробки стратегії, що використовуються підприємцями зараз, базуються на роботі Ендрюс та Крістіансен (Гарвардська бізнес-школа). Використовуючи запропонований підхід, ці методики породжують цілий ряд чітко визначених кроків, які здійснюються послідовно, і включають збір та аналіз даних, розробку стратегії, оцінку, відбір та впровадження. Суттю даного підходу (відомого також як школа проектування або школа підбору) є розгляд стратегії як співвідношення між потенціалом компанії та можливостями, які їй надає конкурентне середовище. SWOT аналіз (strength – сильні сторони, weaknesses – слабкі сторони, opportunities – можливості та threats – загрози) нерідко використовувався для досягнення цієї мети [1, с. 90].

Сьогодні не існує універсального набору методичних підходів, який би гарантував компанії здобуття інформації необхідної якості і в потрібному обсязі для розробки ефективної стратегії. Необхідно розуміти, що проведення аналізу не є самоціллю – його кінцевим результатом стають проекти рішень, в даному випадку – стратегічний план. Тому керівництву компаній слід поступати наступним чином: вибрати спершу декілька (чим менше, тим краще) методик стратегічного аналізу і почати їх застосовувати на практиці, причому робити це регулярно. Головне – не захоплюючись зайвим аналізом, перейти до етапу розробки стратегії і довести її до прийнятного варіанту [2, с. 49].

Стратегія підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії і довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості [3, с. 15].

Організація розробки стратегії на підприємстві передбачає відбір кадрів, організацію їх роботи і контроль, зміну організаційної структури управління відповідно до потреб стратегічного менеджменту, розвитку у персоналу стратегічних здібностей та інформаційно-аналітичного забезпечення процесу розробки стратегії. Існує багато шляхів конкуренції та стратегій підприємства: виробнича, товарна, цінова тощо. Але в основі будь-якої стратегії лежать (повинні лежати) конкурентні переваги. Стратегічне управління можна визначити як управління конкурентними перевагами. Конкурентна перевага – це становище фірми на ринку, яке дозволяє їй долати сили конкуренції та приваблювати покупців. Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, котрими володіє підприємство, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, котрі дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі.

Основою конкурентних переваг є унікальні активи підприємства чи особлива компетентність в сферах діяльності, важливих для даного бізнесу. Конкурентні переваги, як правило, реалізуються на рівні стратегічних одиниць бізнесу та є основою ділової (конкурентної) стратегії підприємства.

При розробці стратегії необхідно, з однієї сторони, мати чітке уявлення про сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, його позицію на ринку, а, з

іншої сторони, розуміти структуру та становище національної економіки в цілому та структуру галузі, в котрій працює підприємство. Стратегії складаються з ряду підходів і напрямів, що розробляються керівництвом для того щоб досягти найкращих показників роботи в одній конкретній сфері діяльності. Поєднання загальних і конкурентних стратегій залежить від характеристик галузі, загальної конкурентної позиції фірми в середовищі, характеристик самого підприємства [5, с. 198].

Розробка конкурентних стратегій розвитку підприємств стає усе більш актуальною для українських підприємств, які поставлені в умови жорсткої конкуренції як між собою, так і з іноземними корпораціями. Хоча стратегічне планування саме по собі не забезпечує успіху, проте воно створює умови для виникнення ряду важливих і часто істотних сприятливих факторів для організації.

Таким чином можна зробити наступні висновки стосовно розробки та подальшого розвитку стратегії підприємства. Стратегія підприємства складається з дій і підходів управлінського персоналу для досягнення визначеної мети діяльності; стратегія забезпечує спрямованість і адаптованість дій підприємства в ринкових умовах; створення стратегії – це перш за все підприємницька діяльність; розробник стратегії більшою мірою має бути зорієнтований на зміни зовнішнього середовища, ніж на вивчення внутрішніх проблем підприємства; стратегії підприємства частково видимі, а частково приховані від стороннього погляду. Розробка стратегічного бачення і місії підприємства, визначення мети і вибір стратегії є головними завданнями вибору напряму розвитку організації.

Список використаних джерел:

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
2. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – К. : Знання-Прес, 2002. – 149 с.
3. Федулова Л.І., Захарова О.В. Особливості концепції стратегічного планування в сучасних умовах розвитку економіки // Проблеми науки. – 2003. – № 1. – С. 42-46.
4. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством: Навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп.; За ред. Василенка В.О. – К. : Центр навчальної літератури, 2004 – 400 с.
5. Шершньова З.Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ

Дудкін Олег Миколайович

аспірант

Львівського університету бізнесу та права

Міжнародна практика свідчить про позитивний досвід створення нафтогазових стратегічних резервів національної економіки (далі – НСРНЕ) у будь-якій країні, що не має достатніх власних запасів енергетичних ресурсів.

Для дослідження доцільності створення НСРНЕ в Україні доцільним є використання тих аналітичних інструментів, які підтвердили свою валідність та інформаційну цінність в практиці управління НСРНЕ в інших країнах. Варто підкреслити, що такі інструменти не призначені для безпосереднього оцінювання НСРНЕ, а лише дозволяють отримати відповідь на питання, наскільки створення НСРНЕ є доцільним для певної країни з урахуванням її забезпеченості власними енергетичними ресурсами, міри концентрації постачань у розрізі окремих постачальників та інших важливих факторів.

У міжнародній практиці управління НСРНЕ з метою оцінювання доцільності їхнього створення найбільш часто використовуються такі аналітичні інструменти, як моделі: Model of Short-Term Energy Security (MOSES) – модель короткострокової енергетичної безпеки, Model for Analysis of Energy Demand (MAED) – модель аналізування попиту на енергетичні ресурси та Model for Energy Supply Strategy Alternatives and their General Environmental Impact (MESSAGE) – модель стратегічних альтернатив енергопостачання та загального впливу на навколишнє середовище. Безумовно, аналітичний інструментарій, що може бути використаний для оцінювання доцільності створення НСРНЕ не обмежується цими моделями, але саме вони отримали найбільше поширення. Стисла характеристика таких моделей представлена у табл. 1, 2, 3.

Таблиця 1

**Стисла характеристика призначення та часового горизонту
аналітичних моделей, що можуть бути використані для аналізу доцільності
створення НСРНЕ, на основі [1; 2; 3; 4; 5]**

Аналітична модель	Часовий горизонт, який охоплюється моделлю	Призначення моделі
MOSES	Короткостроковий	Оцінювання рівня вразливості енергетичної безпеки держави шляхом визначення ризику та стійкості енергетичної системи у разі впливу визначених зовнішніх та внутрішніх факторів
MAED	Середньостроковий та довгостроковий	Прогнозування попиту на енергетичні ресурси
MESSAGE	Середньостроковий та довгостроковий	Визначення альтернативних стратегій постачання енергії та впливу здійснюваних дій на навколишнє середовище

Проаналізовані інструменти (табл. 1) не є взаємозамінюваними, мають різне призначення та характеристики. Але, кожен із таких інструментів може бути застосований для оцінювання доцільності створення НСРНЕ в контексті забезпечення енергетичної безпеки держави, задоволення майбутнього попиту на енергетичні ресурси або реалізації альтернативних сценаріїв постачання енергії. Представлені інструменти є відносно незалежними один від іншого й можуть використовуватися як всі разом, так і кожен окремо. Єдиною залежністю між представленими аналітичними інструментами є те, що результати моделі MAED у вигляді прогнозу споживання електричної енергії використовуються як вхідні дані у моделі MESSAGE.

Таблиця 2

Стисла характеристика змісту аналітичних моделей, що можуть бути використані для аналізу доцільності створення НСРНЕ, на основі [1; 2; 3; 4; 5]

Аналітична модель	Стислий зміст моделі
MOSES	Розрахунок балансу надходження та споживання по кожному виду використовуваних енергетичних ресурсів та в енергетичній системі країни в цілому. Визначення міри ризику та стійкості енергетичної системи залежно від впливу визначених зовнішніх та внутрішніх факторів та встановленої шкали кожного з таких факторів за їхніми рівнями на основі розробленої сукупності індикаторів
MAED	Оцінювання майбутніх потреб в електричній енергії та енергетичних ресурсах у окремих секторах економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт тощо) й спроможності енергетичної системи держави задовольнити такі потреби. Розроблення сценаріїв дій щодо розвитку енергетичної системи країни відповідно до розрахованих майбутніх потреб у електричній енергії та енергетичних ресурсах для національної економіки
MESSAGE	Оптимізація цільової функції (виробництва та споживання енергії) за вибраним критерієм (мінімальні витрати, максимальна стабільність тощо) з урахуванням наявних об'єктивних обмежень (наявні ресурси, пропускна спроможність енергетичної системи тощо) й розроблення сценаріїв дій постачання енергії відповідно до розрахованих значень цільової функції, наявних обмежень, трендів основних показників енергетичної системи

Таким чином, створенню системи та управління стратегічними нафтогазовими резервами національної економіки має передувати оцінювання доцільності їхнього створення. Для такого оцінювання може бути використаний інструментарій, складниками якого є аналітичні моделі MOSES, MAED та MESSAGE. Кожна з аналізованих моделей має як свої переваги, так і недоліки, так само, як і мету застосування. Втім, можна бачити, що моделі MAED та MESSAGE мають більшу кількість недоліків, ніж модель MOSES (хоча мають й певні переваги й чітку сферу застосування).

Переваги й недоліки аналітичних моделей, що можуть бути використані для аналізу доцільності створення НСРНЕ (результати авторського аналізу на основі опрацювання [1; 2; 3; 4; 5])

Аналітична модель	Переваги моделі	Недоліки моделі
MOSES	<p>Багатоцільовий характер (як розрахунок балансу енергоносіїв та сценаріїв його змін, так і визначення ризиків та стійкості енергетичної системи)</p> <p>Врахування значної кількості чинників</p> <p>Встановлений перелік використовуваних індикаторів та граничних значень їхньої інтерпретації</p> <p>Готові профайли енергетичної безпеки та правила їхнього визнання</p>	<p>Інтервальний (зональний) характер інтерпретації показників</p>
MAED	<p>Гнучкий сценарний характер результатів</p> <p>Представлення кінцевого результату у кількісній сценарній формі, що дає змогу його використовувати як прогнозний орієнтир в процесі керованого розвитку енергетичної системи країни</p>	<p>Складність, викликана нечіткістю вхідних даних, та множинність аналітичних залежностей між первинними даними та прогнозними результатами</p> <p>Висока чутливість до первинних даних</p> <p>Чутливість до надійності прогнозу</p> <p>Необхідність використання складних засобів автоматизації праці для ведення розрахунків</p>
MESSAGE	<p>Врахування екологічних ефектів від розвитку енергетичної системи держави (викиди)</p> <p>Отримання одним з результатів моделі інвестиційних вимог</p> <p>Гнучкий сценарний характер результатів</p> <p>Представлення кінцевого результату у кількісній сценарній формі, що дає змогу його використовувати як цільовий в процесі керованого розвитку енергетичної системи країни</p>	<p>Складність, викликана нечіткістю вхідних даних, та множинність аналітичних залежностей між первинними даними та прогнозними результатами</p> <p>Висока чутливість до первинних даних</p> <p>Чутливість до надійності прогнозу</p> <p>Необхідність використання складних засобів автоматизації праці для ведення розрахунків</p> <p>Використання результатів моделі MAED як вхідної інформації</p>

Список використаних джерел:

1. Energy Supply Security (Emergency response of IEA Countries 2014), [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iaea.org/publications/freepublications/publication/ENERGYSUPPLYSECURITY2014.pdf>
2. The IEA Model of short-term energy security (MOSES), IEA, Jessica Jewell, The Working Paper, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iaea.org/publications/freepublications/publication/Moses.pdf>
3. Emergency Oil Stocks in the Energy Community Level, Final Report, Energy Community 26 April 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.energy-community.org/documents/studies.html>
4. Model for Analysis of Energy Demand (MAED-2), COMPUTER MANUAL SERIES No. 18. User's Manual, INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, VIENNA, 2006. 196 p.
5. Modelling nuclear energy systems with MESSAGE: a user's guide / International Atomic Energy Agency. IAEA NUCLEAR ENERGY SERIES No. NG-T-5.2. VIENNA, 2016. 140p.

ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Мельник Вячеслав Вікторович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

В основу соціально-економічного розвитку економічно розвинених країн покладено інноваційну модель розвитку. Проте в Україні сьогодні домінують перша і третя моделі: ресурсна без високотехнологічного виробництва та інтелектуально-донорська, які у стратегічній перспективі мають порівняно низький рівень ефективності, оскільки призводять до виснаження ресурсів країни, до витоку факторів виробництва національної економіки за кордон і унеможливають забезпечення високих показників рівня добробуту населення [4, с. 51].

Інноваційна модель являє собою сукупність взаємозалежних та взаємодоповнюючих елементів, головними з яких є такі як система продукування наукових знань та інновацій; система освіти та підвищення кваліфікації; система комерціалізації наукових знань та інновацій; система використання інновацій; система управління і регулювання інноваційним розвитком економіки.

Досягти позитивного результату можна лише за умови, що кожному з перелічених вище елементів інноваційної моделі надається належна увага на всіх рівнях розвитку економіки. На сучасному етапі виділяють наступні моделі інноваційного розвитку [2, с. 79]: Активна дифузія інновацій (передбачає, в свою чергу, взаємодію уряду з науковими установами, вищими закладами освіти, підприємствами й організаціями); Державна підтримка інноваційних форм (спрямована на державну підтримку національних інноваційних структур); Локальне інноваційне середовище (формування і розвиток наукових парків, технопарків, технополісів, територіальних науково-технічних центрів);

Модель СНД (ґрунтується на науково-технічному співробітництві між державами, підприємствами та організаціями); Міжгалузеві науково-технічні комплекси (подібна до моделі локального інноваційного середовища й охоплює ті ж чинники.); Світового співробітництва (передбачає активну участь України у міжнародному науково-технічному співробітництві і широкому обміні науковими результатами та новими технологіями).

Для сприяння розвитку інноваційної діяльності потрібно якнайшвидше реформувати існуючу в Україні систему оплати праці з метою підвищення її цінності. Якщо фізична і інтелектуальна праця стане належно оплачуватися, то перед підприємцями постане проблема її економії. Це може дещо збільшити рівень безробіття і посилить конкуренцію на вітчизняному ринку праці. Але і змусить почати економити енергоресурси, інші фактори виробництва, підвищувати продуктивність праці. Розроблення та впровадження новітньої техніки і технології стане основним способом ведення конкурентної боротьби, завоювання нових ринків збуту. Це сприятиме збільшенню попиту на розумову працю, інженерів, здатних ефективно працювати в умовах економічних змін, підприємців-новаторів, здатних впроваджувати не лише традиційну, імітаційну чи залежну інноваційну стратегію, а й розробляти наступальну стратегію, що потребує високої кваліфікації та великої організаційної роботи, аби вивести підприємство на лідируючі позиції не лише на вітчизняному, а й на світовому ринку [1, с. 226].

Ефективність інноваційних процесів значною мірою визначається тим, яким чином всі його суб'єкти взаємодіють між собою в єдиній інноваційній системі [3, с. 14].

Перше – систему науково-дослідних інститутів та університетів (що перетворюють знання в прикладні розробки і технології).

Друге – підприємства реального сектора (які формують попит на інновації і технології та створюють конкурентоспроможну продукцію).

Третє – уряд, який формує політику у сфері науки і технологій, створює підприємницьке середовище для конкуренції й інновацій (забезпечує оптимальне поєднання людських, фінансових ресурсів та знань для їх продуктивного використання).

Четверте – сукупність фінансових інститутів і механізмів для фінансування бізнес-проектів на всіх етапах їхньої реалізації від ідеї до впровадження [3, с. 15].

Список використаних джерел:

1. Зянько В.В. Новаторство – основний напрям розвитку стратегічного менеджменту // Вісник УДУВГП. Економіка.: Збірн. наук.праць – Рівне, 2003. – вип. I (20). – С. 224-229.
2. Крупка М.І. Фінансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 77-84.
3. Ніколасенко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 6. – С. 13–19.
4. Тувакова Н.В. Ретроспективний аналіз інноваційних моделей економічного зростання // «Фінансовий простір», 2011. – № 3. – С. 49-53.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ КОНЦЕПЦІЇ «ЦИФРОВІЗАЦІЇ» НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Потьомкіна Наталія Юріївна

студентка

*Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу*

Кабінет Міністрів України 17 січня 2018 року ухвалив концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. та затвердив план заходів з її реалізації, спільно розроблений Держагентством електронного уряду, Мінекономрозвитку і фахівцями Hi-Teck Office Ukraine. Концепція передбачає перехід від сировинного типу економіки, що характеризується споживанням природних ресурсів, до високотехнологічних виробництв та ефективних процесів за допомогою ІТ-технологій та комунікацій. Документ виступає дорожньою картою цифрової трансформації економіки України, яку після ухвалення можна одразу починати втілювати. Документ визначає першочергові сфери, ініціативи та проекти «цифровізації» [1].

Цифрова економіка передбачає максимальне застосування інноваційних технологій у всіх сферах життєдіяльності країни, починаючи від промисловості та фінансів і закінчуючи освітою і медициною. У програмі, що розрахована на найближчі 3 роки, йдеться про розвиток цифрової інфраструктури.

Для реалізації такого плану дій спочатку необхідно забезпечити по усій території України повномасштабний доступ до фіксованого високошвидкісного ширококутного Інтернету, що передбачає розвиток цифрової індустрії з боку держави в партнерстві з приватним сектором.

В цілому затверджений урядом документ передбачає 31 комплексне завдання та застосування інноваційних технологій в різних сферах життєдіяльності країни, а також охоплює соціальні сфери життя [2]. Також у рамках реалізації концепції планується цифровізація освітніх процесів та стимулювання цифрових трансформацій у системі низки галузей. Реформи стосуються освіти, медицини, екології, безготівкової економіки, інфраструктури, транспорту, громадської безпеки [1]. Наприклад, впровадження цифрових технологій в середньоосвітніх школах і медичних установах, розвиток STEM-освіти, введення eHealth і e-безпеки, концепції «розумні міста». Окремим важливим вектором є розвиток цифрової грамотності населення.

Зараз рівень проникнення фіксованого Інтернету в домогосподарства в містах близько 84%, в той час як в малих населених пунктах – всього близько 36%. Існує необхідність подолати цифровий розрив між селом і містом. Обсяги споживання зростають і мобільний Інтернет часто буде не силах їх задовольнити.

Очікуваний обсяг приватних інвестицій в цю сферу, залучених до 2021 року, може скласти 3 млрд грн. В результаті кількість користувачів високошвидкісним Інтернетом повинен вирости втричі – до 15 млн чоловік. Зараз, згідно з даними

Міжнародного Союзу Електрозв'язку, фіксованим високошвидкісним Інтернетом в Україні користується орієнтовно лише 5,5 млн осіб.

Також Концепція передбачає впровадження Інтернету 4G, що істотно розширить покриття і можливості користувачів мобільним Інтернетом. Наприкінці 2017 року в тестовому режимі в Україні почала діяти послуга мобільного ідентифікація MobileID, яка дозволяє українцям за допомогою лише мобільного телефону дистанційно отримувати різні адміністративні послуги, оформляти довідки тощо. Для цього електронний цифровий підпис абонента записується на захищену SIM-карту нового покоління.

Крім того, очікується активний розвиток Індустрії 4.0, що ототожнюється з четвертою промисловою революцією, появою кібер-фізичних систем та максимальним впровадженням цифрових технологій в реальному секторі економіки, як-от створення смарт-фабрик і цифрових робочих місць. Це наступний етап «цифровізації» виробництв і промисловості. На ньому ключову роль відіграють такі технології та концепти, як «Інтернет речей» (Internet of Things, IoT), «великі дані» (Big Data), «предиктивна аналітика», хмарні та туманні обчислення, штучний інтелект, робототехніка, 3D-друк та доповнена реальність.

Згідно з успішним досвідом Швеції, Кореї, Естонії, Ірландії та Ізраїлю безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років. Амбітний план України до 2021 року – це як мінімум +5% до ВВП завдяки розвитку цифрової економіки [2].

Список використаних джерел:

1. nachasi.com [Електронний ресурс]: Електронні дані. – Режим доступу: <https://nachasi.com/2018/01/17/kontseptsiya-rozvytku-tsyfrovoyi-ekonomiky/> (дата звернення 10.02.2019). – Назва з екрана.

2. www.segodnya.ua [Електронний ресурс]: Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/ukraine/pravitelstvo-opredelilo-cifrovoe-budushchee-ukrainy-1106742.html> (дата звернення 10.02.2019). – Назва з екрана.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Резяпов Кирило Ігорович

аспірант

Університету імені Альфреда Нобеля

Основною задачею державної політики розвитку економіки України на середньострокову перспективу є реалізація потенціалу економічного зростання.

Положення, а, також, напрями державної політики щодо розвитку українського фондового ринку дозволяють представити пріоритети його вдосконалення з позиції функціональної значимості в рамках основних макроекономічних завдань, які стоять перед урядом (табл. 1). Розглянемо

основні положення, представлені в таблиці 1, з позиції перспектив розвитку українського фондового ринку.

Основною метою діяльності Кабінету міністрів України є підвищення його ролі в залученні інвестицій і перерозподілі капіталу в економіці. Так, в плані заходів Національного Банку України вказується на продовження роботи з розвитку фондового ринку як посередника в процесі залучення позикових ресурсів підприємствами реального сектора [2, с. 50].

Вичерпання кон'юнктурних чинників (вільні потужності, «м'які» ресурсні обмеження, сприятлива світова кон'юнктура) висуває на перший план завдання кількісного і якісного зростання виробничого капіталу, орієнтованого на випуск продукції, забезпеченої попитом внутрішнього і зовнішнього ринків. Тому залучення інвестицій у вітчизняну економіку розглядається Кабінетом міністрів України як найважливіше джерело для створення конкурентоспроможної технічної бази виробництва, формує перспективу загального зростання економіки України [3, с. 89].

В економіці існують два основних механізми, які опосередковують трансформацію заощаджень в інвестиції: банки та фондовий ринок. Державна політика в галузі розвитку даних інститутів, проходячи крізь призму завдання стимулювання інвестиційної активності, виражається в підтримці формування структури трансформації вільних грошових залишків у інвестиційні ресурси.

Серед основних факторів, що сприяють зростанню інвестицій, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, виділяються наступні [4, с. 65]:

- збереження більш-менш високих цін світового ринку на продукцію металургійної та машинобудівної галузей, що забезпечує зростання виробництва і накопичень активів в експортоорієнтованих галузях і виробництвах;

- зростання залишків вільних активів юридичних осіб на їх кореспондентських рахунках внаслідок стриманості інвестиційної активності в 2017 році;

- інтенсивне залучення активів за рахунок падіння прибутковості за гривневими фінансовими інструментами, що стимулює приватних інвесторів вкладати кошти в реальний сектор економіки;

- підвищення темпів зростання промислового виробництва (індекс промислового виробництва в 2017 році в порівнянні з відповідним періодом попереднього року склав 56,8%, за перше півріччя 2018 року – 57,4%);

- збільшення інвестиційних ресурсів населення за рахунок зростання реальних наявних грошових доходів;

- зміцнення української банківської системи, що дозволило підприємствам і організаціям активізувати політику інвестиційних запозичень.

Серед основних факторів, що стримують інвестиційну активність, в даний час слід зазначити наступні [4, с. 66]:

- висока залежність національного господарства від зовнішньоекономічної кон'юнктури при існуючій структурі ВВП;

- недостатній правовий захист вітчизняних та іноземних інвесторів, слабка правозастосовна практика;

**Розвиток фондового ринку України в рамках реалізації
стратегічних принципів економічної політики країни**

Макроекономічне завдання		Функціональна значимість фондового ринку у вирішенні макроекономічного	Заходи щодо розвитку фондового ринку, що сприяють вирішенню поставлених макроекономічних
Стимулювання економічного зростання країни за допомогою формування дієвої інвестиційної системи	Стимулювання інвестиційної складової економіки України в процесі економічного зростання	Акумуляування довгострокових інвестиційних ресурсів підприємств	Удосконалення законодавства, формування ринків корпоративних цінних паперів
	Підтримка стабільності розвитку національної фінансової системи, що створює умови розширення	Формування дієвої системи трансформації фінансових потоків, які опосередковують	Удосконалення інфраструктури фондового ринку, розвиток органів контролю та нагляду
	Підвищення ефективності перерозподільного процесу в економічній системі країни	Виконання функцій перерозподілу фінансових ресурсів між галузями економіки	Розширення кола учасників, вдосконалення фондової інфраструктури та інструментів
Загальноєкономічні завдання, спрямовані на забезпечення стабільності функціонування економічної системи	Проведення грошово-кредитної політики, спрямованої на зниження темпів зростання інфляції, підтримки стабільного курсу національної валюти	Регулювання за допомогою інструментів фондового ринку грошових потоків на фінансовому ринку	Удосконалення інструментарію фондового ринку, розвиток ринку цінних паперів фінансового сектора економіки
	Зростання добробуту населення, збільшення рівня середнього доходу і зниження рівня бідності	Формування системи фондових цінностей, що сприяють накопиченню заощаджень	Зниження ризиків і волатильності національного фондового ринку Розвиток інвестиційних фондів
Завдання бюджетного регулювання	Підтримка збалансованості державного бюджету при зниженні податкового навантаження на економіку, підвищення ефективності його витрат	Неінфляційне фінансування потреб бюджетів різного рівня	Удосконалення інституту державних цінних паперів

- відсутність дієвих механізмів стимулювання інвестиційної активності платників податків при збереженні високих податків;
- висока ціна комерційного кредитування, незважаючи на зниження ставок і неодноразове зменшення ставки рефінансування в останні роки;
- відсутність ефективних механізмів трансформації заощаджень населення в інвестиції;

– недостатній рівень розвитку фондового ринку.

Одним з ключових чинників інвестиційного клімату, отже, і інвестиційної складової економічного зростання в країні є рівень розвитку корпоративного управління. При цьому роль держави повинна полягати в правовому забезпеченні цивілізованих правил здійснення контролю і управління, підприємством і його фінансовими потоками [3, с. 97]. Необхідність вирішення даного питання вказується не тільки в програмах Кабінету Міністрів України, а й у судженнях експертів і консультантів на ринку. Так, Н. Мозер, розкриваючи причини низької капіталізації українських компаній і їх неготовність використовувати акції як залучення інвестицій, вказує на небажання менеджменту компаній дотримуватися інтересів дрібних і середніх акціонерів [1, с. 3].

Однією з найважливіших завдань в рамках створення умов для інвестування за допомогою фондового ринку є також зниження ризиків. У зв'язку з цим «НБУ повинен зосередитися на вдосконаленні заставного законодавства, законодавства про банкрутство, а також забезпеченні його дотримання, включаючи опрацювання механізмів, що дозволяють інвесторам захищати свої права в разі дефолту емітента» [2, с. 52].

Проведення запропонованих заходів дозволить також сприяти вирішенню проблеми, пов'язаної з підвищенням добробуту населення. Створення фондової системи цінностей з ефективно діючим механізмом, альтернативної банківській системі, дозволить населенню робити вибір при розміщенні своїх заощаджень.

В напрямі вдосконалення інструментарію грошово-кредитної політики НБУ повинен продовжити роботу щодо зняття законодавчих обмежень на емісію та обіг власних облігацій.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищесказаного, серед пріоритетних завдань, що стоять в процесі подальшого розвитку фондового ринку як інституту фінансового посередництва, згідно середньостроковій і довгостроковій програм соціально-економічного розвитку виділимо:

- розробка нормативного законодавства, що регулює питання корпоративного управління в Україні, законодавче та судове забезпечення захисту прав інвесторів;
- прийняття норм і процедур, що стосуються фінансової і бухгалтерської звітності та приведення їх у відповідність до світових вимог, що пред'являються інвесторами до інформації, яка міститься в ній;
- усунення адміністративних і податкових бар'єрів з метою стимулювання пропозиції корпоративних паперів;
- збільшення числа фінансових інструментів на фондовому ринку з метою розширення об'єктів інвестування і залучення нових інвесторів, орієнтованих на довгострокові вкладення, зниження ризиків інвестування.

Реалізація даних заходів повинна сприяти розвитку фондового ринку України в розрізі макроекономічних завдань, що стоять перед урядом.

Як бачимо на підставі усього вищевикладеного, проблеми розвитку фондового ринку України носять комплексний характер і вимагають об'єднання зусиль професійних учасників і регулюючих органів для якісної його зміни в межах поставлених перед ним макроекономічних завдань.

Список використаних джерел:

1. Матеріали конференції «Фондовий ринок та інвестиційний клімат в Україні» – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2016. – 104 с.
2. Основні напрями єдиної державної грошово-кредитної політики на 2017 рік. – К.: листопад, 2016.
3. Основні напрями соціально-економічного розвитку України на довгострокову перспективу. – К.: МЕРіТ, 2016
4. Прогноз соціально-економічного розвитку України на 2017 р. и основні параметри прогнозу до 2022 року. – К.: МЕРіТ, 2016.

МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ПРОЕКТАМИ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ

Ряховська Юлія Юріївна

*кандидат економічних наук, докторант,
Класичний приватний університет*

У філософських словниках методологія представляється як загальна теорія методу, при цьому виділяються два основних напрямки методологічних досліджень – філософське і внутрішньо науковими. Крім того, наголошується, що, з точки зору праксиології, методологія – це сфера практики, завданням якої є конструювання і перетворення схем діяльності, а також впровадження їх в повсякденне життя.

З іншого боку, більшість вчених в сфері управління проектами саме по собі проектне управління вважають методологією, а нерідко представляють зміст цього поняття надто вузько, доводячи його до рівня набору практик. Нерідко відбувається підміна понять і під «методикою» розуміють «методологію», замість «технології» – «метод», а замість «методу» – «методику», що не відповідає науковому підходу до управління. Слід зазначити, що в роботах по управлінню ці ключові терміни, як правило, не визначаються явно і використовуються досить довільно.

Більшість методів проектного управління можна віднести до різних областей знань, багато хто з них є методами з області загального менеджменту, деякі – специфічними методами, розробленими в сфері управління проектами.

Однак вважаємо за необхідне зазначити, що цінність методології, представленої в універсальних стандартах управління проектами, полягає, перш за все, не в окремих методах, а саме в комплексному застосуванні описаної в конкретному стандарті сукупності алгоритмів управління ключовими процесами і областями знань.

Для оцінки використання на корпоративному рівні методологій управління проектами, описаних в різних стандартах, експерти використовують моделі зрілості проектного управління. Моделі зрілості необхідні для аналізу організаційної методології та діагностики її проблемних областей, що дозволяє більш успішно розвивати процеси управління проектами.

«Східчасті» моделі зрілості ґрунтуються на поступальному розвитку корпоративної системи управління проектами:

- П'ятирівнева модель Г. Керцнера, або Project Management Maturity Model (PMMM), виділяє 5 рівнів зрілості: термінологія, загальні процеси, єдина методологія проектного управління, бенчмаркінг і безперервне поліпшення[1]. Модель також пропонує методи переходу на більш високі рівні, дозволяє розробити план розвитку управління проектами в організації по процесним областям: управління вмістом, часом, ризиками проекту та тощо.

- Модель зрілості управління проектами (PM Maturity) Берклі побудована у вигляді ряду ступенів, що відображають еволюцію процесів управління проектами в організації. Модель передбачає кількісну оцінку зрілості проектного управління, має п'ять рівнів (початковий, індивідуальне планування проектів, часткова формалізація процесів управління, інтеграція, вдосконалення) і складається з 148 питань. На кожен з них пропонується кілька варіантів відповідей, з яких повинен бути обраний тільки один. Питання охоплюють 8 галузей знань і 6 фаз проекту.

Модель ОРЗ 3 – розробка Інституту проектного управління РМІ для оцінки зрілості проектного управління на основі РМВоК. Методологія моделі зрілості ОРЗ 3 складається з трьох взаємопов'язаних елементів:

- елемент «Знання» – база кращих практик з управління проектами (близько 600 практик, що відносяться до різних об'єктів управління (портфель проектів, програма і проект) і відповідних одному з процесів управління проектами (ініціація, планування, організація виконання, контроль, закриття) відповідно з керівництвом РМВоК. Окремо розглянута краща практика реалізується у вигляді кількох здібностей, кожна здатність може бути описана одним або більше результатом (outcome) і показником стану (KPI);

- елемент «Оцінка», допомагає користувачам, хто відповів на 150 питань опитувального листа, самостійно оцінити поточну зрілість проектного управління в організації. На підставі отриманих відповідей видається звіт, включаючи, крім усього іншого, графічні ілюстрації, що відображають статистику існуючих практик по об'єктах управління і процесів управління. Крім того, може бути отриманий звіт по найкращим практикам, які поки в організації не реалізовані;

- елемент «Поліпшення» побудований на детальному аналізі раніше отриманих звітів, допомагає вибрати напрямки поліпшення, визначити найбільш пріоритетні кращі практики і розробку плану заходів на основі аналізу послідовностей ланцюжків створення «здібностей» [2].

У «пелюсткових» моделях кожна характеристика, яка визначає зрілість компанії в області організації управління проектами, оцінюється за встановленою шкалою, що дозволяє відразу побачити відставання по кожній із заданих характеристик. Прикладами пелюсткової моделі є: модель зрілості організаційного управління проектами Р. Гарайса, моделі РЗМЗ і модель зрілості PRINCE2 – Maturity Model (P2MM) [3].

- Модель технологічної зрілості проектно-орієнтованих компаній (PIC) Р. Гарайса. Основний інструмент – аналіз розривів (GAP-аналіз) між моделлю «як повинно бути» і моделлю «як є».

- P3M3 (The Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model) – модель зрілості управління окремими проектами, програмами та портфелем проектів, яка розроблена міністерством державної торгівлі Великобританії і дозволяє оцінити здатність організації, а потім визначити відповідну стратегію розвитку проектного підходу.

- PRTNCE2 Maturity Model (P2MM). Є похідною від моделі P3M3 від того ж розробника, але стосовно до оцінки рівня впровадження організацією стандарту PRTNCE2.

Введення національних стандартів забезпечує нормативне закріплення єдиних підходів і схеми розподілу управлінських повноважень між учасниками проектної діяльності на різних етапах життєвого циклу проектів. Це дозволяє забезпечити їх взаєморозуміння і продуктивну взаємодію, створювати методичні основи для навчання персоналу, який бере участь в проектній діяльності.

Міжнародні та національні асоціації проектних менеджерів активно беруть участь в підготовці керуючих проектами і виробляють їх сертифікацію. Вони ведуть також і загальнодоступні реєстри сертифікованих проектних менеджерів, з якими можна ознайомитися на сайтах цих організацій.

Список використаних джерел:

1. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости: Пер. с англ. – М. Компания АйТи; М. ДМК Пресс, 2003. – 320 с.

2. Кравченко С. І. Теоретичні основи формування механізму управління інноваційною діяльністю [Електронний ресурс] / С. І. Кравченко, Т. Г. Парвіна. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc-Gum/st.pdf>.

3. Матвеева М. А. Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах / М. А. Матвеева // Управление экономическими системами [Электронный ресурс] : электрон. науч. журн. – Режим доступа : <http://www.uecs.mcnip.ru>

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Саваріна Ірина Петрівна

кандидат економічних наук,

в.о. доцента (б.в.з.) кафедри менеджменту

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

В даний час в Україні реалізуються різні напрямки реформування органів виконавчої влади, кожне з яких містить заходи, пов'язані як з вдосконаленням традиційної організації публічного управління, так і з впровадженням нових інструментів управління.

В результаті переосмислення державного управління на сучасному етапі в наукову термінологію увійшов термін «публічне управління». Публічне

управління – вплив суб'єкта управління на суспільство (суспільні процеси, відносини) відповідно до покладених на нього суспільно-значущими функціями і повноваженнями; гласне взаємодія державного апарату і суспільства при прийнятті важливих для країни (суспільства, населення) рішень. Можна сказати, публічне управління – це управління суспільством разом з суспільством. Раніше робота з реформування центральних органів виконавчої влади головним чином зосереджувалася на здійсненні заходів, спрямованих на посилення інституційної спроможності міністерств щодо формування і координації державної політики та позбавлення їх невластивих повноважень. Але, реформування доцільно проводити комплексно та послідовно. Це не може бути виокремлено з-поміж інших питань реформування державного управління та оптимізації системи органів виконавчої влади в цілому.

У сучасній західній літературі виділяються шість основних груп моделей держуправління:

- 1) з мінімальною участю держави;
- 2) корпоративне управління;
- 3) новий державний менеджмент;
- 4) запропонована Світовим Банком концепція «Good Governance»;
- 5) соціально-кібернетичне (або віртуальне) управління;
- 6) державне управління як система мереж урядових і неурядових організацій.

З перерахованих концепцій заслуговує на увагу модель публічного управління «Good Governance», яка є орієнтиром і стратегічною метою здійснення адміністративної реформи в Україні.

В рамках моделі «Good Governance» ключовими характеристиками державного управління виступають: цивільне участь, верховенство закону, транспарентність, оперативність реагування, справедливість, ефективність, підзвітність і стратегічна перспектива. Прикладом держави, в якому на офіційному рівні визнана модель «Good Governance», є Японія. Однак, очевидно, що ця модель може дати результати тільки в державах з розвиненою культурою політичної участі [1].

Стратегія реформування державного управління України на 2016-2020 роки, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 червня 2016 р. № 474, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5, Стратегія реформування державного управління України на 2016-2020 роки, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 червня 2016 р. № 474 стали фундаментальною основою для активізації наукової думки в напрямку пошуку нової моделі суспільного управління процесами забезпечення якості життя, що враховує зростання ролі громадськості як головного чинника сталого розвитку соціально-економічних систем [2].

Удосконалення публічного управління покликане служити соціальному благополуччю суспільства, вирішенню нагальних соціально-економічних проблем, підвищення рівня і якості життя населення. Відповідно до пріоритетних напрямів публічного управління пропонуємо наступні

рекомендації для забезпечення можливості впровадження нової моделі управління в систему публічного управління:

- 1) підвищення конкурентоспроможності економіки країни;
- 2) встановлення інновацій головним фактором соціально-економічного розвитку;
- 3) збільшення диверсифікації економічної структури;
- 4) створення умов для розвитку вільного підприємництва;
- 5) мінімізація бюрократичних бар'єрів, зниження рівня корупції, розвиток ефективної структури суспільних інститутів;
- 6) встановлення розвитку людського капіталу як найважливішого чинника економічного зростання;
- 7) одночасне рівномірний розвиток кожного регіону країни.

Ефективне управління соціально-економічними процесами і забезпечення їх збалансованості можливо тільки за умови формування ефективної системи публічного управління. Визначення її стратегічної мети, принципів і критеріїв результативності повинно будуватися на принципово нову парадигму, в основі якої – людина, якість його життя. А це означає, що процес формування національної системи публічного управління повинен починатися зі створення відповідного інституційного середовища, спрямованої на формування нових ціннісних орієнтирів у всього суспільства і кожної людини окремо, що на наше переконання, і є запорукою сталого соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Сморгунів Л.В. Сравнительный анализ политико-административных реформ: от нового государственного менеджмента к концепции «Governance» / Л.В. Сморгунів // Политические исследования. – 2003. – № 4. – С. 36-42.
2. Концепція оптимізації системи центральних органів виконавчої влади. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2017-%D1%80>

ТРУДОВІ МІГРАНТИ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Цімболинець Ганна Іванівна

*асистент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Проблема формування середнього класу в українському суспільстві загострюється з кожним роком. У розвинених країнах він є основним рушієм та інвестором соціально-економічного розвитку, що підтримує функціонування підприємств та фінансово-кредитної системи, наповнює бюджет, підтримує соціально незахищене населення.

Соціологи визначають середній клас перш за все як групу людей, які мають стійкі доходи для задоволення широкого кола матеріальних та соціальних потреб [1, с. 163].

Так, Мейджис А.І. та Дроздов О.В., досліджуючи стан середнього класу в українському суспільстві, виділили такі чинники, які впливають на його формування:

1. Економічні: наявність стійких ринкових відносин у державі, розвиненої конкуренції, приватної власності, залучення в економіку всіх наявних ресурсів, у тому числі і кошти трудових мігрантів для інвестування в малий та середній бізнес.

2. Політико-правові: стабільна політична ситуація, більш широке представництво середнього класу в органах влади, удосконалення законодавчої бази, підвищення правової свідомості населення та розвиток громадянського суспільства.

3. Соціальні: доступність освіти, впорядкованість соціального статусу економічно активних груп.

4. Духовні: наявність ринкової економічної психології в суспільстві та певних ціннісних орієнтацій, спрямованих на підприємницьку активність представників середнього класу.

5. Соціально-економічні: збільшення рівня гарантованої заробітної плати, а також такого податкового навантаження на малий та середній бізнес, у рамках якого підприємці змогли б встановлювати справедливую заробітну плату і не розробляти тіньові схеми.

Василюк Д. Я. виділяє дві групи факторів впливу на розвиток середнього класу в суспільстві, а саме матеріально-майнові та освітньо-професійні. До першої групи належать: розмір реальної заробітної плати, розмір реальних середньомісячних грошових доходів та витрат на душу населення, забезпечення власним житлом та показник житлового фонду на 1 особу, наявність власного автомобіля в домогосподарстві, реальні сукупні ресурси на 1 домогосподарство, кількість домогосподарств, які купують путівки з метою відпочинку, кількість домогосподарств, що мають ресурси для заощадження. До другої групи факторів належать: доступність вищої та професійно-технічної освіти, чисельність працівників вищої кваліфікації з дипломом кандидата або доктора наук, наявність міцного зв'язку «освіта-професія-дохід», масова частка в суспільстві професіоналів та висококваліфікованих працівників [2, с. 83-87].

Як зазначають науковці у країнах з розвиненою економікою середній клас становить приблизно 60% населення. В Україні до середнього класу себе зараховує 50% населення, але враховуючи такі основні критерії як рівень життя та доходів, до цієї категорії можна віднести всього 10%. За даними Програми розвитку ООН, 60% українців перебувають за межею бідності, якщо йдеться про критерій розрахункового прожиткового мінімуму, то ця інформація відповідає дійсності.

Різке падіння життєвого рівня населення породжує численні проблеми у суспільстві, соціальні обурення, міжнародну трудову міграцію, соціальну деградацію, а також зниження рівня довіри до влади. Все це призводить до прискореної втрати працездатного населення, професійних кадрів, які утворюють середній клас.

В Україні дані негативні наслідки вже мають місце, зокрема масова трудова міграція, яка досягла рівня 4,5 млн. осіб охопила українське суспільство й надалі продовжує зростати. Загальновідомим є факт, що найпоширенішою причиною виїзду за кордон є низький рівень заробітної плати та неспроможність утримувати своє домогосподарство, тобто найчастіше мігрує та категорія населення, яка знаходиться за межею бідності та має об'єктивні причини міграції. Проте, сучасні тренди трудової міграції свідчать, що все більшає частка мігрантів, які мають вищу освіту, високий рівень кваліфікації та навиків, підприємницькі здібності а також більш-менш стабільні доходи на Батьківщині (лікарі, науковці, інженери, IT-спеціалісти), а також мігрує молодь, в тому числі для здобуття освіти за кордоном. Але кращі можливості та перспективи самореалізації в зарубіжних країнах, а також в 5-10 разів вищі доходи стають ключовим фактором, який впливає на вибір покинути Україну, тобто в цьому випадку відіграють роль суб'єктивні причини. Отже, «українські мізки» та частина сильної і активної групи населення переміщуються в інші країни, і часто попрацювавши там 5-10 років і соціально адаптувавшись, вже не повертаються в Україну, формуючи там середній клас [3].

Розглянувши політику та ситуацію в найбільш розвинених країнах, та якщо співставити її з економічною та політичною ситуацією в Україні, то можна зробити висновки, що міграційні процеси будуть розвиватися в сторону збільшення, в тому числі буде збільшуватися відтік висококваліфікованих кадрів. У деяких країнах, включаючи США та Німеччину, мільйони робочих місць вільні. При цьому на ринку праці в цих же країнах залишаються мільйони безробітних. З часів кризи 2007-2008 рр. глобальний ВВП виріс на 2,7% (показник 2010 р. по відношенню до 2016 р.), тоді як глобальна зайнятість за цей же період зросла лише на 1,3%. В окремих країнах розрив ще значніший. Економісти припускають, що така ситуація обумовлена невідповідністю професійних навичок у наявних працівників вимогам бізнесу, змінами очікувань самих співробітників і все ще присутніми обмеженнями у переміщенні робочої сили, у трудовій мобільності.

У червні 2018 року в Чикаго (США) на найбільшій в світі щорічній професійній HR-конференції Джеб Буш, зазначив, що офіційні законні трудові мігранти є однією з самих законослухняних і ефективно працюючих категорій населення. У своєму виступі політик закликав створити найкращі умови для легальної імміграції. Аж до надання всім іноземним випускникам американських ВНЗ можливості безперешкодно отримувати посвідку на проживання в США. В чому причина такого ставлення? У нестачі освіченого й мотивованого персоналу в американських компаніях. У зменшенні народжуваності у так званого «середнього класу» протягом тривалого періоду [4].

Проблема нестачі талантів актуальна не лише на північноамериканському ринку праці, а й на європейському. За деякими прогнозами, до 2030 р. нестача IT-фахівців в Західній Європі складе 0,8 млн людей. Зазначимо ще раз: не загальна потреба, а вже прогнозований дефіцит інженерів при загальній потребі, яка на той час складе кілька мільйонів.

Зростання польської економіки – з появою індустріальних кластерів та регіонів, в яких безробіття прагне до нульового показника;; розвиток виробничих майданчиків в довколишній Словаччини, Чехії, Угорщини – перелік можливостей, що відкривалися 20 років тому й зараз перед українськими «заробітчанами», може бути дуже довгим [5].

То ж, Україна в четвертій хвилі трудової міграції втратила значну частину середнього класу і стала світовим донором трудових ресурсів. Це несе велику загрозу для українського суспільства, національної безпеки та соціально-економічного процвітання країни. Постає питання, хто буде відбудовувати країну та громадянське суспільство, які тенденції нас чекають у майбутньому. Частина трудових мігрантів, які виїхали за кордон все ж таки повернуться на Батьківщину і можуть потенційно стати середнім класом, адже за роки роботи в інших країнах вже мають певні заощадження та капітал. Але для того, щоб вони змогли ефективно використати дані кошти і хотіли їх використовувати для підприємницької діяльності, владі потрібно провести численні реформи та заходи як на національному, так і на місцевому рівні. Перш за все, потрібно забезпечити стабільність, адже на даний момент приналежність до середнього класу не гарантує приналежність до нього через 5-10 років. Для того, щоб середній клас був націлений на збереження статус-кво, щоб він не хотів змін, його має влаштовувати цей статус-кво.

Список використаних джерел:

1. Борисенко О. П. Формування середнього класу суспільства як фактор розвитку країни / О. П. Борисенко // Публічне управління та митне адміністрування. – 2016. – № 2. – С. 162–168.
2. Ігнатенко Т. С. ПРІОРИТЕТНІ ЗАВДАННЯ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ / Т. С. Ігнатенко. // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2018. – № 1. – С. 83–87.
3. Лібанова Е. Людина, яка зупинить війну, отримає величезні дивіденди [Електронний ресурс] / Елла Лібанова // Українська правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://www.pravda.com.ua/articles/2017/10/9/7157716/?fbclid=IwAR00_oqvyzU830GDAJRkK82ShbsLeNNYvy-qQaOKiTf1k4btGWnnOCfRSs.
4. Козлов Д. Глобальна мобільність [Електронний ресурс] / Д. Козлов // БІЗНЕС С. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://business.ua/biznes/item/3908-hlobalna-mobilnist?fbclid=IwAR3-tM_RXkIYyjqHsxdY6e51CL5V2Vxs1d0jIlsLDpDWzQtti0-lk4H9z4.
5. Україна втратила в четвертій міграційній хвилі свій середній клас і стала світовим донором людського ресурсу [Електронний ресурс] // УКРАЇНСЬКА ГАЗЕТА.ІТ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gazetaukrainska.com>.

FAKTICKÉ VADY PLNENIA V KÚPNEJ ZMLUVE V OBCHODOVANÍ

Cisko Lukáš

*JUDr., PhD., Advokátsky koncipient
SITÁR & SALOKA, Advokátska kancelária
Košice, Slovenská republika, Európska únia*

1. Úvod

Článok pojednáva a skúma vybrané právne inštitúty odvetvia slovenského súkromného práva so zreteľom na rámec kúpnej zmluvy v obchodovaní. S ohľadom na vymedzený rozsah článku sa pokúšame priblížiť aspoň niektoré teoretické východiská, viažuce sa na právnu reguláciu tzv. *sankčných mechanizmov* v obliagačných vzťahoch obchodnoprávných subjektov.

2. Druhy vád plnenia

Členenie jednotlivých druhov vád plnenia v právnom poriadku Slovenskej republiky pojmovovo vymedzuje Obchodný zákonník [1]. Sú nimi faktické vady plnenia, majúce právnu povahu zákonnej zodpovednosti a právne vady plnenia. V Obchodnom zákonníku je obsahom týchto vád plnenia samotný predmet plnenia, a teda jeho vecná (skutková) stránka. Ich určenie v kúpnej zmluve v obchodovaní vymedzuje Obchodný zákonník v spojitosti s porušením povinnosti „*dodať*» tovar v množstve, akosti a vyhotovení, ktorú určuje (konkrétna) zmluva a s povinnosťou tovar „*zabaliť alebo vybaviť na prepravu spôsobom určeným v zmluve*» [2].

Z uvedených porušení právnych povinností možno rozlíšiť vady na: *kvantitatívne* (súvisiace s množstvom dodaného tovaru), *kvalitatívne* (vzťahujúce sa na akosť tovaru) [3], *vady balenia tovaru* a tiež *vady v dokladoch*, týkajúce sa dokumentov, ktoré sú nevyhnutné na používanie tovaru.

Pokiaľ ide o právne vady plnenia treba povedať, že Obchodný zákonník ich určuje ako tovar, ktorý je zaťažovaný právom tretej osoby, než by kupujúci prejavil s týmto obmedzením súhlas. S akcentom na určený rozsah príspevku sa uvedeným aspektom nebudeme bližšie venovať. Svoju pozornosť v nasledujúcom výklade sústreďujeme na objasnenie faktických vád plnenia.

3. Faktické vady plnenia

Obchodný zákonník v ustanovení podľa § 422 ods. 1 vymedzuje zákonnú zodpovednosť za vady tovaru, ak predávajúci poruší svoje povinnosti, ktoré vyplývajú z obsahu zmluvy, t. j. riadne nedodá tovar, čo do množstva, akosti, vyhotovenia a zabalenia tovaru. Ustanovenie má dispozitívny charakter, a preto si zmluvné strany môžu dohodnúť aj iné (ďalšie) dôsledky prípadného vadného plnenia, vzniklé z porušenia zmluvy, než s ktorými počíta zákon [4]. Na základe uvedených skutočností poukážeme na členenie faktických vád plnenia.

3.1 Množstevné (kvantitatívne) vady plnenia

Za množstevné vady treba považovať dodanie menšieho tovaru, než takého, ktorý bol povinný dodať predávajúci podľa obsahu zmluvy. Avšak naproti tomu si môžu

zmluvné strany dohodnúť aj čiastočné (dielčie) plnenie, kedy bude tovar dodaný po častiach, a teda nie naraz. Dohoda zmluvných strán o dodaní množstva tovaru je rozhodujúca. Dodanie menšieho kvanta tovaru, tak nebude množstevnou vadou. Ak sa zmluvné strany nedohodli inak, veriteľ je povinný takéto čiastočné plnenie záväzku prijať, avšak za alternatívy, že čiastočné plnenie nie je odporom k povahe záväzku alebo hospodárskemu účelu sledovanému veriteľom pri uzavretí zmluvy.

Podmienkou zostáva, aby tento účel bol v zmluve vyjadrený alebo v čase uzavretia zmluvy dlžníkovi známy. Čiastočným plnením záväzku dlžník deklaruje uznanie zvyšku dlhu [5]. Množstevné vady sa obmedzujú len na dodanie menšieho množstva tovaru, preto ich treba odlišiť od dodania väčšieho množstva tovaru, s ktorým sú spojené odlišné právne účinky [6]. Pokiaľ predávajúci, na rozdiel od zmluvne dohodnutého množstva tovaru, dodá jeho väčšie množstvo, takéto konanie predávajúceho by sa mohlo ponímať ako *konkludentný návrh na zmenu zmluvy*.

Na základe takéhoto plnenia Obchodný zákonník v ustanovení podľa § 442 „necháva» kupujúcemu priestor, aby posúdil, či dodanie prebytočného množstva tovaru odmietne alebo prijme. Ak kupujúci prejaví vôľu na prijatie dodávky, dochádza k zmene zmluvy, avšak len čo sa týka jej predmetu. Ostatné podmienky, akými sú napríklad akosť tovaru alebo jeho cena ostávajú zachované. Zároveň však kupujúci musí zaplatiť za prebytočný tovar, a to v cene, ktorá je dohodnutá v zmluve.

3.2 Kvalitatívne vady plnenia

Za kvalitatívne vady sa považujú predovšetkým vady akosti tovaru, ako aj vady prevedenia tovaru. Pokiaľ ide o akosť tovaru, rozhodujúca a právne záväzná je konkrétne tá, ktorú si pri uzatváraní zmluvy dojednali zmluvné strany. Obmedzujúcim aspektom zmluvnej voľnosti, pokiaľ ide o obchody uskutočňované v Slovenskej republike, je dojednanie zmluvy tak, aby nebola v rozpore s príslušnými všeobecne záväznými právnymi predpismi, ktoré vo svojej podstate vyžadujú splnenie určitých požiadaviek na predaj výrobkov [7]. Ak zmluvné strany uzavrujú kontrakt v ich príkrom rozpore, právnym následkom nebude neplatnosť zmluvy, ale predávajúci bude musieť dodať tovar takej akosti, ktorá zodpovedá dotknutým (osobitným) právnym predpisom.

Avšak z tohto pravidla existuje výnimka, ktorej použitie je stanovené pre prípad, ak z predmetu podnikania alebo z vyhlásenia kupujúceho vyplýva, že predmet plnenia (vec, resp. tovar) má byť určený k exportu. Ak akosť tovaru nie je v zmluve explicitne dojednaná, na jej určenie sa subsidiárne použije Obchodný zákonník. Dodávaný tovar musí (z povahy veci) zodpovedať kvalite, aby mohol byť použitý na účel dohodnutý v zmluve (na účel, ktorý je pre tento tovar obvyklý).

Zmluvné strany si môžu dojednať obsah zmluvy buď podľa predlohy alebo podľa vzorky. Predlohou môže byť napríklad prospekt a vzorkou napríklad tovar, ktorý je vystavený. Ak v konečnom dôsledku je predmetom dojednávania v zmluve dodanie tovaru, ktorý zodpovedá vlastnostiam podľa predlohy alebo podľa vzorky, predávajúci musí takýto tovar dodať.

Pokiaľ ide o prevedenie, tu sa má na mysli vzájomné odlišenie výrobkov rovnakej kvality, napríklad podmienených vzhľadom, výrobcom, krajinou pôvodu.

Posúdenie, či je prevedenie vadné, sa posudzuje podľa rovnakých pravidiel, ako vady akosti [8].

S rozoberanou problematikou súvisí taktiež špecifický problém, ktorý je právnym následkom dodania iného tovaru, ako určuje zmluva, tzv. *aliud*. Takéto dodanie sa považuje za plnenie vadné [9]. Plnenie aliud sa v zmysle zákona chápe ako *vada plnenia* a nie ako nesplnenie zmluvy [10]. Ak kupujúcemu predávajúci oznámi, že mu dodá iný tovar, ako ten na ktorom sa dohodli v zmluve, uvedená notifikácia bude napĺňať *znaky oferty na zmenu obsahu záväzku*. Prevzatie tohto tovaru kupujúcim je akceptáciou návrhu a dodanie iného tovaru nebude predstavovať vady tovaru.

3.3 Vady balenia tovaru

Vrámci obsahu kúpnej zmluvy v obchodovaní musí predávajúci zabezpečiť tovar tak, aby pri expedovaní a následnej preprave nedošlo k eventuálnemu vzniku škody. Preto by mal byť prepravovaný tovar riadne zabalený, korešpondujúc so spôsobom určeným v zmluve. Zabalenie tovaru plní funkciu ochrany, zväčša pred vonkajšími (napríklad poveternostnými) vplyvmi. Takýto tovar môže (z hľadiska vonkajšieho vzhľadu) slúžiť počas prepravy ako reklama, exemplifikatívne vyobrazenie na plachte kamióna počas cestnej prepravy. Vrámci dohody o zabalení tovaru má prioritu zmluvné dojednanie. Ak v nej príslušné dojednanie absentuje, vychádza sa z obchodných zvyklostí a zavedenej praxe [11].

3.4 Vady v dokladoch

Za vadu tovaru možno považovať také (závažné) nedostatky v dokladoch, ktoré sú svojou povahou potrebné k užívaniu tovaru. Nakoľko ide o náležitosť, ktorá je svojou podstatou nevyhnutná k riadnemu nakladaniu s tovarom, právnym dôsledkom včasného neodstránenia tejto vady je omeškanie na strane predávajúceho. Na základe uvedeného sa uplatňuje v prospech predávajúceho špeciálne pravidlo, že ak kupujúcemu odovzdal pred určeným termínom dodania tovaru príslušné dokumenty, do tejto doby má príležitosť vzniklé vady odstrániť. Ak to predávajúci urobí, jeho konanie sa môže považovať za bezvadné plnenie. Táto „výhoda“ však predávajúcemu patriť nebude, pokiaľ by jej využitím kupujúcemu spôsobil neprimerané ťažkosti alebo výdavky [12].

4. Ďalšie triedenie vád

S prihliadnutím na vyššie uvádzané právne inštitúty máme za to poukázať okrem faktických vád, vrátane právnych, aj na ďalšie vady, ktoré sú v ustanoveniach Obchodného zákonníka upravené, resp. rozdelené podľa určitých kritérií. Svoju úlohu zohrávajú pri zistení rozsahu práv zo zodpovednosti za vadné plnenie. Takéto triedenie, pokiaľ ide o *zistenie okamihu vzniku vady*, sa uplatní buď pred prechodom alebo po prechode nebezpečenstva škody na veci na strane kupujúceho.

Pri dodaní vadného tovaru predávajúcim kupujúcemu treba rozlíšiť vady podstatné, ale aj nepodstatné, nakoľko ich určenie je rozhodujúcim aspektom pre posúdenie miery porušenia zmluvy. Pri rozlišovaní vád faktických treba mať na zreteli, či v konkrétnom prípade možno vzniknutú vadu odstrániť. Význam tohto

členenia možno osobitne demonštrovať pri uplatňovaní nárokov z vadného plnenia porušením zmluvy kupujúcim.

V minulosti malo triedenie odstrániteľných a neodstrániteľných väd efekt predovšetkým z hľadiska, aké práva zo zodpovednosti za vady bolo možné uplatniť voči obchodnej organizácii. S týmto triedením väd súviselo ich rozlišovanie, jednak na tie ktoré bránia riadnemu užívaniu veci, jednak na vady, ktoré riadnemu užívaniu veci nebránia [13].

V súvislosti s právnou úpravou reklamácie väd tovaru v Obchodnom zákonníku, sú vady členené na skryté a zjavné, ktoré možno zistiť pri riadnej prehliadke tovaru, vykonanej s odbornou starostlivosťou. Podľa ustanovenia § 425 Obchodného zákonníka predávajúci zodpovedá za vadu, ktorú má tovar v okamihu, keď prechádza nebezpečenstvo škody na tovare na kupujúceho, aj keď sa vada stane zjavnou až po tomto čase.

Zároveň prichodí poznamenať, že ak v rozhodnom čase konkrétna vada preukázateľne existovala, predávajúci za ňu zodpovedá bez ohľadu na skutočnosť, či bola zjavná alebo skrytá [14]. Právna úprava pred rokom 1991 nerozlišovala vady zjavné, ani vady skryté, nakoľko Občiansky zákonník [15] ich pojem nepoznal. Ku zjavným vadám možno zaradiť špeciálny druh – vady zrejmé. Možno ich zistiť aj bez vykonania odbornej starostlivosti, inak povedané, sú zistiteľné takpovediac už prvým pohľadom na tovar.

5. Záver

V príspevku sme sa snažili poukázať na určité teoretické pohľady právnej úpravy zodpovednosti za vady plnenia, viažuce sa na kúpnu zmluvu v obchodovaní. Vzhľadom na pomerne široké spektrum tejto tématiky, sústredili sme svoju pozornosť na vybrané obchodnoprávne záväzkové vzťahy. Viaceré otázky, dotýkajúc sa súkromnoprávnej zodpovednosti de lege ferenda, ostávajú aj naďalej otvorené. Niektoré podnety prezentované v tomto príspevku treba chápať len v zmysle akademických názorov a návrhov de lege ferenda.

Zoznam použitých zdrojov:

1. Zákon č. 513 / 1991 Zb. – Obchodný zákonník v platnom znení. S desiatkami novelizácií doteraz účinný už iba v Slovenskej republike. V Českej republike bol dňom účinnosti nového Občianskeho zákonníka (zákon č. 89 / 2012 Sb.) 1. januára 2014 zrušený.
2. SUCHOŽA, J.: Kúpna zmluva. In: SUCHOŽA, J. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. EUROUNION, Bratislava, 2007, str. 689, ISBN 978 – 80 – 88984 – 98 – 6
3. V rámci obchodného záväzkovoprávneho vzťahu sem možno zaradiť osobitné plnenie tzv. aliud, čiže dodanie iného tovaru, ako bol zmluvne dojednaný.
4. SUCHOŽA, J.: Kúpna zmluva. In: SUCHOŽA, J. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. EUROUNION, Bratislava, 2007, str. 688, ISBN 978 – 80 – 88984 – 98 – 6
5. SUCHOŽA, J.: Zánik záväzku jeho splnením. In: SUCHOŽA, J. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. EUROUNION, Bratislava, 2007, str. 629, ISBN 978 – 80 – 88984 – 98 – 6
6. KOPÁČ, L.: Obchodní kontrakty. II. díl. Obecná úprava obchodních smluv. Nakladatelství Prospektrum, Praha, 1994, str. 407, ISBN 80 – 7175 – 020 – 4
7. Napríklad zákon č. 56 / 2018 Z. z. o posudzovaní zhody výrobku, sprístupňovaní určeného výrobku na trhu a o zmene a doplnení niektorých zákonov, zo 6. februára 2018, v platnom znení.
8. BEJČEK, J. – ELIÁŠ, K. – RABAN, P. a kol.: Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. Nakladatelství C. H. Beck, Praha, 2010, str. 273, ISBN 978 – 80 – 7400 – 337 – 0

9. PATAKYOVÁ, M. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. 3. vydanie. Nakladateľství C. H. Beck, Praha, 2010, str. 922, ISBN 978 – 80 – 7400 – 314 – 1
10. PALKOVÁ, R.: Kúpna zmluva. Zodpovednosť za porušenie záväzkov z kúpnej zmluvy. In: Obchodné právo. Prvé vydanie. IURA EDITION, Bratislava, 2009, str. 788, ISBN 978 – 8078 – 290 – 0
11. BEJČEK, J. – ELIÁŠ, K. – RABAN, P. a kol.: Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. Nakladatelství C. H. Beck, Praha, 2010, str. 275, ISBN 978 – 80 – 7400 – 337 – 0
12. BEJČEK, J. – ELIÁŠ, K. – RABAN, P. a kol.: Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. Nakladatelství C. H. Beck, Praha, 2010, str. 275, ISBN 978 – 80 – 7400 – 337 – 0
13. OULÍK, J.: Prodej v obchodě a odpovědnost za vady. První vydání. Nakladatelství Panorama, Praha, 1982, str. 103
14. JAKUBOVIČ, D.: Zodpovednostné záväzky – 2.časť: Zodpovednosť za vady. Obchodné právo, Roč. IX., č. 4, 2008, str. 38, ISSN 1335 – 6674
15. Zákon č. 40 / 1964 Zb. – Občiansky zákonník v platnom znení. S nespočetnými novelizáciami účinný už len v Slovenskej republike. V Českej republike platil až do „nahradenia» novým Občianskym zákonníkom (zákon č. 89 / 2012 Sb.).

МЕТАМОРФОЗЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР АДЕКВАТНОСТИ СРЕДЕ

Шедяков Владимир Евгеньевич

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

Как известно, у эпох разные камертоны. Священные идеи человечества получают исторически разные формы воплощения. И с изменением условий выживает тот, кто готов и сможет использовать новые тенденции в свою пользу. Формирование экономики познающего общества требует акцентирования методов стимулирования как индивидуального поведения, так и желательных общественных изменений – в качестве основного ресурса организационно-управленческих отношений. Времена сжатых трансформаций, форсированных изменений включают осуществление кардинальных, парадигмальных скачков. Сейчас человечество вошло в очередной период открытия для себя новых горизонтов жизнеустройства, механизмов обеспечения безопасности и развития ойкумены. При этом, с одной стороны, альтернативы слишком радикальны, с другой, – и слабые воздействия в точке бифуркации могут стать решающими. Основная проблема: отделение незаменимого и заменяемо-волнообразного, уникального и стандартного – в стратегии, тактике и оператике преобразований. Осуществление форсированных изменений регуляторного курса как важнейшее условие использования особенностей постглобального характера и переходного состояния социально-экономических целостностей требует комплексного пересмотра целевых приоритетов и навыков общества, в частности – его топ-менеджеров и экспертного сообщества [1-3]. При переходе к постсовременности возрастает роль факторов недирективных, «тихих», а информационная конкуренция, в свою очередь, выступает определяющим резульат условием

диалога культурно-цивилизационных миров. Соответственно, при разнообразии путей социогенеза борьба за возрождение ценностно-смысловых комплексов своего культурно-цивилизационного мира прямо и непосредственно оказывается в числе высших приоритетов социума. Так же, как и ресурсы её воплощения: культура, идеология, наука. Разумеется, торможение назревших изменений таит угрозу деградации общества, его производительных сил. Но верно и другое. «Победоносные», кровеобильные и воинственные трансформации часто грешили столь значительным перенапряжением народа, что за их стремительным продвижением следовал радикальный откат и резкое усиление тенденций дестабилизации (и дезинтеграции). Внешне же неэффективные (зато эффективные) «компромиссные» модели организационно-управленческих влияний обеспечивали плавную преемственность исторических процессов и народный консенсус.

Совершенно очевидным в сложившихся условиях является как ущербность попыток подчинения организационно-управленческого потенциала обеспечению кредитно-финансовых показателей, так и ограниченность возможностей собственно монетарной политики. Недостаточность вовлечения широких масс и активизации творческой активности народа, разрыв с историческим наследием и социальным опытом населения выступает существенной препоной и значимым фактором использования как ранее созданных наработок, так и особенностей среды. Соответственно, рождается комплекс проблем по обеспечению взаимодействия в условиях «стабильной нестабильности», когда может «проснуться», открыв решающее направление развития и как внутреннего, так и внешнего воздействия любая почка «ризомы» [4-6]. Потенциал устойчивости и развития при участии в интеграционных процессах постглобального уровня и качества во многом обеспечивается разнообразием моделей жизнеустройства и сочетанием освоения новейших укладов с стимулированием инновационных общественных форм базовыми ценностно-смысловыми комплексами. Существо происходящих трансформаций общественной среды перемен связано с перерастанием стадийного (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности. Акцентирование животного воспроизводства снимается процессами социального создания и воссоздания, творчества и тиражирования, которые ложатся в основание духовно-ментальному развитию, обеспечивающему новые формы традициям на основе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Ныне лидеры творят смыслы, выдвигают идеи, аутсайдеры тиражируют вещи. В частности, основной чертой, определяющей диапазон как наметившихся стратегических трансформаций, так и воздействия на них, становится переход: от экономики простого труда к экономике уникального творчества; от экзогенного количественного роста к эндогенному качественному развитию; от доминанты материального к духовно-нравственному и интеллектуальному; от формационного к неформационному; от обмена на основе сравнения товаров к обмену на базе сопоставления способностей; от дихотомии «демократия – автократия» к меритократии; от концептуальной открытости к признанию права на самооценку и обособленности культурно-цивилизационных миров; от

космополитизма / национализма к регионализму и стратегическому партнёрству; от единства шаблонов глобализма к постглобальному разнообразию; от директивного администрирования к стимулированию. При этом многоуровневость кардинальных трансформаций делает регионы амортизаторами и балансёрами разнообразных образований. Ойкумена по-прежнему сохраняется и развивается силами нравственной саморегуляции, развивающейся из ментальных матриц народа в процессе обретения исторического опыта и киберсоциализации, воспринимаемых сквозь призмы личности ценностно-смысловых комплексов. Именно моральные стержни через традиции, устои, обычаи создают, организуют и оберегают общество и его историческую субъектность, формируют заинтересованность в созидании. Характер ценностей постглобализма при одновременном технико-технологическом насыщении и необходимости природоподобия оказывается восприимчив к социальным комбинациям потребительского самоограничения в пользу творческого процесса и индивидуальной самодисциплины ради реализации сущностных сил.

Соответственно, научно-образовательно-производственные циклы перенастраивают свои ведущие звенья: фундаментальные исследования – прикладные исследования – технические разработки – изготовление новой техники – её распространение и использование, предполагая формирование как благотворной социально-экономической среды, так и инновационных точек концентрации изменений, находя пути решения противоречия между объективной потребностью в культивировании творческой одарённости (прежде всего, духовной) и «оттоком мозгов» в направлении наиболее благополучных регионов ойкумены. Вместе с тем, соотношение аспектов (в т.ч. социальных и индивидуальных) конкурентоспособности для культурно-цивилизационных миров различно и подвижно [7-9]. Особое место в детерминации ритмичности и аритмичности, цикличности и направленности развития социоэкономических целостностей занимает селективность как форма избирательного взаимодействия. Под избирательностью понимается выбор такого движения, которое обеспечивает устойчивость в изменяющихся условиях с учётом внутренней и внешней специфики.

Вместе с тем, диалектика погружённости / отстранённости в восприятии действительности и её интерпретаций и направленное их распространение (как индивидуальное, так и социальное) резко расширяет диапазон возможностей информационного манипулирования / контрманипулирования. Соответственно, при модернизации «другой Европы» возрастает как роль субъектности изменений, так и мощь косвенного воздействия, не прямых действий, мягкой силы, гибкой власти и т.п. в соскальзывании общества соответственно техникам приближения центра «окна Овертона» при стимулировании желательных для субъекта решений трансформаций, увеличивая арсенал возможностей и рисков.

Список использованной литературы:

1. Параг Ханна. Как управлять миром. Власть в XXI веке. Кому она будет принадлежать? М.: Астрель, 2012. 320 с.

2. Фурсов А. И., Правосудов С. А. На пороге глобального хаоса. Битва за будущее. М.: Книжный мир, 2015. 260 с.
3. Шедяков В. Е. Упреждение срыва постмодерна в сценарии контрмодерна: региональные измерения. *Регіональна економіка та управління*. 2018. № 1(19). С. 136–142.
4. Диксон П. Бизнес-тренды: Стратегическое моделирование будущего. М.: Эксмо, 2005. 480 с.
5. Шедяков В. Є. Геостратегія сорозвитку: ціннісно-сміслові комплекси як основа взаємодій культурно-цивілізаційних світів. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія: Філософія. Соціологія. Політологія. 2015. № 2. С. 217–229.
6. Шедяков В. Е. Метаморфозы концептуальной власти под влиянием исторических вызовов постглобализма и сетецентризма медиaprостранства. *Politicus*. 2017. Вип. 4. С. 94–100.
7. Шедяков В. Є. Організаційно–управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 3. С. 23–30.
8. Шедяков В. Є. Стратегические трансформации методологий социального управления в осуществлении общественных интересов культурно-цивилизационного мира. *Гілея*. 2013. № 76 (9). С. 190–194.
9. Шедяков В. Е. Стратегия постсовременного взаимодействия: методология и ресурсная база дальнейшего совершенствования. *Нова парадигма*. 2014. Вип. 119. С. 34–52.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Шиян Наталія Іванівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва

Однією із центральних проблем економіки та економічної науки є проблема побудови ефективно функціонуючого механізму господарювання, і як одного із його важливих складових – економічного механізму [1-3]. Під економічним механізмом в аграрному секторі розуміють сукупність методів, форм, інструментів впливу на економічну, соціальну, екологічну сфери сільського господарства та агропромислового комплексу завдяки використанню фінансово-бюджетної, кредитної, цінової, податкової, страхової, інвестиційної, інноваційної інформаційної, кадрової та інших видів політик [1, с. 62].

Економічний механізм являє собою систему економічних регуляторів, які за певних умов можуть коригувати дію ринкових регуляторів економічного механізму. Вони в переважній більшості впливають на сферу обміну та розподілу, а через них на темпи та пропорції відтворювального процесу в суспільному виробництві й окремих його галузях.

За Н. Микуляк, економічний механізм розглядається як механізм реалізації економічної політики держави, який, за допомогою використання державних важелів регулювання, спрямовує дію ринкових законів в необхідному для держави напрямі. А оптимальність його дії залежить від співвідношення державного регулювання та ринкового механізму [4].

До числа цілей, на виконання яких повинен бути спрямований формуємий економічний механізм, належать цілі, пов'язані із формуванням потрібного для галузі, підприємства рівня доходності, прибутковості виробництва. Досягнення поставленої цілі є можливим з використанням різного інструментарію. Базу для його формування і використання становить інституціональне середовище.

Інститути є важливим елементом такого середовища. Під інститутами розуміють не тільки формальні і неформальні правила і механізми примусу до їх дотримання, а і організації та інші економічні структури [5; 6]. Становлення і розвиток інститутів в сучасному вигляді були розпочаті в роботах Т. Веблена, Дж. Коммонса і У. Мітчелла [7-9]. В рамках інституціональної теорії отримав свій розвиток інституціонально-соціологічний напрямок. Його представником став Ф. Перу. Саме в роботах Ф. Перу чітко простежується вплив держави на процес відтворення шляхом формування відповідної державної політики.

Вплив інституту держави на розвиток економіки Дж. К. Гелбрейт бачив у вирішенні проблем між плановою і ринковою системами. Інструментами такого впливу, на його погляд, є регулювання цін, гарантування мінімального рівня доходу, прогресивне оподаткування, міжгалузева координація та ін. Для вирішення протиріч між плановою і ринковою економіками Дж.К. Гелбрейт пропонує загальну теорію реформ [10].

Недостатній розгляд інституційного середовища, в якому працюють економічні агенти, призвела до появи нового напрямку економічної теорії: «нова інституціональна теорія». Представниками цієї теорії стали Лауреати Нобелівської премії Р. Коуз (1991 р.) і Д. Норт (1993 р.). В науковій літературі спостерігаються і подальші процеси розгляду інституцій, їх удосконалення і розвитку.

Сьогодні інститути створюються не тільки як обмежувальні рамки поведінки людей, організуючи взаємовідносини між ними, а і як інструменти, що задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії в політиці, соціальній сфері, економіці, а також як своєрідний продукт, який задовольняє потреби в правилах, елементах поведінки, нормативах, планах та ін. Тобто, інституціональні зміни завжди є продуктом людської діяльності. Вони визначають те, як суспільство розвивається у часі.

Розвиток інформаційної економіки, трансакційного сектору, виникнення різного роду деформацій в структурі споживання, мотивацій, переваг також підводить до змін в інституціональній структурі економік країн світу, до змін в їх структурній політиці. На них накладаються особливості у функціонуванні і розвитку кожної із країн світу. Так, в процесі сучасних перетворень в економіці України спостерігаються процеси інституціональних змін в інституті власності (процес приватизації, поява груп зацікавлених осіб у формуванні акціонерного капіталу компаній (державна, трудовий колектив, адміністрація підприємства, підприємці, сторонні суб'єкти ін.)); в інституті законодавчого процесу (супроводжується виникненням проблем адаптації суб'єктів господарювання до нових умов господарювання); зміни у відтворенні людського капіталу; зміни в інституті економічної політики та ін.

Складовими економічної політики держави є: грошово-кредитна; фіскальна політика; структурна; інвестиційна політика; промислова; науково-технічна; інноваційна політика; політика зовнішньоекономічних відносин та ін. Економічна політика реалізується різними структурами уряду з використанням

інституціональної системи. Інституціональні зміни, із точки зору наших досліджень, є важливими у формуванні економічного механізму.

Звернення до публікацій, в якій віддзеркалено погляди науковців на формування інституціонального середовища в аграрній сфері економіки, дозволяє зробити висновок про те, що аграрна політика, яка є складовою економічної політики, в частині інституціональних перетворень має бути спрямована на вдосконалення форм і інструментів реалізації заходів інституціонального переформування існуючих інститутів за існуючих сучасних трансформаційних перетворень на селі [11].

Так, в науковій літературі активно обговорюється питання формування інституціонального середовища соціальної відповідальності аграрних підприємств, як одного із важливих умов забезпечення розвитку сільських територій, зокрема об'єднаних територіальних громад, підвищення добробуту населення. Розглядаючи підприємництво як визначальний інститут життєзабезпечення функціонування аграрної економіки науковці звертаються до становлення і розвитку інституту підприємництва [12].

Позитивними елементами інституціонального середовища в АПК науковці вбачають державний протекціонізм і регулювання аграрного ринку. В той же час недостатньо сформованими залишаються інститути, які діють у площині розбудови ефективної регулятивної політики (організаційно-правові акти; інститут ціни, власності, та ін.). Вони вимагають налагодження ефективних взаємовідносин і побудови відповідної інституціональної системи.

Не менш актуальним завданням інститутів і інституцій держави є питання обґрунтування необхідності підтримки особистих селянських, фермерських господарств, сільськогосподарських підприємств, які забезпечують розвиток сільських територій, підтримку і сприяння розвитку коопераційних та інтеграційних процесів у сфері виробництва, зберігання, переробки і збуту сільськогосподарської продукції [12]. Важливими є питання інституціонального забезпечення функціонування ринку технологій як ключового фактору активізації інноваційної діяльності в АПК [13].

Тобто інституціональна система відіграє важливу роль у функціонуванні економіки країни, зокрема аграрної, впливаючи на формування як економічного, так і господарського механізму.

Список використаних джерел:

1. Амбросов В., Маренич Т. Механізм ефективного функціонування агроформувань. *Економіка АПК*. 2006. № 6. С. 60-66.
2. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві в умовах циклічності його розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. д-ра екон. наук., Суми, 2005. 36 с.
3. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / Под ред. П.В. Лещиловского, Л.Ф. Догиля, В. С. Тонковича. Минск: БГЕУ, 2001. 575 с.
4. Микуляк Н.В. Економічний механізм формування і функціонування ринку молока: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. економ. наук, Харків, 2006. 24 с.
5. Большой толковый словарь русского языка. / Сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. Санкт-Петербург. Изд-во «Норинт», 2000. 1536 с.
6. Гацалов М.М. Современный экономический словарь-справочник. Ухта, УГТУ, 2002. 137 с.
7. Veblen, T. (1898). Why Is Economics Not an Evolutionary Science? *Quarterly Journal of Economics*. 12(4). pp. 373-397.

8. Commons John R. (1959). Institutional economics; its place in political economy. Madison, University of Wisconsin Press, 1959. 921 p.
9. Mitchell, Wesley, C. (1967). Types of Economic Theory: From Mercantilism to Institutionalism. Published by Augustus M. Kelley, New York. 608 p.
10. Galbraith John K. (2007). The New Industrial State. Princeton University Press. 518 p.
11. Малік М. Й., Мамчур В.А., Шпикуляк О.Г. Інституціональне середовище та формування соціальної відповідальності аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2017. № 12. С. 5-13.
12. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Лузан О.Ю. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 86-93.
13. Тивончук С. О., Тивончук С. В., Костюк Р.В. Інституційне забезпечення інноваційної діяльності в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 68-75.

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ ЗА ПРИНЦИПАМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Демчук Наталія Іванівна

*доктор економічних наук, професор,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Безугла Людмила Сергіївна

*кандидат наук з державного управління, доцент,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Розвиток екологічного маркетингу обумовлено поняттям «екологія», яка трактується як наука про зв'язки живих організмів з навколишнім середовищем. Екологічні проблеми регулярно висвітлюються в самих різних ЗМІ, їх актуальність в останні роки різко зросла і не викликає ніяких сумнівів в середовищі не тільки вчених і політиків, а й бізнесменів і населення. В мережі Інтернет проблемам екології присвячені тисячі сайтів, блогів, форумів, що абсолютно ясно демонструє постановку даної проблеми світовою спільнотою на якісно новий рівень.

Екологічний маркетинг є невід'ємною частиною всієї світової політики, що обумовлює вирішення проблем, пов'язаних із забрудненням атмосфери, природи і в цілому навколишнього ареалу.

В Україні склалася непроста ситуація, коли на фоні соціально-економічних негараздів та недостатньо розвиненої інфраструктури ринку, екотуризм стає менш привабливим не лише для іноземних, але і для власних громадян.

Варто виділити деякі проблеми, що виникли на шляху розвитку екологічного туризму в Україні та які повинна подолати наша держава:

1. Роз'єднаність учасників еколого-туристичної діяльності, відсутність спеціалізованих туроператорів, недостатньо розвита правова база, інформаційний дефіцит.

2. Звичка громадян, а також влади до безкоштовності природних ресурсів. Це одна з причин нерозвиненості екологічної культури, зневаги нормами екологічного права. Подолання цих проблем вимагає значного часу і великих зусиль.

3. Брак фахівців у сфері туризму, які на професійному рівні володіють екологічними проблемами і технологіями.

Сучасна концепція екотуризму підкреслює обов'язковість збереження природного і культурного спадку, біотичної різноманітності й покращення екологічного, соціального та економічного стану регіонів, які відвідують еко туристи.

Екотуризм – це одна з форм подорожей, яка являється сприятливою для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки). Екотуризм спрямований на охорону природного й культурного середовища регіонів, які відвідуються туристами. Він передбачає, що учасниками цих подорожей є люди з високою екологічною свідомістю.

В Україні екологічний туризм перебуває на початковій стадії розвитку. Екотуристичні мандрівки організуються переважно на самодіяльному рівні, комерційна діяльність у цьому напрямку лише зароджується. Проте уже помітне виділення двох шляхів розвитку екологічного туризму – «американського» та «європейського». Перший формується у вигляді організації спортивно-туристичних подорожей в екстремальних природних умовах, другий – у формі організованого відпочинку в сільській місцевості із залученням до традиційної місцевої культури [2].

Аналізуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні на наступні десять років, перш за все, необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це та сфера економіки і життєдіяльності суспільства в цілому, яка в тій чи іншій мірі інтегрує практично всі галузі. Саме цей фактор повинен стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як тієї галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни в цілому, стимулювати ряд важливих галузей економіки, сприяти зміцненню нового позитивного іміджу України на світовій арені.

Відповідно до цього, можна стверджувати, що зростання попиту на екологічний туризм визначається трьома головними факторами:

- загальним зростанням обсягів туризму;
- зростання популярності «подорожей за спеціальними інтересами»;
- зростання суспільної обізнаності та уваги до проблем навколишнього середовища.

Проте для України, яка розташована у центрі Європи та має всі передумови для ефективного розвитку національної економіки за рахунок екотуризму, сьогодні характерним є невисока конкурентоспроможність туристичної індустрії. Так, за показником привабливості для туристів у 2017 році Україна посіла лише 88 місце серед 136 країн світу, частка туризму у ВВП складає за різними джерелами від 1,5% до 3,5% прямого впливу, частка зайнятих у туризмі – 5,6%.

Визначимо маркетингово-стратегічні пріоритети розвитку екологічного туризму, зокрема [1]:

- формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту, привабливого для споживачів;
- ефективне використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу за сприяння місцевих територіальних громад, що передбачає необхідність мінімізації негативного впливу на природу, з одного боку, та поповнення місцевих бюджетів від туризму, з іншого;

- системне підвищення якості інфраструктури курортів та рекреаційних територій;
- популяризація та реклама кращих туристичних екологічних маршрутів, зокрема одноденних приміських;
- вивчення зарубіжного досвіду ведення екологічного туризму та можливості запровадження кращих зразків туристичного підприємництва в національну практику;
- підвищення рівня екологічної освіти та виховання.

Сучасна практична робота з функціонування підприємництва у сфері екологічного туризму носить не стабільний характер, без опори на будь-які науково обґрунтовані програми або концепції, відсутня також координація дій агентів в галузі екологічного туризму. Внаслідок цього природний і туристичний потенціал України використовується обмежено, хоча країна володіє туристичними ресурсами.

Розвиток екотуризму – це постійний динамічний процес, метою якого є забезпечення реалізації цілей розвитку галузі туризму на місцевому, регіональному та національному рівнях в умовах нестабільного та динамічного середовища з використанням та нарощенням існуючого туристичного потенціалу у довгостроковій перспективі. Кінцевим результатом цього процесу є розробка та реалізація стратегії розвитку туризму конкретної території. В майбутньому екотуризм повинен стати не лише філософією, але й провідною управлінською стратегією розвитку туризму країни.

Список використаних джерел:

1. Савіцька О. П. Екотуризм як важлива складова стратегії сталого розвитку України / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька, Л. В. Погребняк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 122-128.
2. Гальків Л.І. Стан та перспективи розвитку екологічного туризму в Україні / Л.І. Гальків, О.В. Килин, Н.М. Стручок // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 3. – С. 189–193.

КОНТРОЛІНГ – ТЕХНОЛОГІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Кифорак Роксолана Володимирівна

студентка

*Навчально-наукового інституту фінансів та банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

Відомо, що контроль є однією з основних функцій управління. Без реалізації цієї функції неможливо управляти. Але форми і параметри контролю можуть бути різними. Ця відмінність визначається призначенням, видом контролю, його інтенсивністю, глибиною, детальністю, сферою застосування контролю, результатами (характером реакції, мірою відповідальності), організаційною формою. Все це характеристики контролю, які в певному

поєднанні реалізуються в технології антикризового управління, і це поєднання відображає особливості даної технології.

Багато вітчизняних науковців займаються дослідженням питання контролінгу в системі управління підприємством, зокрема: Є. Майер, Р. Манн [1], О. Прокопенко [2], О. Терещенко [3,], І. Мазур [5], І. Давидович [6] та інші. Проте в їхніх дослідженнях мало уваги приділено імплементації контролінгу в системі антикризового управління підприємством.

Якщо звернутись до витоків самого поняття «контролінг», то слід вказати, що згідно з Оксфордським англо-російським словником [4], зміст цього терміну має за відповідник не традиційно звичний і вкорінений в ментальність управлінців неринкової економіки радянського періоду «перевірка виконання», а більш узагальнений термін «управління» або «керівництво» (від англ. control – управляти, керувати; controlling – управління, керування). З цієї точки зору вважаємо за доцільне, звернувшись до аналізу відомих визначень поняття контролінгу авторами, що належать до різних шкіл менеджменту, різних країн і різних періодів розвитку цієї наукової та практичної управлінської дисципліни, спробувати виділити найбільш узагальнені характеристики, деталізувати часткові та конкретизувати елементарні складові останніх, а також ідентифікувати зв'язки і принципи підпорядкованості між всіма виділеними рівнями.

Розглянемо імплементацію контролінгу на підприємствах сфери виробництва будівельних матеріалів. Як уже зазначалося, сьогодні економічне середовище функціонування підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів України не можна охарактеризувати як стабільне, що вимагає використання нових підходів до управління, тому для ефективного розвитку та забезпечення добробуту власників сучасних підприємств – виробників будівельних матеріалів виникає потреба в застосуванні ще однієї управлінської технології, а саме контролінгу. Останній є однією з найсучасніших і найефективніших систем управління підприємством, відособленою системою, економічна сутність якої полягає у динамічному процесі перетворення та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, обробки інформації для прийняття на її основі управлінських рішень.

Питанням контролінгу присвячено праці провідних учених [1; 7–9]. Важливо зазначити, що контролінг відрізняється від спільнокореневого слова «контроль». Якщо контроль є однією з функцій управління, то контролінг є концепцією ефективного управління підприємством та забезпечення його тривалого існування в умовах конкуренції [1, с. 17].

Зміст контролінгу пов'язаний з управлінням регулюванням господарської та фінансової діяльності, для чого використовується система отримання та обробки інформації про техніко-економічні показники роботи фірми. Варто звернути увагу на те, що система контролінгу ефективна і доцільна там, де функції керування делеговані окремим підрозділам і службам. Саме на це звертають увагу Р. Манн та Е. Майер, указуючи на відмінні риси контролінгу: «...контроль і керування з боку поступаються місцем самоконтролю і самоврядуванню, головним завданням яких є підвищення відповідальності кожного окремого працівника».

Деякі автори групують управлінські рішення на запрограмовані і незапрограмовані [5]. Визначення факторів, що впливають на процес прийняття рішень, виділяються ними залежно від середовища прийняття рішень, що традиційно підрозділяється на умови визначеності, ризику і невизначеності. Це свідчить про складність і розмаїття процесу прийняття рішень. Відповідно, і контролінг, що функціонує як система підтримки прийняття управлінських рішень, має орієнтуватися на вироблення визначених критеріїв прийняття конкретних рішень залежно від вибраного напрямку дій.

Виникнення кризи на підприємстві супроводжується як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Зокрема: – зовнішні чинники – незбалансована грошово-кредитна і бюджетно-податкова політика, незадовільна структура доходів і витрат населення, нестабільність функціонування базових політико-правових інститутів, відставання в науково-технічному розвитку, конкуренція; – внутрішні чинники – помилки у виробничій, фінансовій, маркетинговій стратегії, нераціональне використання ресурсів, непрофесійний менеджмент, низький рівень організаційної і корпоративної культури; – інформаційні чинники – невідповідність дійсності інформації, що використовується під час керування об'єктом, унаслідок політичних факторів, маркетингової стратегії контрагентів та/або конкурентів чи управління підсистемами.

З вищезазначеного можна виокремити основні особливості антикризового управління:

1) головною його метою є забезпечення міцного становища на ринку й стабільно сталих фінансів підприємства за будь-яких економічних, політичних і соціальних метаморфоз;

2) у його рамках застосовуються ті управлінські інструменти, які найбільш ефективні в усуненні тимчасових фінансових труднощів і розв'язанні поточних проблем підприємства;

3) головне в антикризовому менеджменті – прискорена й діюча реакція на істотні зміни зовнішнього середовища;

4) в основі антикризового менеджменту лежить процес постійних і послідовних інновацій у всіх ланках і галузях діяльності підприємства;

5) антикризове управління націлене на те, щоб навіть на грані банкрутства ввести в дію такі управлінські й фінансові механізми, які дадуть змогу вибратися з труднощів із найменшими для підприємства втратами.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що тенденцією сьогодення є перехід економіки, зокрема підприємств сфери виробництва будівельних матеріалів, на інноваційний шлях розвитку, адже інновації та інноваційна діяльність є тією рушійною силою, яка забезпечить успіх у конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью. М.: Финансы и статистика, 2004. 301 с.

2. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 27–34. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25419/1/Prokopenko_Kryvoruchko.pdf. 328.

3. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні. Формування ринкової економіки. К.: КНТЕУ, 2008. С. 12–18.
4. Oxford English-Russian Dictionary. – Oxford – New York: Oxford University Press, 1984. – P. 888.
5. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / І.М. Мазур, У.Я. Андрусів, О.Л. Гальцова, Т.П. Кулик; за ред. У.Я. Андрусів. Івано-Франківськ: НАІР, 2017. 348 с.
6. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ

Колісник Наталія Анатоліївна

*аспірант кафедри управління фінансово-економічною
безпекою і проектами*

Запорізького національного університету

На підприємствах в умовах нестабільності економічної ситуації та кризових явищ спостерігається погіршення показників діяльності. Також передумовою нестабільності функціонування підприємств є нестача фінансових ресурсів, що обмежує можливості придбання нового обладнання, устаткування та покращення процесу виробництва продукції. Більшість підприємств не мають достатнього ресурсного забезпечення для фінансування основних виробничих фондів, а також коштів для підвищення рівня заробітної плати, що позначається на рівні конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Тому на підприємствах переважає низький рівень техніко-технологічної бази та поступово збільшується час роботи обладнання. За таких умов погіршується якість виготовленої продукції та вона не відповідає потребам споживачів, тобто скорчуються обсяги збуту продукції. Отже, першочерговою проблемою для підприємств є технічне переоснащення виробництва, його модернізація та оновлення основних виробничих фондів шляхом залучення коштів для покращення показників діяльності, зростання прибутковості.

Дослідження особливостей відтворення та джерел фінансування основних виробничих фондів підприємств відображено в працях науковців: Агрес О. Г. [1]; Глушко Г.М., Бабій О.М. [2]; Гуменюк С. І. [3]; Павлова Г. Є., Вініченко Т. І. [4]; Сударкіна С. П., Гулякін С. Ю. [5]; Юр'єва Т.П., Щелкунова В.А. [6].

Будь-яке підприємство в нинішніх економічних умовах стикається з проблемою залучення фінансових коштів та їх раціонального використання. Для залучення фінансових ресурсів підприємство повинно мати стабільні показники діяльності, бути фінансово стійким та платоспроможним, не перебувати в кризовому стані. Крім того, відтворення основних виробничих фондів є можливим шляхом використання власних та позикових джерел фінансування. Загалом в діяльності підприємств розрізняють джерела початкового формування основних фондів і джерела їх відтворення.

Джерела формування основних фондів – це джерела коштів, за рахунок яких здійснюється первинне наділення основними фондами новостворених підприємств [1].

Під дією різноманітних факторів та в процесі експлуатації основні виробничі фонди поступово зношуються, в результаті чого втрачають первісну та споживу вартість. Тому виникає потреба у фінансуванні процесу відтворення основних виробничих фондів.

Одним з власних джерел самофінансування основних фондів є накопичення коштів шляхом включення у витрати виробництва та обіг амортизаційних відрахувань, що дозволяє компенсувати вартісний знос. Величина амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості об'єкта основних фондів і норми амортизації [4]. Сума амортизаційних відрахувань основних фондів повинна бути достатньою для будівництва або придбання нових об'єктів після вибуття діючих.

Також, джерелом власних коштів підприємства для фінансування відтворення основних виробничих фондів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства [3]. Підприємство самостійно визначає напрямок використання прибутку в своїх фінансових планах та необхідність придбання нового обладнання. Проте, за умови збитковості діяльності в керівництва підприємства відсутня можливість оновлення основних виробничих фондів та покращення виробництва.

Одночасно підприємство за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років формує фонд накопичення, як джерело створення або придбання нового майна в разі нестачі нарахованої за звітний рік амортизації.

Доцільно зауважити, що на підприємствах, за умови недостатності власних фінансових ресурсів для фінансування відтворення основних виробничих фондів, передбачається залучення позикових коштів.

До позикових коштів відносяться: кредити банків, кошти інших підприємств та організацій, пайова участь в будівництві, фінансування з бюджету, фінансування з позабюджетних фондів.

Підприємство може отримувати основні виробничі фонди безоплатно від юридичних і фізичних осіб, купувати їх, в результаті будівництва нових об'єктів або реконструкції існуючих, розширення та технічного переозброєння діючих виробничих потужностей в порядку капітальних вкладень на умовах поточної і довгострокової оренди. Основні фонди виробничого призначення, отримані безоплатно від юридичних і фізичних осіб, відносять на збільшення додаткового капіталу.

Отримання кредитів та позик є необхідним для забезпечення успішного функціонування підприємства та розширення його можливостей. Підприємства користуються різними видами банківських кредитів, які поділяються на короткострокові і довгострокові. Крім того, підприємства можуть отримувати також позики від інших юридичних осіб (крім банків і кредитних установ). Позики підприємству можуть надаватися також індивідуальними інвесторами. Залучення інвестиційного капіталу свідчить про привабливість діяльності

підприємства та дозволить його спрямувати на придбання сучасного обладнання, техніки, автоматизацію та модернізацію.

Непрямою формою фінансування діяльності підприємства є лізинг. Він застосовується в тому випадку, коли підприємство не бажає купувати даний вид основних фондів або не має фінансових можливостей зробити це. При використанні лізингового методу фінансування відтворення основних фондів підприємства отримують наступні переваги [6]: інноваційне оновлення технічного парку здійснюється без відволікання грошових коштів з внутрішнього обороту; складається індивідуальний графік погашення платежів за договором лізингу; можливість довгострокового прогнозування майбутніх грошових потоків від впровадженого інвестиційного проекту в зв'язку з незмінністю лізингових платежів протягом усього терміну договору лізингу; здійснення сплати лізингових платежів після введення в експлуатацію обладнання; включення всіх виплат за лізинговим договором до собівартості, що зменшує суму податку на прибуток підприємства; амортизація об'єкта лізингу здійснюється лізингоотримувачем, що зменшує податкове навантаження на підприємство; отримання права власності лізингоотримувачем на об'єкт лізингового договору.

Таким чином, фінансування відтворення основних виробничих фондів лежить в основі розвитку та довгострокового функціонування будь-якого підприємства. Можна додати до вище викладеного, що в основі ефективного відтворення та фінансування основних виробничих фондів лежить інноваційно-інвестиційна діяльність, яка сприяє впровадженню нової або удосконаленої продукції, науково-технічного обладнання, що веде до позитивних зрушень у виробничих процесах.

Однак є певні загрози щодо відтворення основних виробничих фондів підприємства, такі як: недосконала нормативно-правова база; наявність адміністративних бар'єрів; складний механізм отримання інвестиційного кредиту; невиконаність отримання кредитів; нестача власних фінансових ресурсів; невизначеність економічної ситуації в країні та відсутність державного фінансування.

Для того, щоб ситуація з фінансуванням основних виробничих фондів змінилась в кращу сторону, необхідна переорієнтація державної політики на стимулювання розширеного відтворення, що включає в себе реформування державної податкової та амортизаційної політики. Крім того, достатній рівень фінансового забезпечення відтворення основних виробничих фондів на підприємствах призведе до більш ефективного використання основних фондів, покращення виробництва, налагодження співпраці з постачальниками, стабілізації показників діяльності, зменшення ризику банкрутства, зростання конкурентоспроможності, задоволення потреб споживачів.

Список використаних джерел:

1. Агрес О. Г. Деякі аспекти щодо джерел фінансування для відтворення основних засобів підприємств. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. Розділ: Фінансово-кредитна політика. 2011. № 21. С. 216–218.

2. Глушко Г.М., Бабій О.М. Джерела фінансування оновлення основних виробничих фондів на промислових підприємствах. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць*. 2009. Вип. 35. С. 322-326. URL: http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/2009/vsed_35-2009.pdf (дата звернення: 10.01.2019).

3. Гуменюк С. І. Відтворення основних засобів як чинник розвитку виробничо-технічного потенціалу промислового підприємства. *Європейські перспективи*. 2014. № 5. С. 77-81.

4. Павлова Г. Є., Вініченко Т. І. Амортизаційні відрахування як джерело формування основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2013. № 5. С. 35-37. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=1201&i=7> (дата звернення: 10.01.2019).

5. Сударкіна С. П., Гулякін С. Ю. Удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва*. Харків, 2013. № 22 (995). С. 174-178. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/5698> (дата звернення: 10.01.2019).

6. Юр'єва Т.П., Щелкунова В.А. Фінансовий лізинг, як форма фінансування відтворення основних фондів; його переваги та недоліки. *Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі*, 2010 р. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/30134/> (дата звернення: 10.01.2019).

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Костина Анастасія Миколаївна

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Науковий керівник: Яфінович Олена Богданівна

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Фінанси державних підприємств є фундаментальною складовою єдиної та цілісної фінансової системи держави. За допомогою сектору державних підприємств держава може вирішувати проблеми розвитку національної економіки, сприяти її структурній перебудові, згладжувати коливання в економіці, забезпечувати задоволення потреб населення та держави. Однак, на сьогодні в Україні підприємства державного сектору економіки не відіграють роль флагмана національного економічного зростання, не виступають ініціатором структурних зрушень в економіці та імплементації новітніх технологій. Саме тому останніми роками точаться дискусії серед науковців та практиків, наскільки доцільно залишати підприємства у власності держави, та чи не було б краще передати такі структури в приватні руки.

Питанням побудови оптимальної системи фінансового управління держпідприємствами присвячено значна кількість наукових праць як іноземних, так і вітчизняних учених-економістів. Серед українських вчених, науковий доробок яких присвячений напрямам підвищення ефективності управлінських рішень щодо вдосконалення фінансового управління державним сектором

економіки, слід відмітити наступних: Іваницьку О.М. [2], Кошук Т.В. [2], Петришину Н.В. [4], Старух А.І. [5] та ін.

Міжнародна практика в аспекті діяльності та розвитку сектору державного підприємництва дає змогу зрозуміти, що для більшості європейських країн характерний високий рівень ефективності управління діяльністю державних компаній. Зарубіжні тенденції у даній сфері багато в чому були детерміновані прийняттям основних принципів управління державними підприємствами, які були затверджені Організацією економічного співробітництва та розвитку на початку ХХІ ст [1]. Саме завдяки утвердженню та імплементації даних принципів у систему управління державними компаніями європейські країни змогли створити необхідні умови задля забезпечення ефективності, відкритості та прозорості діяльності державних підприємств у рамках національних економік.

Сучасні реалії розвитку сектору держпідприємств в Україні характеризуються найвищою кількістю підприємств державної форми власності серед усіх країн Європи. Так, на кінець 2017 року в Україні було зареєстровано 3385 державних підприємств, із яких 40% офіційно визнано непрацюючими, при чому кількість останніх щорічно зростає.

Показник чистого доходу державних підприємств за 2017 рік становив 529 млрд. грн., що на 176 млрд. грн. (або на 49%) більше у порівнянні із аналогічним показником за 2015 рік. Варто відмітити, що дана ситуація обумовлюється не загальними тенденціями економічного пожвавлення в економіці, а збільшенням доходів лише окремих підприємств нафтогазової та електроенергетичної галузей. Незважаючи на тенденції росту чистого доходу та прибутку вітчизняних державних підприємств за останні роки, сукупний внесок таких суб'єктів господарювання у державний бюджет країни за 2015-2017 рр. не перевищував 3%, склавши у 2017 році лише всього 2,44%, що значно менше питомої ваги доходів від діяльності підприємств державного сектору в більшості європейських країн. Крім цього, для сектору державних підприємств України характерні значні галузеві диспропорції: найбільшу питому вагу за чистим доходом серед усіх держпідприємств займають компанії нафтогазової сфери (51% усіх доходів державних компаній), електроенергетики (20%), а також транспортної сфери, доходи ж інших підприємств є порівняно незначними (рис. 1).

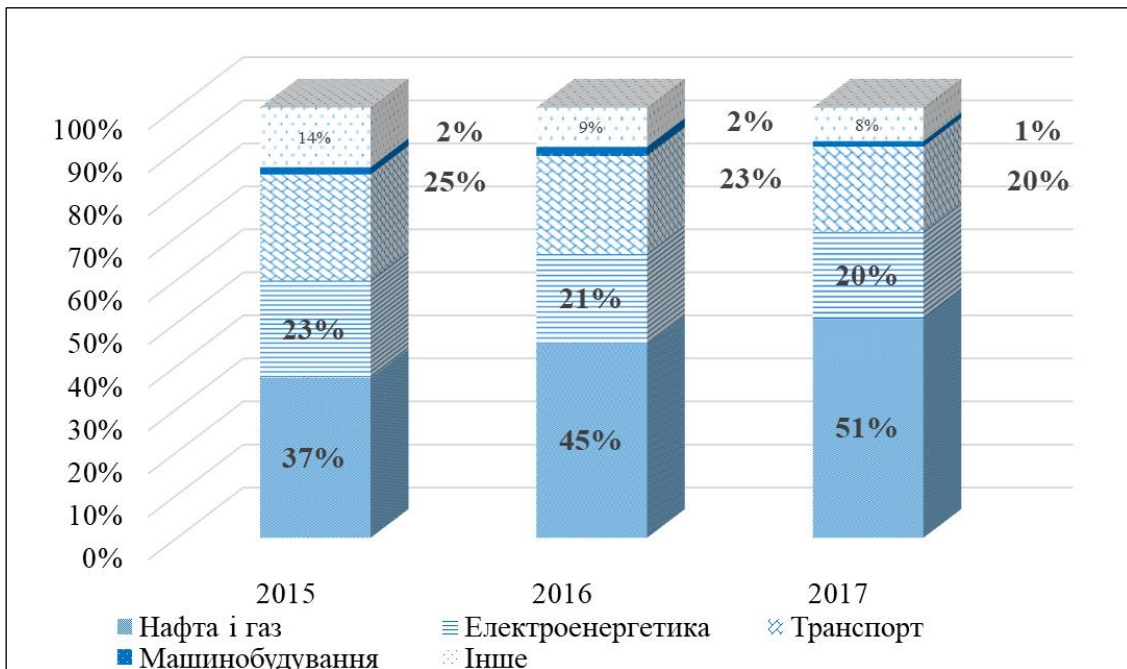


Рис. 1. Чистий дохід державних підприємств України у розрізі галузей у 2015-2017 роках, %

Джерело: [3]

Проведений аналіз свідчить про те, що на сучасному етапі ефективному функціонуванню сектору державного підприємництва в Україні перешкоджають такі проблеми, як відсутність чіткої стратегії розвитку державних підприємств та критеріїв оцінки ефективності їхньої діяльності, недієві механізми державного моніторингу та контролю за діяльністю підприємств і використання ними державних коштів, безрезультатне проведення останніх етапів приватизації, а також наявність екзогенних соціально-економічних та політичних факторів, що стримують розвиток державних компаній. У рамках підвищення ефективності управління державними підприємствами урядом було взято курс на проведення реформ, які передбачають забезпечення відкритості та прозорості діяльності державних компаній, розділення комерційних функцій підприємств від некомерційних, а також проведення масштабної приватизації об'єктів державної власності [6].

Виходячи із зазначених проблем, можна окреслити основні напрями підвищення ефективності управління діяльністю державних підприємств в Україні. Перш за все, дані заходи повинні включати розробку плану стратегічного розвитку держпідприємства із указанням пріоритетних галузей господарської діяльності [2]. По-друге, реформування державних підприємств потребує всебічного фінансового моніторингу як за використанням державних ресурсів, так і за ефективністю діяльності підприємств шляхом встановлення показників оцінки результативності господарської діяльності. Крім того, невід'ємними компонентами реформування державних підприємств в Україні є комерціалізація державних підприємств, а також розділення функцій держави як власника і як регулятора, без чого відродження та розвиток підприємств державного сектору вітчизняної економіки є неможливим.

Список використаних джерел:

1. OECD Principles of Corporate Governance. – URL: <http://www.oecd.org/corporate/principles-corporate-governance.htm>
2. Іваницька О.М. Передумови та напрями підвищення транспарентності фінансів державних підприємств в Україні / О.М. Іваницька, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2017. – № 5. – С. 24-38.
3. Огляд найбільших державних підприємств України 2017 року [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
4. Петришина Н.В. Державні підприємства України: проблеми функціонування та шляхи їх вирішення / Н.В. Петришина // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія: Економіка і право. – 2015. – Вип. 30. – С. 73–79.
5. Старух А.І. Організаційно-економічний механізм стимулювання розвитку підприємництва в державному секторі економіки України: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / А.І. Старух – Ужгород, 2017. – 189 с.
6. Стратегічне бачення управління державними підприємствами [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Міракін Василь Васильович

*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Ефективний розвиток аграрного виробництва базується на наявності раціональних виробничих сільськогосподарських структур, які ґрунтуються здебільшого на приватній формі власності. Розвинене сільськогосподарське виробництво є основою забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення потреб населення країни високоякісними аграрної продукції, так і самих сільськогосподарських товаровиробників з метою організації продуктами харчування в достатній кількості та різного асортименту.

Сьогодні розвиток вітчизняної економіки формується в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, саме тому, активізація кооперативного руху в аграрному секторі України є викликом на вимоги подальшого інтегрування у світову економіку.

Розвиток сільських територій є пріоритетним напрямом реформування аграрного сектора, створення та функціонування громадських, професійних, неприбуткових організацій, діяльність яких спрямована на розв'язання соціально-економічних проблем сільських територій набуває особливого значення.

Як свідчить практика, в Україні сільськогосподарська кооперація представлена традиційними виробничими та обслуговуючими кооперативами. Згідно статті 9 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють обслуговування своїх членів – виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті

одержання прибутку, і є неприбутковими організаціями [1]. На даний час потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається недостатньо реалізованим. Кількість виробничих кооперативів з 2013 по 2017 рр. постійно знижувалась, невеликою була й кількість обслуговуючих кооперативів [2].

За даними Асоціації тваринників України, на 01.01.2016 року в Україні було зареєстровано 1947 сільськогосподарських кооперативів, з яких реально діють лише 558 об'єднань. Станом на 1 січня 2017 року було 2014 (997 виробничих та 1017 обслуговуючих), але на початок 2018 року в Україні їх уже налічується 2069 (996 виробничих і 1073 обслуговуючих). Тобто, на 55 кооперативів або на 3% більше [2; 3; 4].

На даний час потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається недостатньо реалізованим. Кількість виробничих кооперативів у 2013–2017 рр. постійно знижувалась, невеликою була й кількість обслуговуючих кооперативів. Тільки з 2013 року розпочалася певна тенденція що до їх зростання (рис. 1) [2].

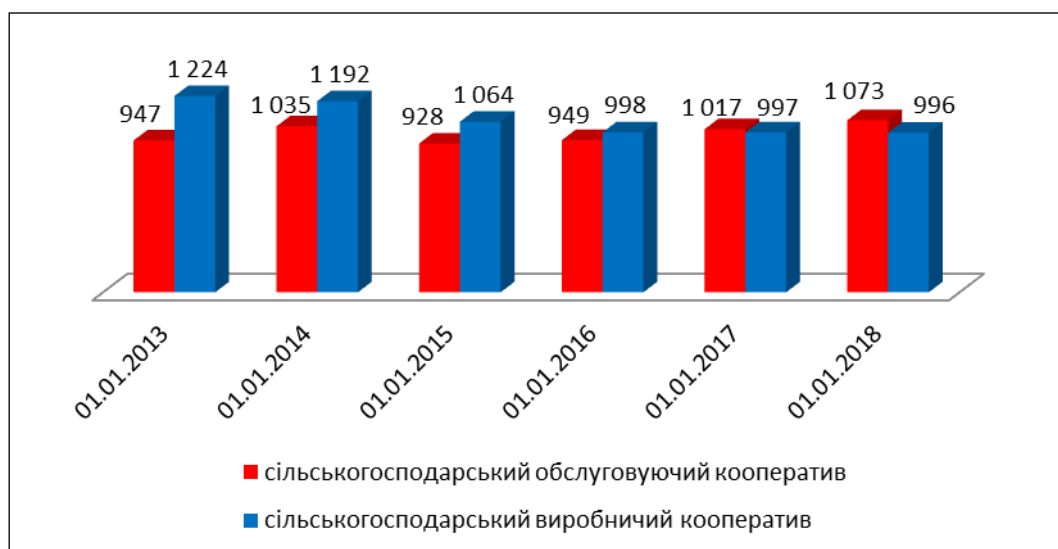


Рис. 1. Динаміка кількості сільськогосподарських кооперативів в Україні за 2013 -2017 рр.

Джерело: за даними Держкомстат України [2]

Найбільше працюючих кооперативів налічується в Івано-Франківській (72), Черкаській (67), Київській (58), Херсонській (46) та Тернопільській (31) областях. Лідерами антирейтингу за часткою непрацюючих, але заявлених у документах кооперативів стали Рівненська (27 проти 38 відповідно), Сумська (33 проти 47), а також Вінницька і Закарпатська області, в яких не діють по 67% зареєстрованих кооперативів (табл. 1).

Найпоширеніші в Україні типи кооперативних об'єднань в агросекторі – багатофункціональні. Їх більше половини від загальної кількості. Серед обслуговуючих кооперативів найбільш поширені об'єднання аграріїв для спільного збору врожаю і молочні кооперативи. Також досить розвинені об'єднання для спільного вирощування овочів і фруктів, кооперативи м'ясного напрямку і зернові об'єднання [4].

В яких областях найбільше розвинена кооперація

	Переробні	Заготівельно-збутові	Постачальницькі	Другі	Багатофункціональні
Вінницька	1	11	0	9	10
Волинська	1	0	0	2	14
Дніпропетровська	2	8	0	1	12
Донецька	0	0	0	0	10
Житомирська	0	2	0	1	15
Закарпатська	2	0	0	0	1
Запорізька	0	2	1	3	10
Івано-Франківська	1	19	1	6	45
Київська	5	8	0	31	14
Кіровоградська	1	5	0	0	5
Луганська	-	-	-	-	-
Львівська	3	11	0	5	11
Миколаївська	0	1	0	0	10
Одеська	0	10	1	0	6
Полтавська	0	10	0	0	8
Рівенська	0	2	2	1	6
Сумська	0	1	0	2	11
Тернопільська	6	5	0	13	7
Харківська	0	0	0	2	0
Херсонська	0	19	1	1	25
Хмельницька	0	4	0	0	5
Черкаська	6	5	0	2	54
Чернівецька	0	7	0	3	7
Чернігівська	0	0	0	0	12
Всього	28	130	6	82	312

Джерело: за даними Мінагрополітики України [3,4]

Проте, у порівнянні з іншими європейськими країнами – це дуже маленький результат.

Хоча в Україні і не багато кооперативів, але тут вже є свої великі гравці, які допомагають розвивати кооперативний рух. Наприклад, агрохолдинг «Мрія» інвестував 1,5 млн гривень для створення восьми кооперативів в західних областях України, ПНАК охопив вже 300 населених пунктів і тепер кооператив нараховує понад 6,5 тис. учасників, а компанія «Данон» допомагає створювати молочні і полуничні кооперативи.

Дивлячись на сучасний стан українського сільського господарства, можна з упевненістю сказати, що кооперативи – це єдиний шлях аграрної реформи в Україні. Розвиток кооперативного руху в Україні міг би стати рушійною силою якісних змін не тільки в аграрному секторі, а й в країні в цілому. Але для цього потрібні об'єднані зусилля селян, громадських організацій та представників влади.

Список використаних джерел:

1. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469 / 97-ВР [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://minagro.gov.ua/support_apk.
4. В українському АПК налічується 610 працюючих кооперативів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Асоціації тваринників України. – Режим доступу: <https://usba.com.ua/v-ukrainskomu-apk-nalicutsa-610-pracuucih-kooperativiv>.

ЗВІТНІСТЬ ЗІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЯК ЗАСІБ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Мурашко Ірина Сергіївна

викладач кафедри економіки та менеджменту

Придунайської філії

Міжрегіональної Академії управління персоналом

Впровадження механізму стійкого розвитку на вітчизняних підприємствах має на меті досягнення їх довгострокового безкризового розвитку. Результати впровадження механізму стійкого розвитку на підприємствах України повинні бути відображені у звітності для забезпечення надання повної, правдивої та неупередженої інформації про діяльність компанії.

Глобальною ініціативою зі звітності було розроблено та прийняте Керівництво зі звітності у галузі стійкого розвитку. У Керівництві наголошується про те, що підготовка звітності у галузі стійкого розвитку полегшує постановку цілей підприємства, оцінку результатів діяльності та управління стійким розвитком, тобто таким, який передбачає зростання рівня рентабельності у поєднанні з високим рівнем соціальної відповідальності. Звітність зі стійкого розвитку є основним інструментом інформування про економічну, екологічну, соціальну діяльність підприємства [1].

Підготовка звітності зі стійкого розвитку передбачає розкриття значення концепції стійкого розвитку для підприємства, цілі, пріоритети та завдання стійкого розвитку підприємства, а також результати реалізації механізму стійкого розвитку на підприємстві.

Звітність зі стійкого розвитку сприяє комплексному переосмисленню підприємством своєї діяльності та її результатів, стратегічних цілей та ключових завдань, визначення суттєвих проблем та впливу на навколишнє середовище і розвиток суспільства, а також надає можливості визначити здатність підприємства досягнути намічених цілей, зокрема у галузі стійкого розвитку.

Нефінансові дані, наведені у Звітності зі стійкого розвитку є істотним та динамічним фактором прийняття управлінських рішень [2, с. 330].

Основним предметом звітності зі стійкого розвитку є такі питання щодо економічної, екологічної та соціальної діяльності підприємства, що, на думку керівництва, є суттєвими для користувачів інформації. Оскільки, перелік показників звіту зі стійкого розвитку залежить від судження про суттєвість, то у науковій літературі відсутній єдиний погляд щодо переліку ключових аспектів звітності зі стійкого розвитку.

Відповідно до Керівництва звітність зі стійкого розвитку має містити такі розділи, як: 1) Стратегія і аналіз; 2) Профіль організації; 3) Виявлені суттєві аспекти та межі; 4) Взаємодія з зацікавленими сторонами; 5) Загальні відомості про звіт; 6) Корпоративне управління; 7) Етика та сумлінність; 8) Специфічні стандартні елементи звітності, до яких відносяться категорії «Економічна», «Екологічна» та «Соціальна» [1].

Економічна та екологічна категорія у звіті зі стійкого розвитку, відповідно до Керівництва, включає певні аспекти, а соціальна категорія поділяється на підкатегорії, яка в свою чергу включає соціальні аспекти. До кожного з аспектів у Керівництві наведено перелік показників, що його характеризують.

Економічна категорія у звіті зі стійкого розвитку повинна відображати економічні результати реалізації механізму стійкого розвитку, зокрема прибутковість, обсяги виробництва тощо.

Відповідно до Керівництва зі звітності G4, економічна категорія включає такі аспекти, як економічна результативність, присутність на ринках, непрямий економічний вплив, практики закупок [1].

Дослідники П. Й. Атамас та О. П. Атамас розширюють економічну категорію такими показниками, як частка компанії у валовому виробництві, сукупні витрати за звітний період окремих видів матеріалів та енергоносіїв, якість продукції та її сертифікація, обсяги зовнішньої торгівлі, наявність і рух основних засобів, амортизаційна політика, капітальні інвестиції, інноваційна діяльність, стратегічні плани та моделі бізнесу [3].

Р. О. Костирко виокремлює показник фінансово-економічної стійкості, який розраховується як відношення чистого прибутку до витрат та ресурсів [4].

У звіті про стійкий розвиток необхідно також розкривати, які результати реалізації механізму стійкого розвитку отримало підприємство в екологічній діяльності, та вплив реалізації механізму стійкого розвитку на навколишнє середовище.

Екологічна категорія відповідно до G4 розкривається за такими аспектами, як матеріали, енергія, вода, біорізномаїття, викиди, скиди та відходи, продукція та послуги, відповідність вимогам, транспорт, загальна інформація, екологічна оцінка постачальників, механізми подання скарг на екологічні проблеми [1].

П. Й. Атамас та О. П. Атамас доповнює Керівництво G4 такими показниками, як інноваційні екологічні процеси [3]. В. Ф. Максимова та Р. В. Кузіна вважають необхідним використання показників витрачання ресурсів, утилізації відходів та опис пріоритетів у галузі енергозбереження [6]. Р. О. Костирко всі екологічні показники узагальнює показником екологічної ефективності, який визначається як середньовзважена коефіцієнтів екологічного ризику, показника раціонального використання електроенергії та коефіцієнту рециклінгу [4].

Показники енергоефективності у Керівництві, а також більшість дослідників наводять у категорії «Екологічна». Ураховуючи наявні на сьогоднішній день проблеми в Україні щодо енергозабезпечення та важливість цього питання для розвитку держави, на нашу думку, енергоефективність необхідно виокремити як окрему категорію у Звіті зі стійкого розвитку.

Наслідки та результати реалізації механізму стійкого розвитку у соціальній діяльності підприємства необхідно також відображувати у звіті зі стійкого розвитку.

У складі соціальної категорії у Керівництві зі звітності G4 розкриваються такі підкатегорії, як практика трудових відносин та достойна праця, права людини, суспільство, відповідальність за продукцію [1].

Т. В. Барановська, А.П. Дикий, О.М. Баришнікова, досліджуючи розкриття у звітності зі стійкого розвитку інформації про соціальну складову, пропонують розкривати таку інформацію, як результати у сфері зайнятості, безпеку, відносини на підприємстві, підготовку кадрів, забезпечення рівних можливостей, боротьба із дискримінацією та корупцією, участь у громадському житті, дотримання вимог безпеки праці та охорони здоров'я, маркування продукції, захист приватного життя клієнтів та інші [6].

Р. О. Костирко пропонує розраховувати показник Ефективності ділових відносин компанії як середньозважену коефіцієнта ефективності договорів, показника оновленості продукції, коефіцієнта постійних клієнтів та питомої ваги постачальників соціально-відповідального бізнесу [4].

Таким чином, результати реалізації механізму стійкого розвитку на вітчизняних підприємствах та його ефективність повинні бути відображені у звітності зі стійкого розвитку, у якій необхідно розкривати ефективність та перспективи економічної, екологічної та соціальної діяльності підприємства, а також показники його енергоефективності.

Список використаних джерел:

1. Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку G4 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.globalreporting.org
2. Бурлан С. А. Організаційне забезпечення формування інтегрованої звітності підприємства / С. А. Бурлан, Н. В. Каткова // Бізнес-Інформ. Економіка. Бухгалтерський облік. – 2017. – № 4. – С. 329 – 334.
3. Атамас П.Й. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження / П. Й. Атамас, О. П. Атамас // Академічний огляд. Економіка підприємства. – 2015. – № 1 (42). – С. 78-85
4. Костирко Р. О. Інтегрована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові / Р. О. Костирко // Економіка України. Управління економікою: теорія і практика – 2013. – № 2 (615). – С. 18 – 28.
5. Максимова В.Ф. Деякі питання формування складу фінансових і не фінансових показників інтегрованої звітності / В. Ф. Максимова, Р. В. Кузіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2015. – № 2. – С. 243–249.
6. Барановська Т. В. Ідентифікація об'єктів соціальної складової звітності сталого розвитку / Т. В. Барановська, А. П. Дикий, О. М. Баришнікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – вип.1 (36). – С. 3 – 14.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КЕРУЮЧОЇ СИСТЕМИ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ольховая Ірина Олександрівна
*аспірант кафедри менеджменту,
Державного університету телекомунікацій*

У даний час діяльність телекомунікаційних підприємств України, безпосередньо залежить від ступеня їх інформованості і здатності ефективно використовувати наявну інформацію. Перш, ніж зробити певні дії, необхідно провести велику роботу щодо збирання і аналізу інформації, її переробки і накопиченню. Прийняття ефективних управлінських рішень у будь-якій сфері вимагає обробки великих масивів інформації, що неможливе без залучення спеціальних технічних засобів.

Забезпечити необхідний збір, аналіз, обробку і накопичення даних, що надходять на підприємства та дозволяють приймати ефективні управлінські рішення, є основною метою інформаційно-керуючої системи підприємства.

Особливістю даної системи є наявність в ній підсистем аналізу і контролю стану як самої системи управління, так і стану об'єкту управління з метою своєчасного прийняття рішення і реагування на зовнішні дії і зміни. Інформаційно-керуюча система охоплює всі бізнес-функції і управлінські процеси підприємства за допомогою їх забезпечення швидкодіючими засобами сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій високого науково-технічного рівня.

Дана система надає інформацію, що лежить в основі прийняття управлінських рішень. Для таких систем характерні завдання розрахункового характеру і обробка великих обсягів даних.

Не дивлячись на різні потреби в інформації на різних рівнях управління підприємством, інформаційно-керуюча система дозволяє максимально підвищити ефективність управлінських рішень, що приймаються, за допомогою отримання більшого обсягу корисної інформації [1, с. 45].

Основними завданнями функціонування інформаційно-керуючої системи підприємства є збір, обробка, аналіз зовнішньої і внутрішньої по відношенню до суб'єкта господарювання інформації про минуле, теперішнє і прогнозоване майбутнє. У якості загальної мети інформаційно-керуючої системи слід виділити забезпечення ефективного виконання функцій планування, контролю надання послуг і процесу управління в цілому.

При цьому важливим аспектом є орієнтація інформаційно-керуючої системи на конкретного споживача інформації. В даному випадку при формуванні інформаційно-керуючої системи слід враховувати, що інформаційні потреби на різних рівнях управління підприємством різні і залежать від їх рівня ієрархії і функціональних обов'язків суб'єктів управління.

Також необхідно враховувати і фактори зовнішнього середовища, що безпосередньо впливають на діяльність конкретного підприємства, зокрема

ступінь їх невизначеності і динаміки, визначаючи найефективніші методи обробки інформації.

В цілому процес проектування інформаційно-керуючої системи можна розділити на п'ять етапів [2, с. 164]:

– аналіз системи прийняття рішень – визначення всіх типів рішень, для прийняття яких потрібна інформація. Повинні бути враховані потреби кожного рівня і функціональної сфери;

– аналіз інформаційних вимог – визначається який тип інформації потрібен для прийняття кожного рішення;

– накопичення рішень – рішення, для прийняття яких потрібна одна і та ж інформація або інформація, що значно перетинається, повинні бути згруповані в одне завдання управління. Тобто інформаційно-керуюча система повинна бути скоординована і інтегрована з організаційною структурою управління підприємством;

– проектування процесу обробки інформації. На даному етапі розробляється реальна система для збору, зберігання, передачі і модифікації інформації;

– проектування і контроль за системою – створення і втілення системи, що служить для оцінки інформації, що видається інформаційно-керуючою системою.

Крім того, необхідно мати нагоду модифікувати інформаційно-керуючу систему відповідно до змін ситуації, тобто слід проектувати систему так, щоб вона була гнучкою і адаптивною.

Однією з проблем формування ефективних інформаційно-керуючих систем є наявність «інформаційного шуму» в системі управління підприємством, пов'язаного з надмірністю інформації, її спотвореннями і слабким забезпеченням. Найпоширенішим методом рішення даної проблеми є зменшення об'єму інформації, що проходить через різні служби підприємства.

З погляду побудови інформаційно-керуючих систем будь-яке телекомунікаційне підприємство є складною системою, оскільки в ньому одночасно можуть здійснюватися виробничі, технологічні, соціальні і інші процеси. Крім того, системи можуть знаходитися на різних стадіях розвитку життєвого циклу. При цьому на будь-якій стадії розвитку їх можна досліджувати в різних аспектах, наприклад, технічному, технологічному, організаційному і інших.

Дослідження системи або подання її в якому-небудь аспекті, наприклад, в технологічному, означає, що виділяються підсистеми елементів при деяких припущеннях, що є для нас цікавими. При цих припущеннях будують моделі, які являють собою систему в якому-небудь аспекті у вигляді підсистем:

- виробничий аспект (підсистема);
- економічний аспект (підсистема);
- організаційний аспект (підсистема);
- технологічний аспект (підсистема);
- технічний аспект (підсистема).

Даний принцип декомпозиції системи дозволяє визначити її елементи і структуру їх взаємодії протягом життєвого циклу в різних аспектах діяльності.

Список використаних джерел:

1. Журкевич П.П., Ларионов В.П. Развитие отношений управления как естественно-исторический процесс. Минск: БелНИЦДААД, 1999. 107 с.
2. Russell E. Ackoff, «Management Misinformation System», Management. N.Y: Oxford University Press, 1961. – 254 p.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ольшанський Олександр Васильович

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і туризму
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Аналіз доробку представників домінуючих наукових шкіл з кінця XVIII ст. по теперішній час, які досліджували закономірності розвитку теорії управління, дозволив визначити процесний підхід, як черговий етап в еволюції науки управління.

Класик економічної думки А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» ще у 1776 р. обґрунтував ефективність поділу праці. Протягом XIX ст. і першої половини XX ст. розвиток промисловості та бізнесу базувалося на принципах поділу праці, які були сформульовані А. Смітом. Розвиток техніки і технології призвело до організації серійних, масових і автоматизованих виробництв. Технологічний прогрес протягом часу змінював характер праці фахівця зайнятого на виробництві. Праця людини на конкретному робочому місці стала включати все більше елементарних операцій за рахунок механізації і автоматизації їх виконання. Фізична праця перетворився в управління технологічним процесом.

Збільшення розмірів промислових підприємств і їх розвиток привели також до появи фахівців (менеджерів), які не зайняті безпосередньо у процесі виробництва. При цьому організація праці менеджера, аналогічно з виробничими роботами, з самого початку інтуїтивно будувалася на принципах поділу праці, які були визначені А. Смітом. Менеджери, які виконували прості види управлінських робіт, об'єднувалися в функціональні відділи.

З розвитком науки, виробництва, інститутів змінювалися також підходи щодо вирішення завдань управління. Менеджмент як спеціалізована наука про управління сформувався у період так званого класичного напрямку (XIX-початок XX ст.).

Появу і стрімкий розвиток наукових ідей менеджменту пов'язують з ім'ям Ф. Тейлора, хоча про проблеми і завдання управління писали і раніше, наприклад, підприємці Дж. Уотт і М. Бультон, соціаліст-утопіст Р. Оуен, професор Ч. Бебедж. Ф. Тейлор по праву вважається засновником сучасного менеджменту. Однак не будь Ф. Тейлора, їм би став А. Файоль, Емерсон або

хто-небудь інший. Справа у тому, що до моменту виникнення школи наукового менеджменту ідея наукової організації праці буквально літала у повітрі. Технічний прогрес і машинне виробництво вимагали стандартизації та уніфікації всього виробничого процесу, який до сих пір управлявся за допомогою кустарних, «дідівських» методів.

До Ф. Тейлора під менеджментом розумілися найнесподіваніші речі, аж до технології виготовлення будь-якого конкретного продукту. Він перший хто надав цьому поняттю якісну характеристику «організацію виробництва» або, якщо брати більш широкий аспект, «раціональну організації взагалі». Його головна заслуга полягає у тому, що він (як засновник школи наукового управління) розробив методологічні основи нормування праці, стандартизував робочі операції, впровадив у практику наукові підходи щодо підбору та розподілу робочих і стимулюванню праці, сформулював принципи управління працею робітників [1].

Близькучу реалізацію і подальший розвиток ідеї Ф. Тейлора одержали на початку ХХ ст. на підприємствах відомого американського підприємця Г. Форда, який запропонував свої організаційно-технічні принципи управління. Головні ідеї Г. Форда, які пов'язані з вдалим управлінням підприємствами величезного масштабу, кооперацією, масовим виробництвом, стандартизацією, конвеєрною системою розподілу праці, постійним удосконалення управління актуальні і у сучасних економічних умовах.

Істотний внесок у теорію і практику управління був зроблений інженером-механіком Г. Емерсоном, якому належить відкриття найважливіших принципів підвищення продуктивності праці на підприємстві.

У той же час порівняльний аналіз показує, що в управлінні підприємством, на відміну від управління виробничим (технологічним) процесом, зміни істотно запізняються. Відділи, які формуються за функціональною ознакою і відображають прийняту на підприємстві ієрархію, кожен окремо не виконують, як правило, процеси управління взагалі. Процеси, які відбуваються горизонтально щодо функціональної управлінської структури, розбиваються нею на погано узгоджені між собою частини. У результаті утворюються так звані міжфункціональні розриви, наявність яких приводить у кінцевому підсумку до зниження загальної ефективності управління. Рішення даних проблем знаходиться в сфері компетенції теорії процесного управління (процесного підходу), яку представляють сьогодні такі дослідники, як М. Хаммер і Ф. Чампі [2]. Основні ідеї процесного підходу, концептуально сформульованого в кінці минулого століття, були закладені ще класиками економічної думки такими як А. Файоль та Г. Емерсон.

Дослідження процесів в управлінні, націленість на виконання «горизонтальних» процесів, а також створення найбільш ефективних для підприємства варіантів процесу є головною ідеєю даного теоретичного напрямку. Початком практичного втілення процесного підходу щодо управління можна вважати методологію TQM (тотального управління якістю).

Дослідження генезису процесного управління демонструє, що виникнення, становлення і подальший розвиток розглянутої концепції, як самостійного наукового напрямку, обумовлено еволюційним розвитком проблем і методів управління, а також фундаментальних теорій економічного розвитку. Системне

бачення еволюції проблем і методів управління, а також фундаментальних теорій економічного розвитку за останні 70 років представлено в табл. 1.

Грунтуючись на результатах проведеного аналізу, можна стверджувати, що формування процесного управління передувало обґрунтування трьох важливих передумов.

По-перше, П. Друкер [3], один із класиків сучасної теорії менеджменту, показав, що в кінці ХХ ст. в зв'язку з революцією в інформаційних технологіях і інтернаціоналізацією бізнесу відбуваються принципові зміни в його організації.

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

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

Таблиця 1

Дослідження еволюції фундаментальних теорій економічного розвитку управління підприємством

Період Проблеми	1950 рр.	1960 рр.	1970 рр.	1980 рр.	1990 рр.	2000-2020 рр.
Базові теорії економічного розвитку	Модель лінійних стадій зростання	Теорії структурних перетворень	Теорії зовнішньої залежності і експлуатації	Теорія заохочення і свободи ринку	Теорія сталого розвитку	
Домінуюча тема	Бюджетне планування та контроль	Корпоративне планування	Корпоративна стратегія	Аналіз галузі і конкуренції	Пошук конкурентних переваг	Стратегічні інновації і нова економіка
Основні проблеми	Фінансовий контроль шляхом операційного і капітального бюджетування	Планування росту	Диверсифікація і портфельне планування	Вибір галузей, ринків і сегментів, позиціонування всередині них	Джерела конкурентних переваг у середині фірми	Конкурентні переваги за рахунок стратегічних інновацій. Адаптація до нової мережевої економіки
Головні концепції та інструменти	Фінансове бюджетування. Інвестиційне планування. Оцінка проектів	Бізнес-прогнозування. SWOT-аналіз. Моделі планування інвестицій	Синергія. Стратегічні бізнес-одиночці. Матриці портфельного планування	Крива досвіду і доходи від ринкової частки. Аналіз структури галузі та конкурентів. Бенчмаркінг	Аналіз ресурсів та ключових компетенцій. TQM (Тотальне управління якістю). Процесний підхід до управління.	Організаційна гнучкість і швидкість реакції на зміну ринку. Управління знаннями та організаційне навчання. Збалансована система показників
Висновки для організаційного розвитку	Ключова роль фінансового менеджменту	Зростання відділів корпоративного планування	Диверсифікація. Дивізійна структура. Пошук глобальної частки ринку	Велика вибірковість галузей і ринків. Реструктуризація галузей. Акцент на управління активами	Корпоративна реструктуризація і реінжиніринг бізнес-процесів. Рефокусування і аутсорсинг	Віртуальна організація. Фірми, заснована на знаннях

Список використаних джерел:

1. Taylor F. W. The Principles of Scientific Management. Mineola N.Y.: Dover Publications, 2001. 76 p.
2. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution. New York: Harper Collins Publisher, 1993. 32 p.
2. Peter F. Drucker. The Effective Executive. New York: Harper Collins Publisher, 2006. 208 p.

ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

Пересадько Галина Олександрівна

*доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету*

Підлісна Ольга Василівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетинга*

Київського національного торговельно-економічного університету

Одним із сучасних методів встановлення цін є ціноутворення в умовах невизначеності та ризику. В умовах нестабільності та швидкого розвитку економіки, розширення виробництва загострюється питання врахування в діяльності групи ризиків, зокрема, шляхом закладення їх в ціну. Ціноутворення в межах даної групи передбачає застосування широкого спектру методів економіко-математичного моделювання, які дозволяють всебічно охарактеризувати зовнішнє середовище, конкурентів та обрати альтернативні стратегії діяльності. Основною метою використання зазначених методів є зниження ступеня ризиків, притаманних промисловому підприємству та врахування умов невизначеності.

Розглянуті методичні засади ціноутворення обумовлюють необхідність розкриття типології ключових цінових стратегій діяльності промислових підприємств на ринку. Зрозумілим є факт, що стратегія ціноутворення повинна бути чітко узгодженою із маркетинговою та загальною стратегією діяльності промислового підприємства. Теоретиками та практиками маркетингу узагальнено виділяються наступні типи цінових політик:

- стратегія цінового прориву;
- стратегія преміальних цін;
- стратегія нейтральних цін.

Ключові відмінності зазначених стратегій можна представити у вигляді матриці, зображеної на рис. 1.

Сприйняття покупцями рівня цін	Дуже	Стратегія преміальних цін	Стратегія преміальних цін	Стратегія нейтральних цін
	Вис	Стратегія преміальних цін	Стратегія преміальних цін / Стратегія нейтральних цін	Стратегія нейтральних цін
	Помі	Стратегія преміальних цін / Стратегія нейтральних цін	Стратегія нейтральних цін	Стратегія нейтральних цін
	Низь	Стратегія нейтральних цін	Стратегія нейтральних цін	Стратегія цінового прориву
	Дуже	Стратегія нейтральних цін /	Стратегія цінового прориву	Стратегія цінового прориву
		Низ	Сер	Вис
Економічна цінність товару для покупців				

Рис. 1. Матриця цінових стратегій підприємства

Стратегія преміальних цін («зняття вершків») застосовується тими промисловими підприємствами, яким необхідно у більш короткостроковий термін компенсувати понесені витрати на виробництво продукції. Сутність даної стратегії полягає у встановленні завищених цін по відношенню до середньоринкових [1]. Варто зазначити, що встановлення завищених цін може позитивно вплинути на імідж компанії, як виробника товарів високої якості, а у разі різкої зміни кон'юнктури на ринку або появи внутрішніх дисбалансів ціну завжди можна знизити.

Протилежною стратегії преміальних цін є стратегія цінового прориву. Даний вид стратегії передбачає встановлення цін на рівні нижчому, ніж середні на ринку з метою швидкого виходу на ринок та завоювання на ньому відповідної частки [2]. Основною загрозою використання стратегії цінового прориву є можливість виникнення надмірного попиту на товар, що не відповідатиме виробничим можливостям та потужностям промислового підприємства.

Сутність стратегії нейтральних цін полягає у встановленні цін на рівні середніх, залежно від конкурентів на ринку [3]. Необхідно підкреслити, що максимізація кількості клієнтів та завоювання більшої частини ринку не є метою діяльності промислового підприємства.

Отже, зазначимо, що аналіз ціноутворення є одним із ключових засобів досягнення конкурентних переваг та поставлених цілей, а також є передумовою до ефективного проведення маркетингових досліджень попиту і пропозиції та отримання якісних результатів. Наявність інформації щодо цінової стратегії конкурентів може суттєво вплинути на формування як цінової політики, так і

загальної стратегії діяльності промислового підприємства, визначити ключові напрямки та шляхи налагодження нових зв'язків, каналів збуту тощо.

Цінова політика підприємства повинна бути гнучкою. На основі отриманих даних щодо цінових аспектів діяльності промислових підприємств на ринку, суб'єкти мають можливість планувати обсяги виробництва для оперативного задоволення попиту на свою продукцію. Водночас використання тієї чи іншої стратегії ціноутворення потребує оцінювання та прогнозування рівноважного стану на ринку.

Список використаних джерел:

1. Долан, Р. Дж., Саймон, Г. Эффективное ценообразование / Р. Дж. Долан, Г. Саймон. – М: Изд-во «Экзамен», 2005. – 416 с.
2. Мазур, О. Є. Ринкове ціноутворення. Навч. посіб. / О. Є. Мазур. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 480 с.
3. Стратегический анализ: эффективные инструменты и техники [Электронный ресурс] / Университетское управление, 2008. – № 4. – С. 99-138. – Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214035316/2008-4-5.pdf>. – Название с экрана.

ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ОПЕРАТОРІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Проскурніна Надія Вікторівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

Створення умов для забезпечення ефективної діяльності підприємств роздрібною торгівлю передбачає проведення оцінки інноваційного маркетингового потенціалу, ефективне використання ресурсів, вдосконалення організації торговельних процесів, а також створення умов для підвищення продуктивності праці та ефективності діяльності оператора роздрібною торгівлю. Інноваційний маркетинговий потенціал оператора роздрібною торгівлю є підсистемою його економічного потенціалу, що забезпечує використання інформаційних, трудових та структурних ресурсів з метою розробки і впровадження інновацій та нововведень у сфері ефективної реалізації аналітичної та збутової функцій маркетингу, а також функції управління і контролю, що має забезпечити конкурентоспроможність оператора роздрібною торгівлю на обраному цільовому сегменті споживчого ринку.

З метою виявлення передумов та рівня економічних показників, необхідних для формування інноваційного маркетингового потенціалу, проаналізуємо діяльність операторів роздрібною торгівлю Харківської області за даними Державної служби статистики України. В дослідження включимо 10 підприємств, які за організаційно-правовою формою є товариствами з обмеженою

відповідальністю, та займаються роздрібною торгівлею відповідно до КВЕД-2010. В процесі дослідження проаналізовано основні економічні показники діяльності обраних торгівельних підприємств за період 2015-2017 рр., оскільки саме в цей період спостерігається тенденція розвитку досліджуваних показників, звільнених від впливу економічних потрясінь 2014 року [1].

Одним з основних показників, що характеризує стан підприємства, є розмір власного капіталу, оскільки саме на цю частину вартості активів можуть претендувати власники при ліквідації оператора роздрібною торгівлі [2]. Не менш важливими економічними показниками діяльності операторів роздрібною торгівлі є чистий дохід від реалізації та чистий прибуток, отже проводиться аналіз структури балансу.

Для формування інноваційного маркетингового потенціалу оператору роздрібною торгівлі необхідно мати у достатній кількості структурні та фінансові активи [6]. Проведення аналізу показників ділової активності, фінансової стійкості та платоспроможності показує, чи потребують оператори роздрібною торгівлі додаткових фінансових ресурсів, які можна спрямувати на розвиток персоналу, оновлення основних засобів, впровадження нових технологічних продуктів. У випадку повної завантаженості основних засобів оператори роздрібною торгівлі будуть мати резерв для фінансового зростання, що сприятиме інноваційному розвитку. Зростання обсягів товарного кредитування контрагентів надасть можливість підвищити рівень збуту, що є важливим для сфери торгівлі. Тому розрахункові значення оборотності дебіторської заборгованості інших підприємств можуть мати позитивний ефект на функціонування оператора роздрібною торгівлі в умовах, якщо залучені додаткові позикові кошти, спрямовані на фінансування товарних кредитів, вище за суму прибутку. Період погашення дебіторської заборгованості відображає ефективність взаємовідносин оператора роздрібною торгівлі з контрагентами, оскільки відображає, за який період контрагенти погашають свої рахунки.

Проведений комплексний аналіз діяльності операторів роздрібною торгівлі Харківської області за 2015-2017 рр. дозволив виявити загальні особливості їх фінансового стану, а саме:

- відсутність стабільного зростання оборотності активів свідчить про неточне прогнозування цільових показників результативності, що задає неправильні орієнтири асортиментної та цінової політики, яке в свою чергу може знижувати лояльність споживачів у довгостроковій перспективі;

- торговельні та складські площі використовуються не в повній мірі або використовуються не за цільовим призначенням, що відображає показник фондоддачі;

- впровадження контролю та моніторингу за показниками дебіторської заборгованості, оборотності запасів надасть підприємствам фінансові резерви для глибокої маркетингової аналітики, що в свою чергу призведе до точного планування обсягів реалізації і прибутку, а також складання релевантного зовнішнім і внутрішнім умовам функціонування маркетингових бюджетів;

скорочення періоду оборотності запасів за рахунок цифрової взаємодії зі споживачами, створення нових каналів зв'язку з ними, а також зручних каналів збуту дозволить операторам роздрібної торгівлі нарощувати обсяг виручки від реалізації товарів, робіт, послуг у довгостроковій перспективі;

неефективне управління запасами, велика тривалість операційного та фінансового циклу призводить до тривалого терміну оборотності активів та запасів зокрема, що відображає необхідність підвищення ефективності маркетингових планів і планів продажів;

дисбаланс між термінами погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей призводить до втрати фінансових ресурсів, які можна було б спрямувати на розвиток оператора роздрібної торгівлі, тобто існує фінансовий резерв для впровадження маркетингових інновацій, що дозволить вирішити проблеми неефективного використання структурних, фінансових та людських ресурсів;

незважаючи на отримання прибутків, достатньо низькі показники рентабельності, нестабільність їх зростання в динаміці, тобто існують проблеми з обліком маркетингових витрат, контролінгом торговельних бізнес-процесів, виконанням маркетингових планів і бюджетів.

Одним із шляхів покращення результатів діяльності досліджуваних підприємств є впровадження комплексного підходу до управління на основі формування інноваційного маркетингового потенціалу, який інтегрує впровадження інновацій у сфері маркетингу із загальними стратегічними цілями та основними бізнес-процесами оператора роздрібної торгівлі.

З точки зору маркетингу конкурентні переваги оператора роздрібної торгівлі – це результат дій, спрямованих на вдосконалення торговельних послуг з метою найкращого задоволення потреб споживачів. В практиці торговельного бізнесу конкурентні переваги є головною метою конкурентної боротьби [3]. Зміни, що відбуваються в конкурентному середовищі оператора роздрібної торгівлі, вимагають постійної уваги та досконалого аналізу з метою формування нових конкурентних переваг.

Для формування інноваційного маркетингового потенціалу оператору роздрібної торгівлі необхідно [4-6]:

створити умови для виходу на ринок інноваційної продукції;

визначити пріоритетні напрями реалізації інноваційних маркетингових проектів;

створити умови для впровадження систем фінансування інноваційних маркетингових проектів, які сприятимуть підвищенню ефективності їх діяльності;

розвивати технологічні напрями, що забезпечать створення та застосування інноваційних продуктів і ринків для операторів роздрібної торгівлі;

посилити кадровий потенціал з питань інноваційного розвитку;

стимулювати участь маркетингових відділів в різних заходах з розробки та впровадження інновацій.

Основними напрямиами вдосконалення інноваційного маркетингового потенціалу операторів роздрібної торгівлі є сертифікація послуг роздрібної

торгівлі, оновлення асортименту, розвиток торговельної мережі, а також впровадження та розвиток інформаційних технологій. Реалізація зазначених напрямів є необхідною умовою підвищення ефективності конкурентоспроможності роздрібною торговельною мережі.

Розробка та реалізація інноваційного маркетингового потенціалу операторів роздрібною торгівлі на постійній основі забезпечують безперервне здійснення інноваційних процесів, що дозволяє більш раціонально використовувати ресурси, підвищувати рівень конкурентоспроможності оператора роздрібною торгівлі в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Єпіфанова І. Ю. Сучасні підходи до аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства / І. Ю. Єпіфанова, І. В. Дрозд // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2015. – Том 19. – № 2. – С. 71-76.
3. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: моногр. / за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
4. Christina Holweg & Eva Lienbacher, (2011). Social Marketing Innovation: New Thinking in Retailing. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 23(4), 307-326. doi: <https://doi.org/10.1080/10495142.2011.623548>
5. Suraksha Gupta, Naresh K.Malhotra, Michael Czinkota, (2016). Marketing innovation: A consequence of competitiveness. *Journal of Business Research*, 69 (12), 5671-5681. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.02.042>
6. Юхименко В. Еволюція концепції конкуренції від класичного капіталізму до інноваційно-інформаційної економіки / В. Юхименко // Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. – № 2. – 2010. – С. 17-26.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В ПІДПРИЄМСТВАХ МАНЬКІВСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Семенда Олена Всеволодівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Уманського національного університету садівництва

Козловська Ірина Ігорівна

студентка напрямку підготовки

«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Уманського національного університету садівництва

За останні десять років молочне скотарство зазнало докорінних змін. Переїнявши досвід європейських країн та адаптувавши його до українських реалій нині в Україні є ферми, де отримують середньодобовий надій по 30 л і більше та одним із головних недоліків залишається якість виробленого молока. Ринкова економіка ставить підприємства в досить жорсткі умови конкурентної

боротьби, в якій переможуть ті, у кого продукція за якісними характеристиками переважатиме продукцію конкурентів. Об'єктивна необхідність вирішення окремих питань щодо розробки системи підвищення конкурентоспроможності виробництва молока та її важливість для практики аграрних підприємств зумовили вибір теми дослідження, її актуальність.

Об'єктом дослідження є виробничі процеси та організаційно-економічні відносини в молочному скотарстві в сільськогосподарських підприємствах Маньківського району Черкаської області.

Сучасний ринок молочної продукції України характеризується постійним зниженням як обсягів виробництва продукції (від – 10% до – 50% за останні 5 років) так і кількості корів що виробляють молоко (на 15% за останні 5 років)[1]. Попри таку ситуацію в країні, в Маньківському районі економічні показники розвитку молочного скотарства покращуються, тому саме цей район було обрано для дослідження. У районі галузь тваринництва розвинута у дев'яти господарствах. Здійснивши аналіз та всі необхідні підрахунки ми визначили, що в структурі товарної продукції виручка від реалізації молока в середньому за 5 років становить 164,5 млн. грн. або 18,8%.

У 2017 році в господарствах району спостерігалась тенденція до збільшення поголів'я ВРХ, якого станом на 1 січня 2018 року налічувалось 5970 гол., в тому числі 2791 гол. корів, що більше проти відповідного періоду минулого року на 113 та 305 гол. Найвищі надой на фуражну корову та збільшення поголів'я в основному відбулося в таких передових господарствах району, як ТОВ «Кищенці» та ТОВ «Дзензелівське» (в цих господарствах сконцентрована лєвова частина поголів'я корів району, станом на 01.01.2018р. із 2791 голів тут утримується 2012 голів)

Протягом 2013-2017 рр. виручка від реалізації молока приносила гарні прибутки в економіку підприємств-виробників молока Маньківського району, це пов'язано з нарощуванням поголів'я корів, підвищенням продуктивності молочного стада та зростанням ціни на молоко з випереджаючими темпами в порівнянні з собівартістю.

Обсяги продажу молока у 2017 р. збільшились на 116,1% проти 2013 р. , повна собівартість молока збільшилась на 53,5%, а ціна на молоко протягом досліджуваного періоду зростала майже пропорційно підвищенню собівартості (на 51,7%). Завдячуючи зростанню продуктивності корів прибуток вдалося підвищити в 2,5 рази, рівень рентабельності на 19,0 в.п. Отже, головним чинником, що визначає зменшення собівартості 1 ц молока, навіть за зростання затрат на утримання корови, це – збільшення продуктивності корів.

Розглянувши матеріальні затрати, бачимо: зросли витрати на корми та на оплату послуг і робіт сторонніх організацій, що викликано подорожчанням матеріальних ресурсів, електроенергії і т.д.

Аналізуючи структуру витрат на виробництво молока варто відмітити, що традиційно найбільш питому вагу займають витрати на корми – 62,2 % у 2017 р. проти 64,4% у 2013 році, на другому місці – оплата праці 12,3% та 10,9% відповідно. Занепокоєння викликає той факт, що протягом досліджуваного періоду значно збільшились витрати на електроенергію (якщо в

2013 р. на виготовлення 1 ц молока витрачалось 9,83 грн., то в 2017 р. – 45,26 грн., що в 4,6 рази більше), та в структурі витрат становили в 2013р. 2,5%, а в 2017 р. – 8,7 %. Це пов'язано із значним подорожчанням електроенергії на державному рівні. По виробництву та реалізації електроенергії держава є монополістом, тому споживачі даного ресурсу платять ту ціну, яку держава продиктує. Отже, господарства мають вишукувати резерви зменшення ресурсоемності виробництва молока – саме на цей фактор ми можемо впливати в той час, як на закупівельні ціни ми впливу майже не маємо.

Проаналізувавши міру впливу кожного чинника на збільшення собівартості на 126,85 грн., ми визначили: по підприємствах району істотний вплив мало збільшення витрат на утримання однієї корови +218,19грн. За рахунок підвищення продуктивності корів собівартість вдалося знизити на 91,30 грн.

Збільшення вмісту жиру і білка у молоці не тільки підвищують ефективність його виробництва, а і забезпечують конкурентоспроможність – відповідність якості молока до зростаючих вимог споживачів, та ціни, що забезпечує збільшення прибутку підприємства-виробника.

Наші розрахунки показали, що при кожному збільшенні вмісту білка на 0,1%, приріст рівня рентабельності складав 2,5 відсоткових пункти, за рахунок підвищення вмісту жиру на 0,3% рентабельність зросла на 4,5 в. п.

Сьогодні в Україні лише молоко екстра ґатунку відповідає високим вимогам до безпечності в Є С. Звісно, впровадження сучасних технологій, що покращують якість продукції вимагає додаткових затрат – інтелектуальних і, насамперед, матеріально-грошових. Технологія виробництва молока в кращих господарствах Маньківщини дозволяє отримувати високі надої молока завдяки сучасному обладнанню, відповідному догляду за тваринами, німецьким технологіям. Кожна корова дає в середньому приблизно 30 літрів молока на день, що вдвічі більше, ніж у середньостатистичних приватних господарствах.

Виробництво молока має важливе значення для економічного розвитку, його продукція на відміну від решти аграрної продукції щоденно поступає в реалізацію, що дає змогу постійно поновлювати оборотні кошти товаровиробника, забезпечуючи вагому масу грошових надходжень від реалізації продукції.

Список використаних джерел:

1. Андрій Дикун: Технологічну революцію ми вже зробили, попереду – ментальна [Електронний ресурс] / Режим доступу: // <http://avm-ua.org/uk/post/andrij-dikun-tehnologicnu-revoluciu-mi-vze-zrobili-poperedu-mentalna>
2. Статистична звітність сільськогосподарських підприємств Маньківського району Черкаської області

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Степанюк Галина Сергіївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Кушлик Оксана Юріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Масштаби і швидкість, з якою як традиційні, так і сучасні бізнес-моделі з їхніми динамічними, інноваційними технологіями змінюють ландшафти цілих галузей промисловості, є безпрецедентними. Така мінливість бізнес-середовища обумовлює нагальну необхідність втілення нових ціннісних підходів до системи управлінських відносин із споживачами, співробітниками, партнерами, навколишнім середовищем, громадськими організаціями через сукупність соціально-етичних норм, які визначають ставлення людини до професійного обов'язку, формують й реалізують соціально-етичні принципи підприємництва. Останні розглядаються як засіб досягнення соціальної гармонії та забезпечення фізичного й духовного здоров'я суспільства, його демографічного, психографічного й поведінкового вдосконалення [1, с. 16].

Питання розвитку соціально-етичних аспектів управління підприємств на сьогоднішній день є актуальним та виступає предметом наукових дискусій як з погляду визначення категорії соціально-етичне управління, так і щодо методів його оцінювання через систему комплексних критеріїв та часткових показників.

Варто зауважити, що соціально-етичне управління (СЕУ) підприємствами передбачає розробку і реалізацію системи рішень розвитку підприємства в напрямку формування довгострокових ефективних відносин зі споживачами і партнерами, працівниками, власниками і акціонерами, громадою, а також в напрямку збереження навколишнього середовища. А це, в свою чергу, потребує якісної оцінки та моніторингу.

Аналіз та оцінка соціально-етичних аспектів управління діяльності підприємства необхідна, перш за все, для ідентифікації рівня ефективності соціально-етичної діяльності підприємства, формування комплексу заходів щодо передбачення, усунення, ліквідації наслідків впливу загроз діяльності підприємства в сферах соціально-етичного управління, а також, що не менш важливо, використання потенційних можливостей.

Оцінку СЕУ виробничого підприємства запропоновано проводити в 3 етапи, а саме: визначення основних складових СЕУ та формування системи одиничних показників оцінювання кожної складової, розрахунок інтегрального показника ефективності СЕУ та його інтерпретація.

На основі опрацювання низки наукових робіт і використання стандартів [2; 3] систематизовано часткові та комплексні показники для оцінки

ефективності СЕУ за 5 сферами: споживачі і партнери, економічні інтереси підприємства, працівники, громада, навколишнє середовище.

Блок показників, що характеризують відповідальність підприємства перед споживачами і партнерами може, наприклад, включати набір таких показників: рівень задоволеності споживачів якістю продукції; показники екологічності продукції; лояльності споживачів; якості і безпеки продукції; рівень іміджу підприємства та корпоративної культури бізнесу; рівень відкритості та прозорості бізнес-процесів; рівень дотримання дисципліни виконання умов договорів з контрагентами та інші. Показники, що відображають економічні інтереси підприємства характеризують ефективність використання ресурсів, результативність інтересів інвесторів, прибутковість та рівень довіри інвесторів.

Сфера показників щодо відповідальності перед працівниками включає оцінку мотивації персоналу, показників продуктивності, зайнятості персоналу, екологічно обумовлених шкідливих впливів на персонал, охорони здоров'я працівників, розрахунок коефіцієнту окупності інвестицій в людський ресурс, а також визначення рівня кредиторської заборгованості перед персоналом, невиконаних зобов'язань з виплат персоналу після завершення трудової діяльності або внаслідок складних умов праці та шкідливих умов виробництва. Крім того, такі показники повинні характеризувати витрати на забезпечення соціального пакету на 1 працівника, рівень комфортності соціального клімату в колективі та рівень реалізації політики етичного кодексу поведінки.

Потреби громади задовольняються через соціальну відповідальність, благодійність, спонсорство проектів соціального добробуту, мистецьких проектів, підтримку громадських рекреаційних програм. Тому до цієї групи показників доцільно включити показники, які характеризують: рівень своєчасності та повноти сплати у повному обсязі податків до бюджетів усіх рівнів; соціальну участь підприємства в розвитку громади; екологічну відповідальність перед громадою (впливу на населення; матеріальні об'єкти: інфраструктура, виробничі засоби, житлово-комунальне господарство, транспорт; сільське та лісове господарство; водоймища; об'єкти особливого природоохоронного значення); продуктивність відносин з органами влади; фінансування програм з розвитку громади (участь у благодійних акціях, спонсорська підтримка наукових, культурних, спортивних заходах, інвестиційних проектах).

В групу показників, що характеризують сферу «навколишнє середовище» входять еколого-економічні показники, які включають як натуральні, так і вартісні, натурально-вартісні показники і відображають екологічну (природоохоронну) складову діяльності виробничого підприємства, характеризують степінь її впливу на стан біогеоценозів, ефективність освоєння і відновлення природних ресурсів у взаємозв'язку і взаємообумовленості з виробничими ресурсами, умовами та кінцевими (проміжними) економічними, фінансовими, соціальними і екологічними результатами діяльності виробничого підприємства загалом.

Запропонована система показників має практичне значення та слугує відправною точкою формування системи показників для окремого підприємства, враховуючи його специфіку, масштаб та умови діяльності.

Важливість комплексної оцінки ефективності СЕУ на основі інтегрального показника ефективності за кожною сферою полягає в тому, що керівництво підприємства в процесі стратегічного управління зможе чіткіше визначати пріоритети розвитку та сформулювати план дій із врахуванням виявлених резервів ефективності у відношенні до споживачів, партнерів, власників, працівників підприємства, громади, навколишнього середовища, а також можливостей інтеграції результатів сфер діяльності з метою отримання синергетичного ефекту для підприємства в цілому.

Для розрахунку інтегрального показника ефективності СЕУ виробничими підприємствами можна використати методику запропоновану у роботі [4, с. 238-240]. Перевагою такого методичного підходу є можливість урахування значної кількості умов та чинників (показників), дія яких викликана як зміною станів власне підприємства, так і вимог та умов зовнішнього середовища.

На етапі інтерпретації результатів оцінки ефективності СЕУ виробничого підприємства для характеристики діапазонів зміни інтегрального показника пропонується використовувати відому шкалу Харрінгтона (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка інтегрального показника ефективності СЕУ

Якісна оцінка ефективності СЕУ	Кількісні значення інтегрального показника
Дуже низький (практична відсутність аспектів СЕУ)	0 – 0,2
Низький (критичний рівень ефективності)	0,2 – 0,37
Середній (несистемна ефективність)	0,37 – 0,63
Високий (достатній рівень ефективності)	0,63 – 0,8
Дуже високий (високий рівень ефективності)	0,8 – 1

Отже, система показників для оцінювання ефективності соціально-етичного управління виробничими підприємствами є дієвим інструментом обґрунтування управлінських рішень, розроблення стратегії розвитку виробничого підприємства з урахуванням інтересів споживачів, партнерів, громади загалом та дієвих проектів для підприємства щодо досягнення ефективності та результативності в організаційній, виробничій, економічній та соціальній сферах із урахуванням стану навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Кушлик О.Ю. Соціально-етичні аспекти управління підприємствами. *Причорноморські економічні студії: Науковий журнал*. Випуск 26. Ч 2. 2018. С. 16 – 21.
2. Екологічне управління. Оцінювання екологічної дієвості. Настанови (ISO 14031:2013, IDT) : ДСТУ ISO 14031:2016. – [Чинний від 2016-12-13]. – К. : Держспоживстандарт України, 2016. – IV, 37 с. – (Національний стандарт України).
3. G4 Sustainability Reporting Guidelines: Implementation Manual [Electronic resource]. – 2013. – Global Reporting Initiative. – Mode of access: [https:// www.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part2-Implementation-Manual.pdf](https://www.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part2-Implementation-Manual.pdf)

4. Степанюк Г. С. Еколого-економічний реінжиніринг виробничих процесів як інструмент реалізації стратегії розвитку нафтогазових підприємств. *Стратегічне управління нафтогазовими підприємствами України: технології, механізми та інструменти реалізації: наукова монографія* / В.І. Варцаба, Я. С. Витвицький, О.М. Витвицька, У.Я. Витвицька та ін. Івано-Франківськ, 2015. С. 235 – 249.

ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БРЕНДУ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Троян Владислава Ігорівна

*аспірант кафедри економіки підприємництва,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського
господарства імені О. М. Бекетова*

В даний час спостерігається зростання уваги до проблеми формування ділового іміджу будівельної організації. Сприятливий корпоративний імідж стає необхідною умовою досягнення організацією стійкого і тривалого ділового успіху, а також є одним їх факторів конкурентоспроможності. Найбільшу додану вартість в рамках ділового іміджу може принести сучасної будівельної організації її бренди. Саме цей компонент може стати основоположним в структурі ділового іміджу будівельної організації і висловлює його адаптаційно-розвиваючу функцію.

Бренд – це інструмент управління маркетингу, який необхідно освоїти будівельникам. Бренди дозволяють організації покращувати свої фінансові результати або тягнуть за собою додаткові витрати на зняття негативних асоціацій [1].

Для того щоб створити «будівельний» бренд, необхідно чітко розуміти його відміну від споживчого. Суттєва відміна будівельного і споживчого бренду впливає з відмінностей в процесі прийняття рішення про покупку.

На споживчих ринках споживач часто приймає рішення імпульсивно, ґрунтуючись на власних емоціях, пов'язаних з продуктом або послугою і їх маркою. Бренд для споживача не просто гарантія якості, але ще і символ його статусу, стилю життя і тощо. Часто основну вартість продукту становить бренд, а не реальну якість. Створивши привабливий імідж бренду, можна компенсувати відсутність інших характерних ознак продукту.

Вибір будівельної організації рідше буває імпульсивним. Зазвичай в ухваленні рішення бере участь не один, а кілька фахівців, що додатково згладжує можливий ефект від суб'єктивності того чи іншого учасника процесу прийняття рішення, тобто рішення раціонально і приймається на підставі аналізу характеристик організації і послуг, що надаються і товарів. Таким чином, формуючи будівельний бренд, організація повинна намагатися робити упор на об'єктивні якості, а не на будь-які емоційні складові.

Трансформація об'єктивних характеристик послуги і компанії в його бренд – процес досить довгий, так як необхідно, щоб споживачі (інвестори) або спробували працювати з компанією або отримали інформацію від тих, хто спробував. При цьому щоб виник бренд, необхідно запропонувати споживачеві (інвестору) якусь «особливість» в будівельній роботі, послугі або взаєминах.

Компанія, що працює на споживчому ринку, може дозволити собі створити кілька брендів, в той час як ім'я самого виробника не буде асоціюватися з продуктом [3].

Для підрядної будівельної організації створення декількох брендів в даний час проблематично, так як в створення кожного з них необхідно багато років вкладати чималі кошти і будівельний бренд – це більшою мірою бренд компанії, ніж роботи або послуги. Хоча в подальшому в залежності від економічних умов, можливо, розробити бренд окремо для різних видів пакетів робіт і послуг підрядної будівельної організації.

Найбільш важливим фактором, що визначає позицію будівельних організацій на ринку, буде її конкурентоспроможність і набір сервісних та додаткових послуг. З точки зору формування бренду будівельні організації можуть виробляти різноманітний асортимент пакетів робіт і послуг з будівництва і обслуговування будівельних об'єктів. Як і будь-який бренд, будівельний бренд повинен мати в своїй основі: популярність, довіру, імідж [2].

Одна з проблем багатьох керівників вітчизняних будівельних організацій – це те, що вони вірять в свою марку і її силу на ринку, при цьому абсолютно не підтримуючи її. Вони вважають, що якщо за часів планової економіки кожен знав їх організацію, то і зараз, природно, кожен знає. При цьому покоління менеджерів в багатьох організаціях (особливо динамічно розвиваються) змінилося, і багато нові менеджери вже не знають ці будівельні організації, так як вони не беруть участь у виставках, не мають інтернет-сайту, не дають реклами в спеціалізованих виданнях [4].

Дуже важливо те, що не можна розглядати популярність як панацею від усіх бід. І не можна розглядати популярність окремо від цільового ринку організації. Популярність частіше необхідно розглядати як фактор конкурентних обмежень, а не як фактор конкурентної переваги. Те, що ми відомі деякої частки ринку, означає тільки те, що інша частина ринку, не знає організацію і не звернеться до неї.

Одним з основних механізмів формування популярності є зв'язки з громадськістю, реклама в спеціалізованих будівельних виданнях, Інтернеті, а також участь у виставках і розміщення докладної інформації щодо організації та його пакетах в Інтернеті.

Це найбільш загальний підхід до створення поінформованості, універсально працює на більшості ринків.

Вкладаючи в рекламу, організації, перш за все, інформують, що знімає обмеження з потенційного ринку, так як покупці, які не знають про організації і не зможуть придбати продукт, отже, не доступні для організації. Не слід вимагати від реклами і виставкової діяльності негайної віддачі, так як на будівельному ринку в процесі переговорів і залучення споживача (інвестора)

будуть задіяні і інші служби. Єдине, що можна вимагати збільшення числа замовлень в організації. Якщо кошти витрачаються, а збільшення замовлень не відбувається, то тоді слід переглядати підхід до проведення рекламних та іміджевих заходів [1].

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Стратегия управления портфелем брендов / Д. Аакер / Пер. з англ. – М.: Эксмо, 2008. – 320 с.
2. Зозульов О. В. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. В. Зозульов, Ю. Нестерова. // Маркетинг в Україні. – 2006.
3. Марковська І.О. (Парфенчук І.О.) Шляхи досягнення конкуренто-спроможності в посткризовий час / І.О. Марковська, О. С. Мартиненко // Економіка, менеджмент та аудит: сучасні проблеми та напрямки розвитку: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 29–30 травня 2015 р.). – Львів: ГО «Львівська економічна фундація», 2015. – Ч. 1.
4. Приходченко Я. В. Модель бренда підприємства в умовах маркетингової орієнтації / Я. В. Приходченко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 10.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ ТА КООРДИНАТАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Філіппов Володимир Юрійович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій

Одеського національного політехнічного університету

Перебування вітчизняних підприємств у важких умовах діяльності потребує перегляду підходів щодо управління їхнім розвитком, адже здобуток його шляхом економічного зросту недостатній, оскільки високі темпи діяльності потребують співпраці з невисоким рівнем ефективності економічних та соціальних заходів.

На сучасній фазі розвитку культури не вистачає нового світогляду та інформаційного суспільства, як фактору сталого розвитку. Для сучасного суспільства постійно є загроза можливої появи криз або кризисних ситуацій, з приводу цього постійно нарощується напруженість, а в сучасному колі існування такого суспільства може привести до утворення ризикових ситуацій. Вирішити таке становище може утворення абсолютно нової стратегії розвитку, яка б сформувала положення соціальної невизначеності людства, а її підґрунтям було б інформатизація, як інструмент досягнення сталого розвитку суспільства. Філософія створення інформаційного суспільства окреслює модернізацію багатьох сфер взаємодії, наприклад – підприємництво, або освіта. Розробка та апробація механізмів інтелектуальної економіки, засновується на розумінні сучасної системи управління підприємництвом, а їх мета –

підкорення або небезпечних процесів, нівелювання будь-яких негативних наслідків та запровадження умов для забезпечення сталого розвитку за для миру у сучасного суспільства. Головним важелем, який буде сприяти цьому розвитку найефективніше є керовані інноваційні процеси у тандемі із сучасними інформаційними технологіями, а використання такого підходу сприятиме досягненню найкращих результатів при формуванні сучасної системи управління розвитком підприємницької діяльності.

Дослідженню різних, як вітчизняних, так і закордонних вчених підлягають як інновації у досягненні сталого розвитку сучасним інформаційним суспільством в загальній формі управління розвитком підприємництва.

Проблемами сталого розвитку досліджуються вже давно, але саме за останні 10 років сталому розвитку приділялась найбільша увага. Його досліджували такі відомі вчені, як: Ілляшенко С. [1], Кириченко М. [2], Тарасенко І. та ін.

Поняття інформатизації суспільства теж досліджується вже не перший рік, а першими концепцію інформаційного суспільства розробили та ввели у вжиток наступні дослідники: Д. Белл, З. Бжезинський, Д. Естер, Е. Тоффлер, Ф. Уебстер та ін. Пізніше, у цих авторів можна часто зустріти зазначену тематику, тільки в контексті вже сталого розвитку.

Окремо можна розглядати компоненти управління розвитком підприємництва, які є головною складовою забезпечення сталого розвитку будь якої держави, тут дослідженнями займалися: Бевз І., Бугас Н. [3], Воронкова В., Марченко Т., Подлесна В., Сапа Н. [4], Соскін О., Тарасова О. та ін.

Майже всіх вищезазначених авторів є праці, які об'єднують всі ці тематики до єдиної, проте не вистачає єдності в усіх таких дослідженнях, а саме визначення ролі інновацій у досягненні принципів сталого розвитку та забезпеченні його сучасним інформаційним суспільством [5].

Ідея запровадження «сталого розвитку» є мабуть найголовнішим з генеральних пріоритетів розвитку будь якої держави та її політичного стану, а саме тоді, коли країна на порозі ризику початку економічної депресії, або на етапі виходу з нього. Така модель розвитку існує у багатьох країнах світу, і в такому контексті інновації та інноваційні процеси використовуються вже як важеля, які можуть простимулювати зріст та розвиток підприємництва. Аналізуючи Європейську практику використання інноваційних процесів та інновацій для розвитку системи управління підприємством, можна спостерігати те, як, незважаючи на відмінності та особливості країн ЄС, а також абсолютно різний соціум та їх моделі поведінки, надзвичайно багату кількість політичних запроваджень для сприяння технологічного розвитку, загалом усвідомлюється значіння інновацій для досягнення сталого розвитку сучасним інформаційним суспільством.

Перешкоди для встановлення курсу на створення моделі сталого інноваційного розвитку є, та вони дуже великі, але світовий досвід показує, що іншого шляху реально не існує, а визначення системи управління підприємством в ролі головної складової у досягненні принципів сталого розвитку та запровадження певних стратегічних напрямків для його забезпечення

сучасним інформаційним суспільством повинно стати для держави головним пріоритетом.

Основною проблематикою на шляху забезпечення сталого розвитку можна назвати ситуацію, коли інноваційна модель управління розвитком підприємництва вже існує на початковому рівні. Аналізуючи такий стан, можна виявити, що підтримка такої інноваційної моделі є утворюючою частиною функціонування на досягненні цього шляху.

Для того щоб підприємства вміли відповідати на виклики сучасності, необхідне створення теоретико-методологічного забезпечення управління сталим розвитком підприємства, це давало б змогу розвитку економіки в сучасних післякризових умовах використовувати ті інструменти та перспективи впливу для отримання стійкості та стабільності в реалізації поставлених завдань, що сприяли би швидкому переходу на європейський якісний рівень розвитку.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С. М. Підходи до вибору перспективних напрямів інноваційно-орієнтованого сталого розвитку України / С. М. Ілляшенко // Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2015: [колективна монографія] [Акулов-Муратов В.В., Алимов О.Н., Андерсон В.М., Андрєєва Н.М., Ілляшенко С. М. та ін.] : за наук ред. проф. Хлобистова Є.В. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2015. – С. 33–40.

2. Кириченко М.О. Інформатизація як фактор оптимізації ідеології інформаційного суспільства та забезпечення його сталого розвитку / М.О. Кириченко // ScienceRise. Pedagogical Education. – 2017. – № 1. – С. 46-50.

3. Бугас Н.В. Роль інноваційного фактору в забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку регіону [Електроний ресурс] / Н.В. Бугас, Г.М. Гладка // Ефективна економіка. – 2016. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5246>. – Доступно на 11.11.2018. – Назва з екрана.

4. Сапа Н.В. Інноваційний механізм як фактор досягнення сталого розвитку українського суспільства / Н.В.Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 39. – С. 174–183.

5. Філіппов В.Ю. Сучасні тенденції розвитку підприємництва як соціально-економічного явища в Україні : Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Підприємництво і торгівля: тенденції розвитку»], (м. Одеса, ОНПУ, 23 травня 2018 р.) / В.Ю. Філіппов. – Одеса: ОНПУ, 2018. – С. 100-102.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗРОШУВАННЯ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

Фомічов Максим Валеріанович

аспірант кафедри економіки та менеджменту агробізнесу

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

Протягом всього часу існування землеробства людство стикалося з посухами, які радикально впливали на загальну ефективність діяльності сільськогосподарського сектору. Основним загальноприйнятим способом протягом всієї історії боротьби з посухами та вирощування культур в

посушливих регіонах було і є зрошення земель. Завдяки системам зрошення можливо протистояти жорстким погодним умовам і пом'якшити їх несприятливий вплив, з метою збереження та підвищення врожаїв сільськогосподарських культур.

На основі трактування поняття зрошення вченими-дослідниками [9; 1; 8] та його визначення на законодавчому [3; 2] рівні можемо дійти висновку, що з економічної точки зору зрошення – це агротехнічний прийом, де застосовується зволоження ґрунту гідротехнічними методами подачі води на поле, де вона в подальшому перетворюється у ґрунтову вологу, що сприяє покращенню водного, теплового, повітряного режиму ґрунту, а також збільшенню фактичної урожайності сільськогосподарських культур в зонах ризикованого землеробства.

Однак, варто розуміти, що поняття «зрошення» є складовою частиною загального поняття «системи зрошування» яка є видом меліорації. В свою чергу, «система» має містити множинну взаємопов'язаних елементів, які утворюють єдине ціле, взаємодіють із середовищем та між собою, що формує нові властивості у цих елементах при їх об'єднанні – завдяки ефекту емерджентності, а також має чітку мету створення й існування. Тому, можемо сказати, що система зрошення всебічно охоплює всі аспекти та параметри які притаманні поняттю «система».

Можна стверджувати, що зрошувальна система є сукупністю різних елементів які поодиноці не спроможні виконати функцію зрошення, а при об'єднанні утворюють складну систему, що здатна задовольняти всі вимоги, які ставляться до неї і забезпечує високу ефективність використання сільськогосподарський угідь.

Розглядаючи зрошення з технічного боку, важливо розуміти сутність поняття «техніка поливу», що акумулює в собі комплекс заходів, споруд, обладнання й машин, за допомогою яких здійснюється той або інший спосіб зрошення [5]. Від так, чи не найгострішою проблемою для аграрних підприємств України у питаннях використання систем зрошення всіх типів є їх технічне оснащення. Важливим є те, яка саме техніка використовується при поливі, до якої висуваються певні вимоги, які вона має задовольняти [7]: рівномірний розподіл води за площею та глибиною; не містити невиробничі втрати води (на просочування в глибокі шари, на скиди, випаровування); забезпечення високого коефіцієнту використання води; зберігати структуру ґрунту; забезпечувати максимальна продуктивність праці, механізації і автоматизації.

Вибір типу поливу та його застосування залежить від кліматичних, гідрогеологічних, рельєфних умов та рівня розвитку сільськогосподарського виробництва і виду сільськогосподарської культури. Такими можуть бути: полив борознами; розприскування (дощування); крапельне (мікрозрошення).

Найсучаснішим та новим способом поливу є краплинне зрошення, внутрішньогрунтове зрошення та спосіб мікрозрошення. При мікрозрошенні можливе об'єднання поливної води, розчинених в ній елементів живлення та подача їх на зрошувальні ділянки невеликими нормами за допомогою

спеціальних водо-випускників (крапельниць, емітерів, мікродощувачів) безпосередньо в зону живлення рослини згідно її біологічних потреб [10].

Можемо зазначити, що традиційні способи (дощування, поверхневий полив) мають цілий ряд недоліків порівняно із краплинним зрошенням [6; 4; 10; 9; 5]. Краплинне зрошення забезпечує:

- економічне використання води (економія води від 50 – 70%) та високу ефективність зрошення, оскільки надходження води є локальним;
- значну економію електроенергії (до 50-70%);
- можливість внесення добрив та засобів захисту рослин одночасно з поливом;
- зменшення норм внесення засобів захисту рослин, завдяки зменшенню забур'яненості (оскільки вода подається локально до зони живлення рослини, а земля у міжрядді залишається сухою – економія може сягати 20-50%);
- зменшення випадків ураження рослин грибковими та бактеріальними хворобами;
- зниження норм внесення добрив за рахунок точного внесення до кореневої системи;
- формування позитивного водного та поживного режиму ґрунту за допомогою забезпечення оптимальних витрат води та добрив;
- значний приріст (на 30 – 50%) врожайності сільськогосподарських культур та поліпшення їх товарних властивостей;
- істотне зниження експлуатаційних витрат;
- високий рівень автоматизації і механізації технологічних процесів (внесення добрив та засобів захисту рослин, полив), завдяки чому забезпечується високий рівень контролю за екологічним навантаженням на навколишнє середовище;
- відсутність поверхневого стоку, що зменшує ерозію ґрунтів, унеможливує підняття ґрунтових вод, тобто мінімізує, або цілковито усуває шкідливий вплив на зовнішнє середовище;
- відсутність впливу вітру та рівномірність розподілу води;
- незначні вимоги до дренажних систем;
- можливість формування зрошувальної системи на силових землях та землях зі складним рельєфом;
- використання частково мінералізованих вод, які неможливо використовувати іншими способами поливу;
- мінімізацію і спрощення технічного обслуговування системи (використання готових заводських елементів та вузлів);
- недоцільність планування поверхні ґрунту.

Таким чином, враховуючи вище наведені чинники можемо сказати, що краплинне зрошення для аграрних підприємств є не тільки способом зрошення, а інтегрованим елементом інтенсивного вирощування сільськогосподарських культур та підвищення його ефективності.

Розглядаючи індивідуально кожен систему зрошення, та всі їх в сукупності, ми дійшли висновку, що кожна зрошувальна система формується під впливом

певних факторів. Відомо, що кожен тип зрошувальної системи має свої техніко-технологічні та фінансово-економічні переваги і недоліки, які потрібно враховувати при проектуванні. Питання ефективності зрошувальних систем має значиму актуальність і досліджується науковцями всього світу, оскільки глобальна зміна клімату призводить до погіршення умов вирощування сільськогосподарських культур.

Отже, здійснивши аналіз та порівняння практичності і ефективності зрошувальних систем можна стверджувати, що основою трансформації зрошувального землеробства до інтенсивного типу розвитку є впровадження краплинного зрошення, яке містить численні переваги порівняно з іншими існуючими системами та забезпечує значно вищу економічну ефективність вирощування сільськогосподарських культур.

Список використаних джерел:

1. Гоч В. С. Основи меліорації і ландшафтознавства [Електронний ресурс] / В. С. Гоч, С. В. Бабушко. – Режим доступу: http://www.shevchenkove.org.ua/person_syte/
2. Державний комітет України по водному господарству Наказ № 108 від 16.04.2008 № Про затвердження Інструкції з організації та здійсненні моніторингу зрошувальних та осушувальних земель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0656-08>
3. Закон України «Про меліорацію земель» № № 1389-XIV від 14.01.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/1389-14/sp:max100>
4. Кисляченко М. Ф. Ефективність крапельного зрошення картоплі та овочевих культур в Україні / М. Ф. Кисляченко // Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 102-107.
5. Кошук О. Б. Сільськогосподарські і меліоративні машини: Навчальний посібник / Кошук О. Б., Лузан П. Г., Мося І. А., Герлянд Т. М., Романов Л. А. – К. : ІПТО НАПН України, 2015. – 291 с
6. Лозовіцький П. С. Меліорація ґрунтів та оптимізація ґрунтових процесів. Підручник – 2014 – 528 с.
7. Налобіна О. О. Аналіз раціональних способів поливу культур в агрокліматичних умовах Рівненської області / О. О. Налобіна, О. В. Маркова // Сільськогосподарські машини. – 2014. – Вип. 27. – С. 67-71.
8. Педак І. С. Державна політика у сфері меліорації земель / І. С. Педак // Держава та регіони. Сер. : Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 84-89.
9. Ромашенко М.І. Зрошення земель в Україні. Стан та шлях поліпшення / М.І. Ромашенко, С. А. Балюк. – К. : Світ, 2000. – 114 с
10. Ромащенко М.І. Мікрозрошення сільськогосподарських культур / М.І. Ромащенко, В.М. Корюненко, А.Т. Каленіков та ін. // Меліорація і водне господарство. – 2004. – Вип. 90. – С. 63–86.

КЛАСИФІКАЦІЯ КРИЗ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Швець Юлія Олександрівна

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

Кризові явища на вітчизняних підприємствах, в тому числі і промислових – є однією із ключових проблем сьогодення української економіки. Така негативна тенденція сформувалася під впливом багатьох факторів. Це і структурні зміни в економіці нашої держави, і політична нестабільність України, і недосконалість ринку товарів та послуг.

Все це призводить до того, що промислові підприємства потерпають від масової збитковості та низької рентабельності виробництва, цінових та структурних диспропорцій, недостатнього рівня конкурентоспроможності, незадовільної структури балансу, дефіциту оборотних активів, неплатоспроможності, незбалансованості відтворювальних процесів тощо. Саме тому сьогодні гостро стоїть питання впровадження заходів щодо протидії кризових явищ на промислових підприємствах, створення дієвого механізму антикризового управління. Розробка антикризових заходів на промислових підприємствах потребує більш глибокого наукового вдосконалення теорії управління кризовими явищами, що має базуватися на своєчасному виявленні причин кризи.

Всі кризові явища мають певну причину та фактор виникнення. Їх необхідно класифікувати для того, аби розробити ефективний план протидії негативним явищам на підприємстві.

Загалом виділяють зовнішні та внутрішні фактори, що мають вплив на виникнення кризових ситуацій на промисловому підприємстві [2; 4; 6]. Зовнішні фактори формуються в середовищі, в якому функціонує підприємство. Внутрішні фактори залежать від діяльності суб'єкта господарювання. Саме тому кризові ситуації на підприємстві, що виникли в результаті певних внутрішніх факторів, більш керовані. Дані фактори спричиняють різні види криз та кризових явищ на підприємствах. Необхідність класифікації криз пов'язана з розмежуванням інструментів і методів керування ними. Сьогодні існує дуже багато ознак з огляду різних критеріїв, за якими класифікують кризові явища на промислових підприємствах.

Отже, за структурою відносин у соціально-економічній системі і диференціації проблематики кризи та кризові явища на промисловому підприємстві можуть бути економічними, соціальними, організаційними, психологічними і технологічними [1; 2, с. 162-163; 3; 4, с. 17-18]. Економічна криза обумовлена погіршенням фінансового та економічного стану підприємства, соціальна криза полягає в зіткненні інтересів керівництва та працівників окремих підрозділів. Організаційна криза виникає на підприємстві

внаслідок неефективного управління, неправильного розподілу завдань, функцій підрозділів. Технологічна криза виражається в необхідності виробництва у впровадженні новітніх технологій, сучасного обладнання. Психологічна криза є результатом незлагодженості роботи колективу, незадоволення потреб працівників підприємства.

За можливістю виникнення криза на підприємстві може бути передбачуваною та несподіваною. Передбачувані кризи викликані, як правило, впливом внутрішніх факторів та об'єктивними причинами, а несподівані кризи являються результатом неефективного процесу управління підприємством та допущенням помилок [1; 2, с. 162-163; 3; 4, с. 17-18; 5].

За локальними сферами прояву кризи на промислових підприємствах розподіляються на: виробничі, фінансові, кризи менеджменту та збуту [1; 3; 4, с. 17-18]. Сутність виробничої кризи полягає у тому, що технічні можливості та потужність виробництва підприємства не відповідають попиту на ринку. Криза збуту відображається у невідповідності обсягів виробленої продукції підприємства до структури попиту покупців. Фінансові кризи полягають у незабезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, в результаті чого суб'єкт господарювання не може розрахуватися за своїми зобов'язаннями та його фінансовий стан характеризується як нестійкий, падають показники рентабельності. Криза менеджменту характеризується тим, що процес управління та керування на підприємстві не співпадає з його цілями та стратегією розвитку. За рівнем управлінського впливу кризи розподіляються на такі, що піддаються впливу і на ті, напрямок і характер яких неможливо скерувати [3; 4, с. 17-18].

За фазами розвитку кризи розподіляються на: прибутковості, стратегічні, платоспроможності та банкрутство [3; 4, с. 17-18; 5; 7]. Криза прибутковості полягає у тому, що постійні витрати поступово зменшують ресурси власного капіталу. Стратегічна криза виникає внаслідок погіршення на підприємстві виробничого потенціалу, що полягає у несвоєчасній заміні обладнання, відмові від переходу на нові технології, зменшенні інвестицій на розробки, нову техніку чи на підготовку працівників, виробництві неякісної продукції. Криза платоспроможності виникає за умови нестачі фінансових ресурсів та неможливості погашати вчасно борги, фінансувати подальший розвиток. Криза банкрутства характерна для підприємств, які нездатні протягом тривалого періоду розрахуватися з кредиторами.

За ступенем наслідків кризові явища бувають легкі, важкі та катастрофічні [3; 4, с. 17-18]. Перші не впливають на виробничо-господарську діяльність та подальшу роботу підприємства за умови своєчасного антикризового управління. Важкі кризові явища становлять загрозу для розвитку та функціонування промислового підприємства та потребують вжиття відповідних заходів, прийняття управлінських рішень. Катастрофічні кризові явища на підприємстві призводять до його банкрутства і неможливості подальшого функціонування [4, с. 17-18].

Усі види криз тісно взаємопов'язані між собою. Одна криза спричиняє іншу. Нездатність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями

призводить до зростання кредиторської заборгованості, а в майбутньому до банкрутства. Тому кожне промислове підприємство повинно негайно впроваджувати заходи антикризового управління, що сприятиме своєчасному реагуванню на кризові явища, аналізу чинників зовнішнього середовища, скороченню витрат, формуванню резервів, покращенню роботи з персоналом та їх готовності до кризи, розробці ефективної стратегії розвитку, пошуку нових каналів збуту продукції [1; 5; 6].

З метою уникнення кризових явищ на промислових підприємствах, також необхідно:

1. Дослідити середовище функціонування підприємства. Необхідно виявити конкурентів, вивчити їх продукцію та на основі цього будувати стратегію власного підприємства.

2. Скорочувати виробничий цикл та впроваджувати сучасне обладнання.

3. Використовувати інноваційні підходи у виробництві та автоматизувати більшість процесів, аби досягти більшої потужності.

4. Розробити ефективні маркетингові програми, налагоджувати зовнішньоекономічну діяльність та підлаштовувати продукцію під європейські стандарти для того, щоб вийти на їх ринок.

5. Підбирати висококваліфіковані кадри, запровадити ефективну систему мотивації та навчання персоналу.

Своєчасне реагування на кризові явища та кризу можливе лише за умови визначення причин їх виникнення, які виявляються у невідповідності між станом і потребами розвитку підприємства та станом і потребами розвитку зовнішнього середовища. За таких умов діагностика кризових явищ набуває все більшого значення та ваги в системі антикризового управління. Дослідження факторів виникнення криз і кризових явищ дає можливість чітко сформулювати ефективний план протидії погіршенню фінансового стану підприємства.

Слід зауважити, що в процесі функціонування будь-якого промислового підприємства може настати криза. Для того, аби кризове явище не призвело до незворотних наслідків, необхідно своєчасно реагувати на перші ознаки несприятливого становища на підприємстві. Якщо вчасно не ліквідувати кризове явище на підприємстві, то це може стати причиною зменшення потужності виробництва, невідповідності продукції стандартам якості, втрати конкурентних позицій, зниження попиту на продукцію та погіршення платоспроможності. Тому на промислових підприємствах доцільним є аналіз кризових явищ, причин виникнення кризи, факторів ринкового середовища та впровадження антикризового управління з метою стабілізації економічного стану.

Список використаних джерел:

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2003. 504 с.

2. Гаврилко П. П., Лалакулич М. Ю., Колодійчук А. В. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах. *Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць*. 2012. Вип. 22.4. С. 158-164. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovni-faktori-viniknennya-krizovih-yavisch-na-promislovih-pidpriemstvah>_(дата звернення: 10.01.2018).

3. Денисюк О. Г., Дерев'янюк О. Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2015. № 1 (71). С. 80-88.
4. Козик В. В., Андрушко О. Б. Базові положення теорії кризового стану підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 611: проблеми економіки та управління. С. 13-19.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2005. 824 с.
6. Романович О. О. Свистун Л. А. Кризові явища у діяльності українських підприємств та методи їх діагностики. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51). С. 1295-1299. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/310.pdf> (дата звернення: 10.01.2018)
7. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 412 с.

НОТАТКИ

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«СУЧАСНІ НАУКОВІ ПОГЛЯДИ
НА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»**

(м. Ужгород, 16 лютого 2019 року)

Частина I

Підписано до друку 25.02.2019. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно друк. арк. 7,67. Тираж 100. Замовлення № 0219-33.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.