

Громадська організація  
«Центр економічних досліджень та розвитку»

Збірник тез наукових робіт учасників  
Всеукраїнської науково-практичної конференції

**МЕНЕДЖМЕНТ, ФІНАНСИ ТА АУДИТ:  
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ  
ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ**

**ЧАСТИНА I**

Одеса  
2017

УДК 338.2(063)  
ББК 65.050я43  
М 50

**Матеріали друкуються в авторській редакції.**

Редакція не завжди поділяє думку та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

**Менеджмент, фінанси та аудит: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку:** збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 9-10 червня 2017 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – У 2-х частинах. – О. : ЦЕДР, 2017. – Ч. 1. – 112 с.

**Менеджмент, финансы и аудит: теоретические подходы и практические аспекты развития:** сборник тезисов научных работ участников Всеукраинской научно-практической конференции (г. Одесса, 9-10 июня 2017 г.) / ООО «Центр экономических исследований и развития». – В 2-х частях. – О. : ЦЭИР, 2017. – Ч. 1. – 112 с.

УДК 338.2(063)  
ББК 65.050я43  
М 50

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Брензович К. С., Немеш Є. П.</b> ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ ЕМІГРАЦІЇ ДЛЯ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ .....	6
<b>Громова С. В.</b> СТИМУЛЮВАННЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО УЧАСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС, НА ПРИКЛАДІ ПРОГРАМИ COSME ...	9
<b>Дороднова Є. Ю.</b> УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	12
<b>Козак О. С.</b> ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ .....	15
<b>Кузнєцова Н. В.</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ СИНДИКОВАНОГО КРЕДИТУВАННЯ .....	19
<b>Невідомська О. А.</b> ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ .....	23
<b>Нікітенко О. В.</b> ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ ДЕРЖАВАМИ У СФЕРІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТОВАРІВ .....	27
<b>Кузнєцова К. О., Храмцова М. В.</b> СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	29

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Грінцевич І. О.</b> СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ .....	32
<b>Довганюк В. М.</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМОЮ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ, ЯК ФІНАНСОВИМИ ПОСЕРЕДНИКАМИ .....	35
<b>Ютова К. О., Смирнова Т. А.</b> АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ .....	37
<b>Мельник О. Г.</b> МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ.....	39
<b>Мельник О. В.</b> АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ, ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА.....	42
<b>Паризький І. В.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ .....	46

<b>Полев О. О., Тарасівська Л. С.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАЛИВНО- ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ПРИ ПЕРЕХОДІ В ЄВРОПЕЙСЬКУ ЕНЕРГЕТИЧНУ СИСТЕМУ .....	49
<b>Савчук Л. М.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ .....	52
<b>Соляник Т. Г., Семенова І. В.</b> СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ УКРАЇНИ.....	55
<b>Фірсова А. М.</b> ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ .....	59
<b>Шахова С. В.</b> НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	62

### **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Горяйстова Є. С.</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК ОПТИМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	66
<b>Довжик О. О.</b> ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	69
<b>Іванова Ю. О.</b> ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АРСЕЛОР МІТТАЛ СТІЛ».....	73
<b>Кириченко Т. В.</b> УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ: ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ.....	75
<b>Маршук Л. М.</b> ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ.....	78
<b>Мирна О. В., Москаленко Н. А.</b> РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
<b>Могилевська О. Ю., Цейтлин С. М., Могилевський Ю. В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДО СФЕРИ ПОСЛУГ І ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ....	84
<b>Роговая Т. Ю.</b> ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ .....	87
<b>Рудько К. І., Кутаренко Н. Я.</b> НАЙПОШИРЕНІШІ ВИДИ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	90
<b>Соловей М. С.</b> СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	92
<b>Третяк А. Г.</b> ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ.....	94
<b>Шевченко Н. І., Шаршунович М. В.</b> МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА .....	96
<b>Михайленко О. В., Юрчук М. О.</b> ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	98

**СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Алексєєнко Н. П.**

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ  
ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ ..... 103

**Жученко А. М.**

ВИДИ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ..... 105

**СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ  
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Бондарчук М. Ю., Собко Я. О.**

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ..... 108

# СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Брензович К. С.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин

**Немеш Є. П.**

студентка факультету міжнародних економічних відносин

*Ужгородський національний університет  
м. Ужгород, Україна*

## ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ ЕМІГРАЦІЇ ДЛЯ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Студентська міграція – складний і неоднозначний за своїми соціально-економічними наслідками процес, який чинить значний, дещо віддалений у часі за наслідками вплив як на країну, початкові заклади якої приймають студентів, так і для країни їх громадянства. Хоча частка освітньої міграції у загальній структурі міграційних потоків незначна (близько 3%), кількість міжнародних студентів щороку зростає. Прогнозується, що до 2020 року частка молодих європейців віком від 16 до 29 років, що матимуть можливість навчання за кордоном, досягне 50% [1, с. 50].

Поняття студентської міграції досить рідко застосовується для позначення переміщення населення за кордон з метою навчання (більш вживаним є термін «освітня міграція»), оскільки є більш вузьким за значенням і охоплює виключно міграцію з метою здобуття знань та освітнього ступеню студентами (не враховує поїздки викладачів). Студентську міграцію можна визначити як свідоме тимчасове переміщення осіб за межі країни свого громадянства з метою отримання знань та здобуття ступеня вищої освіти.

Попри вочевидь меншу «шкідливість» такого виду міграції, як освітня порівняно з виїздом за кордон з метою працевлаштування, не слід недооцінювати вплив даного процесу на країну-постачальника мігрантів. Переважну частину мігрантів складає молодь – найбільш активна частина населення, схильна до саморозвитку та адаптації в мультикультурному середовищі, втрата якої для будь-якої економіки може мати вкрай негативні соціально-економічні наслідки. Дослідження показують, що міжнародні студенти швидше працевлаштовуються, більш гнучкі до змін та швидше отримують підвищення [2]. Саме тому підготовлений

спеціаліст зі знанням мови, адаптований у середовищі іншої країни, без стимулів до повернення в рідну країну – перспективний новий сегмент людського капіталу для країни, що приймає студента на навчання.

Нині Україна виступає переважно постачальником освітніх мігрантів в інші країни, що зумовлено зростанням доступності освіти за кордоном (головним чином, у країнах ЄС, що межують з Україною), розширенням міжнародної співпраці українських вузів і поглибленням економічних зв'язків із ЄС.

Для країни, що приймає освітніх мігрантів, переваг значно більше, аніж недоліків (насамперед, мова йде про економічний ефект у формі зростання фінансових надходжень до країни у формі оплати за навчання, зростання споживчих витрат на проживання в країні перебуванні). Зростання попиту на послуги вузів у країни-приймання мігрантів призводить до розширення асортименту освітніх послуг, інтеграції національних вузів у міжнародну освітньо-наукову систему, зростання інноваційної складової освіти та технічного вдосконалення освітнього процесу. Для країни, що приймає мігрантів, приплив молоді є шансом омолодити структуру населення, інтелектуалізувати людський капітал країни, поповнити економіку кваліфікованими спеціалістами, та відповідно, прискорити науково-технічний та економічний розвиток країни. Усвідомлюючи економічну вигоду від перетворення освітніх мігрантів на кваліфікованих учасників ринку праці, уряди розвинутих країн провадять політику сприяння студентам-іноземцям у подальшому працевлаштуванні.

Навчання за кордоном за умови повернення мігранта на батьківщину, має позитивний ефект для країни-походження. У цьому випадку країна отримує більш підготовленого спеціаліста, ніж звичайний працівник-мігрант, оскільки він знає мову, а отриманий за роки навчання соціальний і культурний потенціал надає йому кращих адаптаційних характеристик. Навчання за кордоном за програмами обміну або програмами, що фінансуються урядами розвинутих країн в межах політики сприяння, також створює певну економію у підготовці кваліфікованих кадрів для країни, що постачає мігрантів. Однак головною загрозою, що постає перед країною-донором студентів, є ризик втрати інтелектуального потенціалу, старіння структури населення за рахунок виїзду та перетворення освітньої міграції на еміграцію через навчання.

Географія потоків освітніх мігрантів значною мірою залежить від культурно-лінгвістичних чинників, рівня співпраці між країнами, їх політики щодо експорту освітніх послуг [3]. Транскордонна співпраця часто реалізується у освітньо-наукових проектах, тому еміграцію з прикордонного регіону слід розглядати у контексті більш тісної співпраці на регіональному рівні, соціально-економічних зв'язків, територіальної

близькості та спрощеного режиму перетину кордону та перебування на території ЄС, що діє для значної частини мешканців Закарпаття.

Офіційною статистикою не охоплено даних щодо частки молоді, яка після навчання за кордоном залишається там на постійне проживання, однак спостереження за ринком праці та освітніми процесами у прикордонних регіонах найбільш яскраво характеризують вплив міграційних процесів в освіті на економіку. Тому особливим об'єктом дослідження є міграційні процеси у прикордонних регіонах, яким є Закарпаття. Стійкі соціально-економічні зв'язки з межуючими регіонами країн ЄС (Словаччина, Угорщину, Румунія, Польща), спільна культурна та історична спадщина, а відповідно – значна кількість родинних зв'язків, знання мов країн, що межують з областю у прикордонні, значно полегшують доступ українських студентів до іноземних вузів. Позитивні та негативні наслідки освітньої міграції для прикордонного регіону, на наше бачення, будуть виявлятися більш виражено, аніж для національної економіки, однак в загальному вплив даних процесів на соціально-економічний розвиток можна проектувати і на мезорівень.

Власне дослідження намірів студентської молоді у регіоні, здійснене у формі анонімного анкетування (50 респондентів віком 18-20 років, що навчаються на 3-4 курсах вищого навчального закладу і мають високий рівень знань з іноземної мови) виявило як позитивні, так і загрозливі тенденції.

За результатами опитування виявилось, що майже половина опитаних (48%) мають наміри продовжувати навчання за кордоном або планують скористатися короткостроковими програмами навчання за обміном (26%). Найбільше студентів цікавлять навчальні заклади ЄС (40%) та США (30%). Характерно, що не дивлячись на те, що більшість відомих та престижних вузів сконцентровані у Західній Європі, територіальна близькість країн Центрально-Східної Європи переважає цей фактор, тому 20% опитаних цікавляться навчанням у країнах ЄС, що межують з областю – Угорщині, Словаччині, Польщі та Румунії.

Таким чином, територіально близьке розташування прикордонного регіону, яким є Закарпаття, створює додаткові можливості для студентської молоді щодо навчання у вузах ЄС, сприяє європеїзації освіти в регіоні, однак водночас за умов нерозробленого механізму та відсутності стимулів до повернення після навчання, може загрожувати диспропорціями та вкрай негативними змінами в структурі трудового потенціалу регіону.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Семів Л. Освітня міграція як фактор розвитку територіальних міграційних систем: національний та європейський аспект / Л. Семів // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 3(101). – С. 244-253.



2. Студентська міграція: де українська молодь шукає кращого життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/studencheskaya-migratsiya-ukrainskaya-molodezh-1430144645.html>

**Громова С. В.**

студентка

Науковий керівник: **Юр'єва П. Б**

кандидат економічних наук, доцент

*Навчально-науковий інститут економіки,*

*оподаткування та митної справи*

*Університету державної фіскальної служби України*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **СТИМУЛЮВАННЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО УЧАСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС, НА ПРИКЛАДІ ПРОГРАМИ COSME**

Актуальність теми полягає в тому, що вихід малих та середніх підприємств на нові ринки, впровадження нових підходів до формування експорту саме ланкою малого та середнього бізнесу мають вирішальне значення для майбутнього української економіки. На сьогоднішній день частка малих і середніх підприємств у міжнародній торгівлі є досить незначною, адже міцно втриматися на ринку, навіть внутрішньому, вдається далеко не кожному. Виходячи з цього виникає необхідність розробки системи державних заходів з підтримки та стимулювання малих і середніх підприємств до участі у міжнародній торгівлі.

Питання щодо організації участі малих та середніх підприємств у міжнародній торгівлі та державної підтримки розглянуто у працях вітчизняних дослідників, а саме: Л. М. Алексеєнко, В. Ахтирської, К. В. Н.І. Галан, О.А. Кириченко, Л.О. Логіненко, Д.С. Покришка, Деренько О. А. та інші.

Розвиток малого і середнього підприємництва є дуже важливим в сучасних умовах стрімкого розвитку процесу глобалізації економіки, адже саме малі та середні підприємства є серйозним фактором структурної перебудови і забезпечення проривів науково-технічного прогресу. Сьогодні на світовому ринку відбувається посилення суперництва і конкуренції, що ставить велику планку для виходу малих і середніх підприємств України на зовнішні ринки. Однак малий і середній бізнес (МСБ) має свої значні переваги для взяття участі у міжнародній торгівлі та має всі шанси зайняти значні позиції в даній сфері діяльності. Малим та середнім підприємствам досить легко пристосовуватися до нових умов на

ринках, а, також, вони мають невелику капіталомісткість, саме тому вони можуть досить швидко і з легкістю пристосовуватися до змін кон'юнктури ринку. МСБ вирішує проблеми із зайнятістю населення, створює нову здорову конкуренцію на ринку, сприяє зростанню експортного потенціалу та наповненню внутрішнього ринку споживчими товарами та послугами, а саме тому відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Спираючись на це уряди багатьох країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку приділяють багато уваги малим і середнім підприємствам (МСП), а саме, надають різну підтримку їх діяльності, наприклад, надають різні пільги та субсидії..

У 2016 році з'явилася надія, що ланка малого та середнього бізнесу України все-таки подолає всі перешкоди і зруйнує «стіну» до світового ринку. Надією в даному випадку названо європейську програму підтримки малого та середнього бізнесу – COSME.

COSME – це набір тематичних проектів та програм на період з 2014 по 2020 роки із загальним бюджетом 2,3 млрд євро. Перелік програм, що визначаються Європейською комісією, щороку змінюється та викладається в окремому документі – Робочій програмі [1].

Україна і ЄС підписали угоду про приєднання нашої країни до програми підтримки малого та середнього бізнесу у травні 2016 року. Україна стала восьмою країною за межами ЄС, яка приєдналася до програми COSME. Раніше до неї приєдналися Чорногорія, Македонія, Молдова, Туреччина, Албанія, Сербія і Вірменія.

Приєднання України до Програми сприятиме розвитку українського підприємницького середовища і консультативних та аналітичних послуг, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю підприємств, розширенням торговельно-економічних зв'язків, приведенню українського законодавства у сфері малого та середнього підприємництва до європейських стандартів, а також створенню умов для популяризації підприємництва та формування культури бізнесу. У рамках програми передбачена участь України у таких складових Програми: покращення умов доступу МСП на ринки; покращення регуляторних умов функціонування МСП; формування культури ведення бізнесу [2].

Покращення умов доступу МСП на ринки. Полягає в отриманні консультативних та аналітичних послуг, пов'язаних із супроводженням експортно-імпортової діяльності підприємств, їх інтернаціоналізацією та розширенням торговельно-економічних зв'язків.

Покращення регуляторних умов функціонування МСП. Зазначений напрям спрямований на визначення та усунення зайвих регуляторних бар'єрів на внутрішньому ринку ЄС, імплементацію Акта Малого Бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe) в третіх країнах, забезпечення діяльності мережі Уповноважених з питань МСП (SME Envoys), а також участі третіх країн в їх роботі, створення секторальних робочих груп з

метою обміну досвідом між представниками профільних органів державної влади тощо.

Формування культури ведення бізнесу. Здійснюватиметься у формі різноманітних освітніх програм (у т. ч. із залученням коштів в рамках програми «Еразмус для підприємців»), проведення секторальних тренінгів, семінарів, програм з обміну, стажувань тощо.

Даною програмою підтримуються проекти різної тематики, включаючи туризм, хімічну галузь, полегшення доступу до держзакупівель, зниження адміністративного навантаження, захист прав інтелектуальної власності для компаній, що працюють в країнах, що не є членами ЄС. Це дасть можливість розширити межі експортного потенціалу України.

Приймати участь у проектах COSME можуть представники малого та середнього бізнесу, громадські організації, установи, агенції регіонального розвитку, освітні установи, а також бізнес-асоціації, профспілки, кластери та органи державної влади.

Президентом Петром Порошенко було підписано Закон України «Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Європейським Союзом про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)». Закон було схвалено Верховною Радою 22 лютого 2017 року. На нашу думку, це дуже важливий крок для економіки країни, адже раніше малі підприємства України покладали надії лише на власні сили, а від тепер матимуть підтримку у здійсненні своєї діяльності від уряду України та країн ЄС.

Для ефективної діяльності малих та середніх підприємств та для подальшого виходу їх на світові ринки необхідна підтримка держави, адже існує багато перешкод і бар'єрів для здійснення ефективної економічної діяльності, саме підтримка держави допомагає їх подолати. Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу «COSME» дає можливість ланці МСП України спробувати свої сили та вийти на нові ринки. Успішна участь у міжнародній торгівлі малих та середніх підприємств важлива і на державному рівні адже відбуватиметься наповнення державного бюджету в першу чергу, а також реалізація проектів у рамках COSME сприятиме просуванню нових можливостей для українських та європейських підприємців у рамках Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС. Перші кроки до виходу МСП на світовий ринок зроблено, залишається рухатися в тому самому напрямку і бажаний результат буде швидко отримано, звичайно ж лише з допомогою держави.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України «Програма підтримки підприємців» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

Documents/Detail?lang=uk-UA&id=8dc8c0b0-4e27-409c-b90e-f076ab2a27d8&title=ProgramiPidtrimkiPidprimtsiv

2. Частный предприниматель. Портал предпринимателей Украины «Україна приєднується до програми ЄС з конкурентоспроможності підприємств малого і середнього бізнесу (COSME)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chp.com.ua/all-news/item/39334-ukrayina-priednaetsya-do-programi-es-z-konkurentospromozhnosti-pidpriemstv-malogo-i-serednogo-biznesu-cosme>

**Дороднова Є. Ю.**

студентка навчально-наукового інституту економіки,  
оподаткування та митної справи

*Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ**

Сучасні міжнародні економічні відносини, що характеризуються активним розвитком зовнішньої торгівлі, є невід’ємною частиною розвитку національних економік.

Зовнішня торгівля України виступає як невід’ємна складова частина національної економіки, тому Україна приділяє особливу увагу її розвитку. Наявність ринків збуту на міжнародній арені свідчить про встановлення зовнішніх торговельних зв’язків з партнерами різних держав, що, в свою чергу, підкреслює високий рівень розвитку економіки держави в цілому. Саме у цьому полягає актуальність обраної теми.

Питання зовнішньої торгівлі та її структури давно перебувають у полі зору економістів. Ці питання розглядалися такими видатними економістами XVIII – кінця XIX ст., як Т. Ман, Д. Г’юм, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Міль, А. Маршал, І. Джиджора, Г. Величко, М. Туган-Барановський.

Метою роботи є дослідження особливостей розвитку зовнішньої торгівлі України та розробка рекомендацій щодо її удосконалення.

Зовнішня торгівля дозволяє збалансувати виробничі можливості держави та переваги споживачів, дає змогу отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізовувати надлишок товарів, котрий не поглинається внутрішнім ринком [4, с. 187].

Аналізуючи зовнішню торгівлю України за 2012-2016 рр., можна зауважити, що у динаміці та ефективності зовнішньої торгівлі є зміни, відбулась переорієнтація торгівлі з російського ринку на європейський (табл. 1 та табл. 2).

Аналізуючи вищезазначені дані бачимо, що до 2014 р. включно імпорту товарів переважав експорт, так як торговельне сальдо від'ємне. Лише в 2015 році ситуація змінилася, і стало більше експортуватися товарів з України. Але у 2016 р. знову спостерігається переважання імпорту над експортом. Крім того, за 5 років експорт товарів зменшився майже у два рази (на 47%).

Таблиця 1

**Динаміка експорту та імпорту України товарами за 2012-2016 рр.,  
млн. дол. США, [1]**

Роки	Експорт	Імпорт	Торговельне сальдо
2012	68830	84718	-15888
2013	63321	76987	-13666
2014	53902	54429	-527
2015	38127	37516	611
2016	36363	39249	-2886
Абсолютне відхилення, млн. дол. США	-32467	-45469	13002
Відносне відхилення, %	-47	-54	-82

Аналогічна ситуація в імпорті товарами: він постійно зменшувався протягом 5 років і найменшого значення досяг у 2015 р. – 37516 млн. дол., але у 2016 р. порівняно з 2015 р. імпорту товарів збільшився, але не суттєво. За ці роки імпорту товарів зменшився на 54%.

Таблиця 2

**Динаміка експорту та імпорту України послугами за 2012-2016 роки,  
млн. дол. США, [1]**

Роки	Експорт	Імпорт	Торговельне сальдо
2012	14096,2	6650,1	7446
2013	14233,2	7523	6710
2014	11520,8	6373,1	5148
2015	9736,6	5523	4214
2016	9631,4	5304,7	4327
Абсолютне відхилення, млн. дол. США	-4465	-1345	-3119
Відносне відхилення, %	-32	-20	-42

Виходячи з таблиці 2 можна сказати, що за 5 років експорт послуг зменшився майже у 2 рази (на 32%). У 2013 р. експорт послуг мав найбільше значення – 14233,2 млн. дол., а з 2014 р. спостерігається різке зниження обсягів експорту послуг. Щодо імпорту послуг, то обсяги

імпорту послуг України зменшилися на 20% за 5 років. Найбільше значення імпорту послуг було у 2013 р. – 7523 млн. дол., однак з 2014 р. обсяги імпорту послуг почали зменшуватися.

Отже, на відміну від зовнішньої торгівлі товарами, зовнішня торгівля послугами має позитивне торговельне сальдо. Це означає, що послуги більше експортуються, ніж ввозяться в Україну, тобто експорт переважає імпорт.

Серед регіонів світу у зовнішній торгівлі України в експорті та імпорті товарів перше місце належить країнам Європи (30,1%), друге – країнам СНД (29,2%), і третє – країнам Азії (28,6%) від загального обсягу.

Першість у структурі зовнішньої торгівлі України займають продукти рослинного походження та недорогочінні метали, експорт яких складає 22,26% та 22,93% відповідно. Частка машин, устаткування, а також мінеральних продуктів у експорті становила 10% та 7,5% від загального обсягу.

Розвитку зовнішньої торгівлі України перешкоджають такі чинники [2, с. 9]: нерозвиненість базових інститутів ринкової економіки за відсутності сприятливих умов для розвитку національного конкурентоспроможного бізнесу; відсутність закордонної збутової інфраструктури; недосконалість методів державного регулювання економіки; слабка інфраструктура підтримки експорту.

Для перспективного розвитку зовнішньої торгівлі України необхідно вжити наступні заходи:

1. Розширювати діяльність на міжнародній арені за рахунок пошуку нових ринків збуту;
2. Вдосконалювати національні виробництва за рахунок закупівлі новітніх технологій у закордонних партнерів;
3. Впроваджувати міжнародні стандарти та сертифікацію товарів або послуг задля зменшення бар'єру виходу даних товарів або послуг на міжнародні ринки;
4. Вдосконалити систему державного регулювання та управління виробництва товарів, які експортуватимуться;
5. Використовувати дипломатичні важелі впливу на управління підприємствами задля підвищення ефективності їх діяльності [3].

Отже, сучасне економічне положення України на міжнародному просторі вимагає негайного покращення. Існуючий рівень розвитку національного господарства та зовнішньої торгівлі не забезпечує належного добробуту населення, тому потребує заходів для перспективного розвитку. Сучасна зовнішньоторговельна політика України повинна бути спрямована на формування нового режиму торгівлі з подальшою інтеграцією до світового економічного простору шляхом поступового збільшення конкурентоспроможності національної економіки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичні дані Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
2. Єлісеєнко О. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О. В. Єлісеєнко, Г. С. Скобелева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2014. – № 4 – С. 9–12.
3. Мельник Т. М. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / Т. М. Мельник // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>
4. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.

**Козак О. С.**

аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ

Як показує практика, більшість країн світу неодноразово стикалися з банківськими кризами, що змусило їх запроваджувати систему страхування депозитів з метою захисту банківських систем від банкрутства окремих банків, а також підвищення довіри до них. На сьогоднішній день не існує єдиної загальної практики застосування системи страхування депозитів, що обумовлено специфічними рисами банківських систем кожної окремо взятої країни, національним законодавством, особливостями здійснення банківського нагляду та державного регулювання банківської діяльності. Однак спільною ознакою таких систем є забезпечення інтересів вкладників банків.

Питання застосування системи страхування депозитів може вирішуватися у різний спосіб. Якщо брати за основу методи правового регулювання систем страхування депозитів, то їх можна розділити на дві групи: прямі (імперативні) та непрямі (диспозитивні). Прямі системи базовані на законодавчо прописаній системі страхування: в конституції або законах, а відносини банків та вкладників чітко регламентуються. Натомість при застосуванні непрямой системи держава втручається у відносини між банком і вкладником лише у випадку недосягнення згоди. За такої системи передбачено регламентацію лише процедури укладання договору між сторонами [2]. Проте, часто така система має прихований обов'язковий характер. Так, при відмові від участі в даній системі, банк або фінансово-кредитна установа змушена надавати додаткове страхове

забезпечення по вкладах (умова видачі ліцензії на право проведення депозитних операцій) [1].

Пряма система страхування депозитів (EDIS) відрізняється від непрямой (IDIS) наявністю закону про Центральний банк, банківського закону чи відповідних конституційних норм. Відповідний закон, як правило, пояснює основні складові системи страхування: ліміти покриття, вирішення питань банкрутства банку, аспекти наповнення фондів. У випадку непрямого регулювання кожна країна засновує де-факто систему страхування депозитів [3].

Інше важливе питання – різноманітність типів інституцій, на основі яких функціонує система. Зазвичай, існує одна система для комерційних банків та одна – для інших інституцій, що акумулюють депозитні вклади. Японія, Франція, Німеччина, Норвегія мають дві окремі інституції EDIS, Іспанія – три.

У більшості випадків іноземні депозити вітчизняних банків, вітчизняні депозити іноземних банків, міжбанківські депозити, депозити деноміновані в іноземних валютах не покриваються прямою системою страхування депозитів.

Водночас, деякі системи включають в себе покриття зовнішніх депозитів. Наприклад, Угорщина поширює систему покриття депозитів на депозити деноміновані в Євро та валют інших країн ОЕСР. Переважно системи EDIS не поширюються на міжбанківські депозити, оскільки на думку розробників на відміну від дрібних вкладників банківські організації володіють можливостями для моніторингу інших банків. Такого типу покриття може викликати ініціативи послаблення банківського нагляду та ущемлення ринкової дисципліни. Водночас, тут серед високодохідних країн виключенням є сполучені Штати та Канада, а також вісім країн з доходом нижче середнього.

Деякі країни забезпечують необмежене страхове покриття депозитів. Наприклад, щодо систем Домініканської Республіки, Індонезії, Малайзії, Таїланду, Туреччини та Туркменістану. Водночас, в минулому такий підхід був притаманний Еквадору, Японії та Мексиці.

Деякі країни залучають механізм співстрахування, який вимагає від вкладників брати на себе частину витрат у випадку банкрутства банку. Як правило, співстрахування не застосовується у країнах з низьким доходом.

Не зовсім відповідною загальноприйнятим підходам є білоруська система, в якій щодо різноманітних груп банків по різному застосовується система страхування, тобто має місце вибіркового підхід. Два найбільші банки не лише не платять внесків у гарантійний фонд, але й їхні депозити повною мірою страхуються урядом за рахунок державного бюджету. Депозити іншої групи банків страхуються лише гарантійним фондом за загальним правилом: повністю перші 2.000 доларів (еквівалент) та 80% наступних 3.000 доларів (в еквіваленті).



Також суттєво виходить за межі загальної схеми система Чилі. Ця система не передбачає жодних відмінностей між типами вкладників. Теж цікаво побудована система страхування Центрального банку (спільного) Камеруну, Чаду, ЦАР, Габону, Екваторіальної Гвінеї та Республіки Конго. Для непідтверджених позик (без платежу щонайменше 90 днів) передбачається додатковий платіж у систему страхування на рівні 0,5%. Спільне адміністрування, обов'язкове членство, виключення депозитів в іноземних валютах – інші риси цієї системи. Коли необхідно, залучаються бюджетні ресурси країн – членів.

Естонська система не передбачає покриття для депозитів в іноземних валютах, депозитів інсайдерів, депозитів з джерел, отриманих злочинним шляхом, депозитів урядів (органів) усіх рівнів, великого бізнесу, фінансових інституцій, включно зі страховими компаніями, інших членів цієї ж корпоративної групи, а також таких, що сплачують «суттєво вищі ставки». Близька до цієї схеми норвезька, де з системи вилучаються депозити компаній тієї самої фінансової групи. У Польщі, наприклад, система виключає депозити найбільших акціонерів, директорів, старших менеджерів, депозити скарбниці, інвестиційних фірм, страхових компаній.

Французька система передбачає окремі схеми для комерційних банків, взаємних ощадних та кооперативних банків. Облігації окремих інституцій, депозити центрального уряду, інсайдерів, афілійованих компаній та з грошей, отриманих злочинним шляхом, виключені з покриття системи. Аналогічно іспанська модель передбачає дві окремі схеми для відповідно комерційних банків та кредитних кооперативів.

Німецька система має окремі схеми для Німецького Ощадного Банку, Жіро – Асоціації, кредитних кооперативних банків. Гарантійні фонди мають своєю ціллю захист самих інституцій і непрямо забезпечують захист вкладників, як субпродукт. У 1994 році добровільний захист депозитів був заснований і банками з публічною власністю. У відповідності з Депозитною Гарантійною Директивою ЄС офіційний депозитний захист був обмежений до 90% від 20.000 Євро для комерційних банків, що співіснує з добровільними фондами різноманітних банківських асоціацій.

Грецька система передбачає обов'язкову участь у системі страхування і кооперативних банків. У Нідерландах навпаки не існує постійно діючого фонду. Банки роблять екс – пост внески за потреби. Аналогічно Швейцарія не має такого постійно діючого фонду. Членство у схемі страхування тут є добровільним.

Зовсім особливою є японська система. Тут існує окрема депозитна страхова схема для комерційних банків, кредитних кооперативів, робітничих та кредитних асоціацій та Шінкін – банків (кооперативні регіональні фінансові інституції, що обслуговують дрібні та середні підприємства, а також локальних резидентів. Шінкін – банки можуть

отримувати депозити від не членів, що різнить їх від кредитних союзів. Центральний банк Шінкін – банків був створений ще у 1951 році. Інша схема стосується сільськогосподарських та рибних кооперативів.

На цьому фоні дещо дивною виглядає існуюча у США до кризи 1998 року віртуальна банківська система з дочірніх структур в офшорних зонах, що вважається одним з чинників виникнення кризи. Очевидно, що розміщення депозиту у такій структурі не супроводжувалося жодним страховим внеском.

Щодо України залишається дуже багато питань щодо ефективності чи навіть реальності самої моделі. 200.000 грн. – це максимальна сума відшкодування, що на даний момент складає приблизно 4,142 доларів [4]. Не гарантуються депозити інсайдерів та членів їхніх сімей, міжбанківські депозити. Не гарантуються також вклади у кредитних спілках. Вклади в іноземній валюті навпаки гарантуються ( відповідно до курсу на день початку процедури виведення Фондом банку з ринку). Водночас, не існує різних схем підтримки банківських асоціацій. Взагалі можна поставити під сумнів факт існування ощадних та кооперативних банків, викликає багато запитань робота Центрального банку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бухтіарова А. Г. Роль і значення держави у побудові ефективної системи страхування вкладів / А. Г. Бухтіарова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 303-308. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2013\\_2\\_68](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_2_68)
2. Ткаченко Н. В. Міжнародна практика побудови систем страхування депозитів / Н. В. Ткаченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 235-244. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin\\_pr\\_2014\\_4\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2014_4_33)
3. Demirguc-Kunt, A. Deposit Insurance around the World: A Comprehensive Database / A. DemirgucKunt, B. Karacaovali, L. Laeven // World Bank Policy Research Working Paper. – № 36(28). – 2005. – P. 2-80.
4. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/>

**Кузнєцова Н. В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних фінансів

*Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ СИНДИКОВАНОГО КРЕДИТУВАННЯ**

В сучасних мовах інтернаціоналізації господарського життя зростаючі потреби суб'єктів господарювання різних країн світу у довгострокових кредитних ресурсах актуалізують питання фінансового забезпечення діяльності компаній усіх секторів економіки. Синдиковане кредитування є надзвичайно важливим елементом міжнародних валютно-кредитних відносин. І цей факт підтверджують з його значні обсяги, що сягнули 4,5 трлн. дол. США.

Синдикат являє собою групу банків, яка складається не менш ніж з двох фінансових установ (максимальна кількість банків при кредитуванні кривомасштабних проектів може доходити до тридцяти – сорока учасників проектів). Кожний член синдикату має окрему вимогу до боржника, хоча весь кредит об'єднується тільки одним контрактом. Синдикат, як правило, складається з чотирьох рівнів ієрархії: банк-організатор по мандату, банки-соорганізатори, банки-менеджери, банки-агенти. Синдикат формується навколо організаторів, які приймають на себе більшу частину кредитних ризиків, і які пропонують участь у синдикаті іншим банкам. Причини виникнення синдикату можуть бути різними: один банк може не мати в достатній кількості фінансових ресурсів для фінансування крупних проектів; банк намагається розділити кредитні ризики з іншими учасниками; після створення синдикату (і отримання комісійних за організацію та участь) банк може продати свою кредитну частку на вторинному ринку і приступити до створення нового синдикату; банки (які раніше не вели активної міжнародної діяльності) використовують участь у синдикаті для виходу на міжнародні ринки і отримання нових крупних клієнтів.

Для розуміння масштабів ринку світового синдикованого кредитування (що вимірюється в трильонах дол.США) розглянемо його обсяги за період 2011 – 2016 років. Так, у 2011 році ця цифра сягнула 4 трлн. дол. США, у 2012 році відбувається спад на ринку до 3,4 трлн. дол.США., в 2013 році – збільшення до 4,4 трлн. дол. США. У 2014 році спостерігався історичний пік, найбільший обсяг залучення синдикованого кредитування – 4,9 трлн. дол. США. Показники 2015-2016 років знижуються до 4,5 та 4,0 трлн. дол. США відповідно

[4; 5; 6]. Ці цифри підтверджують популярність синдикованого кредитування як механізму залучення значних коштів для фінансування великих проектів. Щодо складу позичальників синдикованих кредитів, то їх можна поділити на три сектори. Найбільші обсяги кредитування припадають на корпоративний сектор – 70% усіх кредитів, за ним йде фінансовий сектор – 16%, суверенний сектор – 2%, а решта 12% припадає на інші сектори. Значний обсяг синдикованого кредиту спрямовується у корпоративний сектор у зв'язку з процесами злиття і поглинання, які потребують значних фінансових вливань. Своєю чергою, незначні обсяги кредитування суверенного сектора пояснюються тим, що уряди здійснюють значні запозичення лише у скрутні періоди і лише в тому випадку, якщо не вистачає коштів, які виділяють їм міжнародні фінансово-кредитні установи. За галузевою структурою позичальників перше місце належить фінансовому сектору, друге – нафтогазовому, третє – енергетиці, далі йдуть видобуток корисних копалин і продукти харчування [5].

Найбільшими банками-організаторами синдикованих кредитів є такі банки як Bank of America Merrill Lynch., J. P. Morgan, Citigroup Inc., Mitsubishi UFJ Financial Group, Deutsche Bank AG, Barclays plc, BNP Paribas та інші (табл. 1).

Таблиця 1

**ТОП-15 банків-організаторів синдикованих кредитів у світі, 2016 р.**

№	Банк	Обсяг кредитування, млрд. дол. США	Частка ринку, %
1	Bank of America Merrill Lynch	300,5	7,5
2	JP Morgan	273,3	6,9
3	Citi group Inc.	214,5	5,4
4	Mitsubishi UFJ Financial Group	185,8	4,7
5	Mizuho Financial Group	170,7	4,3
6	Wells Fargo & Co	168,2	4,2
7	Barclays	131,3	3,3
8	Deutsche Bank	130,6	3,3
9	Sumitomo Mitsui Finl Grp Inc.	117,4	2,9
10	HSBC Holdings PLC	104,1	2,6
11	BNP Paribas SA	101,6	2,6
12	Goldman Sachs & Co	93,1	2,3
13	Credit Suisse	85,3	2,1
14	RBC Capital Market	84,9	2,1
15	Bank of China Ltd	68,6	1,7

*Джерело: [5]*

Частка кожного банку-організатора синдикованого кредитування в залежності від регіону може значно змінюватися. Так, Barclays plc, JP Morgan, Deutsche Bank AG, HSBC є лідерами в європейському регіоні щодо організації синдикованого кредиту є. В Азій список банків-лідерів є дещо іншим. Це – Mizuho Financial Group, Sumitomo Mitsui Banking Corp, Mitsubishi Tokyo Financial Group Inc., Citigroup Inc., HSBC. В цілому на 25 найбільших банків-організаторів синдикованих кредитів припадає 62% усіх кредитів у 2016 р.

Якщо розглянути регіональний розподіл синдикованого кредитування у світі, можна відзначити, що з 4,5 трлн. дол. США загального обсягу синдикованого кредитування на Північну та Південну Америки припало 2,6 трлн. дол. США (58% світового обсягу синдикованих кредитів), з яких 2,3 трлн. дол. США – на Сполучені Штати Америки (52%); на Європу – 1,1 трлн. дол. США (20%); на Азійсько-Тихоокеанський регіон – 554 млрд дол. США (13%), зокрема частка Японії – 225 млрд дол. США (6%); на Африку, Близький Схід та Центральну Азію припадає 166 млрд дол. США (3%) [5].

На прикладі показників Північної та Південної Америки розглянемо галузевий розподіл синдикованих кредитів. Так, у 2016 році синдиковане кредитування відбувалося в наступні галузі: паливно-енергетичний комплекс (481,6 млрд дол. США чи 18% всіх кредитів), фінансовий сектор (361,6 млрд дол. США чи 14%), промисловість (277 млрд дол. США чи 11%), охорона здоров'я (238,7 млрд дол. США чи 9%), високі технології (192,9 млрд дол. США чи 7%), ресурсна галузь (190,4 млрд дол. США чи 7%), роздрібна торгівля (180,8 млрд дол. США чи 7%), постачання товарів та послуг широкого вжитку (166,8 млрд дол. США чи 6%), сектор нерухомості (150,7 млрд дол. США чи 6%), виробництво товарів масового споживання (150,3 млрд дол. США чи 6%), медіа сектор (126, млрд дол.США чи 5%), телекомунікації (78 млрд дол. США чи 3%) та державне управління (26 млрд дол.США чи 1%) [5].

Серед компаній, які у 2016 році залучили найбільші обсяги синдикованих кредитів в регіоні Європа, Близький Схід та Африка, можна виділити наступні: Bayer AG, Syntegna AG, Shire Pl.C, 21<sup>st</sup>.Centure Fox Inc., Danon SA, Yamal SPG (загалом цими компаніями було залучено синдикованих кредитів на суму 135,6 млрд.дол.США). За виключенням 21<sup>st</sup>.Centure Fox Inc.(американське походження) всі компанії європейські, але і вона отримала запозичення саме на європейському ринку. Серед вищезгадуваних компаній найбільший за обсягом синдикований кредит обсягом в 56,9 млрд.дол.США вдалося залучити німецькій компанії Bayer AG, а остання у списку – Yamal SPG (сума отриманого кредиту 11,8 млрд.дол.США). Дані компанії представляють такі галузі як охорона здоров'я (Bayer AG та Shire Pl.C), агро-сектор (Syntegna AG), медіа сектор

(21<sup>st</sup>.Centure Fox Inc.), харчова промисловість (Danon SA) та паливно-енергетичний сектор (Yamal SPG).

Процеси синдикуваного кредитування в Україні розпочалися з 2000-го року. До 2004 року обсяги запозичень коливались навколо значення 100 млн. дол. США. 2004 рік ознаменував початок значного збільшення кредитних надходжень в Україну шляхом синдикуваного кредитування (загальна сума надходжень – 450 млн. дол. США). Вже 2007 рік став роком піку для синдикативного кредитування в Україні. Протягом року відбулось укладання 52 угоди на загальну суму 6,9 млрд. дол. США. Переважна кількість позичальників також була представлена банківським сектором – 37 угод були укладені з метою кредитування вітчизняних банків, що склало понад 45% від суми усіх кредитів [6]. Світова фінансова криза 2008-2009 років зумовила спад активності на ринку синдикуваного кредитування України і призвела до скорочення обсягів кредитів до 2,8 млрд. дол. США у 2008 році та до 602 млн. дол. США у 2009 році відповідно. Особливо відчутно дане скорочення відбулось по відношенню до банківської системи.

Період 2010-2016 років можна розглядати як новий етап розвитку синдикуваного кредитування в Україні. Характерно, що обсяги залучених кредитів у цей період не наблизились до максимуму 2007 року, зменшуючись з 1,7 млрд. дол. США у 2010 році до 790 млн. дол. США у 2015 році. Проте відмінною рисою цього етапу була невелика частка комерційних банків у структурі позичальників. Ринок практично повністю перепрофілювався на фінансування реального сектору економіки. У даний період запозичення проводилися переважно підприємствами чорної металургії та харчової промисловості. Таким чином, для України синдикуване кредитування є інноваційним продуктом для банків і корпоративних позичальників. У порівнянні з США і Європою, де воно має тривалу історію розвитку і є одним з основних інструментів боргового фінансування компаній, таке кредитування поки що не отримало достатнього розвитку в Україні. Ринок синдикативного кредитування України представлений вузьким колом позичальників, що переважно представляють експортноорієнтовані галузі економіки, а отже і кількість галузей, залучених у цих процесах є незначною.

## ЛІТЕРАТУРА

1. A Guide to the European Loan Market / Standards & Poor`s, 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.lcdcomps.com/d/pdf/European\\_Loan\\_Primer.pdf](https://www.lcdcomps.com/d/pdf/European_Loan_Primer.pdf)
2. A Guide to the US Syndicated Loan Market [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.leveragedloan.com/primer/>
3. Financial Cbonds Information [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.loans.cbonds.com](http://www.loans.cbonds.com)
4. Global syndicated loans review / Thomson Reuters, 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-\(E\).pdf](http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-(E).pdf)

5. Guide to syndicated loans / Loan Market Assosiation, 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.lma.eu.com/uploads/files/Guide\\_to\\_Par\\_Syndicated\\_Loans.pdf](http://www.lma.eu.com/uploads/files/Guide_to_Par_Syndicated_Loans.pdf)

6. Інформаційне агентство Cbonds [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.cbonds.info/>

7. Рейтинги організаторів синдицированих кредитів / Cbonds [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://loans.cbonds.info/rankings/?](http://loans.cbonds.info/rankings/)

**Невідомська О. А.**

студентка факультету міжнародних відносин

Науковий керівник: **Павліха Н. В.**

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри міжнародних економічних відносин

та управління проектами

*Східноєвропейський національний університет*

*імені Лесі Українки*

*м. Луцьк, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Побудова конкурентоздатної і динамічної економіки в умовах поглиблення європейської інтеграції відбувається завдяки знанням, розповсюдженню інновацій та їх генерації, де важлива роль відводиться кластерам, як елементам економіки, які ґрунтуються на останніх і відіграють важливу роль в цьому процесі. Тому, дослідження особливостей їхнього формування та розвитку в Європейському Союзі надалі залишається актуальним.

Питання створення та функціонування кластерів розглядалися в працях Л. Абласа, М. Белла, Є. Дахмена, А. Маршалла, М. Портера, С. Розенфельда, Е. Хілла та інших учених. Формування кластерів з позиції інноваційної складової досліджувалися М. Бестом, С. Бреші, І. Дежиною, Р. Камажні, Л. Марковим, С. Рекордом.

Цілі статті полягають у дослідженні процесу формування і розвитку кластерів в умовах євроінтеграції.

В умовах глобалізації світової економіки, а саме європейської інтеграції, як у нашому випадку, кластери формувалися та розвивалися на таких якісних та кількісних аспектах, як розширенні економічної діяльності через національні кордони та інтеграції її різних видів. Розвиток кластерів в ЄС відбувається як на регіональному,

національному, так і на наднаціональному рівнях базуючись на принципах і механізмах поетапної реалізації кластерної політики.

Так як глобалізація світової економіки зумовила утворення регіональних (територіальних) кластерів (1950-1970 рр.), промислових кластерів (1970-1985 рр.), інноваційні кластери (1985-1995 рр.), то починаючи з 1995 року і по сьогоднішній день інноваційні кластери прийняли форму транскордонних та транснаціональних. Саме з утворенням ЄС, кластери в умовах європейської інтеграції набули найбільшого поширення трансграничні кластери, які локалізуються в транскордонних регіонах, так як складаються досить хороші умови для їхнього функціонування. Серед них можна виділити: пряме транспортне сполучення, наявність міжрегіональних прикордонних зв'язків в економіці і соціальній сфері, програми транскордонного співробітництва, договори про партнерство, відсутність крос-культурних бар'єрів, етнічна подібність, яка сприяє плідній взаємодії між компаніями.

Згідно стратегії «Європа – 2020», кластери визначаються як інструмент інноваційної і промислової політики, які здатні підготувати Європу до глобальної конкуренції. В ЄС спостерігається перехід від організації кластерів у сфері споживчих товарів до промислових кластерів з їх все більшою інноваційною орієнтацією.

Саме такого роду кластери забезпечили вузьку спеціалізацію ряду країн ЄС на світовому ринку (зокрема, країн Скандинавії). Разом з тим, на наднаціональному рівні ЄС робляться все більш активні спроби скоординувати кластерні ініціативи окремих країн (це підтверджується створенням таких пан'європейських організацій, як Європейський кластерний альянс та Європейський меморандум по кластерах). Всі 145 основних кластерів в економіці ЄС функціонують за типом мережевих структур, тому поширеним типом організації виробництва в ЄС стають вже не кластери, а кластерні мережі [1, с. 144].

Характерно, що після того, як на рівні ЄС була прийнята Лісабонська програма, країни-члени ЄС стали розробляти свої заходи по реалізації цієї програми, не дочекавшись її деталізації (тобто мова йде про «національні програми реформування»). Зокрема, деякі держави взяли наступні заходи: податкові аспекти стимулювання приватних розробок і досліджень (Нідерланди, Іспанія, Угорщина); заходів в області нарощування кредитування на цілі досліджень і розробок (Франція); заходи, націлені на збільшення чисельності працівників підприємств, що займаються дослідженнями і розробками (Естонія, Данія, Іспанія); заходи з розвитку центрів підвищення кваліфікації наукових і педагогічних працівників (Італія). Деякі ж країни (Словенія) приступили до реалізації кластерного підходу (Словенія) [2, с. 16].

Також слід зазначити, що за рахунок активізації внутрішнього європейського економічного співробітництва на основі міжнародних



дорожніх карт розвитку бізнесу, «технологічних платформ», загальноєвропейських програм (наприклад, програма «Еврика», «Рамкова програма») в ЄС були створені і запущені дослідні мережі міжнародного характеру. В даному випадку мова йде про технологічному кластері ЄС, що географічно тягнеться від Ірландії («Силіконова долина») до Великобританії і Франції («Лондонський трикутник»), а далі до північної частини Італії з відгалуженням в Скандинавські країни. Надалі передбачається, що можуть бути створені і відгалуження в нові країни-члени ЄС – країни ЦСЄ.

Отже, розвиток інноваційних кластерів є ключовим аспектом формування інноваційної системи ЄС на наднаціональному, національному та регіональному рівнях. З урахуванням того, що близько 40% спеціалістів в ЄС зайняті в галузях, сконцентрованих в декількох регіонах, кластери надзвичайно важливі для розвитку європейської економіки.

Для компаній, що входять в промислові кластери ЄС, характерні більш високі показники продуктивності праці та інновацій, а компанії, новостворені в кластерах, мають більш високі показники виживаності і економічного росту. Незважаючи на те, що для кластерів характерні загальні ознаки, стратегії їх розвитку, вони все ж, як правило, відрізняються в розрізі окремих регіонів і країн. В ЄС на рівні країн-членів концепціям інноваційних кластерів приділено велику увагу, в тому числі і місцевими та регіональними органами влади. Інноваційні кластери серйозно впливають на країни-члени ЄС і наднаціональну інноваційну систему ЄС в цілому. Також кластери в ЄС сприяють тому, що реалізуються наступні їхні переваги такі як:

- інтенсивне впровадження, поширення та генерування інновацій;
- збільшення питомої ваги в високотехнологічній продукції в промисловому експорті країни;
- зростання продуктивності праці;
- зростання витрат на дослідження і розробки;
- нарощування конкурентоспроможності окремих виробників в кластері.

До найбільш успішних з числа діючих інноваційних кластерів в країнах ЄС відносять кластер транснаціонального типу «Ересунн» (на території Швеції і Данії); кластер на острові Сардинія (Італія, місто Кальярі), які спеціалізується на інформаційних і комунікаційних технологіях; високотехнологічний кластер в італійському місті Піза.

Розрізняються і причини успіху зазначених кластерів. Наприклад, для «Ересунн» головним з'явилася реалізація національної інноваційної політики Данії і Швеції. Для кластера на о. Сардинія вирішальна роль належала регіональній інноваційній політиці. Уряди країн ЄС все більш

активно висувають кластерні ініціативи, які стали досить популярним методом реалізації промислової політики. Країнами ЄС визначаються:

- місце розташування формованих кластерів; галузі їх присутності;
- конкретні одержувачі допомоги (компанії, університети або інші організації).

У Німеччині відзначається тісний взаємозв'язок навчальних закладів і дослідницьких центрів з промисловістю. Для зміцнення і розвитку взаємодії між науково-дослідним сектором і промисловістю уряд Німеччини робить акцент на створенні кластерів по просуванню нових технологій. Кластери об'єднують центри та вищі навчальні заклади з метою виробництва та комерціалізації нових технологій [3].

Євроінтеграційні процеси посприяли міжнаціональному співробітництву і кооперації, перманентності інноваційного розвитку, ресурсній та інфраструктурній забезпеченості, бенчмаркетингу найкращої практики, розвитку потужної нормативно-правової бази, створенню технологічних платформ, спеціалізованих кластерних організацій, національних міністерств, центрів кластерного навчання і т.п., що в свою чергу суттєво вплинуло на формування та розвиток кластерів в умовах таких процесів.

Отже, формування та розвиток кластерів в умовах європейської інтеграції відбувалося поетапно. Кластери змінювали свою форму під впливом тих чи інших чинників і перетворилися з територіальних в інноваційні: транснаціональні та транскордонні, утворюючи тим самим певну кластерну мережу. Розвиток економіки на основі кластерної політики допоможе розширити та поглибити євроінтеграційні процеси при умові загострення конкуренції на глобальних ринках маючи солідну інституційно-законодавчу базу, забезпечити фінансовими та інструментальними ресурсами.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акопян А. Р. Роль кластеров в развитии современных национальных инновационных систем субъектов мирового хозяйства / Анна Рубеновна Акопян. // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность «Мировая экономика» – 08.00.14. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный гуманитарный университет». – Москва, 2016. – 166 с.

2. Смирнов, Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза: автореф. дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.14 / Смирнов Евгений Николаевич. – М., 2016. – С. 16.

3. INNOVA/PRO INNO Europe Paper No. 9, The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/clusters-working-document-sec-2008-2635\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/clusters-working-document-sec-2008-2635_en.pdf)

## **ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ ДЕРЖАВАМИ У СФЕРІ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТОВАРІВ**

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку, коли відбувається стрімке наростання процесів світової глобалізації, важливим є розуміння необхідності визначення раціональної ефективної стратегії країн у відносинах з торговими партнерами. В умовах, коли щодня тисячі тонн товарів перетинають митні кордони різних країн, учасники обміну товарами отримують можливість не лише вигідно торгувати із сусідніми країнами, а й налагоджувати нові та розвивати з нею вже діючі економічні відносини.

Дослідженням митної сфери діяльності, ролі та впливу митного контролю на зовнішньоекономічні відносини присвячені праці таких вчених, як М. Т. Білуха та Т. В. Микитенко [1], С. Г. Войтов [2], Ю В. Столетов [4] та багатьох інших.

Необхідно зазначити, якщо мова йде про митну сферу діяльності та співробітництво митних органів держав як про інструмент щодо налагоджування відносин між країнами, у тому числі й економічних, то даний інструмент не потребує великих грошових витрат або кропіткої роботи дипломатів, достатнім буде зробити умови митного контролю при перетині митного кордону товарами «цільової» держави максимально комфортними та дешевими.

З метою забезпечення дотримання законодавства з питань митної справи уповноважені державою суб'єкти здійснюють комплекс заходів, які на нормативно-правовому рівні отримали назву митний контроль. При цьому тактика, способи та прийоми здійснення заходів із митного контролю може значно відрізнитись в залежності від видів останнього [3, с. 131]. Методичні прийоми узагальнення і реалізації митного контролю – це митне оформлення, митне декларування, хронологічне групування недоліків, систематизоване групування та хронологічно-систематизоване групування, аналітичне групування результатів митного контролю, систематизоване викладення недоліків в акті перевірки, прийняття рішень за результатами контролю та контроль за виконанням прийнятих рішень [1, с. 187].

На основі зазначеного вище доцільно зробити висновок, що метою здійснення процедур митного контролю є регулювання та пришвидшення розвитку зовнішньоекономічних відносин країн-партнерів та забезпечення

двосторонніх державних інтересів, коли мова йде про співпрацю у сфері митної діяльності.

У разі, коли митні відносити двох держав розглядаються як інструмент налагоджування економічних відносин, вкрай доцільним буде зазначити, що одним з найефективніших кроків у цій ситуації є перехід до однакових систем кодування та опису товарів з метою прискорення та уніфікації процедур митного контролю та митного оформлення товарів держав-партнерів.

На сьогоднішній день однією з найрозповсюдженіших систем з кодування товарів, до якої долучилася й Україна, є Гармонізована система опису і кодування товарів, що була створена у 1983 році. Але вона була не першою подібною системою. Войтов С. Г. зазначав, що до 90-х років ХХ ст. найбільшого розповсюдження в системі митного регулювання міжнародних торговельних відносин набули Єдина товарна номенклатура зовнішньої торгівлі країн-членів РЕВ, Стандартна міжнародна торговельна класифікація ООН та номенклатура Ради митного співробітництва, або брюссельська митна номенклатура, яка стала основою для побудови Комбінованої номенклатури Європейської економічної співдружності (1988 р.) і Гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС) [2, с. 43].

Перехід до спільної системи класифікації та кодування товарів здатний докорінно спростити процедури митного контролю, що необхідно пройти з метою отримання законного дозволу на перетин митного кордону.

Аспект, на якому обов'язково необхідно наголосити, це те, що поліпшення умов митного контролю з боку однієї держави може розцінюватися як можливість формування потенційних ризиків, що проявляється у провокуванні потоку товарів з боку держави-партнера, що будуть являти собою «групу ризику». Це можуть бути товари, які вироблялися із порушенням певних умов виробництва, транспортування та зберігання. Нівелювати ймовірність реалізації подібних ризиків, на думку Столетова Ю. В., може допомогти втілення програми «електронна митниця». Завдяки заздалегідь прийнятим електронним варіантам необхідних супроводжуючих документів і до прибуття вантажу на митницю Міністерство буде знати не тільки інформацію про вантаж, а найголовніше, вже буде розроблений порядок дій інспектора по контролю та оформленню даного вантажу [4].

За необхідності можливим є двостороннє введення спеціальних митних зборів, тобто дозвіл сплачувати країні-партнеру регульований рівень митних платежів та зборів. У разі зниження рівня необхідних митних платежів, перетин митного кордону стає більш привабливим та гарантує державам розширення асортименту товарів, які будуть виступати предметом торгівлі. У свою чергу, розширення спектру товарів, що

експортуватимуться державою означатиме допуск товарів на нові ринки – фактичне взаємне розширення можливих місць збуту, що позитивно впливатиме на двосторонні економічні зв'язки країн-партнерів.

Таким чином, реалізація митної політики не можлива без адекватної системи митного контролю, а запровадження нових прийомів у роботі фіскальних органів є результатом впровадження нової методології регулювання митних відносин, побудовою іншої системи взаємодії зі суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, яка ґрунтується на принципі вибірковості митного контролю й управлінні ризиками.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Білуха М. Т. Митний контроль: організація і методологія / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. №1(64). – С. 181-187.

2. Войтов С. Г. Класифікація товарів як інструмент митно-тарифного регулювання: аспект визначення і контролю / С. Г. Войтов // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №9(147). – С. 42-48.

3. Дрозд О. Ю. Види митного контролю в Україні / О. Ю. Дрозд // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: Серія «Юриспруденція». – 2014. – №11. – Т.1. – С. 131-133.

4. Столетов Ю. В. Управління ризиками, як елемент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Ю. В. Столетов // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=340>

**Кузнєцова К. О.**

кандидат економічних наук  
старший викладач кафедри менеджменту

**Храмцова М. В.**

студентка

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Участь країн в міжнародному поділі праці сприяє в досягненні промисловими підприємствами поставлених економічних цілей при менших витратах ресурсів. При цьому, ефективність розробленої експортної стратегії є необхідною умовою забезпечення успіху діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Практичним вирішенням такого

завдання є адекватне управління експортним потенціалом, якісно сформована структура експортної діяльності та її управління, а також коректний облік і контроль за її здійсненням на підприємстві.

Експортна стратегія підприємства є довгостроковим планом дій, в якому визначаються мета, завдання та пріоритетні напрями діяльності підприємства на зовнішніх ринках з огляду на тенденції та прогнози попиту, дослідження вподобань споживачів іноземних країн та ресурсів, якими володіє підприємство. Мета розроблення та впровадження експортної стратегії є подібною до основної мети діяльності підприємства – збільшення обсягів продажу для задоволення потреб споживачів та отримання більшого прибутку в довготривалій перспективі, проте місцем реалізації є зарубіжні ринки.

Одним з ключових етапів розроблення експортної стратегії є визначення місткості зарубіжного ринку на основі маркетингових досліджень, на який планує виходити підприємство зі своєю продукцією. При цьому, службою маркетингу на підприємстві оцінюються та прогнозуються можливості розширення експорту за трьома основними напрямками: ефект від збільшення обсягів продажу традиційної продукції на освоєних ринках; збільшення обсягів продажу нової продукції на зарубіжних ринках; збільшення обсягів продажу при виході на нові ринки [1].

Враховуючи практику здійснення зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах промисловості, при розробленні та реалізації експортної стратегії найчастіше застосовуються наступні види стратегії та методи, засновані на маркетингових інструментах просування продукту:

- інноваційна стратегія – вихід на вже створений ринок з новим товаром за рахунок інвестування у розроблення якісно нових виробів з унікальними характеристиками;

- стратегія диверсифікації – розширення виробничої програми підприємства виробами, що не пов'язані з основною (профільною) групою товарів, що виробляються;

- стратегія інтернаціоналізації – вихід на зарубіжний ринок не лише з експортною продукцією, а за рахунок створення виробничих потужностей за кордоном, що дозволить зменшувати витрати на транспортування та уникнути деякі торгові бар'єри;

- стратегія сегментації – визначення вузької ніші на новому для підприємства ринку, якій притаманна невиявлена раніше можливість для виходу за своєю продукцією відповідно до потреб споживачів;

- стратегія кооперації – налагодження співробітництва з іноземними партнерами через створення спільного підприємства, що дозволить скористатися перевагами щодо досвіду іноземних партнерів ведення бізнесу на даному ринку, використання виробничих та трудових ресурсів [2].

Світові тенденції розвитку економіки та переплетіння світо господарських зв'язків в умовах швидкої змінності умов зовнішнього

середовища вимагають від промислових підприємств пристосованості та пошуку шляхів підвищення ефективності їх господарської діяльності. Орієнтація виробництва на експорт відкриває для суб'єктів господарської діяльності додаткові можливості для розвитку (нові ринки збуту, отримання валютних надходжень, здобуття зарубіжного досвіду). Таким чином, розроблення адекватної експортної стратегії є першим кроком на шляху розширення діяльності промислового підприємства, реалізації її експортного потенціалу.

### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Чувакова, С. Г. Стратегический маркетинг : учебное пособие / С. Г. Чувакова. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2013. – 272 с.
2. Дахно І. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / І. І. Дахно. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 304 с.

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Грінцевич І. О.**

студент

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

### **СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

Економіка України стоїть перед необхідністю зберегти та примножити наявний трудовий потенціал, тому проблеми стану ринку праці та зайнятості населення надзвичайно актуальні для нашої держави.

Ринок праці та зайнятість населення відіграють особливу роль в системі ринкових відносин держави. Більшість економічних та соціальних явищ ринкової економіки прямо відображають процеси, що відбуваються на ринку праці. Будучи невід'ємною ланкою сучасної економіки, ринок праці відіграє важливу роль в системі відтворення і забезпеченні безперервності процесу відтворення робочої сили. В цьому і полягає економічна сутність ринкових процесів [1].

Ринок праці – це складна система економічних відносин з обміну індивідуальної здатності праці на фонд життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили.

Безробіття – це соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може застосувати свою робочу силу [2].

Починаючи з 2003 року в Україні спостерігається позитивна тенденція зростання зайнятості населення. Темпи цього зростання поступово прискорювалися до початку 2008 року і напевно, якщо б не світова фінансова криза, то в Україні спостерігалось б зменшення безробіття та ринок праці був би на високому рівні. Перспективним у розвитку ринку праці є те, що багато працівників працюють на підприємствах недержавної сфери, продовжується розвиток сфери послуг, які приймають на роботу багато кваліфікованих працівників [3].

Статистика свідчить про те, що рівень зайнятості молоді до 24 років дуже низький (17,4% у 2010 році та 22,4% у 2015 загальної кількості населення відповідної вікової групи), але спостерігається тенденція до збільшення. Також збільшується рівень зайнятості осіб у віці 50-59 років (5,3% у 2010 р. проти 6,3% у 2015 р.) [4].



Позитивним фактом є те, що рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці загалом по Україні у 2015 р. становив 9,1% для працездатного населення, порівняно із 9,3% у 2014 р. [4].

Останнім часом, ринок праці в Україні стикається з безліччю проблем і протиріч. Особливо це стосується сектора молодіжного ринку праці, а значить, проблеми з працевлаштуванням терплять люди від 17-26 років.

Щорічно в Україні близько 18% безробітної молоді (понад 200 тис. осіб), причиною безробіття стає не працевлаштування по закінченню вищих і професійних навчальних закладів. Безробіття молоді по статистиці перевищує 12%, при цьому шанс отримати роботу в два рази менше, ніж у інших верств населення [4].

Перспективи розвитку ринку праці в Україні.

У 2017 р експерти прогнозують посилення конкуренції між компаніями. Тому все більше уваги буде звертатися на економічні результати присутності людини в бізнесі. Компанії будуть активніше шукати і залучати людей, а оскільки багато цінних фахівці і в кризу не залишалися без роботи, можуть вживатися неодноразові спроби їх переманити. Для здобувача ключовими факторами привабливості компанії буде її імідж на ринку, стабільність, амбіції. Люди, безумовно, будуть більше готові до змін, ніж в 2015 р, проте до рівня 2014 р ця готовність поки не повернеться. Так, якщо до осені 2014 року більшість фахівців вважали за краще влаштуватися на нове місце кожні рік-півтора, то, сьогодні згідно з опитуванням порталу [www.rabota.inf.ua](http://www.rabota.inf.ua), 44,5% респондентів вважають за краще міняти роботу раз на 2-3 роки, а ще 24,3% – раз в 5-7 років [5]. Так, якщо в 2013 р близько 95% всіх програм набору молодих фахівців були заморожені компаніями, в 2015 р намітилося поступове до них повернення, то в 2016 р можна говорити про докризовому рівні програм стажувань та набору молодих фахівців на стартові позиції.

В цілому очікується поступове повернення ринку праці до «ринку фахівця». Але до рівня 2013 року він в 2017 році не повернеться. Вихід на той же рівень можливий тільки в окремих галузях. Попит на співробітників буде планомірно зростати, і тепер поліпшень можуть очікувати фахівці в сфері страхування і агробізнесу. Стабільно високим залишиться попит на співробітників ІТ та ритейлу. А ось назвати спеціальності, у яких в 2017 році може погіршитися ситуація з попитом, складно, такі навряд чи будуть. Зате компанії знову звернуть увагу на розвиток персоналу [2].

Таким чином, найближче майбутнє – за здатністю фахівців вийти зі своєї «зони комфорту» і навчитися новому, за експериментами і інноваціями, за автоматизацією рутинних процесів і усвідомленими ризиками заради проривних відкриттів у веденні бізнесу. Серед головних тенденцій розвитку ринку праці в наступному році можна виділити:

1. В 2017 році правила гри на ринку праці буде диктувати роботодавець. На ринку з'являються вакансії, проте їх не так багато, щоб шукачі роботи могли істотно впливати на ситуацію на ринку.

2. Найбільшу активність по залученню нових співробітників в 2017 році проявлять компанії, які працюють в сфері виробництва і продажів товарів народного споживання, інформаційних технологій і послуг, фармацевтиці.

3. Найбільший попит буде на менеджерів у сфері прямих продажів. Окремим попитом будуть користуватися банківські фахівці, які готові себе проявити у розвитку банківського ритейлу.

4. У 2017 роботодавці будуть активно залучати фахівців, які займаються digital просуванням і маркетингом. Роботодавці готові пропонувати цим фахівцям високі зарплати і перекупувати їх один в одного.

5. Кардинальної збільшення заробітної плати в наступному році очікувати не варто. Менеджери середньої та вищої ланки можуть розраховувати на збільшення доходів не більше, ніж на 10-15%.

6. Продовжитися тенденція переїзду українських топ-менеджерів і кваліфікованих фахівців за кордон [6].

Отже, сучасний стан ринку праці України характеризується наявністю певних проблем, найважливішими серед яких є невідповідність між попитом і пропозицією робочої сили, велика середня тривалість безробіття, наявність вимушеної неповної зайнятості, складнощі з працевлаштування та інші. Тому, державі потрібно більше уваги приділити проблемам ринку праці. Для того, щоб зменшити рівень безробіття потрібно розвивати промисловість, яка повинна дотримуватися нових технологій і йти в ногу з часом, а для цього потрібні великі капітальні вкладення. Однією з таких форм вкладення капіталів є інвестиції, тому державі потрібно розвинути інвестиційну діяльність, за допомогою якої розвивалася б економіка і відповідно створювалися робочі місця.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Нікіфоров П.О. Фінансово-економічні аспекти розвитку ринку праці та боротьби з безробіттям/ П.О. Нікіфоров // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 22-30.
2. Федоренко В.Г. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи/ В.Г.Федоренко // Економіка та держава. – 2009. – №1. – С. 4-5.
3. Акіліна О.В. Аналітичний огляд ринку праці в Україні /О.В.Акіліна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С. 152-159.
4. Електронний доступ: [<http://www.ukrstat.gov.ua/>]
5. Електронний доступ: [<http://www.rabota.inf.ua/>]
6. Геркавенко Н.О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці / Н.О. Геркавенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №4. – С. 168-172.

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМОЮ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ, ЯК ФІНАНСОВИМИ ПОСЕРЕДНИКАМИ

Базовим рушієм національної економіки вступають сучасні фінансові ринки та їх інфраструктура. На вітчизняному полі фінансових посередників уже сформувалась розмаїта сегментація: депозитарії, реєстратори, колекторські компанії, консультаційні центри, фінансові консультанти тощо (рис. 1).

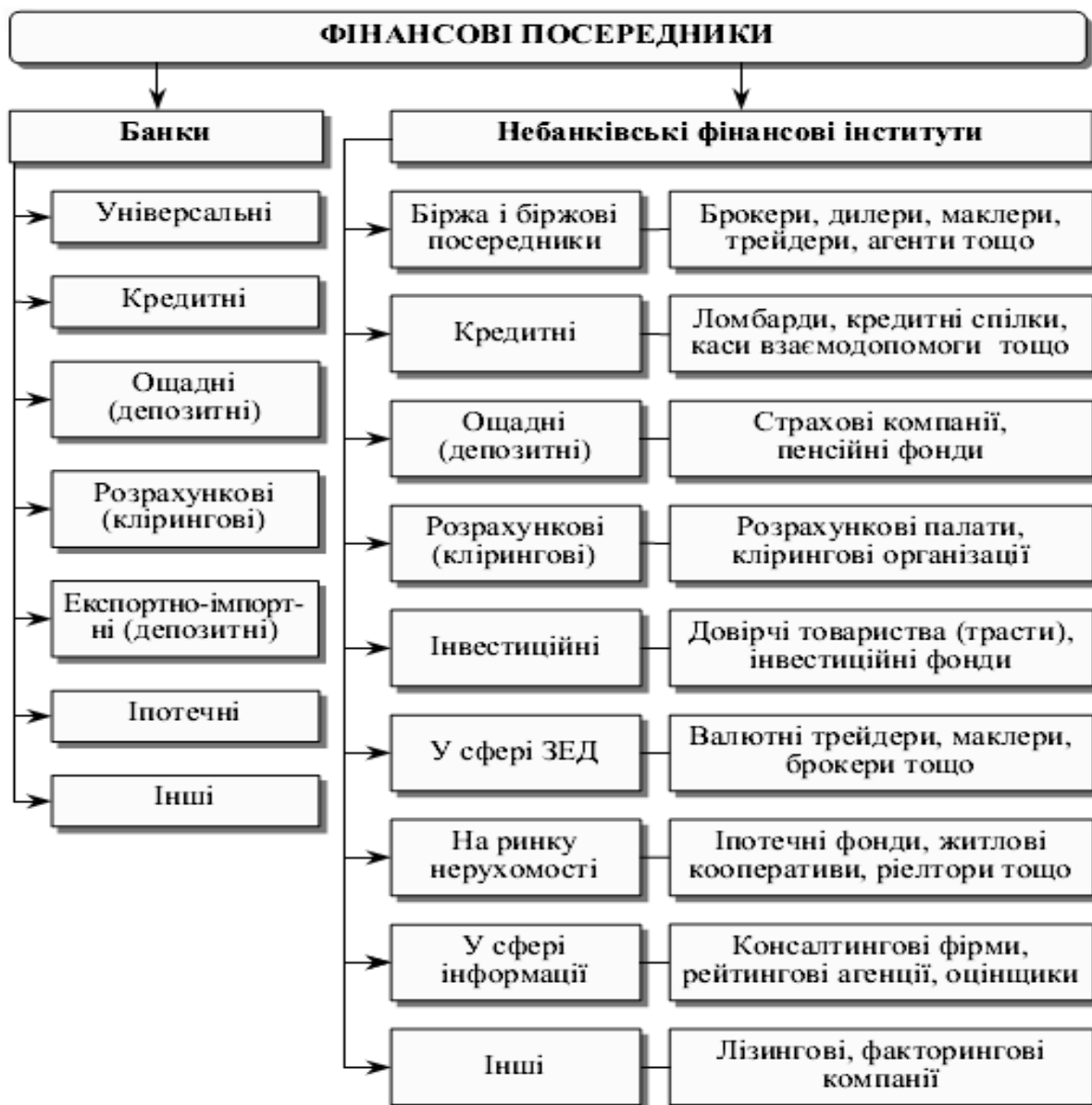


Рис. 1. Інститути фінансового посередництва [6, с. 152]

Головне завдання небанківських фінансових інститутів коротко можна визначити як вироблення принципів і порядку для учасників фінансових ринків.

В сфері державного регулювання системи кредитної кооперації важливим є визначення засобів і методів здійснення цілеспрямованого державного впливу на систему кредитної кооперації, що є частиною національної економіки України.

Однією з актуальних проблем розвитку системи кредитної кооперації є нерозвиненість та фрагментарність нормативно-правового забезпечення державного регулювання посередницькими послугами. На даному етапі, дана ситуація обумовлена врегулюванням відносин між суб'єктами посередницьких операцій лише на основі передбачених фрагментів непрямих законів та самостійно розроблених документів безпосередньо посередниками [52, с. 131].

Головним напрямком впливу держави на економічні, в тому числі і на фінансові процеси, має бути вплив через нормативно-правові імперативи. Тобто, державне регулювання має базуватися на науково-обґрунтованій законодавчій і нормативно-правовій основі. Завдяки цьому стане можливим ефективно застосування економіко-правових заходів впливу на систему кредитної кооперації. Дієздатна система державного регуляторного впливу утверджується лише там і на тому етапі цивілізаційного розвитку, коли наявні регуляторні заходи спрямовані і генерують здатність відігравати стосовно не просто суттєву ситуаційну роль, а головним чином виступати прогностно-стратегічним орієнтиром у розвитку національної економіки. При цьому особливо важливо також визначити, до якого ступеня деталізації необхідно і доречно інтегрувати наявні різновиди фінансових ринків, щоб побудувати максимально транспарентну і разом з цим дієву систему державного регуляторного впливу на фінансову сферу.

Загальна ситуація в сфері державного регулювання ринку посередницьких послуг, з нашої точки зору, обумовлена тим, що швидкість реакції державного регулювання економіки на зміни ринкового середовища в декілька разів відстає від швидкості динаміки розвитку ринку. Проте створення універсального механізму державного регулювання системи кредитної кооперації із вбудованими автоматичними регуляторами для ринку посередницьких послуг є досить складним завданням, що потребує універсалізації як нормативно-правового забезпечення державного регулювання, так і вдосконалення його економічних методів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: [моногр.] / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.

2. Соціально-економічні проблеми управління розвитком регіонів в умовах трансформації економіки: [зб. наук. пр. НАН України] / Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2007. – С. 64–72.
3. Гончаренко В.В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки//Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі – № 5 (50). – 2011. – С. 99-107.
4. Іванова З. О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах: [Текст] / З. О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (132). – С. 136–142.
5. Косачев Ю.В. Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур / Ю. В. Косачев. – М.: Логос, 2004. – 248 с.
6. Лук'янов В.С. Сучасні фінансові ринки. Монографія./ В.С. Лук'янов.- К.: Знання.- 2013.- 479 с.
7. Соціально-економічні проблеми управління розвитком регіонів в умовах трансформації економіки: [зб. наук. пр. НАН України] / Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2007. – С. 64–72.
8. Чижевська М. Кредитна кооперація як засіб подолання бідності та створення соціально-економічних вигод // Збірник наукових праць. Вісник національного університету водного господарства та природокористування, – Економіка, Ч. II, Випуск 4(40) – Рівне, 2007. – С. 328-335.

**Іотова К. О.**

студентка економічного факультету

**Смирнова Т. А.**

старший викладач кафедри  
менеджменту та туристичного бізнесу

*Дніпровський національний університету імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

## **АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ**

Україна має величезний потенціал для розвитку туризму. Цьому сприяє багато чинників: географічне розташування (наявність морів та великої кількості річок і озер, рівнинна та гірська місцевість, вигідне розташування відносно країн Європи тощо), багата культурно-історична спадщина, що зацікавлює своєю символікою та національним прагненням та інші.

Місто Дніпро та Дніпропетровський регіон протягом вже довгого часу вважаються промисловим центром України через велику кількість та різноманітність промислових підприємств на їх території. Не дивлячись на це, протягом останніх років конкурентоздатність регіону у туристичній

сфері зростає. Це відбувається завдяки вдалому географічному розташуванню (зокрема, кордон між зоною змішаних лісів та степовою зоною), наявності 11,9 тисяч нерухомих пам'яток на державному обліку, в тому числі 318 пам'яток архітектури (переважно XVIII–XX ст.).

Проте, не весь потенціал і можливості використовуються для розвитку Дніпропетровщини як регіону, привабливого для туристів. Про це свідчить зменшення іноземних туристів на території області зі 105 осіб у 2012 р. до 0 у 2014 та 2015 р.р. Кількість внутрішніх туристів також зменшилась майже у 2,5 рази у 2011-2015 р.р. На це впливає, в першу чергу, близьке розташування з зоною АТО, а також криза, що не дозволяла громадянам брати відпустки та витратити кошти на відпочинок.

На прикладі Дніпропетровської області розглянемо напрями розвитку туристичної сфери України.

По-перше, покращення інфраструктури: реконструкція доріг, відкриття закладів громадського харчування та місць тимчасового розміщення поблизу місць, привабливих для туристів. Наприклад, біля смт Петрівка – центру народного мистецтва. Це дозволить туристам приїжджати до цього туристичного центру не тільки мешканцям області на декілька годин, але й іншим туристам, які матимуть змогу без проблем залишитися на ночівлю.

По-друге, реставрація архітектурних пам'яток. Наприклад, Потьомкінській палац, Новобогородицьку фортецю, Фортецю Кодак, Будинок історичного музею ім. Яворницького, Могили кошового отамана І. Сірка та інші.

По-третє, впровадження нових туристичних місць. Прикладом може стати так звана «Ніч у музеї», що проводиться у Історичному музеї імені Дмитра Івановича Яворницького. Також взяти до уваги слід Художній музей, який міг би закликати не лише туристів, а й місцевих жителів, задіявши новітні технології та частіше змінюючи виставки живопису, проводячи інтерактивні екскурсії тощо.

На рівні країни важливим для розвитку туристичної сфери є рекламування України в цілому та конкретних туристичних центрів. Для цього необхідно проводити виставки, прес-конференції, дипломатичні поїздки для того, щоб відкрити Україну для іноземців як один із туристичних центрів світу.

Для стимулювання внутрішнього туризму необхідно підвищувати рівень життя населення: зростання доходів населення, поліпшення умов праці (нормовані відпустки та вихідні дні) сприятиме збільшенню туристичних поїздок українців.

Розвиток туристичної сфери, в першу чергу, дозволить збільшити доходну частину бюджету України. До того ж, забезпечить нові робочі місця, сприятиме поліпшенню іміджу України та її конкурентоздатності на міжнародному просторі і, як наслідок, підвищенню рівня населення українців.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Прейгер Д., Малярчук І. «Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів» // Економіка України», № 6 (червень) 2001 р. , С. 20-28.

2. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Мельник О. Г.**  
здобувач

*Чернігівський національний технологічний університет  
м. Чернігів, Україна*

### **МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ**

Головними нормативно-правовими актами, що стосуються різноаспектних питань соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями в Україні, є Конституція та Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» (№ 875-12 від 12 березня 1991 р.). Схематичну візуалізацію механізму державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями представлено на рис. 1. Державне регулювання націлено на сприяння оперативній і легкій соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями в українському суспільстві (з головним акцентом на економічній інтеграції) шляхом формування сприятливих правових, економічних, політичних, соціальних, психологічних та інших умов. Реалізація поставлених цілей включає розв'язання комплексу взаємопов'язаних завдань:

– забезпечення рівності доступу – усунення перешкод у доступі осіб з обмеженими фізичними можливостями на шляху задоволення ними власних потреб і реалізації своїх прав та свобод;

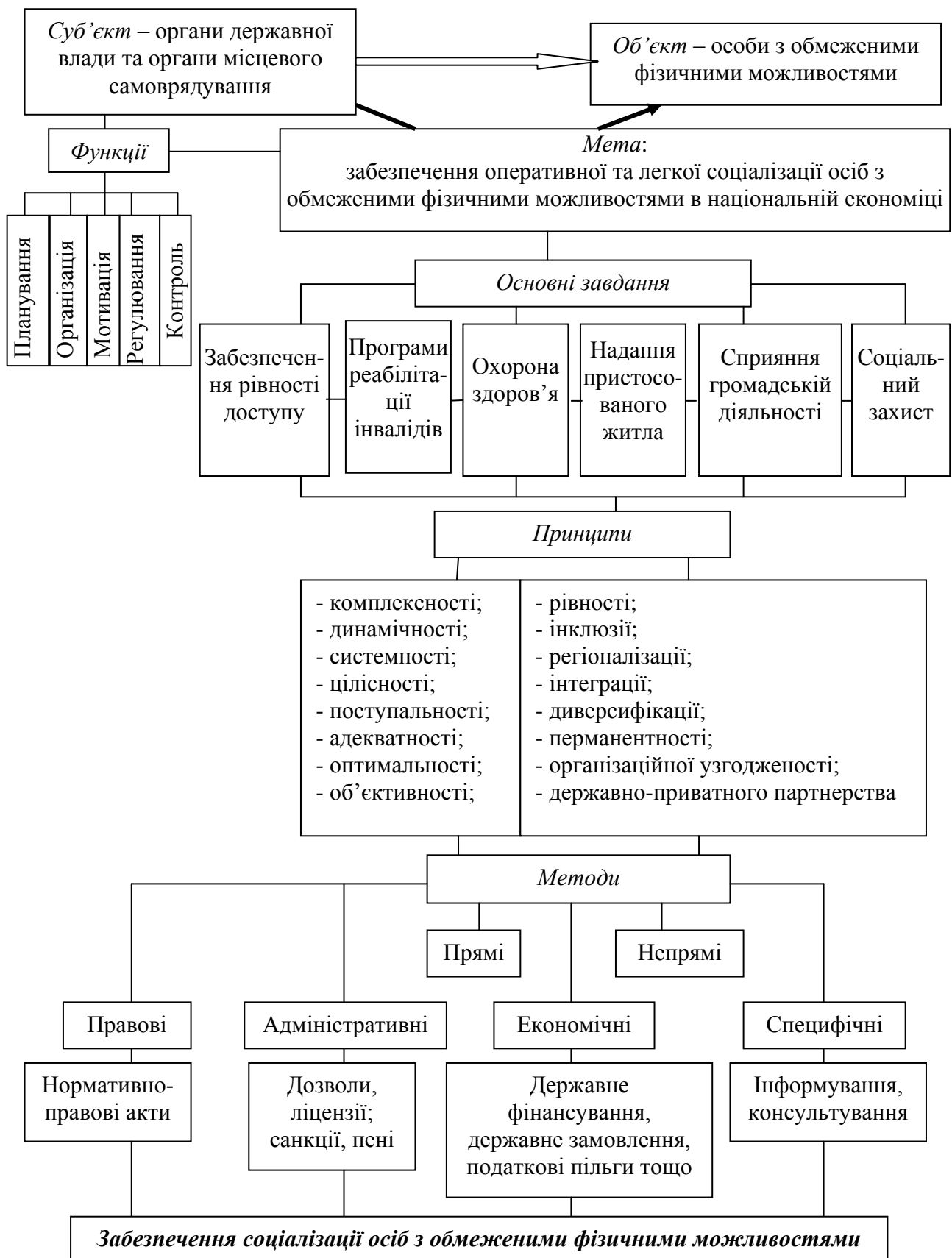
– охорона здоров'я – забезпечення медичного супроводу осіб починаючи з етапу визначення ступеню інвалідності, протягом процесу лікування та реабілітації людей з обмеженими фізичними можливостями;

– соціальний захист – у вигляді надання державою допомоги особам з інвалідністю задля забезпеченості рівності їх прав з іншими громадянами країни;

– забезпечення виконання індивідуальної програми реабілітації інвалідів;

– надання пристосованого житла;

– сприяння громадській діяльності інвалідів.



**Рис. 1. Схема механізму державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями**

*Джерело: побудовано автором*



Характеристика діяльності ключових суб'єктів механізму державного регулювання процесів соціалізації інвалідів в Україні систематизована даними табл. 1. Окрім центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, до суб'єктів процесу соціалізації інвалідів законом віднесено підприємства, установи, організації безвідносно форм власності, видів і галузей діяльності, включаючи міжнародні організації.

Таблиця 1

**Суб'єкти механізму державного регулювання процесів соціалізації інвалідів в Україні**

<b>Суб'єкт</b>	<b>Основні види діяльності</b>
Верховна Рада України	законотворення, діяльність з визначення стратегічних пріоритетів державної політики у сфері захисту і соціалізації інвалідів
Кабінет Міністрів України	розробка програм, орієнтованих на інтеграцію осіб з інвалідністю в суспільне й економічне життя
Міністерство соціальної політики України	планування, організація та регулювання заходів із соціалізації інвалідів
Міністерство освіти і науки України	регулювання питань профорієнтації, професійної підготовки, підвищення кваліфікації, перенавчання осіб з інвалідністю
Міністерство охорони здоров'я України	регулювання питань, пов'язаних із підходами до визначення інвалідності, медичного супроводу і реабілітації інвалідів
Державна служба зайнятості України	регулювання питань працевлаштування, умов і рівнів оплати праці
Фонд соціального захисту інвалідів	реалізація заходів із забезпечення зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями; регулювання та виконання програм щодо соціального захисту інвалідів

*Джерело: складено автором*

На етапі практичної реалізації державна політика щодо інвалідів концентрується головним чином на питаннях соціального захисту, що охоплює виплату пенсій з інвалідності, надання фінансової допомоги, включає виплату компенсацій, надання пільг і соціальних послуг, передбачає реалізацію реабілітаційних заходів, встановлення опіки (піклування) та, за необхідності, забезпечення стороннього догляду.

Ефективність реалізації заходів із соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями вагомим чином підвищується за умови

організації державно-приватного партнерства між ключовими стейкхолдерами.. Синергетичний ефект від партнерства в рамках трикутника «державний сектор – підприємницький сектор – громадський сектор» досягається за умови його організації на принципах комплексності, системності, цілісності, об'єктивності, рівності, оптимальності, інтеграції та регіоналізації.

Практична реалізація задекларованих законодавчо підходів до сприяння соціалізації інвалідів в Україні стикається з несприятливим впливом низки факторів ендогенного (економічна криза, демографічний спад, політична нестабільність, соціальна напруженість, хронічна дефіцитність державного бюджету та ін.) й екзогенного (стрімка глобалізація, геополітична напруженість, зростання рівня відкритості національних економік, військовий конфлікт з Російською Федерацією та його наслідки тощо) характеру. Сукупність зазначених факторів чинить лімітуючий вплив на впровадження державної політики щодо інвалідів на практиці, знижуючи їх ефективність та спричинюючи посилення соціального дисбалансу в суспільстві та призводячи до нарощування недовіри в економіці. Виходячи з цього, актуалізується необхідність подальшого наукового пошуку найбільш дієвих механізмів захисту і підтримки інвалідів на основі ґрунтовного вивчення провідного світового досвіду за умови адекватної адаптації до вітчизняних політичних і соціально-економічних реалій.

**Мельник О. В.**  
аспірантка

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## **АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ, ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА**

Для аграрного сектору економіки найважливішим виробничим ресурсом є земля. В інших галузях економіки (за винятком видобувної промисловості) земля – це місце розташування виробничих потужностей та адміністративних будівель, а в аграрному секторі земля – це основна продуктивна сила виробництва. Земля в аграрному секторі – це і предмет праці, і знаряддя. Як предмет праці землю піддають обробітку для вирощення сільськогосподарських культур. В якості знаряддя праці використовують різні властивості ґрунту (механічні, хімічні, фізичні та біологічні). Ефективність використання землі в аграрному секторі країни

полягає в отриманні максимального та якісного урожаю з одиниці площі, скоротивши при цьому витрати до мінімуму. Тому погіршення якості земель та зниження родючості ґрунтів може призвести до кризи виробництва аграрної продукції. Сільськогосподарське виробництво просторово покриває велику територію, що вимагає додаткових трудових і матеріальних ресурсів.

У аграрному секторі праця – це важливий ресурс виробничого процесу, носієм якої є трудові ресурси, що є виробниками матеріальних благ. У науковій літературі виділяють поняття «трудові ресурси» та «робоча сила», між якими існує певна відмінність. Трудові ресурси – це більш широке поняття, до якого входять кадри, які не залучені безпосередньо до процесу виробництва.

Трудові ресурси – складна соціально-економічна категорія, соціальну суть якої становлять люди, а економічну – їх робочий час, який можна використати в суспільно корисній праці [1, с. 28]. Основною частиною трудових ресурсів є робоча сила, яка бере безпосередню участь у процесі виробництва, решта – це потенційна робоча сила, що може бути залучена до виробничого процесу. Трудові ресурси аграрного сектору мають свою специфіку та відрізняються від інших галузей економіки [1, с. 28]. В аграрному секторі існує нерівномірність розподілу робочої сили по зонах України: рівень забезпеченості робочою силою зменшується із заходу на схід та з півночі на південь. При використанні трудових ресурсів слід враховувати фактор часу, враховуючи сезонність галузі. Тому, якщо постійних працівників у певний період недостатньо для своєчасного виконання робіт, то потрібно залучати додаткові кадри. Специфічні умови в аграрному секторі економіки створюють територіальні обмеження для концентрації виробництва і його розмірів, а земельні, матеріальні ресурси та робоча сила стримують вузьку спеціалізацію.

Поєднання робочої сили з виробничими ресурсами здійснюють процес виробництва. Засоби виробництва діляться на засоби праці та предмети праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі фонди (засоби), які поділяються на основні та оборотні [2, с. 203]. Основні фонди беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на вироблену продукцію.

В аграрному секторі живі організми є предметами праці, які розвиваються за біологічними законами. Тому в сільському господарстві продукцію отримують нерегулярно, однак затрати праці відбуваються постійно.

Розширене відтворення аграрних підприємств містить відтворення суспільного продукту, засобів виробництва, робочої сили та виробничих відносин, оскільки збільшення обсягів виробництва вимагає збільшення

капіталу, основних виробничих фондів та кваліфікованої робочої сили. На розширене відтворення в аграрному секторі впливає розвиток промисловості через сільськогосподарську техніку (трактори, комбайни, сільськогосподарські машини), паливо, добрива тощо, з одного боку. А з іншого, – підприємства аграрного сектору забезпечують промисловість необхідною технічною сировиною, стимулюючи галузь до відтворення. Розширене відтворення в аграрному секторі відіграє важливу роль у відтворенні всього національного господарства. Особливістю відтворення аграрного сектору є взаємодія економічного процесу з природним, оскільки земля є головним засобом виробництва для сільськогосподарських підприємств, тому важливе місце відводиться природним умовам. Також, ще однією особливістю аграрного сектору є сезонність виробництва. Слід звернути увагу й на те, що у сільському господарстві одержана продукція в процесі виробництва переходить у наступний цикл відтворення, як засіб виробництва, наприклад: птиця, молодняк худоби, насіння і т.д. Тому процес виробництва потребує постійного контролю за якістю виробництва, а також за тим, щоб із річного валового продукту галузі підприємством вчасно виділялись для заміщення основні і оборотні фонди. Оскільки, основним та узагальнюючим показником розширеного відтворення є зростання валового продукту.

У сучасних умовах питання управління виробничими ресурсами в аграрному секторі набувають нового змісту та вимагають переосмислення підходів до формування стратегії розвитку аграрного сектору країни. Головним завданням аграрного виробництва є подолання негативних тенденцій уповільненого економічного зростання, зупинення спаду виробництва, зміцнення та підвищення ефективності використання ресурсів [1, с. 46]. Все це потребує, на нашу думку, модернізації сільськогосподарського виробництва шляхом впровадження інноваційних технологій, скорочення виробничих витрат та інше.

Сьогодні аграрний сектор України функціонує в умовах посилення міжнародної конкуренції на фоні негативних наслідків фінансовоекономічної кризи. В таких умовах особливої гостроти набувають питання забезпечення управлінської діяльності з використанням передових технологій побудови стратегії раціонального використання та розподілу виробничих ресурсів в умовах внутрішньої координації зусиль щодо прийняття управлінських рішень, здійснення стратегічного передбачення та адаптації до змін зовнішнього середовища [1, с. 46].

До інших особливостей галузі аграрного виробництва відноситься поєднання економічних і біологічних процесів, пов'язаних із фізіологічними та біологічними властивостями живих організмів тварин і рослин, значною залежністю від природно-кліматичних умов. Обмежуючим фактором аграрного розвитку є також нестабільність його

функціонування та наявність значного ризику, що робить аграрний сектор країни відносно неконкурентоспроможним щодо інших секторів національної економіки й формує специфічний господарський уклад галузі, трансформація якого не може здійснитися швидкими темпами.

Функціонування економічного механізму та його вплив на народне господарство, галузь, регіони складається з двох основних напрямів – економічної підтримки та економічного регулювання. Пріоритетність цих напрямів визначається економічною політикою держави. Аграрна політика повинна виходити за межі суто аграрної, включаючи соціальну, економічну і культурну політику, яка орієнтована на комплексний соціальний розвиток села.

Подальше формування механізму державного регулювання цін і доходів сільгоспвиробників в Україні має відбуватися з урахуванням існуючих причин походження нееквівалентності обміну продукції та ресурсів аграрного сектору, суперечностей між станом аграрного сектору, продовольчої безпеки та ресурсним потенціалом аграрного виробництва країни, а також стратегічними орієнтирами розвитку галузі, завданнями аграрної політики та станом механізму державного регулювання. В умовах розвитку ринкової економіки податкова система має вагомий вплив на стабільність фінансового стану господарюючих суб'єктів. Всі податки та збори рівні підприємства, галузі, регіону та країни у цілому встановлюють рівень податкового навантаження, який визначає «податковий клімат» і формує умови економіки України, в тому числі аграрного сектору. З позиції посилення стимулюючої функції податків особливої актуальності в Україні набуває узгодження інтересів держави і платників податків [3, с. 88].

Для посилення стимулюючої дії системи оподаткування потрібно вдосконалювати структуру оподаткування, яка визначається співвідношенням прямих і непрямих податків. Досвід розвинутих країн свідчить, що в економічній кризі завжди існувала тенденція до посилення непрямого оподаткування, особливо окремих заходів у його межах [4, с. 30].

Стимулююча функція діючої податкової системи полягає в зниженні податкового тиску. Податкове стимулювання може здійснюватись шляхом скорочення кількості податків та зборів, зниження рівня податкового навантаження на суб'єктів оподаткування та збереження пільг для стимулювання пріоритетних галузей та видів діяльності, диференціацію податкових ставок залежно від соціально-економічного значення галузі та її продукції, звуження бази оподаткування, надання податкових канікул тощо.

Стимулювання діючої податкової системи у вигляді застосування спеціальних режимів оподаткування, надання пільг теж в Україні є досить проблематичним, оскільки їх надзвичайно багато та їх перелік постійно змінюється. Система пільг в нашій державі потребує вдосконалення тому, що вона не лише є недостатнім стимулом для розвитку підприємництва, а

й створює нерівномірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання. В аграрному секторі використання пільг має й негативні моменти, основним з яких є зловживання та непрозорість застосування механізму спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість, яка закладається проведенням безтоварних операцій та надання податкового кредиту платникам через фіктивні операції в аграрному виробництві.

Таким чином, проведене дослідження аграрного сектору України дало змогу визначити проблеми державної підтримки. Внаслідок відсутності дієвого механізму фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору України існує проблема ефективності використання його виробничих ресурсів.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підруч. – 2-е вид., доп. і перероблене] / В.Г. Андрійчук. Київ: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / Л.І. Шваб. Київ: Каравела, 2004. – 568 с.
3. Єпіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України. Київ: наукова думка, 1999 – 304с.
4. Азаров М.Я. , Бондаренко Г.І. , Мельник П.В., Лекарь С.І., Зайцев В.І. податки і збори населенню України. Ірпінь: Академія ДПС України, 2000 – 182с.

**Паризький І. В.**

кандидат юридичних наук, доцент,  
докторант

*Національна академія управління  
м. Київ, Україна*

### **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

У цілому недосконалість системи державного управління інноваційним процесом в Україні на рівні законодавства тягне за собою неузгодженості у системі його організаційно-інституційного забезпечення, тобто породжує розпорошеність функцій управління між різними суб'єктами влади та відсутність єдиного державного керівного центру.

Першим нормативним актом, який регламентував інноваційну діяльність в країні є Конституція України. Відповідно до статті 54, держава гарантує громадянам свободу наукової, технічної та інших видів творчої діяльності, захист інтелектуальної власності, авторських прав, а стаття 116

передбачає, що Кабінет Міністрів України розробляє і здійснює загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України, а також забезпечує здійснення економічної політики у сфері освіти, науки і культури [1]. Хоча у цьому документі поверхового окреслено основні сфери можливої інноваційно-технологічно практики та обов'язки контролюючих органів.

Наступним корок на шляху інноваційного розвитку України було прийняття у 1999 році Верховною Радою України «Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку України» [2], яка визначає основні цілі, пріоритетні напрями та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного формування науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення.

Починаючи з 2000-их років, держава здійснювала прямий вплив на інноваційний розвиток шляхом прийняття ряду законодавчих актів, у яких визначала стратегічні завдання і пріоритети такого процесу, розробляла концептуальні засади інноваційної політики, впроваджувала державні програми та виділяла необхідне фінансове забезпечення для їх реалізації. Щоб зрозуміти політику держави у цій сфері, зосередимося лише на найголовніших, на наш погляд, нормативно-правових актах.

Основним законом при цьому є ЗУ «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року [3], у якому визначено правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлено форми її стимулювання з метою підтримки розвитку економіки України на основі інноваційних змін.

Інші законодавчі акти можна вважати своєрідним доповненням до попереднього, адже вони фактично врегульовують специфічні сфери реалізації інноваційної політики держави, базові аспекти якої прописані у ЗУ «Про інноваційну діяльність».

Зокрема, Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [4] встановлює правові, економічні, організаційні засади формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в державі, які повинні були б зобов'язувати органи виконавчої влади всіх рівнів сприяти виконанню робіт, спрямованих на їх реалізацію, а також на концентрацію фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів регіонів [5]. Що стосується принципів функціонування та розвитку науково-технологічної сфери, без якої неможливе створення, тестування та апробація інноваційних розробок, то Верховною Радою у 2003 році було прийнято Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6], який визначає організаційні, правові та фінансові параметри її здійснення.

На жаль, наявність перелічених законів не сприяла активному інноваційному прориву країни, хоча й правові межі науково-технологічної

та новаторської діяльності були визначені. Тому, як чергова спроба мотивувати державні установи та суб'єктів господарювання до створення інновацій, у 2010 році було розроблено «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [7], а 2012 р. – Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України на період до 2015 року» [8]. Їх метою було забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки завдяки концентрації ресурсів держави та зосередження їх на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва (визначено галузі, які повинні оновлюватися першочергово), а також на підвищення за рахунок цього конкурентоспроможності вітчизняної продукції не лише на внутрішньому, а на зовнішньому ринках.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України. Прийнята на V сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Преса України, 1997.
2. Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України// Голос України. – 1999. – 3 серпня.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – №36. – ст. 266.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // ВВР. – 2003. – №13.
5. Бойко О.Б. Стан нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні та його адаптація до Європейського законодавства / О.Б. Бойко // Reporter of the priazovskyi state technical Universitu. – 2014. – Issue 28.
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» зі змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – №3. – ст. 25.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
8. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України на період до 2015 року» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – №19–20. – Ст. 166.



**Полєв О. О.**

студент

**Тарасєвська Л. С.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАЛИВНО- ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ПРИ ПЕРЕХОДІ В ЄВРОПЕЙСЬКУ ЕНЕРГЕТИЧНУ СИСТЕМУ**

В Україні відбуваються глибокі економічні перетворення, розвиваються ринкові відносини, які вимагають відповідного удосконалення та адаптації до нових умов всіх рівнів державного управління, в т.ч. системи державного регулювання сталого розвитку енергетичного сектора економіки. Важливість енергетичного комплексу для економіки України визначається як з економічної, так і з політичної точки зору. Велике значення має як експорт, так і імпорт продукції енергетичного комплексу. Разом з тим фактори зовнішнього і внутрішнього ринку впливають на структуру виробництва та імпорту енергетичної продукції в напрямку підвищення потужності комплексу.

Енергетична стратегія України повинна базуватися на концепції інноваційного розвитку ПЕК через формування конкурентних ринків енергоресурсів, оскільки у разі, якщо інновації служать основою модернізації технологічних процесів, то саме конкурентна структура ринків в більшій мірі сприяє розвитку інноваційної діяльності в порівнянні з монопольною. Це відбувається тому, що для конкурентного суб'єкта ринку важливо отримати економічний прибуток від інновації, а потім – зберегти або поліпшити свої позиції на ринку [1].

За прогнозами ОПЕК найбільші зміни в структурі світового паливно-енергетичного балансу будуть пов'язані з нафтою, природним газом та відновлювальними джерелами енергії (ВДЕ):

– нафта буде превалювати над іншими первинними джерелами енергії, але її частка у світовому споживанні помітно знизиться до 31% у 2030 р.;

– природний газ збільшить свою частку в світовому споживанні енергії, з 22,3% у 2007 р. до 24,1% у 2030 році;

– сумарна частка ВДЕ збільшиться з 6,4% в 2007 р. до 10% у 2030 р.;

– в гідроенергетиці буде спостерігатися зростання в 2,3% на рік;

– з біопалива можна очікувати зростання на 6,7% на рік;

– для «інших видів ВДЕ» можна очікувати динаміку зростання на 7,4% на рік.

В контексті світових тенденцій енергетичного ринку Україна значно відстає. Але в процесі аналізу було встановлено, що Україна має значний енергетичний потенціал, для використання якого потрібні значні грошові інвестиції [2].

Відповідно до «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» (Розпорядження КМ від 15.03.2006 № 145-р) цілями її реалізації є:

– збільшення ВВП України за рахунок економічно ефективного розвитку ПЕК;

– створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти;

– підвищення енергетичної безпеки держави;

– підвищення ефективності споживання і використання енергопродуктів;

– зниження техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення цивільного захисту у сфері техногенної безпеки ПЕК [3].

Головними цілями Енергетичної стратегії є корінна перебудова паливно- енергетичного комплексу з використанням новітніх технологій, підвищення ефективності та забезпечення ринкових умов його діяльності, а також приведення до вимог світового рівня.

Основними напрямками енергетичної політики до 2020 р. повинні стати:

підвищення енергетичної ефективності економіки, формування конкурентних ринків енергоресурсів, інтеграція України до євразійського енергетичний простору;

– впровадження економічних механізмів енергозбереження ;

– завершення реструктуризації та приватизації областей енергетичного сектора;

– диверсифікація джерел та умов поставок енергоресурсів.

Серед інших завдань, спрямованих на досягнення поставлених цілей, є наступні:

– збільшення ресурсної бази, модернізація і створення умов для розширеного відтворення основного капіталу підприємств ПЕК;

– створення ефективного механізму антимонопольного регулювання процесів ціноутворення на ринках енергоресурсів;

– узгодження галузевих програм розвитку ПЕК з темпами соціально – економічного розвитку країни та зовнішньоекономічними чинниками;

– формування оптимального енергобалансу економіки, екологічної та соціальної спрямованості енергетичної політики.

Рішення завдання енергоефективності економіки на період до 2020 р може бути забезпечена за рахунок комплексної модернізації виробничих

фондів підприємств і зміни галузевої структури економіки. Досягнення поставлених цілей і вирішення проблем енергозабезпечення економіки може здійснюватися поетапно.

Для енергетичного сектора було б доцільно зберегти роль державного замовлення, яке має здійснюватися одночасно з відмовою від витратно-валових оціночних показників при формуванні народногосподарських балансів.

Відповідно до вимог маркетингу, планово-балансові методи управління народним господарством і його галузями в ринкових умовах, є радикальними, і, мабуть, єдино правильним способом створення регулюючого механізму зв'язків між виробничими, територіальними та управлінськими структурами рівних рівнів.

Підприємство є основною ланкою виробничих відносин. Через підприємство відбувається стиківка інтересів суспільства і окремого працівника. Враховуючи зміни, що відбуваються в економіці при формуванні нового господарського механізму, в паливному комплексі необхідно врахувати і акцентувати увагу на інтересах підприємства, з урахуванням інтересів всього регіону.

Уряд розробляє і затверджує енергетичну стратегію до 2030 року, а парламент приймає Закон про національну енергетичну програму до 2020 року. Реалізується урядова програма інтеграції української енергетики в енергетичний сектор Європейського Союзу.

Україна слідом за своїм сусідом, членом ЄС і НАТО, Словаччиною, продає 49% акцій своєї ГПС разом з підземними газовими сховищами консорціуму за участю трьох світових газових компаній – «Ruhrgas», «Gas de France», «Газпром». Кожній з них продається третина акцій 49-відсоткового пакета, без права перепродажу акцій терміном на 20 років. Підземні газові сховища використовуються спільно, в якості стратегічного запасу газу для держав ЄС. Україна отримує за продаж 49% акцій своєї ГПС не менше 8 млрд. американських доларів, які спрямовує на стратегічні енергетичні програми і модернізацію своєї економіки. Через територію України споруджується транс'європейський газопровід з Каспійського регіону до ЄС. Освоюються нові родовища бурого вугілля на базі Верхньодніпровського енергетичного комплексу та споруджується ТЕС потужністю 1200 мВт.

Україна також продає 49% своєї нафтотранспортної системи разом з нафтовим терміналом «Південний» консорціуму світових нафтових компаній, наприклад, «British Petroleum» і «Chevron», який добудовує нафтопровід Одеса – Броди до Гданська. Нафтовий термінал використовується консорціумом разом з Україною для створення стратегічного резерву нафти. Україна отримує за 49-відсотковий пакет не менше 6 млрд. американських доларів.

Забезпечується диверсифікація та транзит каспійської нафти в Україну і держави ЄС і збільшення надходжень до бюджету країни. Власниками контрольних пакетів генеруючих компаній «Західенерго» і «Центренерго» стають відповідно німецька RWE і французька «Electricite de France». Завершується перехід на паралельну роботу з ОЕС Євросоюзу єдиної енергетичної системи України. Експорт української електроенергії в держави ЄС досягає 30 млрд. кВт. рік [4].

Україна збільшує видобуток урану, досягаючи 100-відсоткового власного забезпечення, будує власний завод ядерного палива, проводить реконструкцію і продовжує терміни експлуатації реакторів ВВЕР-1000 на 15 років, відповідно до вимог МАГАТЕ. Україна завершує адаптацію енергетичного законодавства до вимог ЄС і готується в енергетичній сфері стати членом Європейського Союзу.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетичний портал [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.energoportal.net>
2. Офіційний сайт Міністерства статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Розпорядження КМ від 15.03.2006 № 145-р «Енергетична стратегія України на період до 2030 року» Із змінами і доповненнями, внесеними розпорядженням Міністерства палива та енергетики України від 26 березня 2008 року.
4. Урядовий портал [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>

**Савчук Л. М.**  
аспірант

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

### ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Стан здоров'я громадян безпосередньо зумовлює рівень продуктивності праці в суспільстві, значною мірою впливає на перспективи її соціально-економічного розвитку. Тільки суспільство, що складається із фізично і духовно здорових індивідів із значною тривалістю активного життя, спроможне досягти сталого прогресу в усіх сферах своєї життєдіяльності [1].

Сфера охорони здоров'я виконує покладені на неї функції, перш за все, за рахунок реалізації державної політики у цій сфері. Відповідно до ст. 12 «Основ законодавства України про охорону здоров'я» це є одним із

пріоритетних напрямів державної діяльності. Держава формує політику охорони здоров'я в Україні й забезпечує її реалізацію [2].

Організація системи охорони здоров'я це певна сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, що характеризується цілісністю, емерджентністю та стійкістю. Організація цієї сфери відображає процеси впорядкування, і в нашому дослідженні виступає результатом організаційних перетворень, що змінюють один її стан рівноваги іншим.

Систему охорони здоров'я повністю контролює держава. До системи органів управління охорони здоров'я входять Кабінет Міністрів України, Міністерство охорони здоров'я України, Рада міністрів АРК, місцеві державні адміністрації (управління охорони здоров'я обласних державних адміністрацій, відділи охорони здоров'я районних державних адміністрацій).

Так, Кабінет Міністрів України організує розробку та здійснення комплексних і цільових програм; створює економічні, правові та організаційні механізми, що стимулюють ефективну діяльність у галузі охорони здоров'я; укладає міжурядові угоди та координує міжнародне співробітництво з питань охорони здоров'я, а також у межах своєї 3 компетенції здійснює інші повноваження, покладені на органи виконавчої влади в галузі охорони здоров'я.

Спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі охорони здоров'я є Міністерство охорони здоров'я України (МОЗ). Його основними завданнями є:

- забезпечення реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я, санітарного та епідемічного благополуччя населення, створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів і виробів медичного призначення;

- розроблення, координація та контроль за виконанням державних програм розвитку охорони здоров'я, зокрема профілактики захворювань, надання медичної допомоги, розвитку медичної та мікробіологічної промисловості;

- організація надання державними та комунальними закладами охорони здоров'я безоплатної медичної допомоги населенню;

- організація надання медичної допомоги в невідкладних та екстремальних ситуаціях, здійснення в межах своєї компетенції заходів, пов'язаних з подоланням наслідків Чорнобильської катастрофи;

- розроблення заходів щодо профілактики та зниження захворюваності, інвалідності та смертності населення;

- організація разом з Національною академією наук, Академією медичних наук наукових досліджень з пріоритетних напрямів розвитку медичної науки.

Важливе місце у процесі управління у сфері охорони здоров'я відіграють урядові органи державного управління у складі Міністерства охорони здоров'я України, а саме: Державна служба лікарських засобів і виробів медичного призначення; Комітет з контролю за наркотиками.

Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування здійснюють регулювання у сфері охорони здоров'я за рахунок наявності у їх структурі обласних та районних (міських у Києві та Севастополі) управлінь (відділів) охорони здоров'я та відповідних структур виконавчих комітетів рад. Слід підкреслити, що органи місцевого самоврядування здійснюють керівництво діяльністю комунальних закладів охорони здоров'я.

Основними завданнями управлінь охорони здоров'я у складі місцевих органів виконавчої влади є:

- забезпечення реалізації державної політики в галузі охорони здоров'я;

- прогнозування розвитку мережі закладів охорони здоров'я для нормативного забезпечення населення медико-санітарною допомогою;

- здійснення заходів, спрямованих на запобігання інфекційним захворюванням, епідеміям і на їх ліквідацію;

- організація надання медико-санітарної допомоги населенню, роботи органів медико-соціальної експертизи, закладів судово-медичної та судово-психіатричної експертизи;

- забезпечення виконання актів законодавства в галузі охорони здоров'я, державних стандартів, критеріїв та вимог, спрямованих на збереження навколишнього природного середовища і санітарно-епідемічного благополуччя населення, а також додержання нормативів професійної діяльності в галузі охорони здоров'я, вимог Державної фармакопеї, стандартів медичного обслуговування, медичних матеріалів і технологій.

Окремі заклади охорони здоров'я підпорядковані галузевим міністерствам (Міністерству оборони України, Міністерству внутрішніх справ України, Міністерству транспорту та зв'язку України, Службі безпеки України тощо) Ці заклади надають медичну допомогу категоріям громадян, котрі мають відношення до вказаних органів виконавчої влади, а також іноді і членам їх сімей. Так, у системі Міністерства оборони України функціонують військові шпиталі, медичні служби військових частин. Керівництво всіма структурними підрозділами медичної служби здійснюють відповідні управлінські структури вказаного міністерства.

Академія медичних наук України – це державна наукова організація з проблем медицини та охорони здоров'я, заснована на державній власності, яка діє відповідно до законодавства України на самоврядній основі. Академія об'єднує у своєму складі дійсних членів (академіків), членів-кореспондентів та іноземних членів, що обираються загальними зборами

Академії, та всіх наукових співробітників, що працюють у наукових установах Академії, для спільного проведення досліджень у галузі медичних наук та охорони здоров'я з метою поліпшення здоров'я та продовження життя населення.

Таким чином, управління сферою охорони здоров'я України здійснюється через Міністерство охорони здоров'я України; місцеві державні адміністрації та органів місцевого самоврядування; центральні органи виконавчої влади; Академію медичних наук.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Куценко В. Потенціал охорони здоров'я [Текст] / В. Куценко, Л. Богун // Економіка України. – 1999. – № 3. – С. 61-69.

2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 року № 2801-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12

**Соляник Т. Г.**

старший викладач кафедри економіки і підприємства

**Семенова І. В.**

студентка

*Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля  
м. Сєвєродонецьк, Луганська область, Україна*

## СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ УКРАЇНИ

В умовах інтеграції України до міжнародного економічного простору, виникає низка нових завдань, вирішення яких неможливе без підвищення ефективності управління трудовим потенціалом. Саме трудовий потенціал є одним з фундаментальних факторів розвитку економіки регіонів й країни в цілому.

Існує багато визначень поняття трудовий потенціал, проте в межах цього дослідження запропоновано під «трудовим потенціалом» розуміти сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик і якостей, здібностей до фізичної, інтелектуальної та духовно-творчої праці, закладених у працівникові, трудовому колективі, трудоактивному населенні регіону або країни, які реалізовані або можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу і системи соціально-трудових відносин, пов'язаних з участю в процесі праці та суспільній діяльності [3]. Отже, управління

трудова потенціалом передбачає вплив на процеси формування, розподілу і використання його відповідно до поточних і стратегічних цілей соціально-економічної політики держави.

Питання формування, розвитку та реалізації трудового потенціалу знайшли відображення у працях таких науковців-економістів, як В. Антонюк, І. Бажан, Д. Богиня, О. Власюк, О. Грішнова, А. Колот, І. Маслова, В. Никифорова, В. Онікієнко, Л. Шевчук та інші.

З метою характеристики сучасного стану управління трудовим потенціалом в Україні доцільно дослідити функціонування головних елементів керованої системи управління трудовим потенціалом, а саме: управління формуванням трудового потенціалу, управління розвитком трудового потенціалу, управління використанням трудового потенціалу.

Управління формуванням трудового потенціалу. Відтворення населення України відповідно до аналізу статистичних даних має звужений характер. Згідно з статистичними даними за останні п'ять років відбулося скорочення населення на 837 525 осіб. У 2012 році на 1 000 осіб припадало приблизно 11 новонароджених, в той час коли померлих приблизно 15 осіб на 1 000 населення. А у 2016 році – приблизно 9 і 14 осіб на 1 000 населення відповідно. Коефіцієнт життєвості у 2016 році порівняно з 2012 роком знизився на 10,49% і склав 68,03% [1]. Останні 25 років динаміка тривалості життя характеризується невизначеністю: періоди стагнації та зниження припадали на 1990-1995 рр. й 1999-2007 рр., та періоди зростання – з 1996-1998 рр. та 2008-2011 рр. Починаючи з 2011 по 2015 рік продовжується дуже не значне підвищення і передбачувана тривалість життя не перевищує 71 рік [1].

Ситуація депопуляції в Україні викликає занепокоєння не тільки з точки зору формування трудового потенціалу країни, але й виходячи з того, що національна економіка працює для задоволення потреб, перш за все, населення.

Депопуляція відбувається за рахунок двох факторів: по-перше, низької народжуваності; по-друге, високої смертності, в тому числі людей працездатного віку. За період з 2012 по 2015 рр. найчастіше у працездатному віці помирали від наступних причин: хвороби системи кровообігу – 294 114 осіб, новоутворення – 161 577 осіб, зовнішні причини смерті – 124 398 осіб, хвороби органів травлення – 70 824 осіб та деякі інфекційні та паразитарні хвороби – 43 762 особи. Всього за даний період померло 765 571 особи працездатного віку [1]. Це є наслідком дії таких факторів як нездоровий спосіб життя та підвищений рівень незахищеності від факторів ризику хронічних захворювань. В Україні проблемою є не тільки збільшення рівня хронічних захворювань, а й відповідна захворюваність населення у ранньому віці у порівнянні з іншими європейськими країнами. Крім того, в Україні серед зовнішніх причин смерті найпоширеніші: самогубство, ДТП та отруєння алкоголем.



Це призводить до ранньої смертності переважно серед чоловіків працездатного віку, що в свою чергу змінює вікову та гендерну структуру українського населення.

Також важливим чинником, що впливає на формування трудового потенціалу є міграційні процеси. За останні 5 років виключно за рахунок міграції кількість населення України збільшилась на 47 445 осіб. Проте, занепокоєння викликає структура міграції – в Україні значна частка осіб, що виїжджають на постійне проживання у інші країни, це люди працездатного віку з вищою освітою. Значну частку трудових мігрантів з України складає молодь віком до 30 років. На жаль, національній міграційній політиці бракує комплексності, у ній превалює контрольно-обмежувальний напрям. І влада, і громадськість все ще сфокусовані на негативних сторонах міграції і не готові розглядати її як чинник стратегії сталого розвитку.

Такий демографічний стан вимагає, по-перше, більш раціонального використання усіх статево-вікових груп працездатного населення з метою досягнення сталого розвитку України; по-друге, пильної уваги з боку як держави, так і суспільства до подолання демографічної кризи в Україні. На державному рівні управління формуванням трудового потенціалу необхідно якомога скоріше провести медичну реформу з метою покращення якості та доступності послуг системи охорони здоров'я, реалізовувати соціальні програми популяризації здорового способу життя та впроваджувати збалансовану міграційну політику.

Управління розвитком трудового потенціалу. Ключовим елементом розвитку трудового потенціалу є освіта. Система вищої освіти в Україні протягом останніх років перебуває у перманентному процесі трансформації завдяки державним реформам. Підготовка кадрів з вищою освітою і кількісно, і якісно не поступається дореформеному стану та постійно вдосконалюється. Однак підготовка робітничих кадрів у професійно-технічних навчальних закладах значно відстає від вимог ринкової економіки [2]. Аналіз даних Міністерства освіти і науки України демонструє, що рівень непрацевлаштованості випускників професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ) більшості областей України досить високий. Так частка непрацевлаштованих випускників ПТНЗ в деяких областях у відсотках від загального випуску сягає 31,5%. Сьогодні на національному ринку праці склалася ситуація, коли попит на робітничі спеціальності залишається незадоволеним, у той самий час рівень безробіття серед дипломованих робітників досить високий.

Поряд з цим, ефективність перепідготовки кадрів, яка здійснюється державною службою зайнятості, значно вища. Наприклад, за словами голови правління Федерації організацій роботодавців Дніпропетровщини Сергєєва В., часта працевлаштованих осіб, які пройшли перепідготовку на базі обласного центру зайнятості в 2016 році сягнула 97%. Це свідчить

про те, що інклюзія роботодавця у процес навчання дуже позитивно впливає на ефективність підготовки робітничих кадрів. Тож передача фінансування ПТНЗ з державного бюджету на місцевий рівень дійсно може підвищити ефективність управління розвитком трудового потенціалу за умови, що буде створено ефективний механізм взаємодії між роботодавцем, навчальним закладом, органами місцевого самоврядування.

Управління використанням трудового потенціалу. Треба зазначити, що Україні не вдалося подолати надбаня планово-централізованої економіки – незадовільне розміщення виробничих об'єктів. Відображенням цього є значний розрив у навантаженні зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місце між областями. В 2016 році в цілому по Україні даний показник дорівнював 10,8. Найбільше навантаження безробітними в Україні склалося у Вінницькій області – 52 безробітних на 1 вакантну посаду, Запорізька – приблизно 46 осіб, та Черкаська – 43 особи. Найменша завантаженість безробітними виявилась у Одеській – 5,3 особи, Волинській – 5,6 та Львівській – 6,2 областях та місті Києві – 2,1. Саме реформа децентралізації влади в Україні має допомогти розвитку регіонів та вирішенню цієї проблеми.

Одним з основних показників ефективності використання трудового потенціалу є продуктивність праці. Попри важливість продуктивності праці для підвищення конкурентоспроможності країни, в Україні цій проблемі приділяється недостатньо уваги. Аналіз продуктивності праці на рівні національної економіки за період з 2010 по 2015 рр. у постійних цінах 2010 року показав, що до 2012 р. відбувалося зростання цього показника з 56274 до 59241 гривень на одного зайнятого, а з 2013 року цей показник почав падати і в 2016 році склав 58494 гривень на одного зайнятого [1]. Основними причинами, які зумовлюють низьку продуктивність праці, є значний фізичний та моральний знос основних виробничих засобів, використання застарілих технологій. Також значною мірою знижує ефективність використання трудового потенціалу застосування застарілих підходів до управління персоналом на підприємствах, неефективне трудове та податкове законодавство, відсутність дієвого механізму соціального партнерства.

Ще одним чинником, що значною мірою знижує ефективність використання трудового потенціалу, є травматизм. В останні роки ситуація з травматизмом в Україні погіршилася. У 2016 році найбільш травматичною галуззю виявилась «Соціально-культурна сфера та торгівля», порівняно з 2015 роком рівень її травматизму збільшився на 119 випадків. На другому місці з травматизму опинилась «Вугільна» галузь, у 2016 трапилось 864 випадки, що на 112 випадків більше ніж у 2015 році [1].

Основними причинами виробничого травматизму в Україні є: невиконання трудових обов'язків, недотримання трудової дисципліни, порушення інструкцій з охорони праці, відсутність індивідуальних засобів захисту, відсутність інструктажу з охорони праці, порушення режимів труда та відпочинку, технологічні порушення тощо.

Дослідження стану управління трудовим потенціалом в Україні дозволяє стверджувати, що ефективність управління залишається досить низькою та має значні резерви підвищення ефективності. Розробка заходів з підвищення ефективності управління трудовим потенціалом має відбуватися на всіх рівнях управління на базі вивчення зарубіжного досвіду та подальших наукових досліджень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Управління трудовим потенціалом: [Навч. посіб.] / Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П.. – Київ: КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Бажан І.І. Трудовий потенціал України: формування та використання: монографія / І.І. Бажан. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 144 с.

**Фірсова А. М.**  
студентка

*Донецький національний університет економіки  
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського  
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

## ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

В процесі світової інтеграції та формування господарських зв'язків, одним із головних факторів, що впливає на розвиток економіки окремої країни, є зовнішньоторговельна діяльність. Кожна держава проводить власну зовнішньоекономічну політику, вступаючи у різноманітні міжнародні торговельні відносини, що вимагає від неї узгоджувати свої дії з діями інших держав шляхом прийняття певних рішень щодо регулювання та упорядкування зовнішньоторговельних відносин.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності суттєво впливає на формування стратегічних і тактичних планів та прогнозів підприємств. Всі країни світу, без винятку, здійснюють державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності, запроваджуючи в економічних відносинах з іншими країнами власну політику, яка включає в себе систему заходів, спрямованих на досягнення економікою даної

країни певних переваг на світовому ринку та, одночасно, на захист внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів. До таких заходів відноситься, насамперед, нетарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності господарюючих суб'єктів.

У всіх країнах державне регулювання економіки є об'єктивною необхідністю. Не перешкоджаючи здійсненню вільної господарської діяльності, держава залишає за собою певні важелі регулювання. Воно спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для них рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів, здійснення інвестицій з метою розвитку конкуренції та ліквідації монополізму.

Причин регулювання зовнішньоекономічної діяльності існує багато. Головна з них – та, що без підтримки держави розвиток національного виробництва неможливий, а безмитна торгівля з її гострою конкуренцією в умовах світового господарства унеможлиблює створення національної промисловості. Формування в Україні ринкової економіки ринкового типу передбачає активну участь країни в міжнародному поділі праці. Основні рішення, що встановлюють правила у міжнародній торгівлі, приймаються колективно у рамках Світової організації торгівлі [1].

Входження України у світову економічну систему передбачає розроблення чітко визначеної і зваженої державної зовнішньоекономічної політики,

яка потребує принципово нових підходів до вдосконалення механізму регулювання зовнішньої торгівлі. У процесі інтеграції у світові господарські відносини, особливо після вступу до СОТ, Україна зобов'язалася обмежити використання митно-тарифних важелів захисту національного ринку. Натомість, Україна повинна допустити на свій ринок іноземні товари та послуги, які зараз через певні обмеження і підтримку державою певних галузей (наприклад, ринок сільськогосподарської продукції) не поступають на нього. Наша держава на даному етапі розвитку є економічно слабкою, щоб протидіяти обмежувальним заходам таким сильним і основним торговельним партнерам, як США та країни ЄС [2].

Нетарифне регулювання є важливою складовою реалізації державної зовнішньоекономічної політики. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішні ринки та стимулюють розвиток експортного потенціалу держави як суб'єкта світогосподарських зв'язків [4].

Використання та удосконалення методів й інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі обумовлена такими чинниками гальмування розвитку економічних процесів, як:

- структурна деформація вітчизняного виробництва;
- низька конкурентоздатність національних товарів та послуг;
- нераціональна структура зовнішньої торгівлі;
- невідповідність суб'єктів ЗЕД до високоефективних форм зовнішньоекономічних зв'язків;
- недостатня визначеність напрямів і недосконалість механізмів входження економіки України у світову господарську систему;
- необхідність забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації [3].

Засоби нетарифного регулювання, на перший погляд, не мають такого суттєвого впливу на зовнішню торгівлю як митно-тарифні, але у зв'язку зі своєю національною приналежністю та особливостями застосування вони стають регулюючим фактором при експорті та імпорті товарів.

Отже, нетарифне регулювання – це один із заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що охороняються законом [5]. У періоди стабільного (безкризового) економічного розвитку співвідношення між вартісними й адміністративними важелями державно-монополістичного регулювання зовнішньої торгівлі, як правило, змінюється на користь перших.

Але в періоди економічних та фінансових криз терези державного управління зовнішньоекономічною діяльністю знову схилиються до широкого застосування нетарифних методів регулювання. Тому наразі кількісні обмеження займають значне місце в арсеналі торгово-політичних засобів боротьби за міжнародні ринки збуту. При цьому мета кількісних обмежень – захист економічних інтересів національних монополій у конкурентній боротьбі за торгову експансію на світовому ринку [3].

Звідси можна зробити висновок про чутливість використання інструментів нетарифного регулювання, оскільки неефективне їх використання або наявність тіньових відносин у цій сфері може спричинити суперечки з іншими країнами, або негативно вплинути на конкурентоздатність продукції вітчизняного виробництва та безпеку життєдіяльності споживачів (у разі тіньових відносин під час надання дозволів на імпорт або сертифікатів походження товарів).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Макогон Ю. Економічні наслідки приєднання України до світової організації торгівлі / Ю. Макогон, М. Янковський, М. Марченко, І. Хаджинов // Економіка України. – 2003. – №12. – С. 69-77.
2. Іванов О.В. Протидія тінізації у сфері нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / О.В. Іванов. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2011\\_2/tom2/125.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/125.pdf)

3. Гніздилов А.М. Нетарифне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності: методи та інструменти [Електронний ресурс] / А.М. Гніздилов. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vamsu\\_du/2010\\_1/Gnez\\_lov.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2010_1/Gnez_lov.htm)

4. Пісьмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль: монографія / Л.М. Пісьмаченко. – Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2008. – 366 с.

5. Пашко П.В. Основи митної справи: [навч. посібник] / П.В. Пашко, В.Р. Науменко, В.А. Руссков. – К.: Знання, КОО, 2002. – 318 с.

**Шахова С. В.**

слухачка навчально–методичного центру  
післядипломної освіти та підвищення кваліфікації

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

## **НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку потребує розширення прав місцевих органів влади, зміцнення їх бюджетної самостійності та визначення відповідальності.

Першочерговими кроками на нинішньому етапі мають стати, зокрема:

1. Прийняття змін до Конституції України в частині децентралізації влади та визначення функцій місцевих громад. Проблематика оптимального перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади та місцевого самоврядування є однією з найбільш актуальних у контексті підвищення ефективності бюджетної системи. Ефективність реформи бюджетної децентралізації можлива лише за умови внесення змін до Конституції України, передусім у частині децентралізації влади, тобто децентралізації повноважень органів виконавчої влади та передачі їх органам місцевого самоврядування. Їх суть полягає у чіткому розмежуванні повноважень органів місцевого самоврядування та держави, забезпеченні передачі функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня, забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування фінансовими ресурсами шляхом їх участі в загальнодержавних податках та компенсації їх витрат, якщо вони виникли внаслідок рішень органів державної влади.

2. Визначення прав та повноважень органів місцевого самоврядування та об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад. Важливими кроками подальшої успішної реалізації реформи бюджетної децентралізації стало прийняття 5 лютого 2015 року Законів України №156-19 «Про засади державної регіональної політики» та № 157-19 «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Реалізація прийнятих норм є механізмом стимулювання громад до об'єднання, що дасть змогу відповідно до перспективного плану громади отримати дохідну базу та видаткові повноваження, як у міст обласного значення. Одним із ключових завдань є формування Міністерством фінансів України моделі розподілу повноважень за рівнями бюджетів (місцевий, субрегіональний, регіональний) за принципом субсидіарності і закріплення згідно повноважень фінансових джерел, що потребує визначення чіткого переліку власних та закріплених повноважень та законодавче їх закріплення шляхом внесення змін до статті 86 Бюджетного кодексу України.

3. Розробка та затвердження державних соціальних стандартів. Міністерству фінансів України та профільним міністерствам розробити та затвердити державні соціальні стандарти, а також розробити Методики розрахунку вартості соціальних послуг та їх складу для всіх галузей (освіти, охорони здоров'я і т.д.), що дасть змогу визначати грошовий еквівалент послуги, що надається, а також її склад. Затвердження соціальних стандартів дасть змогу оптимізувати кількість та структуру бюджетних установ, а також забезпечити підвищення ефективності планування та використання бюджетних коштів бюджетів всіх рівнів.

4. Забезпечення адресності соціальних пільг шляхом розробки та затвердження Міністерством фінансів України та Міністерством соціальної політики України дієвого механізму адресного надання пільг і визначення їх фінансової оцінки.

5. Забезпечення зміцнення фінансового забезпечення місцевого самоврядування шляхом розробки Міністерством фінансів України та Державною фіскальною службою України змін до бюджетно-податкового законодавства для запровадження механізму зарахування до місцевих бюджетів частини податку на прибуток підприємств, які включені до реєстру великих платників податків та мають юридичну реєстрацію, виробничі потужності і провадять свою діяльність на території області. Крім того, на виконання прямої вимоги Коаліційної угоди важливим є запровадження Міністерством фінансів України та Державною фіскальною службою України внесення змін до Бюджетного кодексу України та Податкового кодексу України щодо сплати податку на доходи фізичних осіб до бюджетів за місцем ведення господарської діяльності, а не за місцем реєстрації суб'єкта господарювання. Для забезпечення

наповнення дохідної частини бюджетів об'єднаних громад та відновлення надання адміністративних послуг населенню на території об'єднаних громад важливим є прийняття проекту Закону України №4386 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування плати за надання адміністративних послуг до бюджетів об'єднаних територіальних громад».

6. Підвищення ефективності місцевих податків і зборів шляхом удосконалення Державною фіскальною службою України та Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України механізму їх адміністрування та формування єдиної бази даних (для податку на нерухомість).

7. Забезпечення ефективності міжбюджетних відносин шляхом розроблення Міністерством фінансів України спільно з Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансування регіонального розвитку». Також важливим є розробка Міністерством фінансів України механізму поетапного переходу від триступеневої бюджетної моделі взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами для забезпечення міжбюджетних трансфертів для бюджетів об'єднаних територіальних громад у проекті закону про Державний бюджет України на 2017 рік.

8. Забезпечення ефективності управління бюджетними коштами шляхом розроблення Міністерством фінансів України спільно з Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України проекту постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання фінансування програм та проектів регіонального розвитку»

9. Забезпечення удосконалення системи планування регіонального розвитку шляхом розробки і затвердження Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України методичних рекомендацій щодо проведення моніторингу та оцінки результативності регіональних стратегій і планів заходів, а також методичних рекомендацій щодо формування і виконання плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади.

10. Забезпечення системності та узгодженості нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу в Україні.

Світовий досвід свідчить, що загальна ефективність системи фінансового вирівнювання та бюджетного регулювання визначається насамперед збалансованою системою нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу.

Серед важливих питань, що потребують вирішення, є необхідність узгодження положень законопроектів «Про внесення змін до Бюджетного



кодексу України (щодо узгодження його норм зі змінами до галузевого та податкового законодавства» (р. №3629), «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо стабілізації фінансового стану держави та удосконалення окремих положень соціальної політики)» (р. №3628) із чинним бюджетним законодавством.

Формування ефективної бюджетної політики та дієвої моделі управління державними фінансами є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення реалізації державних функцій.

Період посткризового відновлення формує специфічні вимоги, які обумовлюють необхідність реформування усіх складових бюджетної політики, насамперед, механізмів її формування та реалізації. Реформування її складових потребує певного часу та узгодженого механізму дій усіх його суб'єктів.

Формування ефективного механізму бюджетного регулювання є однією з умов успішного розвитку та забезпечення прогресивних змін. Світова практика доводить, що найефективнішими стали ті реформи, у яких був чітко узгоджений взаємозв'язок цілей та завдань державної політики, їх системність та прозорість.

## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Горайстова Є. С.**

студент

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

### **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК ОПТИМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Формування ринкових відносин в торгівельному секторі національної економіки неможливе без здійснення включення України у світові інтеграційні процеси. Особлива роль при вирішенні цієї проблеми належить зовнішньоекономічній діяльності та вдосконаленню логістичних процесів у діяльності підприємств. У подібній ситуації застосування вітчизняними компаніями застарілих методів управління функціями постачання, виробництва та розподілу не здатне забезпечити конкурентних переваг та розвиток підприємства. Тому все більше українських підприємств впроваджують у власну систему управління елементи логістики, адже зростання ролі логістики відбувається в контексті нарощування обсягів виробництва і розширення внутрішніх та глобальних економічних зв'язків, а це вимагає особливої уваги до її потенціалу щодо скорочення витрат у сфері ринкової діяльності та підвищенні результатів господарювання, як наслідок.

Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі.

Сьогодні термін «конкурентоспроможність» став одним з найбільш вживаних у науковій літературі. Політики, економісти, представники бізнесу, журналісти також широко його використовують, коли мова йде, у тому числі, про необхідність інтеграції економіки країни в систему сучасного світового господарства.

На жаль, вітчизняні товаровиробники не можуть забезпечити конкурентний рівень цін. Тобто, при існуючому рівні витрат на виробництві, товари виходять дорогими в порівнянні із західними аналогами. Але імпортовані товари, з урахуванням витрат на

транспортування, а також відповідно до їх високої якості, також мають досить високі ціни .

Тому компанії звертають увагу на можливість зростання і підвищення своєї конкурентоспроможності за рахунок оптимізації внутрішньої діяльності. У якому ж напрямку розвивається оптимізація? Насамперед освоюється скорочення витрат у виробництві. Потім компанії перейшли до оптимізації процесів управлінських, і в цій справі основний тиск теж був зроблений на різноманітні способи скорочення витрат .

Крім скорочення витрат, для підтримки зростання і збереження конкурентоспроможності іноземні компанії все більшу увагу приділяють якості своєї продукції. Досягнення високої якості у значній мірі є результатом діяльності, що передує безпосередньому контакту зі споживачами. Кінцевий результат діяльності забезпечується, з одного боку, раціональним вибором ринку збуту і відповідної клієнтури (сфера маркетингу), а з іншого боку, тим, наскільки раціонально і ефективно організовані матеріальні потоки, що включають забезпечення сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами, їх транспортування, зберігання, складування і їх необхідне перетворення. Ці процеси є предметом логістики – досить новою для вітчизняного ринку [1].

Розвиток логістики обумовлений прагненням до скорочення тимчасових і постійних грошових витрат, пов'язаних з рухом матеріальних цінностей та інформації. Також різке зростання інтересу до логістики визначається наступними факторами [2, с. 86]:

- 93% часу руху товару від первинного джерела сировини до кінцевого споживача доводиться на проходження його по різних каналах матеріально-технічного забезпечення;

- доля надходжень від руху товару складає більше 20% національного доходу;

- у структурі витрат на рух товару, вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції складає 44%, вартість складування і диспетчерування – 16%, магістральних і технологічних перевезень – відповідно 23% і 9%;

- 8% відносять на витрати по забезпеченню збуту готової продукції.

У взаємодії з іншими системами менеджменту використання логістики дозволяє зробити суттєвий внесок у забезпеченні якості продукції і підвищення конкурентоспроможності.

Серед основних складових економічного ефекту, від використання логістики в сфері виробництва та обігу найвагомішими є [2, с. 87]:

- зменшення запасів на всьому шляху руху матеріального потоку;

- скорочення часу проходження товарів по логістичному ланцюгу;

- зменшення витрат на транспортування;

- зменшення затрат ручної праці і, відповідно, витрат на операції з вантажем.

Переваги зменшення запасів пояснюються тим, що значна частка оборотного капіталу підприємства – це неліквідні запаси і витрати на їх утримання складають майже половину від загальних витрат на товарорух. Тобто, скорочення запасів при використанні логістики дозволяє шляхом оптимізації процесів руху матеріальних потоків та узгодження дій всіх учасників логістичних процесів зменшити собівартість продукції, підвищити оборотність капіталу, а також створити вивільнені кошти і використати їх на інші цілі.

У структурі загальної тривалості процесу проходження товару через ланцюг створення вартості сам процес виробництва займає в середньому від 2 до 5 %, а близько 95 % часу товарообігу витрачається на логістичні операції. Скорочення цієї складової дозволить підвищити оборотність капіталу, і отримати більший прибуток за одиницю часу.

Оптимізація транспортних маршрутів, узгодження графіків руху транспорту, завдяки яким скорочується холостий пробіг автотранспорту, також призводить до зменшення собівартості продукції.

Використання однотипних операцій, однакової тари, аналогічних прийомів вантажопереробки в усіх ланках логістичного ланцюгу формують ще одну складову конкурентних переваг підприємства в умовах застосування логістики – скорочення затрат ручної праці і відповідних витрат на операції з вантажем.

Логістичний підхід створює також передумови для покращення й інших показників діяльності підприємства, які полягають в удосконаленні загальної організованості підприємства, налагодженні надійних взаємозв'язків, що дозволяє стверджувати про підвищення рівня керованості та отримання вищих фінансово-економічних показників. В цілому, логістика впливає майже на кожен аспект формування фінансового результату підприємств.

Кожна сфера діяльності має свою специфіку, проте запорукою успіху служить їхня тісна взаємодія й підтримка. Чітка постановка цілей і правильний вибір способів вирішення логістичних завдань в остаточному підсумку визначають конкурентоспроможність як вироблених товарів і надаваних послуг, так і конкурентоспроможність логістичної системи в цілому й організацій, поєднаних ланцюгом поставок. У зв'язку з цим при розгляді впливу економічних характеристик ланок логістичної системи на конкурентоспроможність необхідно визначити сутність і методи оцінки конкурентоспроможності, починаючи з товарів і окремих підприємств, поєднаних загальною структурою й внутрішньоструктурними зв'язками кінчаючи логістичною системою у цілому на рівні країни й за її межами [3, с. 248].

Таким чином, логістика як особливий вид управлінської діяльності спрямовує зусилля на дослідження та оптимізацію процесів, пов'язаних із рухом матеріальних та інформаційних потоків в напрямку їх оптимізації

та підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому за рахунок використання дії особливих інструментів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Янченко В.Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход: Монография.- СПб.: РГПУ им. А. И. Герцена, 2001.-352 с.
2. Дудар, Т. Г. Основи логістики : навч. посіб. / Т. Г. Дудар, Р. В. Волошин. – К. : ЦУЛ, 2012. – 176 с.
3. Экономические основы логистики: Учебник / Н.К. Моисеева; Под общ. ред. проф., д.э.н. В.И. Сергеева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 528 с.

**Довжик О. О.**

доцент кафедри бухгалтерського обліку

*Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важлива роль у формуванні дійового економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств належить таким його складовим, як орендні відносини і орендна плата, механізм мотивації і матеріального стимулювання праці, управління витратами тощо. Кожна з названих складових відіграє свою особисту роль у відтворювальному процесі.

Перетворення землі в найважливіший засіб виробництва зробило її одним з головних багатств суспільства, володіння яким визначає майнове і соціальне становище різних класів, верств і груп населення. Виникли різні соціально-економічні зв'язки з приводу розподілу землі, її купівлі-продажу, здачі в оренду, організації використання, в сукупності утворюючих систему земельних відносин.

Поняття оренди землі як форми господарювання, побудованої на договірних відносинах, не нове і має тисячолітню історію. Оренда існувала віками, набуто багатий досвід використання її в різних умовах і країнах. Поширеною оренда була і в нашій країні, але з масовою організацією радгоспів і колгоспів у ті роки оренду землі заборонили, як таку, що не узгоджувалася з тодішнім розумінням соціалістичних відносин на селі [1].

В Україні орендні відносини набули широкого розвитку з 2-ї половини XVIII ст., а на початку XX ст. у практиці землекористування на півдні України і на Чернігівщині застосовувалася також суборенда.

Декретом про землю від 8 листопада 1917 р. оренда землі заборонялась. У 1921 р. на IV Всеукраїнському з'їзді Рад оренда була визначена як фактор нової економічної політики (НЕПу). Конкретний механізм оренди землі регламентувався законом «Про трудове землекористування» (1922). Вона дозволялася тільки господарствам, тимчасово обособленим через стихійне лихо або недостатню кількість робочої сили, на строк, не більший 6 років. Обробіток землі мав здійснюватися виключно власними силами [2]. У 1925 р. більшість обмежень на розвиток оренди було знято.

Розвиток орендних відносин і оренди землі в Україні починається у 1990р. в зв'язку з прийняттям 18 грудня 1990 р. земельного кодексу Української РСР (ст. 8), а потім 13 березня 1992 р. нової редакції Земельного кодексу. Якщо в Земельному кодексі від 18 грудня 1990 р. термін довгострокової оренди визначався від 3 до 10 років, то в новій редакції від 13 березня 1992 р. – до 50 років. Поширювалося також коло орендодавців і орендарів.

Важливу роль в розв'язанні цілого кола проблем, пов'язаних з орендою землі, відіграв Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки». Згідно з цим Указом набули подальшого розвитку різні форми оренди земельних часток (паїв). Відносного поширення набрала передача земельних часток (паїв) разом з майновими паями своєму сільськогосподарському підприємству. Мала місце передача земельних часток (паїв) в оренду селянським (фермерським) господарствам. Все більше громадян усвідомлює значення власної частки землі у колективному надбанні, його право розпоряджатися нею і управляти через виборні управлінські структури господарства, впливати на ефективність використання земель. Передаючи в оренду земельний пай, наприклад, своєму підприємству, його власник зобов'язує тим самим орендаря (керівника) ефективно використовувати землю, бо за користування земельним паєм орендар має сплачувати орендну плату. До того ж орендар несе відповідальність за зобов'язаннями не перед колективом чи державою, як було раніше, коли його можна й не виконати, а перед конкретною особою, конкретним власником. У такому напрямі і далі можуть розвиватися орендні відносини у сільському господарстві. Адже інші форми орендних відносин, які були започатковані, наприклад, у так званому орендному підряді, не набули поширення саме через те, що такий спосіб користування землею практично нічим не відрізнявся від звичайного колгоспного, який не був підкріплений новими економічними відносинами, побудованими на відносинах власності.

Оренда землі стала ефективним способом узгодження суперечностей між відносинами власності і господарювання на землі. Оренда об'єднала подрібнені між різними власниками земельні ділянки для ефективного господарського використання. Вона стала ефективною формою переходу

земельної ділянки від мало ефективного власника до успішного господаря без відчуження права власності. Однак формальне запровадження оренди ще не гарантує її ефективності в гармонізації економічних інтересів.

Наприклад, у Шотландії, де ситуація з організацією земельно-орендних відносин дуже схожа з Україною, фермери вирощують сільськогосподарські культури і розводять худобу на площі 100-500 га земельного масиву, утвореного за рахунок оренди великої кількості малих (2-3 га) земельних ділянок селян. У цій країні історично склалось дрібне землеволодіння, не було і немає великих земельних латифундій. Тривалість оренди у середньому 20-30 років, з продовженням. Частота змін орендарів і переходу оренди земельної ділянки дуже низька (в середньому 1% селян щороку змінює орендаря). Така висока стабільність земельно-орендних відносин досягається за рахунок високого рівня орендної плати – 20-25% від обсягу виробленої продукції. Навіть у неврожайні роки і в разі неможливості виплати орендної плати в повному обсязі договори оренди не розриваються, а зобов'язання пролонгуються. В окремих випадках земельні ділянки з об'єктивних економічних причин не обробляються, але договори оренди зберігаються. Селянину вигідніше зберегти стабільні орендні відносини, ніж розірвати договір і шукати іншого орендаря. Низький попит і великі пропозиції на оренду, а також високі вимоги до орендної плати змушують селян зважено підходити до зміни орендарів, не розраховувати на обіцянки, бути терпимими до об'єктивних невдач орендарів [3].

Земельний кодекс від 25.10.2001 року закріпив положення вищезазначеного Указу Президента і сприяв подальшим позитивним зрушенням [4].

Головним в орендних відносинах слід вважати спонукальні мотиви договірних сторін. Обидві сторони зацікавлені в одержанні якнайбільшої вигоди з оренди землі: орендодавець – одержати якомога вищу орендну плату, зберігши при цьому якість земельної ділянки; орендар – одержати максимальний прибуток протягом тривалого періоду. Іншими словами, орендодавець, як правило, прагне передати землю у короткострокову оренду, а орендар, навпаки, взяти земельну ділянку в оренду на тривалий строк. Таке явище має місце, зокрема, при передачі в оренду земельних часток (паїв) фермерським господарствам та іншим господарюючим суб'єктам. Власники земельних паїв бажають переконатись у тому, що вони передали землю саме тому господарю, який забезпечить ефективно її використання і справно виплачуватиме орендну плату. Як правило, зараз договори оренди складаються на строк до п'яти років. Очевидно, у міру адаптації селян до орендних земельних відносин, ці строки будуть продовжуватись. В інтересах сільськогосподарського виробництва, звичайно, бажаною була б довгострокова оренда – не менше

десяти років. Тоді можна було б розраховувати на прагнення орендаря не лише брати від землі, а й працювати над її поліпшенням та охороною [3].

Однією з найважливіших істотних умов у договорі оренди є орендна плата. У ринкових країнах вона ототожнюється з рентою. Тобто власник землі за надання орендарю права докладати капітал до його землі має одержувати від нього винагороду в розмірі земельної ренти. Механізм регулювання орендних відношень здійснюється за допомогою орендної плати [2].

Розвиток орендних відносин в Україні пов'язаний з цілим рядом невирішених проблем. Це стосується, перш за все, термінів оренди землі, розміру орендної плати, цін на продукцію і послуги, які використовуються при оцінці натуральної частини орендної плати тощо. Побудова оптимальної моделі орендних відносин можлива лише при повній гармонізації економічних інтересів суб'єктів цих відносин, тобто орендодавця (власника земельного паю) і орендаря (підприємства).

В вирішенні цього питання зацікавлені обидва суб'єкта господарювання: орендодавці зацікавлені в одержанні високої орендної плати і збереженні якості землі, орендарі – створенні землекористування і одержання високого прибутку протягом тривалого періоду оренди. Це можливо лише в умовах довгострокової оренди. З адаптацією суб'єктів господарювання до орендних відносин терміни оренди будуть продовжуватися. В інтересах сільськогосподарського виробництва бажана довгострокова оренда, тоді можна було б розраховувати на прагнення орендаря поліпшувати якість і родючість землі.

Головним в орендних відносинах слід вважати спонукальні мотиви договірних сторін. Важливу роль в розв'язанні цього кола питань має розмір орендної плати. В Україні вона на протязі всього періоду земельно-орендних відносин залишається дуже низькою.

## ЛІТЕРАТУРА

1. 167. Федоров М. М. Розвиток орендних земельних відносин / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 102 – 107.
2. 168. Проворна Л. І. З історії розвитку земельної оренди / Л. І. Проворна // Економіка АПК. – 1996. – № 10/11. – С. 17 – 22.
3. 170. Москаленко А. Еволюція орендного землекористування: зарубіжний і вітчизняний досвід / А. Москаленко // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 88–94.
4. 171. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3/4. – Ст. 27.



**Іванова Ю. О.**

студент

Науковий керівник: **Бавико О. Є.**

кандидат економічних наук,  
завідувач кафедри підприємства і торгівлі

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського  
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

## **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АРСЕЛОР МІТТАЛ СТІЛ»**

Упорядкована сукупність підприємств та їх об'єднань утворює економічну систему країни. Кінцева мета економічної діяльності підприємств полягає в розв'язанні суперечності між постійно зростаючими потребами суспільства та обмеженими ресурсами [1, с. 12].

Ринкові відносини – це не тільки терміни чи поняття, а насамперед підвищення економіки в країні.

Діяльність підприємств дуже різноманітна. Оскільки будь-яке підприємство так чи інакше пов'язане з основними фазами відтворювального циклу – виробництвом продукції і послуг, обміном і розподілом товарів, їх споживанням, то можна виділити такі види діяльності підприємства: виробничу, комерційну, фінансову, консалтингову. Кожен з названих видів діяльності підприємства, з одного боку, є відносно самостійним, а з іншого – вони взаємно переплітаються, доповнюючи один одного. Однак мета і характер діяльності підприємств різні [1, с. 12].

У даній статті ми проаналізуємо підприємство, яке відіграє велику роль в економіці підприємства та в Україні. А саме Криворізький гірничо-металургійний комбінат «Арселор Міттал Стіл».

Компанія «АрселорМіттал» є світовим лідером металургії та гірничодобувної промисловості. Компанія АрселорМіттал, штат якої налічує 222 тисячі працівників, має представництва в 60 країнах світу на 4-ох континентах. Приблизно 38% сталі компанії виробляється в Америці, 46% – у Європі та 16% – у інших регіонах, серед яких Казахстан, Південна Африка та Україна.

Попит:

- Високий попит не тільки в регіоні але і в усьому світі;
- Великі розміри росту попиту на продукцію;
- Попит на продукцію має сезонний характер.

Пропозиція:

- Підприємство має достатньо великі обсяги виробництва продукції;

- Структура затрат: 19% витрати на оплату праці; 67% матеріальні витрати, а саме сплата податків : майже 1,5 млрд. грн. платежі до бюджету, з них:

- майже 860 млн. грн. – до державного бюджету,
- майже 592 млн. грн. – до місцевих бюджетів за 2016 р.

- Продукція розповсюджується через торгових посередників через митний кордон України: 2,5 млрд. грн. – податок на додану вартість при імпорті сировини і матеріалів (2016 рік);

- Фінансовий стан підприємства добрий;
- Є великі можливості розвитку підприємства.

Конкурентні умови:

- Підприємство має велике коло конкурентів.

Трудові ресурси:

- Більшість управлінського персоналу організації мають вищу освіту, робітники – середню технічну освіту (сплачено 427 млн. грн. єдиний соціальний внесок);

- Ведуть боротьбу з корупцією;
- В останні роки велика плинність кадрів та переміщення персоналу;
- Підприємство не має власної торгової мережі;
- Надає якісні товари на ринок;
- Має досить широку номенклатуру продукції;
- Користується повагою серед покупців.

Технічні ресурси:

- Поступово з'являється нова техніка та устаткування;
- У керівників середньої ланки широкі можливості для управління.

Таким чином можна сказати , що підприємство має стабільний фінансовий стан. Проаналізувавши дане підприємство стало зрозумілим що після приватизації у 2005 році економіка підприємства зросла на 19,5%, також і економіка країни так як істотний внесок в економіку України робить саме ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», як один з найбільших платників податків в країні. Завдяки одним із факторів послужила висока мотивація персоналу – найвища, серед усіх гірничодобувних підприємствах металургії в Україні, заробітна плата.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

**Кириченко Т. В.**  
аспірантка кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю  
*Сумський державний університет*  
*м. Суми, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ: ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ**

Однією із найважливіших складових частин сукупного ресурсного потенціалу підприємства є його людські ресурси.

Людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку людські ресурси – це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі [1].

У вітчизняній економічній літературі, статистичному обліку, державному регулюванні економіки для означення людських ресурсів використовується також термін трудові ресурси, що виник у перші роки радянської влади для потреб централізованого управління.

Трудові ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві.

Для інтегральної оцінки кількісних, і якісних характеристик людських ресурсів як джерела сукупної пропозиції праці використовуються поняття «трудовий потенціал», «людський капітал», «трудовий капітал».

Трудовий потенціал – наявні в даний час і передбачувані в майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками. Трудовий потенціал складається з компонентів: здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, мотивованість, вміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість та ін.

Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, і, як наслідок, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання рівня прибутковості підприємства.

Трудовий капітал – це реалізований на ринку праці трудовий потенціал, або частина людського капіталу, яка реалізується на ринку праці і приносить додаткову вартість [2].

Успішне функціонування підприємства неможливо без ефективного управління ним. Управління конфліктами є складовою частиною

управління підприємством. Побудова ефективної системи управління конфліктами може сприяти не тільки досягненню цілей цього управління, але і цілей управління підприємством в цілому.

Управління конфліктом – це цілеспрямований, обумовлений об'єктивними законами вплив на його динаміку в інтересах розвитку або руйнування тієї системи, до якої має відношення даний конфлікт.

Виникнення конфліктів пов'язане з різного роду протиріччями. В організаціях вони в основному виникають через розбіжності в поглядах між співробітниками різних посад, викликаних як особистісними характеристиками, так і умовами роботи.

Існує безліч причин виникнення конфліктів. Причини конфліктів – це явища, події, факти, ситуації, які передують конфлікту і за певних умов викликають його.

Загальними причинами виникнення конфліктів є:

- соціально-політичні та економічні (пов'язані з політичною та економічною ситуацією в країні);
- соціально-демографічні (відображають відмінності в установках і мотивах людей, зумовлені їх статтю, віком, національністю);
- соціально-психологічні (соціально-психологічні явища в групі);
- індивідуально-психологічні (індивідуальні особливості особистості).

Особистими причинами виникнення конфліктів є:

- незадоволеність умовами праці;
- застарілість організаційної структури, нечітке розмежування прав і обов'язків;
- необґрунтоване публічне осудження одних і незаслужена (авансована) похвала інших працівників;
- недостатній рівень професійної підготовки підлеглого;
- протиріччя між функціями, що входять у коло посадових обов'язків працівника;
- порушення етики спілкування через відмінності в манері поведінки і життєвому досвіді;
- порушення трудового законодавства;
- обмеженість ресурсів;
- відмінність і суперечливість у цілях, цінностях;
- незадоволені комунікації на ґрунті недостатньої узгодженості між співробітниками;
- невизначеність перспектив;
- несприятливі фізичні умови роботи.

В цілому, серед організаційних конфліктів можна виділити три групи узагальнених причин їх виникнення:

1. Нормативні – зачіпаються групові норми, йдеться про ситуації, коли працівник займає позицію, яка має відмінності в позиції на відміну від групи;

2. Мотиваційні – неможливість задоволення потреб особистості, яка безпосередньо пов'язана з діями інших осіб. Іншими словами, інші учасники перешкоджають задоволенню потреб досліджуваного учасника;

3. Ціннісні – розбіжність цінностей особистості (групи) з цінностями іншої особистості (іншої групи).

Самі причини конфліктів можуть бути класифіковані на:

- об'єктивні;
- соціально-психологічні;
- особистісні.

Об'єктивні причини конфліктів лежать саме в площині нерівномірного розподілу ресурсів. З цієї першопричини виникають наступні причини конфліктів:

1. відмінність в цілях,
2. розходження в цінностях,
3. взаємозалежність завдань,
4. незадовільна/відсутня комунікація.

Так, з причини того, що різні індивіди мають різний доступ до ресурсів (влада, повноваження, права, обов'язки та ін.), вони не можуть повноцінно вирішувати свої життєві завдання і змушені взаємодіяти і підкорятися. В таких умовах розходження в цінностях, цілях, необхідність доповнювати зусилля один одного при виконанні завдань, а також недостатня і зовсім відсутня комунікація можуть стати причинами конфлікту. І якщо першопричину усунути неможливо (неможливо забезпечити всім абсолютно рівний доступ до ресурсів), то перелічені вище причини цілком можна діагностувати та усунути.

Соціально-психологічні причини конфліктів можна класифікувати на наступні види:

- несприятливий соціально-психологічний клімат;
- аномія соціальних норм;
- труднощі адаптації до групи/середовищі;
- протиріччя поколінь;
- територіальні;
- прояви респондентної агресії.

Особистісні причини конфліктів розглядаються в якості провідних в особистісно-орієнтованому підході до конфлікту (З. Фрейд, К. Хорні, Е. Еріксон та ін). Основною категорією особистісно-орієнтованого підходу є конфліктна особистість, тобто інтегральна властивість, яка в результаті відображає частоту набрання міжособистісних конфліктів. При цьому наголошується, що найчастіше конфліктна особистість –

призвідник конфліктних ситуацій, що тягнуть за собою негативні ефекти та негативні емоції [3].

Таким чином, підводячи підсумки проведеного аналізу, слід зробити висновок про те, що першопричина організаційного конфлікту – неможливість рівномірного розподілу ресурсів і однакового доступу до них. Ця першопричина породжує ряд інших причин виникнення конфліктів, які, в свою чергу, поділяються на об'єктивні, соціально-психологічні, особистісні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Населення і людські ресурси суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/40/2646.html>.
2. Волкова О.В. Ринок праці: Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
3. Конфліктологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.igidravlika.com/novosti/9-podrobnaya-klassifikacziya-konfliktov-prichiny-kotoryx-ix-vyzyvayut-i-dinamika-protokaniya-ponyatie-qkonfliktogenq.html>

**Маршук Л. М.**

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

*Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

## ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ

Дослідження питань зростання конкурентоспроможності продукції та конкурентного потенціалу підприємств машинобудівної галузі є досить важливим, тому вони повинні бути зосереджені не тільки на аспектах розвитку окремо промислових підприємств, а й на нагальних проблемах їх пристосування до нестабільних ринкових умов функціонування, основи для розв'язання яких створюються на мезорівні. Мезоекономіка включає простір між суб'єктами господарювання і над ними та зв'язує мікроекономічний рівень із макроекономічним. Вихід на даний рівень має на меті посилення зусиль господарюючих суб'єктів щодо розширення ринку, концентрації ресурсів, усунення конкуренції на проміжних стадіях виробництва товарів та зменшення собівартості продукції [1].

Рівень конкурентоздатності підприємств залежить від великої кількості факторів, зокрема від державної підтримки з формування справедливого конкурентного середовища, від методичного забезпечення реструктуризації підприємств, від стану законодавства тощо.

Проте в першу чергу конкурентоспроможність підприємства визначається його потенціалом. Конкурентоспроможність суб'єкта є його інтегральною властивістю в умовах визначеного ринку, що розкриває здатність підприємства функціонувати в безкризовому режимі та переваги по відношенню до прямих конкурентів за ключовими параметрами його потенціалу – організаційно-управлінського, фінансового, кадрового, маркетингового, техніко-технологічного та інноваційного.

Потенціал підприємства визначається рядом показників та чинників, що розкривають його можливості, фінанси, запаси, ресурси, виробничі резерви, які можуть за необхідності бути використані у фінансово-господарській діяльності.

До особливостей потенціалу машинобудівного підприємства можна віднести його імовірнісний характер, оскільки величина потенціалу залежить і від найменш розвиненого функціонального елемента, від змін в якості, пропорціях ресурсів, а також від зовнішніх умов діяльності підприємства. Найбільш розповсюдженим та дієвим є системний підхід до аналізу, оцінки та управління фінансово-господарською діяльністю, цілеспрямованої на формування та використання інтегрального потенціалу підприємства в інтересах забезпечення конкурентоспроможності, довгострокового і сталого розвитку, підвищення прибутковості та продуктивності праці.

Структура потенціалу кожного промислового підприємства як багатовимірною утворення, характеризується трьома групами чинників, які визначають увесь діапазон господарювання підприємства, а саме:

- функціональними, визначаючими функціональну діяльність;
- організаційними, які розкривають особливості організації (методи менеджменту) господарювання;
- ресурсними, що упорядковують сукупність ресурсів, потрібних для організації діяльності, здобуття конкурентних переваг, зростання показників ефективності підприємства.

Різноманітність варіантів узагальнення окремих ресурсів зумовлює варіативність внутрішньої структури підприємства та можливостей досягнення запланованого рівня конкурентоспроможності. Утім потенціал підприємства залежить не тільки від даних внутрішніх можливостей, але, безумовно, й від зовнішнього середовища.

Основне завдання полягає в тому, щоб забезпечити підприємствам умови для досягнення необхідних пріоритетів відносно існуючих конкурентів шляхом найбільш ефективного використання їх потенціалу та збільшення цього потенціалу більш високими темпами, ніж підвищується потенціал їх головних конкурентів. Для цього фахівцям підприємства необхідно розглядати та оцінювати усі основні елементи потенціалу: техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, організаційно-управлінський, маркетинговий, інноваційний [2, с. 28].

Нинішнє становище підприємств машинобудування обумовлене рядом проблем, що стоять на заваді розвитку галузі, найголовнішими із яких є:

– фінансово-економічні, зокрема дисбаланс у виробничій структурі; потреба в оновленні основних засобів; подекуди застарілість організаційної підсистеми відносно нинішніх умов господарювання; низька платоспроможність; потреба у залученні фінансових ресурсів, недосконалість механізму кредитування; низький внутрішній попит на вироби вітчизняних підприємств; відсутність реальних джерел фінансування, що призводить до унеможливлення реконструкції та технічного переоснащення підприємств галузі; низька інвестиційно-інноваційна активність;

– соціальні: потреба у підвищенні кваліфікаційного рівня спеціалістів; проблеми щодо працевлаштування; невисока вартість робочої сили; низький рівень соціальних витрат; низька мотивація через величину оплати праці чи преміювання;

– організаційно-технологічні, зокрема необхідність у розширенні асортименту конкурентоспроможних виробів машинобудування; низький рівень освоєння принципово нових видів машин, устаткування, приладів, формування технічної бази, яка матиме міжгалузевий характер; посилення процесів щодо повної механізації виробництва; вирішення питань щодо впровадження автоматизованих систем управління виробництвом; потреба завантаження наявних виробничих потужностей; невисокий рівень продуктивності праці; потреба зростання якісних характеристик виробів [3, с. 20].

Для зростання потенціалу господарюючий суб'єкт повинен періодично контролювати та діагностувати процеси формування і використання наявного потенціалу з метою зростання його результативності. За допомогою діагностики узагальнюють інформаційні дані щодо перспектив розвитку потенціалу, формують стратегічні цілі зростання конкуренції, аналізують найсуттєвіші фактори впливу на діяльність підприємства. Втілюючи в життя програму зростання конкурентоздатності підприємства учасниками виступають суб'єкти, які є потенційними інвесторами; суб'єкти зайняті у підготовці проектно-звітної документації; відповідальні за матеріально-технічне забезпечення механізмів формування потенціалу постачальники; призначений відповідальний спеціаліст. Зазначені суб'єкти вносять корективи у організаційну підсистему підприємства для реалізації даних процесів [4, с.10].

Для промислових підприємств важливим є розвиток трьох основних тенденцій – діджиталізація, розширення та персонал. Щодо першої – одним із недоліків функціонування підприємств є недостатнє застосування ІТ-технологій. Водночас інтеграція ІТ сприятиме зростанню ефективності господарювання й активізації інтеграційних процесів.



Слідуючою тенденцією розвитку є розширення. Не дивлячись на об'єднання стратегічних ресурсів окремими підприємствами з метою одержання конкурентних переваг їх сукупний потенціал тісно взаємопов'язаний із особливостями ринкових умов. Диверсифікація як один із способів розвитку не у всіх випадках є виграшною стратегією, що доведено на прикладі підприємств, фінансовий стан яких значно погіршився. А консолідація на сучасному етапі розвитку економіки є найоптимальнішим напрямом активізації функціонування підприємств машинобудівної галузі. Стосовно останньої тенденції – персоналу, варто зазначити, що у країнах із розвиненою економікою машинобудівні підприємства націлені на підбір висококваліфікованих спеціалістів. Нестача людського капіталу негативно впливає на господарчу діяльність підприємств, які налаштовані на інтенсивний розвиток [5, с. 288].

Отже, вітчизняним підприємствам машинобудівної промисловості для формування економічного потенціалу варто віднайти важелі адаптації до швидкоплинних умов зовнішнього середовища, ретельніше підходити до приймання відповідних управлінських рішень, що сприятимуть зростанню показників ефективності фінансово-господарської діяльності. Виокремлення кожним суб'єктом господарювання власних конкурентних переваг, їх оцінювання сприятиме раціоналізації ресурсів, визначеності шляхів формування потенціалу (його структурних особливостей) як на нинішньому етапі функціонування так і в перспективі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Драч О. І. Підходи та фактори до формування конкурентного потенціалу підприємств машинобудування / О. І. Драч // Ефективна економіка. – 2016. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5262>
2. Войцеховская И. А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности / И. А. Войцеховская // Проблемы современной экономики. – 2005. – №1. – С. 27-35.
3. Дикань В. В. Реанімація економічного потенціалу підприємств машинобудування як ключовий чинник забезпечення економічного зростання України / В. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 18-22.
4. Нижник В. М. Механізми підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств за умов поглиблення міжнародної конкуренції / В. М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №3. – Т. 3. – С. 7-11.
5. Будяєв М. О. Сучасні тенденції функціонування та розвитку електротехнічної промисловості в машинобудівному комплексі України / М. О. Будяєв // «Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського». – 2016. – Вип. 11. – С. 286-290.

**Мирна О. В.**  
доцент кафедри публічного управління та адміністрування

**Москаленко Н. А.**  
студент

*Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## **РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА**

Низка керівників недооцінює важливість для підприємства якісно вибудованої фінансової політики. В результаті дії керівництва і персоналу в цілому стають недалекоглядними, неусвідомленими і хаотичними, зростає залежність від випадкових обставин. Упущення наявних можливостей призводить до кризових явищ. Тому фінансова політика є необхідним елементом фінансового управління, її побудова і проведення характеризують цілеспрямованість керівництва, здатність систематично переслідувати і реалізовувати інтереси сторін управління у фінансово-виробничих процесах.

У загальному вигляді сутність фінансової політики розглядають як спосіб організації та використання фінансових відносин. Так, Н. Н. Карзаева [1, с. 5] під фінансовою політикою розуміє сукупність заходів з організації та використання фінансів для здійснення конкретних цілей і завдань. Автори [3, с. 561] фінансову політику вбачають у сукупності заходів з накопичення та використання грошових коштів для здійснення конкретних цілей і завдань. Це дещо звужує предмет розгляду фінансової політики, оскільки наряду з грошовими коштами потрібно враховувати і фінансові доходи підприємства.

Фінансова стратегія підприємства виступає фундаментом для формування фінансової політики підприємства, яка розробляється за основними напрямками фінансової діяльності за такими елементами: політики – кредитна, інвестиційна, дивідендна, амортизаційна, цінова; політика розміщення цінних паперів підприємства на фондовому ринку; підготовка пропозицій із продажу, здачі в оренду і застави частини активів чи ліквідації консервації окремих потужностей і об'єктів.

Фінансова політика підприємства об'єднує методи фінансового менеджменту в короткостроковому періоді. На її формування впливають фактори мікроекономічного, макроекономічного характеру і специфічні фінансові фактори. Серед мікроекономічних факторів виділяють: споживчий попит на реалізаційну продукцію (товари, роботи, послуги) та товарну пропозицію; конкурентне середовище підприємства; рівень цін на товари; ринкову частку підприємства та його рівень

конкурентоспроможності. Макроекономічне середовище впливає через податкову політику держави; систему оплати праці; регулювання доходів і цін; кредитно-грошову політику; кон'юнктуру ринків ресурсів і капіталів. До специфічних фінансових факторів відносять: фактори часу, ризику, інфляційні процеси.

Створення ефективної фінансової політики потребує дотримання загальних принципів її побудови: законності, науковості та обґрунтованості, ефективності, раціональності, оптимальності, системності, плановірності та динамізму, адекватності, безперервності, комплексності. Проте вони можуть не відповідати вимогам наведених вище трьох груп факторів, тому кожне підприємство повинно спиратися на специфічні принципи, які дозволять покращити управлінську діяльність у сфері фінансової політики.

Процес розробки та матеріалізації фінансової політики починається із формування планів розвитку, оцінки інформаційних та ресурсних можливостей підприємств, аналізу здатності до підвищення ефективності управління факторами виробництва, оперативного маневрування, вибору оптимальної альтернативної вартості капіталу, темпів розвитку, і на цій основі створення плану дій з реалізації поставлених завдань [2, с. 543]. В результаті підприємство може отримати ефективну систему управління фінансами адаптивну до необхідності здійснення швидких змін. І навпаки неефективні механізми управління ресурсами призведуть до появи синергетичного ефекту у процесах нагромадження втрат.

Отже, фінансова політика підприємства формується за конкретними напрямками фінансової діяльності підприємства, що обумовлює необхідність забезпечення відповідних умов для найбільш ефективного фінансового управління для досягнення головної стратегічної мети діяльності підприємства. А розробка і реалізація фінансової політики дозволить забезпечити повне фінансування процесів відтворення, нормалізувати фінансові ризики та підібрати методи з їхньої нейтралізації, створити ефективний механізм управління підприємством.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Карзаева Н. Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации / Н. Н. Карзаева – М. : Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
2. Стефанів І. Ф. Напрямки удосконалення фінансової політики підприємств / І. Ф. Стефанів // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 13. – С. 542-547. (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).
3. Сторожук Т. М. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики / Т. М. Сторожук, Д. Є. Сторожук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 559-567.

**Могилевська О. Ю.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки, підприємництва, менеджменту  
*Київський міжнародний університет*

**Цейтлин С. М.**  
студент Інституту міжнародних відносин  
*Київський міжнародний університет*

**Могилевський Ю. В.**  
аспірант кафедри маркетингу  
*Європейський університет*  
*м. Київ, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДО СФЕРИ ПОСЛУГ І ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У економічній теорії до первинного сектора економіки відносять добувні галузі, сільське господарство, лісівництво, тваринництво і рибальство. Вторинний сектор охоплює оброблювальні галузі, енергетику і будівництво. Виходить, що в третинний сектор економіки можуть бути віднесені усі види діяльності, які не включені в перші два. Тобто до третинного сектора економіки можна віднести послуги, що надаються у сфері науки, освіти, охорони здоров'я, торгівлі, телекомунікацій, комп'ютерних, інжинірингових, бізнес-авіації та ін.

Що ж є сфера послуг? Уперше поняття сфери послуг було введено в науковий обіг в 50-х рр. XVIII ст. в дослідженнях економістів, що представляють фізіократичний напрям в політичній економіці (засновник Ф. Кенэ). Відповідно до їх поглядів, до сфери послуг відносились усі види діяльності окрім сільського господарства, яке розглядалося як єдиний продуктивний вид діяльності [1, с. 22-23]. Таким чином, із самого початку сфера послуг відділялась, а іноді і протиставлялась галузям матеріального виробництва. Фізіократи помилково вважали, що у сфері послуг не створюється додаткова вартість. Дійсно, результат послуги, як правило, нематеріальний, і саме цю властивість підкреслював у своїх роботах А. Смит, засновник класичної політекономії.

Послуга має не лише вартість, але і споживну вартість. І з позицій теорії вартості праці, і з позицій маржиналізму, послуга є економічним благом і може бути товаром, якщо вона призначена для продажу. Розглядаючи послугу як особливий товар, який не має матеріально-речової форми, і проте виступає носієм додаткової вартості, можна

стверджувати, що у сфері послуг, як і в галузях матеріального виробництва, можливе створення додаткової вартості.

Продовжувач поглядів А. Сміта (класичній політичній економії) Ж.Б Сэй відносив до сфери послуг усі види невиробничої діяльності, які забезпечували збільшення корисності товарів.

Згідно з сучасним визначенням «Системи національних рахунків» (СНР), сфера послуг є «групою галузей, продукція яких пов'язана з представленням, зберіганням, передачею і поширенням інформації, рекомендацій і розваг в найширшому сенсі цих понять – виробництво загальної і спеціальної інформації, новин, консалтингових звітів, комп'ютерних програм, телевізійних фільмів, музичних творів і так далі [5, с. 13].

Привертають увагу два важливі акценти, зроблених в визначенні. По-перше, сфера послуг, передусім, пов'язана з цьому обробкою і створенням інформації, що фактично є економічним ресурсом, одним з чинників виробництва. По-друге, в СНР прямо вказано на проміжне положення послуг між товарами (матеріальними об'єктами, призначеними для продажу) і об'єктами інтелектуальної власності.

Отже, сфера послуг є усі види діяльності і їх результати в якості послуг споживчого призначення і послуг для виробництва. За функціональним призначенням сфера послуг не є єдиним комплексом в тому сенсі, в якому ми звикли розуміти паливно-енергетичний або військово-промисловий комплекс. Це надзвичайно неоднорідна група галузей, продукція якої має різнорідний характер і різне призначення.

Визначення послуг приведені в економічній літературі можна класифікувати на чотири групи:

- визначення які орієнтовані на діяльність;
- визначення які орієнтовані на процес надання послуги;
- визначення які орієнтовані на результат надання послуги;
- визначення які орієнтовані на потенціал.

Американська асоціація маркетингу розглядає послуги як конкретний вид корисної діяльності, що забезпечує сприяння або безпосереднє задоволення яких-небудь потреб в процесі виробництва або реалізації товарів [4, с. 4].

У загальнотеоретичному плані для подальшого розгляду послуг як економічній категорії передбачаються наступні базисні, властиві послугам характеристики [2, с. 17-18]:

1. Послуга є продуктом праці, незалежно від наявності у неї матеріально-речової форми.

2. Послуга завжди є персональною, тобто присвоєний персоною – юридичною або фізичною особою, – корисний ефект праці.

3. Реалізація послуги можлива лише при здійсненні контакту між виробником і споживачем, навіть якщо він здійснюється через певну тимчасову і просторову протяжність.

4. Момент феноменалізації послуги виникає лише у момент її споживання, що робить накопичення послуг в нематеріальній формі практично неможливим.

5. Надання послуг містить в собі так званий пакет споживчих властивостей, який може бути реалізований в цій сфері лише при адекватному сприйнятті суб'єктом, тобто корисність тієї або іншої послуги суб'єктивна.

Відмічені вище риси послуги обумовлені, передусім, індивідуальністю стосунків, що виникають при безпосередньому контакті суб'єктів ринку, що веде до персоналізації попиту і пропозиції. Це, у свою чергу, визначає багато функціональних характеристик, що пред'являють до самого виробника послуг (рівень професіоналізму, комунікабельність, досвід, соціально-психологічні і культурологічні особливості особи). В той же час діяльність корисна для певної особи або групи осіб, для інших людей може мати як негативний ефект, так і не чинити на них ніякої дії. У цьому проявляється релятивізм і адресність діяльності по наданню послуг. Тому очевидно, що послугою буде діяльність, корисна (що є благом) для конкретного суб'єкту.

В цілому, на наш погляд, концепція економічної категорії «послуга» є дуже розробленою, але існуючі визначення послуг вимагають деякого розвитку і уточнення. В зв'язку з цим ми хотіли б запропонувати ширше визначення послуги, що відбиває її економічну суть, адресність і індивідуальність сприйняття. Послуга – це процес і / або результат корисної діяльності, що має вартість і споживну вартість для певного суб'єкта.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Резниченко Б.А. Прагматика сегментирования / Б.А. Резниченко // Маркетинг в России и за рубежом, 2003. – № 3.
2. Смышляев А. Великолепная пятерка ... и все-все-все. / А. Смышляев // Бизнес & авиация, 2005. – №12. – С. 40–46.
3. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика / [К. Хаксевер и др.]. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
4. Шувалов С.А. Корпоративный менеджмент: сущность и характеристики / С.А. Шувалов // Власть, 2004. – № 1. – С. 15–21.
5. Green, P.E. Research for Marketing Decision. New York. Prentice-Hall, 1988. – 786 p.

**Роговая Т. Ю.**

студентка

Науковий керівник: **Момот В. М.**

кандидат технічних наук, доцент

*Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського*

*«Харківський авіаційний інститут»*

*м. Харків, Україна*

## **ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ**

Актуальність теми визначається тим, що планування є однією з найважливіших функцій управління будь-якою організацією, яка розглядається як процес формування та упорядкування алгоритму послідовних дій, що розробляються керівником підприємства для втілення у життя в майбутньому для досягнення відповідних цілей, а у широкому розумінні є безперервним процесом прийняття управлінських рішень щодо оптимальних способів і методів їх вирішення.

Метою дослідження є вивчення теоретичних засад прийняття управлінських рішень в процесі планування діяльності сучасного підприємства та визначення ролі та місця планування в процесі управління, а також значення прийнятих рішень для досягнення поточних цілей та основної місії організації в цілому.

В умовах ринкової економіки сучасне підприємство, для досягнення власних цілей та утримання позицій у конкурентному середовищі повинно ефективно та результативно виконувати основні функції управління: організація, планування, мотивація і контроль.

Відомий вчений в сфері управління П. Друккер, підкреслив, що результативність являється наслідком того, що «робляться потрібні і правильні речі». А ефективність являється наслідком того, що «ці речі створюються правильно» [1]. У вирішенні цього завдання дуже важливу роль відіграє планування, яке спрямоване не тільки на коректність поставлених цілей організації, а й на визначення шляхів та методів їх досягнення. Саме планування дає змогу керівництву підприємства встановити основні напрями для прийняття управлінських рішень, що об'єднують увесь процес, створивши загальну перспективну картину.

Планування, як елемент системи менеджменту є самостійною підсистемою, що включає сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, спрямованих на підготовку і забезпечення виконання планів [2].

Взагалі то, планування – це набір послідовних дій та рішень, спрямованих на визначення та розробку подальшої стратегії для досягнення поточних цілей та головної місії організації в цілому. Процес планування – це відповідні дії для визначення цілей підприємства та

прийняття рішень щодо їх досягнення. Тобто, можна сказати, що процес планування є допоміжним інструментом для прийняття управлінських рішень та є основною ланкою, і, водночас, відправною точкою організації загального процесу реалізації цілей організації в цілому.

Планування, в більшості випадків, поділяється на оперативне, тактичне (річний план) і стратегічне оперативне.

Оперативне планування (короткострокове планування) – набір дій та прийнятих рішень щодо поточних цілей підприємства.

Тактичне планування – це середньострокове планування, в основному представляє собою річний план, що містить досить деталізований опис майбутніх дій щодо кожного напрямку діяльності підприємства.

У процес стратегічного планування М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі вкладають розуміння того, що він складається із наступних послідовних етапів: визначення місії організації, встановлення цілей організації, оцінка та аналіз зовнішнього середовища, управлінське визначення сильних та слабких сторін організації, аналіз стратегічних альтернатив, вибір стратегії, реалізація стратегії та оцінювання стратегії [3, с. 256-257].

Найпершим і найважливішим завданням планування є встановлення мети, що у якомусь сенсі є результатом прийняття відповідного управлінського рішення. Під час процесу планування керівник не тільки розмірковує і готується до змін, а й приймає рішення щодо майбутніх варіантів дій.

Прийняття управлінських рішень є не тільки центральною ланкою управління підприємством і завершальною фазою планування, а є дуже складною психологічно процедурою, за якою оцінюються навички та здібності керівника, що у свою чергу є вирішальним критерієм успішності та прибутковості підприємства.

Управлінське рішення – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи менеджменту [4, с. 260].

*Прийняття управлінського рішення* – вольовий акт формування послідовності дій, результатом яких є досягнення конкретної цілі на основі перетворення вихідної інформації [5, с.148].

Вирізняють індивідуальну (одноосібну) та групову (колегіальну) форми здійснення прийняття управлінського рішення, вибір якої залежить від особливостей управлінської ситуації та специфіки підприємства.

Головні вимоги до прийнятих планових рішень визначаються тим, що результат їх реалізації повинен забезпечити досягнення цілей функціонування і розвитку підприємства та його структурних підрозділів у заданий термін, з мінімальними витратами при високій продуктивності праці і якості виконуваних робіт.



Планування відіграє важливу роль в процесі управління підприємством та характеризується певними специфічними рисами:

1. Планування в процесі управління має організаційно-технічну (залежить від рівня розвитку та якості засобів планування) і соціально-економічну (вирішальними є соціально – економічні умови суспільства) сторони.

2. Як елемент управління, планування носить інформаційний характер, тобто в основному орієнтується на отриману попередньо інформацію.

3. Планування є дуже важливим фактором інтенсифікації виробництва.

Планування, як функція управління та важливий елемент системи менеджменту постійно стикається з процесом прийняття, розробки та реалізації управлінських рішень. Цей процес стосується не тільки однієї конкретної ситуації, а комплексу завдань організації в цілому, у чому і полягає специфіка планування управлінських рішень. У випадку, коли має місце сукупність управлінських рішень, для їх планування керівник підприємства формує портфель управлінських рішень, який представляє собою спеціально сформовану сукупність визначених задач, згрупованих та відібраних за певною класифікацією з визначенням термінів їх вирішення.

Отже, маючи певну специфіку та особливості здійснення, планування та реалізація управлінських рішень розглядається як загальний процес та вагома частина системи управління підприємством, бо забезпечують організації визначеність та впевненість в перспективі, майбутній успішності та процвітанні.

Таким чином, з урахуванням вище викладеного можна сказати, що планування діяльності будь-якого підприємства завжди супроводжується процесом прийняття управлінських рішень, бо на кожному етапі розробки, організації та реалізації планів виникає необхідність вибору, розгляду можливих альтернативних варіантів дій, та в результаті прийняття оптимального рішення керівником, для досягнення відповідних цілей підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Друккер Петер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. – К.: Україна, 1994. – 327 с.

2. Грабовська І.В. Актуальні питання управління бізнес-плануванням інноваційною діяльністю підприємств / І.В. Грабовська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – Том 3, № 3. – С. 184 -187.

3. Євтушевський В. Основи корпоративного управління: Навчальний посібник/ Володимир Євтушевський,; Київський нац. ун-т ім.Т.Г.Шевченка ; Ін-т вищої освіти Академії пед. наук України. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.

4. Михайлов С.І. Менеджмент: Навчальний посібник / С.І.Михайлов. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.

5. Прищак М.Д. Психологія управління в організації : Навчальний посібник 2-ге видання, перероблене і доповнене / М.Д. Прищак, О.Й. Лесько – Вінниця, 2016. – 150 с.

**Рудько К. І.**

студентка економічного факультету

**Кутаренко Н. Я.**

кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

## **НАЙПОШИРЕНІШІ ВИДИ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сучасному етапі розвитку та становлення ринкових відносин господарювання, фінансово-господарська діяльність вітчизняних підприємств характеризується певним рівнем невизначеності, тобто існує ризик при здійсненні господарської діяльності. Саме тому кожен керівник повинен правильно оцінити ступінь ризику та уміти ним управляти для досягнення стійкого розвитку підприємства у довгостроковому періоді.

Рівень ризику управлінського рішення постійно змінюється у зв'язку з динамічністю зовнішнього середовища, проте суб'єкт ринку повинен усвідомлено йти на такий ризик, не уникаючи його, якщо він бажає реалізувати власні цілі. Для мінімізації втрат вітчизняні суб'єкти господарювання змушені передбачати характерні типи ризиків, адже їх недооцінка чи нехтування ними можуть спричинити довгострокові негативні наслідки у діяльності підприємства.

Ризик – це економічна категорія, що відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності і конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими загрозами і невикористаними можливостями [1, с. 5]. Таким чином, це поняття є складним багатофакторним явищем, пов'язаним з подоланням невизначеності, конфліктності і випадковості. З розвитком і ускладненням соціальних і економічних процесів з'являються нові види і типи ризиків. Найзагальніші принципи класифікації, що стосуються діяльності вітчизняних підприємств, дають змогу виділити: ризики, пов'язані з господарською діяльністю; ризики, пов'язані з особистими

якостями підприємця; ризики, пов'язані з браком інформації про стан зовнішнього середовища [4].

Діяльність сучасних вітчизняних підприємств має ряд своїх особливостей, які впливають на вид та рівень ризику, а саме: повільне розширення ділової активності, низький рівень іноземних інвестицій, високий рівень податків, недостатня інформованість суб'єкта господарювання, політична ситуація в Україні, все це так чи інакше призводить до збільшення рівня ризику та його урізноманітнення, що відповідно знижує ефективність діяльності вітчизняних підприємств і занепад економіки в подальшому.

Проаналізувавши все вище викладене, можна назвати такі основні види ризиків характерних для вітчизняних підприємств:

- інфляційні ризики пов'язані із знеціненням національної валюти, що призводить до негативних внутрішніх та зовнішніх ефектів;
- валютні ризики, тобто можливі втрати підприємств в наслідок зміни валютних курсів при здійсненні імпорتنих та кредитних операцій;
- податкові ризики пов'язані з можливістю зміни податкового законодавства, зміна податкових ставок тощо [2];
- депозитні ризики, тобто ймовірність неповернення депозитних вкладів, зміни в умовах депозитної угоди;
- соціально-політичні ризики, пов'язані з терористичними актами, військовими конфліктами, антиконституційними чи злочинними діями;
- ризик прибутковості, що проявляється у коливаннях рівня прибутку, який очікує отримати підприємство [3].

Отже, характерні види ризиків діяльності для вітчизняних суб'єктів господарювання можуть негативно впливати на їхню діяльність, саме тому актуальною темою сьогодення є ефективне управління ризиками, що вимагає від керівників постійного вивчення ринку, резервування ресурсів, перейняття міжнародного досвіду, правильної оцінки ризику тощо. Адже, результативна стратегія управління ризиками вбереже підприємство від одержання фінансових втрат чи навіть розорення.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В Вітлінський // Фінанси України. – К.: Преса України, 2003. – № 3. – С. 3–7.
2. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / М. І. Диба. – 2008. – Режим доступу: [http://vlp.com.ua/files/04\\_28.pdf](http://vlp.com.ua/files/04_28.pdf)
3. Жигір А. А. Різновиди підприємницьких ризиків та їх класифікація [Електронний ресурс] / А.А. Жигір // Ефективна економіка. – 2012. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1063>
4. Лакіза В. В. Ризики у бізнес-діяльності у малих та великих підприємств / В.В. Лакіза, Г.А. Карпляк. // Національний університет «Львівська політехніка». – 2011. – С. 107–114.

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Планування прибутку – це складова частина фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи на підприємстві. Правильне планування обсягу прибутку на підприємствах має ключове значення для розвитку бізнесу.

Мета складання плану прибутку полягає у визначенні величини очікуваних доходів і витрат від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, інших доходів і витрат, їх збалансування з таким розрахунком, щоб підприємство отримало валового і чистого прибутку в розмірі, необхідному для виплати дивідендів і самоокупності та самофінансування господарської діяльності.

Для ефективного планування прибутку розрахунок величини можливого прибутку на плановий період може здійснюватися різними методами. Розглянемо декілька з них:

Метод прямого рахунку. Розрахунок планової суми прибутку проводиться для кожного виду продукції (послуг) з подальшим підсумовуванням результату, в цілому, по підприємству [5].

Цей метод припускає, що прибуток визначається як різниця між планованою виручкою і повною собівартістю продукції в дійсних цінах з основними відрахуваннями. Такий метод найбільш поширений, його використовують при обґрунтуванні створення нового або розширення діючого виробництва. У ньому головний показник – прибуток від реалізації продукції, який розраховується по окремих видах господарської діяльності.

Нормативний метод припускає формування прибутку на основі системи різноманітних нормативів, таких, як норма прибутку на власний капітал, норма прибутку на активи підприємства, норма прибутку на одиницю реалізованої продукції тощо. Переваги: точність розрахунків, можливість планувати і прогнозувати. Недоліки: трудомісткість, неможливість оцінити рівень цін (можливо лише при стабільному виробництві).

Розрахунково-аналітичний метод. Аналітичний метод припускає використання багатофакторних економічних моделей при формуванні й плануванні прибутку промислового підприємства. У найпростішому варіанті метод зводиться до встановлення прибутку попереднього періоду (аналіз), визначення його частки у загальному валовому доході підприємства і на одиницю реалізованої продукції. В результаті шляхом

коригування з урахуванням зміни обсягів виробництва встановлюється плановий прибуток підприємства.

Балансовий метод. При плануванні балансового прибутку підприємства, крім прибутку від реалізації продукції, враховують:

1. Прибуток від іншої реалізації (основних фондів; сировини; матеріалів; нематеріальних активів у вигляді ліцензій, патентів, торгових марок; цінних паперів; іноземної валюти й іншого майна підприємства).

2. Прибуток від позареалізаційних операцій (доходи від завдання майна в оренду і фінансовий лізинг; доходи від короткострокових і довгострокових фінансових вкладень, тобто придбання акцій і пайова участь у діяльності інших підприємств, придбання облигацій, надання позик іншим суб'єктам господарювання; сальдо отриманих штрафів, пені, за винятком санкцій щодо розрахунків з бюджетом; інші доходи, а саме прибуток минулих років, доходи від дооцінки майна та запасів, відсотки за вільні кошти на розрахункових і депозитних рахунках підприємства).

Ефективним методом планування прибутку є визначення точки беззбитковості. В сучасних умовах підприємства повинні розрахувати, при якому обсягу реалізації можливе забезпечення беззбиткової діяльності, а потім встановити обсяг реалізації, який забезпечить плановий прибуток.

Після прийняття рішення про величину планового прибутку розраховують планові показники рентабельності підприємства, які, в свою чергу, використовуються при прийнятті управлінських рішень для формування ресурсного потенціалу підприємства, укладення комерційних угод, інвестиційної діяльності тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акмаєва Н.В. Удосконалення механізму управління прибутком на підприємстві / Н.В. Акмаєва, О.В. Кротько [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2009/Economics/38777.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/38777.doc.htm)

2. Боднарюк В.А. Структура економічного механізму управління прибутком торговельного підприємства / В.А. Боднарюк // Науковий вісник НЛТУ України, 2012. – №22.5. – С. 188-195.

3. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 1. – С. 145-153. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknutd\\_2014\\_1\\_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknutd_2014_1_23.pdf)

4. Дубина Ю. Формування механізму управління прибутком сільськогосподарського підприємства / Ю Дубина, Н.І. Демчук [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2014/Economics/3\\_162091.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_162091.doc.htm)

5. Єлець О. П. Методи планування прибутку / О.П. Єлець, О.Л. Грюкова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/elets.htm>

**Третяк А. Г.**

студентка

Науковий керівник: **Тараненко В. Є**

кандидат економічних наук, доцент

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпро, Україна*

## **ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ**

Різні автори трактують поняття стабільності підприємства по-різному. Можна виділити три підходи до тлумачення цього поняття: економічний, фінансовий та банківський.

До економічного підходу слід віднести визначення поняття «фінансова стабільність», запропоновані такими авторами, як О. Зеткіна, Н. Кульбака, А. Бахолдін, Н.О. Шпак, М.І. Романишин, О.М. Сологуб.

Зокрема, Н.О. Шпак та М.І. Романишин стверджують, що економічна стабільність підприємства – це його здатність в умовах прояву дестабілізаційних чинників бізнес-середовища ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність, формувати якісний стратегічний потенціал, підтримувати заданий рівень конкурентоспроможності та результативності у довгостроковій перспективі з економічною вигодою та фінансовою незалежністю для підприємства [3, с. 248].

До фінансового підходу відносимо визначення фінансової стабільності, запропоновані Е. Крокетом, М. Футом, Г. Шиназі, П. Каллауром, Т.В. Керанчук, В.О. Павловською, А.М. Поддєрьогіним.

Е. Крокет стверджує, що фінансова стабільність – це відсутність нестабільності. Під нестабільністю розуміється ситуація, в якій функціонування економіки потенційно погіршується коливаннями цін фінансових активів або фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання [1].

Т.Л. Керанчук вважає, що фінансова стабільність – це можливість підприємства до збереження ним абсолютної або нормальної фінансової стійкості при контрольованій фінансовій рівновазі та одночасно – здатність до стійкого економічного росту при врахуванні найбільш значущих зовнішніх факторів [2, с. 84].

До останнього, банківського, підходу варто віднести визначення В. Коваленко, Я. Міркіна, а також визначення, запропоновані банками Норвегії, Польщі, Чехії та Європейського центрального банку. За визначенням банку Чехії, фінансова стабільність – це ситуація, коли фінансова система діє без суттєвих вад або небажаних впливів на поточний і майбутній розвиток економіки в цілому, що засвідчує високий ступінь стійкості системи до потрясінь.

Умовами, що визначають рівень фінансової стійкості підприємства є її фактори, як зовнішні так і внутрішні. Зовнішні фактори не залежать від підприємства, внаслідок чого воно не здатне впливати на них і повинне до них пристосовуватися. До зовнішніх факторів належать: загальний фінансовий стан держави; рівень політичної стабільності в країні; державна економічна, кредитно-фінансова, податкова, облікова, інвестиційна політика в країні; рівень інфляції в країні; рівень безробіття; зовнішньоекономічна політика держави; розвиток фінансового і страхового ринку; рівень конкурентної боротьби.

Внутрішні фактори вважають залежними, тому підприємство завдяки впливу на них, має спроможність корегувати свою фінансову стійкість. До внутрішніх факторів впливу на фінансову стійкість підприємства відносяться: галузева належність; структура продукції (послуги), її частка в загальному платоспроможному попиті; конкурентно-здатність продукції; рівень технічної оснащеності виробництва та застосування новітніх технологій; стан майна і фінансових ресурсів; структура та динаміка витрат; розмір статутного капіталу [4].

На сьогоднішній день фінансова стійкість малого підприємства є запорукою його виживання та основою стабільного стану. В зв'язку з цим потрібно удосконалити концепцію фінансової стабільності та розробити ефективну методику управління всіма чинниками, які можуть на неї впливати, адже це суттєво знизить ймовірність банкрутства та зменшить ризик неплатоспроможності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Crockett , A. The Theory and Practice of Financial Stability [Електронний ресурс] / A. Crockett // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. 1997. – Режим доступу: <http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm>
2. Керанчук, Т. Л. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки / Т. Л. Керанчук // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 83-87.
3. Романишин М.І. Економічна стабільність підприємства: сутність та її складові / Н.О. Шпак, М.І. Романишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Зб. наук.-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 248-253.
4. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б. І. Пшик // Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси». – 2013. – № 138. – С. 91–96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsntue\\_2013\\_138\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsntue_2013_138_16.pdf)

**Шевченко Н. І.**

кандидат наук з державного управління, доцент

**Шаршунович М. В.**

студент

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

## **МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В зарубіжній та вітчизняній практиці обліку, аналізу та управління фінансами підприємства проблема ефективного управління грошовими потоками є актуальною і зараз. Слід зауважити, що серед напрямків оптимізація рівня грошових коштів на підприємстві є найперспективнішою складовою управління та контролю за грошовими потоками і в той самий час найменш використовуваною вітчизняними підприємствами на сучасному етапі фінансової нестабільності. В зарубіжній практиці для вирішення даної проблеми найбільшого розповсюдження набули наступні моделі: мультиплікативна «OSCF-модель», модель Міллера-Орра та модель Баумоля [1].

«OSCF-модель» (optimization cash flows) – це мультиплікативна модель з методом розширення факторної системи аналізу ефективності грошових потоків. В даній моделі на рівень ефективності управління грошовими потоками впливають:

- коефіцієнт ліквідності грошового потоку (*Клікв*);
- коефіцієнт ефективності грошового потоку (*Кеф*);
- коефіцієнт достатності чистого грошового потоку (*Кд*);
- коефіцієнт рентабельності чистого грошового потоку (*Крмгп*);
- коефіцієнт рентабельності грошових коштів отриманих (*Кргко*);
- коефіцієнт рентабельності грошових коштів витрачених (*Кргкв.*);
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (*Кодз*).

Кожна модель, що розглядається має як переваги так і недоліки. До переваг «OSCF-моделі» слід віднести:

- можливість максимально об'єктивно спрогнозувати стан суб'єкта господарювання у майбутньому;
- використання мультиплікативної моделі оцінки ефективності грошових потоків на практиці дає змогу виокремити найважливіші фактори впливу на їх ефективність та обчислити ступінь цього впливу;
- можливість виявити вплив окремих коефіцієнтів на показник ефективності грошових потоків, дослідити сильні та слабкі сторони суб'єкта господарювання у процесі акумулювання та витрачання



фінансових ресурсів для провадження операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та забезпечення їх ефективного обігу.

Разом з тим, серед недоліків необхідно виділити:

- обмеженість коефіцієнтів не дає змоги розглянути всі суттєві аспекти руху грошових потоків підприємства;
- застосування моделі унеможливлено окремими сферами діяльності суб'єктів;
- відсутність інформаційного забезпечення для розрахунків.

Модель Баумоля – модель зміни залишку коштів на рахунку, при якій всі отримані кошти від реалізації товарів чи послуг підприємство вкладає в цінні папери, після того, як вичерпані запаси грошових коштів, підприємство реалізує частину цінних паперів і поповнює залишок грошових коштів до початкової величини [3].

Перевагами моделі є:

- забезпечення постійного руху грошового потоку підприємства;
- збереження всіх резервів грошових активів у формі короткотермінових фінансових вкладень.

Недоліками є те, що модель:

- враховує лише постійні операційні витрати, не беручи до уваги змінні і тимчасові витрати;
- хронічна нестача оборотних активів не дає змоги підприємствам формувати залишок грошових коштів в необхідних розмірах з врахуванням їх резерву;
- уповільнення платіжного обороту викликає значні (іноколи непередбачувані) коливання в розмірах грошових надходжень, що відповідно відображається і на сумі залишку грошових активів;
- обмежений перелік короткотермінових фондових інструментів і низька їх ліквідність заважають використанню в розрахунку показників, пов'язаних з короткотривалими фінансовими вкладеннями.

Модель Міллера-Орра – залишок грошових коштів хаотично змінюється до того часу, доки не досягне деякої верхньої межі. Після цього підприємство починає скуповувати достатню кількість ліквідних цінних паперів, щоб досягти нормального рівня грошових коштів. Якщо підприємство досягає нижнього рівня «безпеки», то в цьому разі воно продає накопичені цінні папери і в такий спосіб поповнює запас грошових коштів до нормального рівня.

Переваги:

- можливість адаптування моделі до сьогоденних реалій на вітчизняних підприємствах;
- можливість розрахувати розмах варіації залишку грошових коштів на рахунках в банку;
- можливість визначити оптимальний розмір середнього залишку грошових коштів на рахунках в банку [4].

Недоліки:

- не враховує змінні і тимчасові витрати;
- для характеристики поступлення-вибуття грошових коштів використовує дисперсію грошових потоків, що неадекватно відображає реально існуючі процеси.

Серед розглянутих моделей можна стверджувати, що найбільш вдалою для використання на підприємствах є ОСФ-модель, оскільки за нею ефективність грошових потоків залежить від багатьох показників, на основі яких формується семифакторна модель інтегральної ефективності грошових потоків, яка відображає тенденцію до зростання за умови зростання усіх перелічених показників.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. / И.А. Бланк // Серия «Библиотека финансового менеджера». – К, 2002. – Вып. 8. – 366 с.
2. Талах Т.А. Особливості методики проведення аналізу та оптимізації грошових потоків підприємства / Т.А. Талах // Луцький НТУ. – 2008. – Вип. 5 (20). – Ч. 2. – С. 247-260.
3. Тімбекова І.Ш. Математичне моделювання оптимізації грошових потоків підприємства в умовах фінансової кризи / І.Ш. Тімбекова // Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі в умовах фінансової кризи : наук.-техн. зб. – 2008. – № 87. – С. 306-311.
4. Фомин П.А., Оценка эффективности использования финансов предприятий в условиях рыночной экономики: Монография. / П.А. Фомин, В.В. Хохлов. – М, 2002. – С. 362.

**Михайленко О. В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту

**Юрчук М. О.**

студент

*Національний університет харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

За останнє десятиріччя теоретичним і практичним питанням розробки цінової політики як важливого елементу стратегічного управління, в умовах ринкової економіки, приділялася значна увага. У сучасній літературі досить широко розглядаються як загальні положення щодо розробки цінової політики підприємств, так і особливості формування цієї

політики на підприємствах торговельної галузі. Торговельні підприємства змушені значною мірою орієнтуватися на цінову політику виробників; їх цінова політика носить не моно- а політоварний характер; об'єктом цінової політики торговельних підприємств виступає не ціна товару в цілому, а лише один з її елементів – торговельна надбавка.

У сучасній економічній науці методологічні аспекти формування цінової політики базуються на поглядах економістів-класиків та сформульовані в теорії ціни. Розвиток основних ідей теорії ціни пов'язаний з прагненням вчених знайти деяку емпіричну сутність, субстанцію, першооснову реальних цін [1, с. 7].

Ціноутворення на підприємстві являє собою складний процес, що складається з кількох взаємопов'язаних етапів: збору і систематичного аналізу інформації про ринок, обґрунтування основних цілей цінової політики підприємства на певний період часу, вибору методів ціноутворення, встановлення конкретного рівня ціни та формування системи знижок і надбавок до ціни, коригування цінової поведінки підприємства в залежності від того, що складається ринкової кон'юнктури.

Цінова політика – це механізм або модель прийняття рішень про поведінку підприємства на основних типах ринків для досягнення поставлених цілей господарської діяльності [2, с. 214].

Важливою умовою виживання підприємства у невизначеності ринкового оточення є правильна оцінка всіх умов ринку і можливостей підприємства у визначенні цін на реалізовану продукцію, послуги, а також набуті чинники (засоби) виробництва.

В даний час існує велика кількість теоретичних підходів до визначення факторів цінової політики (табл. 1).

Практично всі науковці виділяють три основні цілі розробки і реалізації цінової політики підприємств, що носять альтернативний характер, а саме:

1) Утримання ринку – збереження стабільного становища на ринку чи забезпечення «виживання на ринку».

2) Розширення частини ринку – суттєве розширення обсягу реалізації продукції на ринку.

3) Максимізація прибутку – забезпечення максимальної суми прибутку з реалізації продукції.

Основні особливості типів цінової політики підприємства на ринку чистої конкуренції визначаються в першу чергу рівнем цін даного підприємства по відношенню до середньо ринкового рівня цін аналогічну продукцію. Виходячи з того, що підприємства харчової промисловості реалізують свою продукцію саме на такому ринку (з урахуванням різного рівня інтенсивності цієї конкуренції), принциповими альтернативними типами їх цінової політики мають бути такі:

– політика низьких цін (по відношенню до середньоринкових);

- політика середньоринкових цін;
- політика високих цін (по відношенню до середньоринкових).

Таблиця 1

### Наукові підходи до визначення факторів цінової політики

Автор	Фактори цінової політики
Ф. Хоскінг	вид галузі; структура галузі; категорія товару; пропозиція товару; вплив асортиментної групи; стан ринку; фактори попиту покупців; фактори витрат; конкуренція; фактори розподілу.
А.П. Дурович	ринкове середовище; споживачі; учасники каналів товароруку; держава.
В.В. Сергеев	попит на продукцію; державне регулювання цін; витрати з виробництва і реалізації продукції; конкуренція; інші фактори.
Е.П. Голубков	внутрішні фактори (цілі організації і маркетингу, стратегії стосовно окремих елементів комплексу маркетингу, витрати); зовнішні фактори (тип ринку, оцінка споживачем співвідношення між ціною і цінністю продукту, конкуренція, економічна ситуація, можлива реакція посередників, державне регулювання).
І.В. Ліпсіц	покупці; витрати; конкуренти; державне регулювання
А.О. Длігач	характеристика попиту; конкуренція; цінність товару; цілі підприємства; витрати; державне регулювання

Такий підхід до основних типів цінової політики підприємства дає змогу забезпечити їх чітку спрямованість на реалізацію трьох основних цілей цієї політики, а також визначити відповідний базис для вибору конкретних видів цінових стратегій по окремих товарах.

Як показує практика, в умовах ринкової економіки найбільш поширеними є наступні цінові стратегії підприємства:

- збереження стабільного положення на ринку при помірній рентабельності;
- одержання надприбутку шляхом «зняття вершків» з ринку;
- витіснення конкурентів;
- забезпечення виживання в умовах ринку і запобігання від банкрутства;
- впровадження на ринок нової продукції;
- завоювання лідерства за показниками якості та ін.

Перелік таких цінових стратегій, їх сутність, механізм та умови застосування широко розглядаються в сучасній літературі з проблем ціноутворення. [3, с. 84].

Систематизація видів цінових стратегій по окремих товарах в розрізі визначених принципових типів цінової політики підприємств харчової промисловості наведена в табл. 2.

Таблиця 2

**Систематизація видів цінових стратегій по окремих товарах  
в розрізі визначених принципових типів цінової політики  
підприємств харчової промисловості**

Політика низьких цін	Політика середньо ринкових цін	Політика високих цін
1. Стратегія проникнення (цінового прориву)	1. Стратегія нейтрального ціноутворення	1. Стратегія «зняття вершків»
2. Стратегія пільгових цін	2. Стратегія проходження за лідером	2. Стратегія цільових цін
3. Стратегія за кривою освоєння		3. Стратегія преміального ціноутворення
4. Стратегія витіснення з ринку.		4. Стратегія іміджевого ціноутворення
5. Стратегія недопущення на ринок		5. Стратегія сигналізування цінами
		6. Стратегія цінового лідерства

Основною метою цінової політики підприємств харчової промисловості на зовнішніх ринках має бути «максимізація прибутку», а принциповим типом цієї політики – «політика високих цін». Реалізації такої цінової політики найбільше відповідає «стратегія цільових цін» на кожен з експортних, або орієнтованих на експорт видів продукції підприємства.

Таким чином, цінова політика є важливою складовою маркетингової та економічної політики в цілому, яка підвищує рівень конкурентоспроможності та розвитку підприємства в умовах нестабільної економіки.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Власова Н. О. Формування ефективної цінової політики підприємств торгівлі на продовольчі товари [Текст] : монографія / Власова Н.О., Безгінова Л.І., Гросул В.А., Дядюк М.А., Зубков С.О., Краснокутська Н.С., Кушнір Т.Б., Мелушова І.Ю.,

Мілаш І.В., Смольнякова Н.М., Сукачова С.М., Филипченко О.М., Чорна М.В. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 375 с.

2. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: «Юристъ», 1998. – 584 с.

3. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 122 с.

## **СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Алексєєнко Н. П.**

начальник відділу аудиту управління аудиту  
та контролю Дніпровської міської ради

*Навчально-методичний центр післядипломної освіти  
Дніпровського національного університету  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ**

Доводячи перспективні напрями імплементації світового досвіду формування дохідної частини Місцевих бюджетів в Україні необхідно виділити, те що один з основних функцій держави полягає в забезпеченні стійких прибутків абсолютно всіх ступенів бюджетів. В Україні, критично постає питання розвитку прибуткової основи місцевих бюджетів, нестачі економічних ресурсів з метою організації місцевого уряду в умовах нестабільності їх прибуткових джерел. З цієї причини в на сьогоднішній день має місце суттєва потреба в розшуку підходящої семантики прибутку районних бюджетів та запасів збільшення їх прибуткової основи з метою надання їх економічної самостійності та збільшення формування ареалів держави, що в сукупності повинні акцентувати увагу на базі всесвітнього досвіду. Проаналізувавши перспективні напрями імплементації світового досвіду формування дохідної частини муніципальних бюджетів в Україні необхідно виділити, слід реалізувати кілька завдань. У головній черговості слід чітко розділити зони відповідальності серед органів основного уряду, обласного та регіонального самоврядування і з часом перемикатися до децентралізації державних капіталів. У муніципальному ступені повинні фінансуватися тільки ці витрати, які об'єднані з наданням нагальних потреб. Економічні завдання регіонального ступеня успішніше реалізують районні апарати уряду через результат грошей особистих бюджетів.

Удосконалення розподілу повноважень органів державної влади й органів місцевого самоврядування, а також розподілу джерел бюджетних надходжень має здійснюватися у напрямі заохочення місцевих органів влади до збільшення надходжень у бюджет та посилення відповідальності

місцевих органів за наповнення та використання ресурсів місцевих бюджетів така практика розповсюджена в Німеччині і на нашу думку буде доцільною в Україні. Додатково потрібно змінити співвідношення між окремими групами надходжень. Власні та закріплені доходи повинні, як підтверджує досвід ринкових країн, становити не менше, ніж 2/3 сукупних надходжень до місцевих бюджетів [1]. Джерела податкових надходжень необхідно розподілити між центральною і місцевою владою в адекватності виконання ними функцій, що повинно знайти своє відображення в законодавстві про місцеве самоврядування. Також потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки.

Дослідження зарубіжного досвіду показали, що необхідно приділити увагу пошуку інших джерел бюджетних надходжень, зокрема податкових. І на сьогодні одним з таких джерел міг би стати податок на нерухоме майно, порядок справляння якого встановлено нормами Податкового кодексу України. Визначаючи перспективні напрями імплементації світового досвіду формування дохідної частини міських бюджетів в Україні варто зазначити, що цей податок має багато позитивних моментів, він досить простий та прозорий в адмініструванні; є відносно фіксованим у короткостроковій перспективі, що може забезпечити стабільні надходження до бюджету. Оподаткування нерухомості сприятиме кращому оцінюванню власних активів підприємствами та приведе до перерозподілу фондів від менш ефективного до більш ефективного власника, що на сьогодні є надзвичайно важливим для української економіки, зважаючи на непрозорий і часто неефективний розподіл власності в процесі приватизації. Крім того, розмір податку на нерухомість та порядок його стягнення можуть суттєво впливати на цінову політику суб'єктів ринку нерухомості через збільшення витрат власників чи орендарів на утримання нерухомості. Основними перевагами запровадження такого податку на нашу думку є наступні: при використанні аргументованого підходу податок на нерухомість є вагомим статтею дохідної частини місцевих бюджетів. Він забезпечує до 95 % надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81 % – у Канаді, 52 % – у Франції, від 10 до 70 % – у США. За даними Світового банку, податок на нерухомість у країнах з економікою, що розвивається, становить від 40 до 80 % платежів до місцевих бюджетів; завжди можна чітко визначити об'єкт оподаткування, тому що він має постійне місцезнаходження, його легко виявити та ідентифікувати [2; 3]. Об'єктом виступають земля, будівлі та споруди. Об'єкт оподаткування має певну стабільність, що сприяє тривалості існування податку та забезпечує безперешкодний доступ до нього фіскальних органів; досить легко встановити платника податку, яким є власник нерухомості або його орендар (якщо це передбачено законодавством); податок на нерухомість виконує не тільки



фіскальну функцію, а й допомагає вирішувати ряд соціальних проблем, тобто скасовувати соціальну нерівність, перекладаючи зобов'язання зі сплати на більш заможних платників. У країнах з ринковою економікою він виконує роль податку із заможних завдяки розвинутій системі пільг соціально незахищеним верствам населення. Отже з огляду на вище зазначені аспекти, подальше удосконалення формування дохідної частини міських бюджетів в Україні повинно акцентувати увагу саме на обґрунтованих положеннях.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Martinez-Vazques J., Torgler A. Russian Attitudes toward Paying Taxes – Before, During, and After the Transition. International Studies Program, Working Paper: Georgia State University. 2005.

2. Moore M Revenues, State Formation, and the Quality of Governance in Developing Countries // International Political Science Review. 2004. Vol. 25. P. 297–319.

3. Schumpeter J. Die Krise des Steuerstaats // Zeitfragen aus dem Gebiet der Soziologie. 1918. Vol. 4.

**Жученко А. М.**

кандидат економічних наук, докторант кафедри менеджменту

*Черкаський державний технологічний університет  
м. Черкаси, Україна*

## ВИДИ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Для розвитку соціальної, економічної та екологічної сфери регіону виходячи з цілей стратегії стійкого розвитку повинні використовувати інструменти стимулюючого впливу і мотиваційні інструменти активуючого впливу на регіональну соціо-еколого-економічну систему. Визначимо основні типи цілей стимулювання стійкого розвитку регіону. Цілі стимулювання стійкого розвитку регіону повинні складатися з [1, с. 78]:

1) цілей державно регіональної політики відносно стимулювання розвитку регіону;

2) цілі мотивації стійкого розвитку відносно нарощування внутрішніх резервів для її досягнення.

Перший тип повинен враховувати комплекс цілей відносно стимулювання стійкого розвитку, який необхідно досягти центральними органами влади для підвищення рівня стійкого розвитку регіонів.

Другий тип політики передбачає досягнення цілей відносно мотивації стійкого розвитку, який буде реалізовуватися регіональними і місцевими органами влади.

Для цього виділимо види політики стимулювання стійкого розвитку регіонів: основний та допоміжний [2; 3]. Основний тип політики стимулювання передбачає підвищення рівня стимулювання розвитку регіонів, а допоміжний тип підвищення рівня стійкого розвитку регіонів. Зв'язок основного та допоміжного типу політики проявляється у впливі стимулюючих заходів на стан регіональної соціо-еколого-економічної системи. Також потрібно передбачити, що основні і допоміжні типи політики стимулювання повинні базуватися на регіональній політиці стимулювання стійкого розвитку та політиці мотивації, власне кожний тип політики стимулювання стійкого розвитку, який направлений на підвищення рівня стимулювання і рівня стійкого розвитку регіону, повинен реалізуватися злагоджено і координуватися державними та регіональними органами влади.

До основного типу політики слід віднести лімітовану, модеративну та інтенсивну.

Політика лімітування (від англ. limit – обмеження) передбачає використання значної сукупності активуючих дій в регіональній соціо-еколого-економічній системі для поступового персистентного прогресу регіону. Проведення такої політики обумовлено високим рівнем стимулювання стійкого розвитку регіону. При чому на рівень стійкого розвитку регіону це суттєво не впливає: він може зростати та падати незалежно від дій стимулюючих заходів. Між тим стимулюючі заходи для соціальної, економічної або екологічної сфер необхідно обмежувати. Дана політика передбачає наступні заходи: вироблення внутрішньої мотивації для регіональної соціо-еколого-економічної системи до стійкого розвитку (у випадку високого рівня стійкого розвитку регіону); скорочення витрат значних засобів і ресурсів на регіони з низькою ефективністю проведеного стимулювання (у випадку низького стійкого розвитку регіону).

Модеративна політика (від англ. moderate – стриманий) володіє широким набором стимулюючих інструментів для забезпечення стійкого розвитку регіону. Такий тип політики не орієнтований на обмеження або інтенсифікацію стимулюючих заходів. Застосування стимулюючих заходів при такому типі політики є стриманим.

Інтенсивна політика притаманна регіонам, котрі мають низький рівень стимулювання стійкого розвитку, і передбачає посилення дій стимулювання заходів на соціальну, економічну і екологічну сфери. Основним завданням вказаного типу є підвищення ступеня реторсії персистентного прогресу регіону в найбільш короткий термін.

До допоміжного типу політики віднесемо наступні: інкризивну, імпревентивну, стабілізаційну.

Інкризивна стратегія (від англ. increase – нарощення) характерна для суб'єктів, що володіють соціо-еколого-економічними можливостями, стабільно поліпшуючи своє положення і не мають потреби у значній активізації стійкого розвитку. Дані регіони виступають рушійними силами розквіту держави і в короткий термін здібні досягти стабільного прогресу. Характерна специфіка інкризивної політики полягає в граничному додатку внутрішнього потенціалу з метою стимулювання стабільного розквіту регіону.

Імпровентна політика (від англ. improve – покращення) властива суб'єктам з визначним ступнем стабільного розвитку, що мають добрі внутрішні резерви. Специфіка даної політики полягає в тому, що для суб'єктів, де необхідна, можливо і підвищення, і погіршення рівня стабільного розквіту. При такій стратегії необхідно усвідомлено відбирати стимулюючі інструменти з метою персистентного прогресу.

Політика стабілізації (від англ. stabilize – стабілізує) застосовується до сприйнятливим до різних екзогенним та ендогенним чинникам суб'єктам, в яких спостерігається перманентний кризовий стан соціо-еколого-економічної сфери, і регіональній соціо-еколого-економічній системі в цілому практично не можливо існувати. В даних суб'єктах необхідно робити невідкладне втручання, суворе здійснення конкретної і регіональної стратегії реторсії персистентного прогресу з використанням значної кількості стимулюючих інструментів.

Основні і допоміжні типи політики стимулювання стійкого розвитку формують саму політику стимулювання, яка полягає у діяльності органів влади різних рівнів, направлена на активізацію стійкого розвитку регіону за допомогою адекватного інструментарію стимулювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: монографія / МОН, молоді та спорту України, Луцький НТУ; З.В Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 515 с.
2. Мельник Л. Г. До питання про інтегроване управління сталим розвитком регіону / Л. Г. Мельник, С. О. Самаль, О. В. Шкарупа // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 4. – С. 27-41
3. Пепа Т. В. Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної регіональної політики [Електронний ресурс] / Т. В. Пепа // Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/aprer/2008\\_4\\_2/61.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_2/61.pdf)

## **СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Бондарчук М. Ю.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри торговельного  
підприємства та логістики

**Собко Я. О.**

студентка

*Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

### **ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ**

На жаль, сьогодні проблема забруднення навколишнього середовища наявна в нашій країні. Україні притаманні такі екологічні проблеми, як руйнування озонового шару, накопичення відходів, потепління клімату, кислотні дощі, зниження біологічного рівня, транспорт і, звичайно, аварія на Чорнобильській атомній електростанції з її величезними медико-біологічними наслідками спричинила в Україні ситуацію, що наближається до рівня глобальної екологічної катастрофи. Також, в Україні відсутній природній приріст населення і тривалість життя на шість років нижча, ніж у розвинених країнах.

Наявна велика кількість забруднення навколишнього середовища відходами, викидами, стічними водами всіх видів промислового виробництва, сільського господарства, комунального господарства міст набуло глобального характеру. Відбувається масова вирубка лісів. Ліси переважно виконують захисні водоохоронні та санітарно-гігієнічні функції. Однак вони інтенсивно експлуатуються, гинуть від промислових викидів та пожеж, внаслідок недбалого відведення земель під виробку для різноманітного будівництва. Протягом останнього десятиріччя в Україні загинуло від промислових викидів 2,5 тис. га лісових насаджень. Вирубка лісового фонду перевищує його відновлення. Обсяги захисного лісорозведення не забезпечують повного заліснення непридатних для сільськогосподарського виробництва земель. Недостатніми залишаються обсяг робіт щодо створення полезахисних лісових смуг. Викликає стурбованість інтенсивна експлуатація лісів, особливо в Карпатському та Поліському регіонах, де зосереджено відповідно 29 та 33% запасів деревини. Значних збитків завдають пожежі. Порушення природної

стійкості лісів призводить до зростання уразливості насаджень, визначає подальше збереження напруженого санітарного стану лісів.

Роблячи підсумки, можна сказати, що екологічна ситуація залишається вкрай складною, навантаження на навколишнє середовище зростає. Забруднення і виснаження природних ресурсів й надалі загрожує здоров'ю населення, екологічній безпеці та економічній стабільності держави.

Зростають площі еродованих земель, посилюються процеси підкислення, засолення, ущільнення, підтоплення, забруднення та засмічення ґрунтів, зменшується вміст гумусу.

У населених пунктах скорочуються площі зелених насаджень, руйнуються системи захисних лісових смуг уздовж залізниць, автомобільних шляхів та каналів.

Водні ресурси використовуються нераціонально, продовжується їхнє забруднення та виснаження. Наявні очисні споруди працюють неефективно, почастишали аварійні скиди забруднених зворотних вод. Продовжує зростати диспропорція між потужностями водопостачання та водовідведення.

Забруднення повітря в більшості міст за окремими показниками перевищує встановлені нормативи. Зростає частка автотранспорту в загальному забрудненні атмосфери.

Залишається невирішеною проблема збирання, обробки, знешкодження та видалення відходів, зростає засміченість територій побутовими відходами [1, с. 280].

Україна має різноманітний природно-ресурсний потенціал та вирізняється ландшафтним різноманіттям. На жаль, деякі види природних ресурсів протягом багатьох років зазнавали не дбайливого ставлення до себе та масштабної екстенсивної ситуації. Особливо це стосується земельних, водних та лісових ресурсів.

Для того, щоб мати краще уявлення про стан навколишнього середовища, За даними державної мережі спостережень гідрометслужби за станом забруднення навколишнього природного середовища на території України, рівні забруднення докільця загалом залишаються достатньо високими.

У 2016 р. з 39 міст України, де проводились регулярні спостереження, у 15 містах атмосферне повітря за інтегральним показником характеризувалось високим ступенем забруднення. До цього списку ввійшли міста, де розташовано потужні промислові підприємства, а також ті, які мають значний парк пересувних джерел. Майже в усіх містах цього списку високий рівень забруднення атмосферного повітря пов'язаний із значними концентраціями формальдегіду, діоксиду азоту, фенолу, фтористого водню, оксиду вуглецю, завислих речовин.

У містах Донецької та Луганської областей, де ведуться бойові дії, багато підприємств – джерел потужних викидів забруднювальних речовин у повітря припинило промислове виробництво, що привело до зменшення рівня забруднення атмосфери.

Концентрації радіоактивних елементів у повітрі на території України були стабільними і на декілька порядків нижчими за допустимі норми.

У 2016 р., як і у попередні роки, якість вод за гідрохімічними показниками не відповідала нормативам за такими найбільш розповсюдженими речовинами, як сполуки важких металів, амонійний азот, нітритний азот, сульфати. Основними джерелами надходження забруднювальних речовин є стічні води різноманітних видів виробництва, підприємства сільського та комунального господарств, поверхневий стік.

Узагальнюючи результати гідробіологічного моніторингу прісноводних об'єктів слід зазначити, що поверхневі води Донбасу та Приазов'я більш забруднені і переважно відповідають 4-му класу якості (забруднені води). Гідробіологічні спостереження підтверджують відсутність суттєвого поліпшення якості води та стану водних екосистем.

За даними радіаційного контролю водних об'єктів України упродовж 2016 р. перевищень допустимих рівнів вмісту радіонуклідів у воді не зареєстровано.

У ґрунтах деяких міст країни внаслідок багаторічних викидів забруднювальних речовин у атмосферне повітря сформувалися локальні зони з високим вмістом важких металів [2].

Мета моєї роботи полягає у знаходженні шляхів покращення навколишнього середовища. На мою думку, самі ж люди погіршують навколишнє середовище не дбалим відношенням до нього, а саме викидають сміття не в спеціально відведених місцях, а в ліси, поля та інші місця. Тому, щоб поборотися з таким, я вважаю, що потрібно:

- посилити контроль та збільшити штрафи при умові порушення чистоти середовища;
- збільшити ставки екологічного податку для підприємств;
- покращення стану екологічного стану річок, питної води;
- стабілізація та покращення екологічної ситуації в містах та промислових центрах Донецько-Придніпровського регіону;
- запобігання забруднення Азовського та Чорного морів;
- формування збалансованої системи природокористування;
- збереження біологічної та ландшафтної різноманітності;
- насадження дерев, збереження лісів та зменшення вирубки;
- перехід населення на екологічні види транспорту, зменшення використання транспорту, що забруднює повітря.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Заверуха Н.М. Основи екології / Н.М. Заверуха [Навчальний посібник]. – К.: Каравела, 2015. – 304 с.
2. Центральна географічна обсерваторія: [Електронний ресурс]. – 2016. URL: [http://www.cgo.kiev.ua/index.php?fn=u\\_zabrud&f=ukraine&p=1](http://www.cgo.kiev.ua/index.php?fn=u_zabrud&f=ukraine&p=1)

Наукове видання

**МЕНЕДЖМЕНТ, ФІНАНСИ ТА АУДИТ:  
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ  
ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ**

9-10 червня 2017 року, м. Одеса

Збірник тез наукових робіт учасників  
Всеукраїнської науково-практичної конференції

Частина I

Підписано до друку 26.06.2017. Формат 60x84/16.  
Ум.-друк. арк. 6,51. Замовлення № 0617-06. Ціна договірна.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.  
Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі:  
ГО «Центр економічних досліджень та розвитку»  
м. Одеса, вул. Велика Арнаутська, 17  
+38 066 649 13 14