

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ  
ТА СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ  
РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

16-17 червня 2017 року

Частина I

м. Дніпро

УДК 339.7(063)  
ББК 65.58я43  
Ф 59

**Фінансово-економічні та соціальні фактори розвитку міжнародних економічних відносин:** матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 16-17 червня 2017 р.). – У 2-х частинах. – Дніпро: НО «Перспектива», 2017. – Ч. 1. – 116 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-економічні та соціальні фактори розвитку міжнародних економічних відносин». Розглядаються загальні питання міжнародних економічних відносин, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

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

УДК 339.7(063)  
ББК 65.58я43  
Ф 59

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.  
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,  
запропонована учасниками.**

© Автори статей, 2017  
© Наукова економічна організація «Перспектива», 2017

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «КУЛЬТУРА» В КОНТЕКСТЕ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА <b>БЛИЗНЮК Т. П.</b> .....	6
МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ: ГРУПУВАННЯ СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ <b>ВІТЬКО Д. О.</b> .....	9
АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ <b>КОРОЛЬ М. М., ГОРИНЕЦЬКА М. А.</b> .....	12
АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ <b>ДІДИК Н. В.</b> .....	16
ОФШОРНІ ЗОНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОХОДНУ ЧАСТИНУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ <b>ЄГОРОВА І. Г., АРІЄНЧУК А. М.</b> .....	19
ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – ПЕРСПЕКТИВИ І ВИКЛИКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ <b>БАКУШЕВИЧ І. В., КІЧОР В. Р.</b> .....	23
ТЕМПОРАЛЬНИЙ ЧИННИК У ЕВОЛЮЦІЇ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ <b>КОВБАСА В. А.</b> .....	25
ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІЖНАРОДНИХ АВТОПЕРЕВЕЗЕНЬ <b>КРАЙНІЙ В. О.</b> .....	28
РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ <b>КОРОЛЬ М. М., ЛАПА І. В.</b> .....	31
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНИ <b>МІЩУК Я. А.</b> .....	34
ФЕНОМЕН ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ У НАУКОВИХ ТЕОРІЯХ <b>НАМОНЮК В.С.</b> .....	37
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ <b>НЕМЕШ Є. П.</b> .....	41
ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ <b>ШЕВЦОВ Є. Д.</b> .....	44

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ АВІАЦІЙНОЇ НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ <b>БУКОВСЬКИЙ О. О.</b> .....	47
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ <b>ИСКЕНДЕРОВ Я. Ф.</b> .....	50

ПЕРСПЕКТИВИ И КРИТЕРИИ ПОСТ- И НЕОИДУСТРИАЛИЗМА В ДОНБАССЕ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ТЕХНОЛОГИЯМ 6-Й ДЛИННОЙ ВОЛНЫ Н. КОНДРАТЬЕВА <b>ИВАНОВ С. В., ЛЯШЕНКО В. И.</b> .....	53
ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ <b>МАРЧЕНКО О. А.</b> .....	57
WORLD`S RENEWABLE ENERGY SOURCES POTENTIAL IN INTERNATIONAL SYSTEM OF SUSTAINABLE ENERGY <b>MATROSOVA V. O.</b> .....	59
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ <b>МЕЛЬНИК О. В.</b> .....	64
ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ В 2017 РОЦІ: ТЕНДЕНЦІЇ <b>П'ЯТКОВСЬКА Т. Ю., ЛОБОДЗИНСЬКА Т.П.</b> .....	68
СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ <b>ПАРИЗЬКИЙ І. В.</b> .....	70
СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ <b>РУДЬКО К. І., НИКИФОРАК В. А., ТОДОРЮК С. І.</b> .....	72
ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ <b>ТКАЧЕНКО Д. О.</b> .....	74
<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В РОЗРОБЦІ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА <b>БЕРДАР М. М.</b> .....	79
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ У ГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ <b>БОБИК І. О.</b> .....	82
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ <b>БОЛВІНОВ А. С.</b> .....	84
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ <b>ДРОБЯЗКО А. О.</b> .....	87
ОБМЕЖЕННЯ КЛАСИЧНИХ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ ПРИ АНАЛІЗІ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ <b>ЖУКОВА Д. А.</b> .....	89
НЕОБХІДНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ <b>КОЧЕРГІНА К. О.</b> .....	92
СУЧАСНА КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ УСПІШНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <b>КУЧМЄЄВ О. О.</b> .....	94
ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА <b>МАЙБОРОДА О. В., МАЙБОРОДА О. Є., ГНЕЗДІЛОВ Б. С.</b> .....	96
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ФІРМИ <b>МЕЛЬНИК Б. Л., ВЕРБІВСЬКА Л. В.</b> .....	98

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ <b>МЕНДЕЛА І. Я.</b> .....	<b>103</b>
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ТА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ <b>МОГИЛЕВСЬКА О. Ю., ЦЕЙТЛИН С. М., ШТАНЬКО О. І.</b> .....	<b>105</b>
ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ <b>МОІССЄВА К. Д.</b> .....	<b>108</b>
ІННОВАЦІЙНИЙ КОНФЛІКТ І ЙОГО ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТИВУ <b>НЕГРЕЙКО М. С., ЛІТИНСЬКА В. А.</b> .....	<b>110</b>

# СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

## СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «КУЛЬТУРА» В КОНТЕКСТЕ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**БЛИЗНЮК Т. П.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
докторант кафедры менеджмента и бизнеса*

*Харьковский национальный экономический университет  
имени Семена Кузнеця  
г. Харьков, Украина*

---

В современной науке не существует исчерпывающего определения, которое бы наиболее точно раскрыло сущность категории «культура», так как значение культуры даже для каждого отдельного человека отличается и зависит от множества факторов: накопленного опыта и впечатлений, влияния внешней среды, условий формирования и социализации конкретного человека и др.

Актуальным вопросом современных исследований в различных науках является и сам феномен «культура», и подходы к его рассмотрению, так как в разных науках подходы к этому понятию разные. В антропологии культура рассматривается как характеристика племен или этнических групп; в политологии, социологии и менеджменте – как характеристика нации; в культурологии – как характеристика эпох и цивилизаций; а в психологии – как характеристика поколений. Именно поэтому различными учеными и исследователями предложено огромное количество определений категории «культура», по разным подсчетам от 500 до 1200 различных определений.

Исследованием различных аспектов феномена «культура» занимались такие ученые как А. Кребер, С. Клукгон, Ричард Э. Портер, Эдвин Р. МакДэниэль, Р. Моран, Л. Петрашко, М. Рокич, Э. Тайлор, Н. Тодорова, Ф. Тромпенаарс, Ф. Харрис, А. Уемов, Е. Холл, Г. Хофстеде, Ш. Шварц и др.

Чтобы раскрыть сущность категории «культура» в кросс-культурном аспекте, необходимо провести анализ наиболее известных и широко используемых определений этого феномена в кросс-культурном менеджменте.

Слово «культура» происходит от латинского слова «colere», что означает стремление к земле и рост, или выращивания и воспитания.

Классик кросс-культурного менеджмента Г. Хофстеде [6] отмечает, что культура всегда носит собирательный характер, а сообщества людей, с которыми она связана, отличаются друг от друга, и если представить варьирующие характеристики индивидов в виде кривой нормального распределения, то различия между культурами могут быть представлены как смещение данной кривой. При этом ученый [6] считает, что культура «...это

коллективное программирование сознания, которое отличает членов одной группы или типа людей от других».

Согласно мнению Э. Тайлора [8], феномен культуры представляет собой «...сложное целое, включающее в себя знания, веру, искусство, мораль, право, обычаи и любые другие способности, и навыки, приобретенные человеком как членом общества».

Ш. Шварц [7] отмечает, что «культура состоит из производных опыта, более или менее организованного, известного или созданного отдельными представителями нации, который включает образы или кодирование и его интерпретацию (значения), передаваемые из прошлых поколений или от современников или образованные самими людьми».

А. Уемов [5] определяет культуру как «...совокупность ненасильственных средств сохранения целостности социальной системы».

Л. Петрашко [1] под культурой в контексте международного и кросс-культурного менеджмента понимает «...систему ценностей и установок, верований и особенностей традиций и обычаев, моделей человеческого поведения, которые характерны для определенной этнической группы или всей страны и отличают ее от других групп или стран». По мнению ученого [1] функционально культура обеспечивает постоянную селекцию и отбор наиболее эффективных форм сферы жизнедеятельности общества и человеческого бытия в историческом времени и пространстве.

По мнению Н. Тородовой [4, с. 17] культура это «...последовательные, приобретенные, общие представления группы людей о жизни, определяющие степень важности того или иного явления, обеспечивающие отношение к тому, что уместно и которые определяют поведение».

Согласно мнению Ф. Тромпенаарса [3, с. 61], каждой культуре присущи общие проблемы и задачи, которые возникают практически у каждого представителя культуры, а отличить одну культуру от другой можно именно путем сравнения решений этих общих проблем каждой из культур.

Культура в значительной мере определяет особенности жизни нации, при этом культура в определенной степени управляется, развивается и обновляется именно представителями этой нацией.

С точки зрения кросс-культурного менеджмента существует постоянное взаимодействие и взаимообусловленность культуры, общественных институтов и бизнеса. Множественность сочетание различных факторов обуславливает уникальность национальных культур [2, с. 23].

Таким образом, среди рассмотренных определений категории «культура» в контексте кросс-культурного менеджмента выделяются две группы точек зрения.

Согласно мнению первой группы ученых [6-8] культура рассматривается как система взглядов, ценностей, опыта и поведения, присущих человеку, который является представителем общества – то есть культура рассматривается с микроуровня (уровня человека).

Этот подход рассматривает материальные объекты только как знаки или как окружение той или иной культуры. Большинство современных исследователей

в сфере кросс-культурного менеджмента придерживаются именно этого подхода к определению сущности «культура».

Согласно мнению другой группы ученых [1; 3-5] культура рассматривается как совокупность характеристик общества, на основе которых одно общество отличается от другого: то есть культура рассматривается с мезоуровня (уровня общества).

Этот подход к определению сущности категории «культура» охватывает все стороны жизни людей, происходит отождествление конкретной культуры с данной страной. В контексте кросс-культурного менеджмента акцент в этом подходе делается именно на материальной культуре.

Сущность категории «культура» можно рассматривать лишь через призму деятельности человека, поскольку между культурой и человеком существует взаимосвязь: культура не существует вне человека, но не существует общества вне культуры.

Именно поэтому в контексте кросс-культурного менеджмента культуру необходимо исследовать на микроуровне, исследуя культуру именно как систему взглядов, ценностей, опыт и поведение, присущие человеку, который является представителем и носителем данной культуры.

### **Литература:**

1. Петрашко Л. Культурний код формування вертикалей успішності етнічних груп США / Л. Петрашко // Міжнародна економічна політика. – 2010. – Вип. 1-2. – С. 236-256. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер\\_2010\\_1-2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2010_1-2_12)
2. Сравнительный менеджмент / под ред. С.Э. Пивоварова. – Санкт-Петербург: ООО «Лидер», 2006. – 385 с.
3. Тромпенаарс Ф. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / Ф. Тромпенаарс, Ч. Хэмпден-Тернер // Пер. с англ. Е. П. Самсонов.– Мн.: ООО «Попурри», 2004. – 528 с.
4. Тодорова Н.Ю. Кросскультурний менеджмент / Н.Ю. Тодорова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/2021/1/CCM\\_Todorova.pdf](http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/2021/1/CCM_Todorova.pdf)
5. Уемов А. И. Системный подход к определению культуры и цивилизации / А И. Уемов // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського: науковий журнал. [Електронний ресурс].– 2003. – № 2 (18). С. 36-43. – Режим доступу: [http://philosof.onu.edu.ua/elb/uemov/sys\\_culture](http://philosof.onu.edu.ua/elb/uemov/sys_culture)
6. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures : The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture. Unit 2. [Електронний ресурс] / G. Hofstede, 2011. – Режим доступу: <http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2014pdf/LSE2014Hofstede.pdf>
7. Schwartz S. H. An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. / S. H. Schwartz. // Online Readings in Psychology and Culture. [Електронний ресурс].– 2012. – 2(1). Режим доступу – <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1116>
8. Spencer-Oatey H. What is culture? A compilation of quotations./ H. Spencer-Oatey. // GlobalPAD Core Concepts. Available at GlobalPAD Open House. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/al/globalpad/openhouse/interculturalskills/global\\_pad\\_-\\_what\\_is\\_culture.pdf](http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/al/globalpad/openhouse/interculturalskills/global_pad_-_what_is_culture.pdf)



# МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ: ГРУПУВАННЯ СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

**ВІТЬКО Д. О.**

*аспірант кафедри світового господарства*

*та міжнародних економічних відносин*

*Київський національний університет*

*імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

---

Глобалізація та зміни у світовій економіці за останні роки призвели до нових викликів для фірм, галузей і економік. В результаті, конкурентоспроможність почала широко обговорюватися в академічній та професійних сферах. Аналіз міжнародної конкурентоспроможності на рівні фірм, головним чином, ґрунтується на дослідженнях в галузі міжнародного бізнесу, маркетингу та стратегічного управління. Незважаючи на значний внесок цих різних наукових напрямів, дослідження цієї проблеми залишаються фрагментованими.

Метою нашого дослідження є аналіз сучасних досліджень міжнародної конкурентоспроможності компанії.

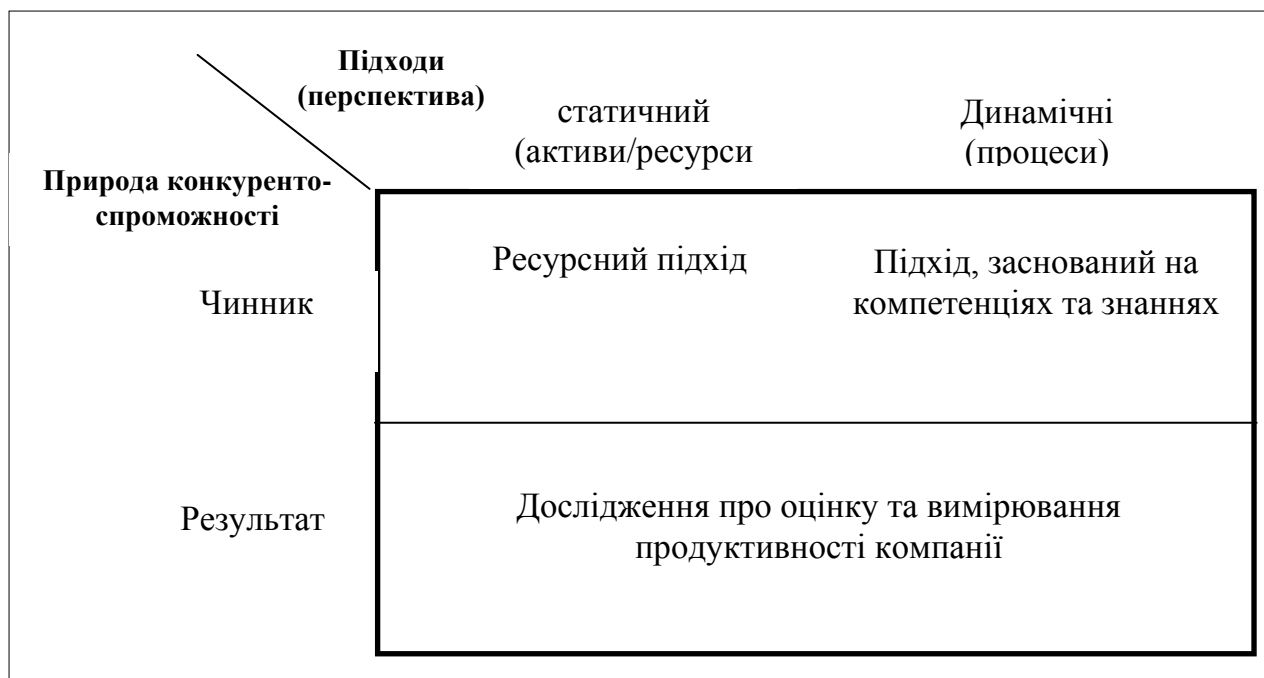
Конкурентоспроможність можна аналізувати на різних рівнях, наприклад, на рівні компанії, галузі та економіки. Аналіз на рівні компанії зосереджує увагу на поведінці та продуктивності фірм. На цьому рівні показниками конкурентоспроможності є рентабельність, рівень витрат, продуктивність і частка фірми на ринку. Концепція конкурентоспроможності на рівні фірм пов'язана з поняттям конкурентної переваги, яке є центральним в дослідженнях стратегічного управління [13]. Конкурентна перевага означає домінуюче позиціонування в галузі, якого фірма досягла по відношенню до конкурентів. З нею пов'язані поняття асиметрії, диференційованості, порівняння і суперництва між фірмами [2].

Різні аспекти конкурентоспроможності тісно пов'язані один з одним: фактори конкурентоспроможності країни є визначальними для міжнародної конкурентоспроможності її фірм. З іншого боку, найбільш очевидний аспект міжнародної конкурентоспроможності країни представлений порівняною конкурентоспроможністю її фірм. Оскільки вона ґрунтується на порівнянні, конкурентоспроможність є відносним поняттям в тому сенсі, що критерії та змінні, які використовуються для вимірювання даної концепції не можуть бути застосовані незалежно від конкретного часу і просторових умов.

На рисунку 1 показано, у вигляді матриці, структуру співвідношення основних досліджень, які прямо чи опосередковано стосуються теми конкурентоспроможності компанії.

По вертикалі зображено природу конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність може розглядатися в якості незалежної або залежної змінної: перший підхід розглядає конкурентоспроможність як фактор продуктивності фірми, в той час як другий вважає конкурентоспроможність результатом конкурентних переваг фірми. Іншими словами, проводиться

різниця між конкурентоспроможністю ex ante і конкурентоспроможністю ex post. По горизонталі відображено відмінності статичного та динамічного підходів до аналізу конкурентоспроможності.



**Рис. 1. Структура досліджень конкурентоспроможності компанії [1]**

У рамки підходу «конкурентоспроможність як чинник» можна включити всі дослідження про джерела конкурентної переваги компанії. Сюди відносяться наукові роботи представників ресурсного підходу [14], а також підходів до конкурентоспроможності на основі компетентності та знань [7; 9]. Вони стверджують, що фірма створює конкурентні переваги за рахунок накопичення, розвитку та зміни співвідношення своїх унікальних ресурсів, можливостей і знань. Такі дослідження показують, що асиметричність ресурсів пояснює гетерогенність в економічній діяльності підприємства [12].

Внутрішні джерела конкурентної переваги можуть розглядатися з точки зору статичного або динамічного підходу. Перший фокусується на ресурсах та активах як основі конкурентоспроможності фірми. З точки зору ресурсного підходу конкурентна перевага фірми базується на тих ресурсах, які відповідають конкретним вимогам, таким як цінність, неоднорідність, рідкість, неповна мобільність, а також важкість відтворення або заміни.

Ресурсний підхід надає цінну інформацію щодо джерел конкурентної переваги, але приділяє мало уваги процесам створення ресурсів. Акцент на динамічній природі конкурентної переваги на рівні фірми є одним з базових елементів підходу на основі можливостей, який фокусується на бізнес-процесах фірми, а не її активах або ресурсах. У широкому сенсі цей основний напрямок досліджень включає в себе всі роботи, що стосуються понять «відмінних можливостей» [8], «організаційних можливостей» [3], «ключових компетенцій» [10] та «динамічних можливостей» [5]. З точки зору підходу, заснованого на

знання [7], знання є найбільш значущим ресурсом для досягнення конкурентних переваг.

До підходу «конкурентоспроможність як результат» віднесено дослідження про оцінку та вимірювання продуктивності компанії [4] (нижня частина матриці на рис. 1). Питання вимірювання продуктивності, як правило, вважаються оперативними, а не стратегічними. Дійсно, система вимірювання продуктивності традиційно є лише засобом реалізації стратегії. Разом з тим все частіше в дослідженнях визнається потреба в інтеграції систем вимірювання продуктивності зі стратегією, і у низці робіт йдеться про появу стратегічного вимірювання продуктивності як окремої дослідницької сфери [6].

Переважаюча економічна або ринкова продуктивність зазвичай вважається показником конкурентної переваги. Проте, лише один фактор, який пояснює продуктивність фірми, не є хорошим показником конкурентоспроможності. Наприклад, частка ринку є показником конкурентоспроможності, якщо фірма не жертвує прибутком заради лише частки ринку. Конкурентоспроможність слід, таким чином, розглядати як багатовимірну концепцію, а для її вимірювання слід одночасно застосовувати кілька змінних. Крім того, індикатори не можуть базуватися лише на одному періоді вимірювання, оскільки конкурентоспроможність являє собою залежну від часу концепцію.

Зростання інтересу до вимірювання продуктивності призвів до оновлення традиційних систем обліку і включення до них нефінансових показників продуктивності [4]. Частка ринку, відсоток постійних клієнтів і відсоток постійних постачальників – приклади нефінансових показників. Організації використовують широкий спектр якісних і кількісних показників продуктивності.

При аналізі конкурентоспроможності як результату слід врахувати ще два моменти. По-перше, якщо розглядаються тільки показники продуктивності (якими б вони не були), можна зрозуміти минулу та поточну конкурентоспроможність, але не можна в повній мірі оцінити, чи буде фірма конкурентоспроможною в майбутньому і наскільки. Минула показники свідчить про існування конкурентної переваги, але це не дає достатньо інформації щодо стійкості цієї переваги.

По-друге, не можна нехтувати просторовим виміром продуктивності. Вимірювання конкурентоспроможності передбачає визначення контексту, за якого такий захід застосовується, а також рівня аналізу. У випадку диверсифікованих фірм конкурентоспроможність на рівні окремого бізнесу і всієї корпорації може суттєво відрізнятись. Подібним чином, при аналізі зовнішніх ринків конкурентоспроможність може відрізнятись в різних країнах, незважаючи на те, що зростаюча глобалізація нібито веде до однорідності конкуренції по всьому світу.

Таким чином, дослідження міжнародної конкурентоспроможності компанії здійснюються в межах виявлення потенційних та оцінки наявних конкурентних переваг (динамічних та статичних). Останні дослідження більшою мірою аналізують бізнес-процеси компаній як чинники їх конкурентоспроможності.

## **Література:**

1. Cerrato D., Depperu D. Unbundling the construct of firm-level international competitiveness // *Multinational Business Review*. – 2011. – Vol. 19 Iss 4. – P. 311-331
2. Chen M. Competitor analysis and interfirm rivalry: toward a theoretical integration // *Academy of Management Review*. – 1996. – Vol. 21 No. 1. – P. 100-34.
3. Collis D. How valuable are organizational capabilities? // *Strategic Management Journal*. – 1994. – Vol. 15, Winter. – P. 143-52
4. De Toni A., Tonchia S. Performance measurement systems: models, characteristics and measures // *International Journal of Operations & Production Management*. – 2001. – Vol. 21, Nos ½. – P. 46-71.
5. Eisenhardt K., Martin J. Dynamic capabilities: what are they? // *Strategic Management Journal*. – 2000. – Vol. 21 No 10/11. – P. 1105-21.
6. Engle A., Dowling P., Festing M. State of origin: research in global performance management, a proposed research domain and emerging implications // *European Journal of International Management*. – 2008. – Vol. 2 No. 2. – P. 153-69.
7. Grant R. Toward a knowledge-based theory of the firm // *Strategic Management Journal*. – 1996. – Vol. 17. – P. 109-22.
8. Hitt M., Ireland D. Corporate distinctive competence, strategy, industry, and performance // *Strategic Management Journal*. – 1985. – Vol. 6 No. 3. – P. 273-93.
9. Kogut B., Zander U. Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology // *Organization Science*. – 1992. – Vol. 3 No. 3. – P. 383-97.
10. Leonard-Barton D. Core capabilities and core rigidities: a paradox in managing new product development // *Strategic Management Journal*. – 1992. – Vol. 13. – P. 111-25
11. Micheli P., Manzoni J.-F. Strategic performance measurement: benefits, limitations and paradoxes // *Long Range Planning*. – 2010. – Vol. 43 No. 4. – P. 465-76.
12. Miller D. An asymmetry-based view of advantage: towards an attainable sustainability // *Strategic Management Journal*. – 2010. – Vol. 24 No. 10. – P. 961-76.
13. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. – Simon and Schuster, 2008. – 592 p.
14. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // *Strategic Management Journal*. – 1984. – Vol. 5 No. 2. – P. 171-80.

## **АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ**

### **КОРОЛЬ М. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

### **ГОРИНЕЦЬКА М. А.**

*студентка факультету міжнародних економічних відносин*

*Ужгородський національний університет*

*м. Ужгород, Україна*

---

Беручи до уваги близькість кордонів, етно-демографічну спорідненість, приналежність до європейського континенту та схожість обраних векторів зовнішньої політики, Україна тісно співпрацює з країнами Вишеградської групи в політичній, екологічній, культурній та, зокрема, в економічній сфері.

Розглянемо більш детально торговельно-економічне співробітництво України з Республікою Польщею. Економічне співробітництво між Україною і Польщею, пройшовши тривалий розвиток, продовжує далі активно розвиватись. Це передусім стосується таких галузей, як сільське господарство та сфери переробки його продукції, машинобудування та літакобудування, енергетики та теплопостачання, військово-промислового комплексу, фармації та медичного устаткування [6, с. 54].

За результатами 2016 р. Республіка Польща залишається найбільшим торговельним партнером України у регіоні Центрально-Східної Європи та четвертим за обсягами експортно-імпорتنних операцій партнером України у світі (після Російської Федерації, Китаю та Німеччини) [5].

У табл. 1 наведено динаміку торгівлі між Україною та Республікою Польщею впродовж 2010-2016 років.

Таблиця 1

**Обсяги торгівлі товарами між Україною та Республікою Польщею (2010-2016), млн. дол. США**

Рік	Обсяги, млн. дол. США			
	Експорт в РП	Імпорт в Україну	Взаємні обсяги торгівлі	Сальдо
<b>2010</b>	1 787,2	2 788,8	4 576,0	-1001,6
<b>2011</b>	2 794,1	3 183,3	5 977,4	-389,2
<b>2012</b>	2 576,2	3 567,1	6 143,3	-990,9
<b>2013</b>	2 547,8	4 068,7	6 616,5	-1520,9
<b>2014</b>	2 645,0	3 067,4	5 712,4	-422,4
<b>2015</b>	1 977,5	2 324,5	4 302,0	-347
<b>2016</b>	2 200,2	2 692,7	4 892,9	-492,5

*Розроблено на основі джерела [8]*

Проаналізувавши табл. 1 слід відзначити, що за 12 місяців 2016 року товарооборот України з РП збільшився у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року на 13,7% і склав 4 892,9 млн. дол. США. Обсяг українського експорту до РП становив 2 200,2 млн. дол. США (у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року – зростання на 11,3%), а польського імпорту – 2 692,7 млн. дол. США (у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року – зростання на 15,9%).

Далі більш детально розглянемо економічні відносини України з Чеською та Словацькою Республіками. Відносини України з Чехією та Словаччиною на сучасному етапі означені важливістю підтримання активного політичного діалогу на найвищому рівні, взаємодії міжурядових структур у плані удосконалення співробітництва у транспортно-енергетичній та консульсько-правовій сферах, а також активною підтримкою офіційною Прагою і Братиславою європейського та євроатлантичного курсу нашої держави.

Так, головування Чеської Республіки в ЄС у першому півріччі 2009 року створило сприятливі умови для поглиблення переговорного процесу між

Україною та Європейським Союзом щодо Угоди про асоціацію, створення зони вільної торгівлі та запровадження безвізового режиму [1].

Згідно з даними Державної служби статистики України протягом 2016 року обсяги товарообігу між Україною та Чеською Республікою збільшилися на 19,1% порівняно з 2015 роком і склали 889, 25 млн. дол. США, що можна побачити з табл. 2.

Таблиця 2

**Обсяги та динаміка товарообігу між Україною та Чеською Республікою за 2011-2016 рр., млн. дол. США**

Рік	Обсяги, млн. дол. США			
	Експорт до Чехії	Імпорт в Україну	Взаємні обсяги торгівлі	Сальдо
<b>2011</b>	652,8	809,6	1462,5	-156,8
<b>2012</b>	551,1	916,3	1467,4	-365,2
<b>2013</b>	601	739,9	1340,8	-138,9
<b>2014</b>	620,6	505,9	1126,5	114,6
<b>2015</b>	401,5	345,3	746,8	56,2
<b>2016</b>	416,5	472,8	889,25	-56,3

*Розроблено на основі джерела [4]*

Проаналізувавши дані з табл. 2 бачимо, що обсяги експорту українських товарів до Чеської Республіки за 2016 рік склали 416,5 млн. дол. США і збільшився в порівнянні з 2015 роком на 3,7%.

Розглянемо стан торговельно-економічного співробітництва України зі Словацькою Республікою на сучасному етапі. За результатами 2016 року Словаччина посідає 8 місце за обсягами двосторонньої торгівлі товарами між Україною та країнами Європи з питомою вагою 3,3 % від загального обсягу [2].

У табл. 3 наведено динаміку торгівлі товарами між Україною та Словацькою республікою за період з 2011 по 2016 роки.

Таблиця 3

**Динаміка торгівлі товарами між Україною та Словацькою Республікою за 2011-2016 рр., млн. дол. США**

Рік	Обсяги, млн. дол. США			
	Експорт в СР	Імпорт в Україну	Взаємні обсяги торгівлі	Сальдо
<b>2011</b>	843	604	1447	239
<b>2012</b>	672,6	587,7	1260,3	84,9
<b>2013</b>	747,4	652,2	1399,6	95,2
<b>2014</b>	670,6	426,8	1097,4	243,8
<b>2015</b>	468,5	518,6	987,1	-50,1
<b>2016</b>	424,5	389,6	814,1	34,9

*Розроблено на основі джерела [7]*

З даної таблиці видно, що у 2015 році двосторонній товарообіг товарами склав 987,1 млн. дол. США та зменшився, в порівнянні з 2014 роком, на 10,1%, а у 2016 році він знову зменшився на 17,5% порівняно з 2015, і склав 814, 1 млн. дол. США. При цьому експорт товарів з України до Словацької Республіки склав 424,5 млн. доларів США та зменшився на 9,3%, порівняно з 2015 роком, а імпорт словацьких товарів в Україну склав 389,6 млн. дол. США та зменшився на 24,9%.

Далі детальніше розглянемо економічну та торговельну співпрацю України з Угорщиною. Відносини України з Угорською Республікою на сучасному етапі продовжують збагачуватися новими напрямками, видами і формами співробітництва. Найбільш чутливими питаннями відносин є статус національних меншин, питання історичного спадку, економічна і, зокрема, енергетична співпраця.

Характеризуючи економічну співпрацю між двома країнами, варто зауважити, що динаміка її розвитку цілком задовільна і має непогані результати, незважаючи на світову економічну кризу.

За результатами 2016 року Угорщина посідає 5 місце за обсягами двосторонньої торгівлі товарами між Україною та країнами Європи з питомою вагою 5,75 % від загального обсягу [3, с. 28]. У табл. 4 наведено обсяги та динаміку торгівлі товарами між Україною та Угорщиною за період 2011-2016 років.

Таблиця 4

**Динаміка торгівлі товарами між Україною та Угорщиною за 2011-2016 рр., млн. дол. США**

Рік	Обсяги, млн. дол. США			
	Експорт в Угорщину	Імпорт в Україну	Взаємні обсяги торгівлі	Сальдо
<b>2011</b>	1341	1326	2667	15
<b>2012</b>	1510,2	1159,6	2669,8	350,6
<b>2013</b>	1552,9	1400	2952,9	152,9
<b>2014</b>	1509,9	1463,9	2973,8	46
<b>2015</b>	909,7	1608,6	2518,3	-698,9
<b>2016</b>	1053,1	802	1855,1	251

*Розроблено на основі джерела [9]*

З даної таблиці видно, що у 2016 році обсяги двосторонньої торгівлі товарами склали 1 млрд. 855,1 млн. дол. США та зменшились у порівнянні з 2015 роком на 26,3%. При цьому експорт товарів з України до Угорщини склав 1053,1 млн. дол. США, збільшився на 15,8 %, а імпорт угорських товарів в Україну склав 802,0 млн. дол. США, зменшився на на 50,1%. Сальдо за 2016 рік позитивне – 251,0 млн. дол. США.

Таким чином, на сучасному етапі співпраця України з країнами Вишеградської групи розвивається в усіх напрямках, що входять у загальні інтереси, передусім у системі внутрішніх справ, охорони довкілля, міжнародної політики та економіки (транспорт, інфраструктура, енергетика). Для України

партнерство із державами Вишеградської групи є природним напрямом розбудови інтеграційної політики.

### **Література:**

1. Гуцал С. Актуальні проблеми українсько-чеських відносин та перспективи інтенсифікації двостороннього діалогу. Аналітична записка / С. Гуцал, О. Снігир [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. Регіональний філіал в м. Ужгороді – Текст. дані. – 2015. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/447/> – Назва з екрана.
2. Довідка щодо проблемних питань двосторонніх економічних відносин між Україною та Словаччою Республікою [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – Текст. дані. – 2016. – Режим доступу: [http://ukrexport.gov.ua/ukr/torg\\_econ\\_vidn/ukr/2471.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/ukr/2471.html). – Назва з екрана.
3. Досвід країн Вишеградської четвірки на шляху до ЄС: можливості для України: аналітичні оцінки / Нац. ін-т стратег. дослідж. (Закарпат. філ.), Фонд ім. Ф. Еберта / за ред. кол. : В.І. Андрійко, О.С. Власюк, С.І. Мітряєва (голов. ред.). – Ужгород : Видавництво В. Падяка, 2003. – 136 с.
4. Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС [Електронний ресурс] // Державна служба статистики – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Особливості партнерства між Україною та Вишеградською групою у контексті сучасних геополітичних викликів [Електронний ресурс] – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/28434/1/023-144-152.pdf>
6. Польсько-українська стратегія транскордонного співробітництва на 2007-2015 роки. – Люблін, 2015. – 76 с.
7. Теоретичні підвалини міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс]: – Електронні дані. – 2014. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20060501&n=5-6&y>. – Назва з екрана.
8. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Словаччиною [Електронний ресурс] // Посольство України в Словаччій Республіці : – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу : <http://czechia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-czechia/trade>. – Назва з екрана.
9. Торговельно-економічне співробітництво України з Угорщиною [Електронний ресурс] // Посольство України в Угорщині: – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу: <http://hungary.mfa.gov.ua/ua/ukraine-hu/trade>. – Назва з екрана.

## **АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ**

**ДІДИК Н. В.**

*студентка факультету міжнародних економічних відносин*

*Ужгородський національний університет*

*м. Ужгород, Україна*

---

Найбільшого поширення та розвитку венчурний капітал набув у США. Саме США є батьківщиною венчурного капіталу, де він виник у середині 50-х рр. минулого століття у Кремнієвій долині.

В Американській моделі венчурного фінансування головне призначення держави полягає в інтеграції та сприянні взаємодії промислового та наукового



секторів. Держава грає роль «нічного сторожа», який суттєвим чином не втручається у просування венчурних проектів та виконує законодавче регулювання венчурних процесів.

Розглянемо динаміку обсягів інвестованого венчурного капіталу в США протягом 4 кварталів 2013-4 кварталів 2016 років (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка обсягів інвестованого венчурного капіталу в США протягом 4 кварталів 2013 – 4 кварталів 2016 років [1]**

Як ми можемо бачити з рис. 1, динаміка обсягів постійно змінюється. Протягом 2016 року вона зменшилася з максимального значення 14,09 млрд дол. у 1 кварталі 2016 року до 9,27 млрд дол. у 4 кварталі 2016 р. Мінімальний обсяг венчурного інвестування спостерігається у 4 кварталі 2013 р. – 4,97 млрд дол.. Скорочення ринку інвестицій пов'язане із загальною економічною нестабільністю, що впливає на всі сфери економіки.

Найбільшу частку у загальному обсязі венчурних інвестицій США займають інвестиції у сферу програмного забезпечення. За 4 квартал 2015 року вони отримали 450 млрд дол. за 369 угод, не зважаючи на те що це на 24% менше ніж за попередній квартал програмне забезпечення займає лідируючі позиції в структурі венчурного інвестування США. За весь 2015 рік, інвестування у сферу програмного забезпечення зросло на 8% у доларах, та на 5% в угодах, в порівнянні з 2014 р. 4 з 10 найбільших угод в четвертому кварталі 2015 р. були укладені саме з компаніями програмного забезпечення [2].

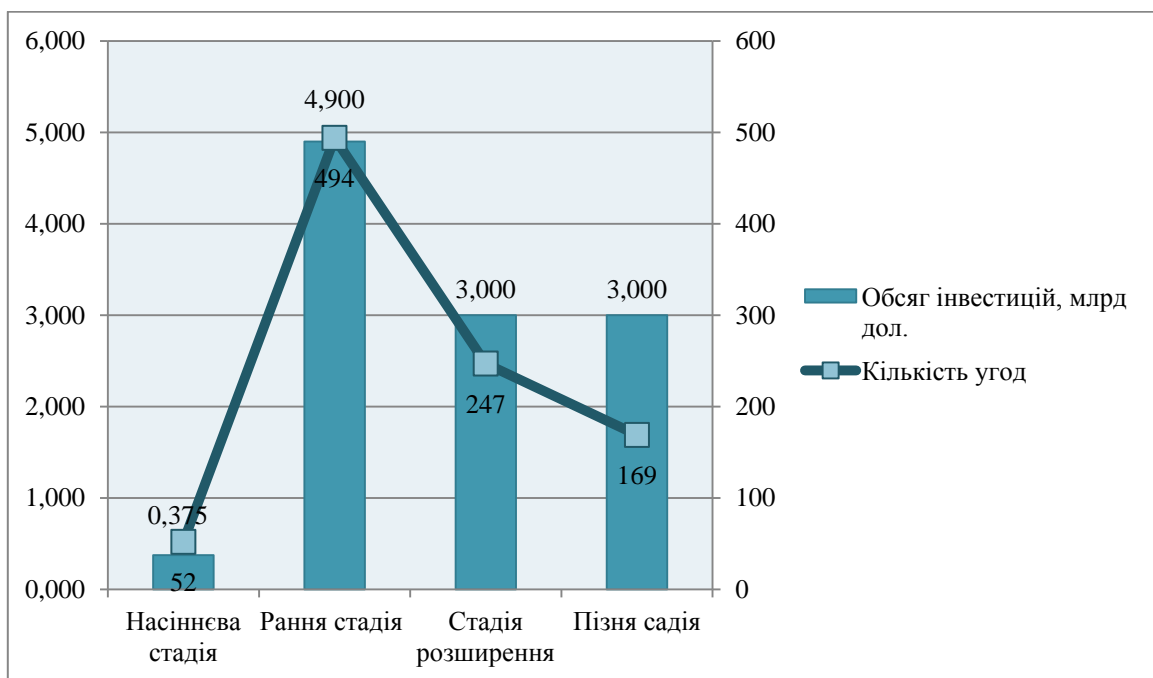
Біотехнології отримали другу найбільшу кількість венчурного капіталу за 4 квартал 2015 р. Обсяги інвестування в дану галузь склали 1,5 млрд дол. у 95 угодах. Третє місце за обсягом венчурних капіталовкладень посіли медіа-компанії. За останній квартал 2015 р. вони отримали 881 млн дол., що реалізуються через 112 угод – це менша на 40% в порівнянні з минулим кварталом, хоча кількість угод збільшилася на 14%. Загалом обсяги інвестування в медіа-компанії за 2015 р. скоротилися на 14% порівняно з попереднім роком. Отже, у США венчурні інвестиції вливаються, перш за все, у

високотехнологічні галузі, що дає вагомий поштовх для розвитку й інших сфер економіки.

В Американській моделі превалюють інвестиційні вкладення у ранні стадії розвитку фірми, в новостворені підприємства на етапі існування лише нової ідеї або технології, які здійснюються приватними інвесторами та бізнес-ангелами. Такий симбіоз, за оцінкою економіста Скотта Шейна, дає в десять раз більше інвестицій ніж традиційне залучення інвесторів (венчурних фондів).

Але слід прийняти до уваги той факт, що з приходом кризи правила гри ангельського інвестування дещо змінились. Спостерігається їх непостійність, вихід з проекту перед наступним етапом. Вони почли шукати більш готові ідеї, менші ризики, компанії із скромними потребами капіталу та коротший термін до отримання прибутку.

Розглянемо динаміку венчурних інвестицій у США за 2015р. у розрізі стадій підприємств, у які було здійснено ці інвестиції (рис. 2).



**Рис. 2 Динаміка розподілу венчурних інвестицій у США за стадією життєвого циклу компаній у 2015 р. [2]**

З рис. 2 видно, що найбільший обсяг венчурного капіталу вкладається в компанії, що знаходяться на ранній стадії. Кількість коштів, вкладених в компанії на «насінній» стадії зросла на 55% протягом четвертого кварталу 2015 р., склавши 375 млн дол. інвестованих у 52 угоди. Це становить 3% від всіх венчурних інвестиційних в грошовому вимірі і 5% від кількості всіх угод за квартал. інвестиції

Інвестування на ранньому етапі знизилася на 9% в грошовому обсязі і на 18% в кількості угод, і становило 4,9 млрд дол., залучених у 494 угоди. Середня вартість угоди на ранній стадії в четвертому кварталі 2015р. склала 10 млн дол., у порівнянні з 9 млн дол. у попередньому кварталі. Загалом за весь 2015 рік,

середня сума інвестицій на «наслідній» та ранній стадіях угоди зросла на 23% у порівнянні з 2014 р.

Обсяг інвестицій на етапі розширення знизився на 53% в доларах і на 10% в угодах в порівнянні з попереднім кварталом, склавши 3 млрд дол. інвестовані в 247 угод. Угоди на розширювальному етапі склали 27% від всіх угод в четвертому кварталі.

Інвестиції в більш пізньому етапі компанії знизилася на 33% до 3 млрд дол., залучених в 169 угод в четвертому кварталі. На угоди на пізньому етапі припадало 27% від загального обсягу угод за квартал [2].

Таким чином дослідження показали, що у США венчурний капітал спрямовується у розвиток високотехнологічних галузей. Вкладення у високотехнологічні галузі є дуже перспективними для розвитку та мають широке поле для подальших досліджень

### **Література:**

1. Venture capital – Statistics & Facts | Statista [Електронний ресурс] / Amount of venture capital funds raised in the United States from 1st quarter 2014 to 1st quarter 2017 – 2017 – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/319684/venture-capital-fundraising-usa/>

2. Press Releases / \$58.8 Billion in Venture Capital Invested Across U.S. in 2015, According to the MoneyTree Report // National Venture Capital Association. [Електронний ресурс] – 2016 – Режим доступу: <http://nvca.org/pressreleases/58-8-billion-in-venture-capital-invested-across-u-s-in-2015-according-to-the-moneytree-report-2/>

## **ОФШОРНІ ЗОНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДОХОДНУ ЧАСТИНУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ**

**ЄГОРОВА І. Г.**

*кандидат економічних наук, доцент*

**АРІЄНЧУК А. М.**

*студентка*

*Криворізький економічний інститут*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

---

Значне податкове навантаження, відсутність прозорості у наданні пільг, загальна неефективність фіскальної політики, нездоровий економічний клімат у країні змушують більшість підприємств шукати більш прийнятні способи збереження доходу найчастіше за рахунок виведення своїх капіталів в офшорні зони. Виведення капіталу з економіки України в офшорні зони негативно відбивається на доходній частині бюджету в розрізі податкових надходжень та погіршує економічну ситуацію в Україні в скрутний час. Тому на сьогодні виникає необхідність законодавчого регулювання зі сторони держави такого проблемного явища, як відтік капіталу до офшорних зон.

Проблематикою дослідження даного питання займалися такі вітчизняні науковці як В.П. Вишневський, М.О. Баймуратова, О.К. Бозуленко, О.І. Зоріна, Д.Д. Косе, Е.С. Омельчук, І.Г. Галкін, В.Н. Сліпець та інші.

Основною метою проведеного дослідження є визначення характеру та наслідків впливу офшорних зон на дохідну частину державного бюджету України.

Іноземна інвестиційна діяльність відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної реалізації модернізаційних реформ в Україні. Приплив прямих іноземних інвестицій є основним і досить вагомим параметром відтворювального процесу, що визначає можливості оновлення основного капіталу, проведення структурних реформ та формування основних засад стійкого довгострокового розвитку економіки.

Дослідження Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) показують, що іноземні інвестиції безпосередньо впливають на зайнятість та ефективність діяльності підприємств і, як наслідок, – на ефективність всієї економіки [1]. Проте механізм відтоку коштів та акумулювання їх в офшорних зонах для мінімізації податкового навантаження з майбутнім поверненням до країни цих коштів у вигляді іноземних інвестицій значно знижує дохідну частину державного бюджету України

За офіційними даними Державної статистики України, іноземні інвестори вклали в економіку України у 2016 році 4,406 мільярда доларів США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 642 млн. доларів, або на 17,1, більше показника за 2015 рік, який знаходився на рівні 3,764 мільярда доларів (табл. 1) [2].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у вигляді акціонерного капіталу у 2016 р. склав 45,758 млрд дол. З них перше місце посідає Кіпр – 11,5 млрд дол., Нідерланди – 5,3 млрд дол., Німеччина – 5,4 млрд дол.

На сьогодні, в Україні бізнес не отримує державної підтримки, а у часи економічної кризи податкове навантаження має тенденцію до збільшення.

Тому більшість українських підприємств реєструються в офшорних зонах. Зокрема, офшорних акціонерів має холдинг ДТЕК, який є найбільшим енергетичним холдингом, що майже на 100 % контролює ринок теплової енергетики України. Тому тут мова йде про колосальні розміри недоотриманих податків.

Якщо ж говорити про втрати державного бюджету України, то тут варто приділити особливу увагу виплаті дивідендів в офшорні зони.

За податковим кодексом України податки на виплати дивідендів нараховуються [3]:

- за ставкою 5%, якщо дивіденди сплачуються на користь компанії, яка безпосередньо володіє принаймні 20% капіталу компанії, що сплачує дивіденди;
- за ставкою 18% в усіх інших випадках.
- На прикладі ДТЕК Дніпроенерго можна розрахувати втрати бюджету (табл. 2).

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу  
в економіці України**

Країни	Надходження прямих іноземних інвестицій у 2016 році (млн. дол. США)	У % до підсумку
Усього	4405,8	100,0
у тому числі		
Російська Федерація	1667,0	37,8
Кіпр	427,7	9,7
Велика Британія	403,9	9,2
Нідерланди	255,0	5,8
Австрія	249,9	5,7
Італія	209,9	4,8
Угорщина	187,6	4,3
Віргінські Острови (Брит.)	140,2	3,2
Швейцарія	108,6	2,5
Туреччина	103,2	2,3
США	85,2	1,9
Інші країни	567,6	12,8

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.*

*Примітка. Перелік країн визначено, зважаючи на найбільші обсяги інвестицій, що здійснені в економіку України.*

**Розрахунок втрат державного бюджету України від виплат дивідендів в офшорні зони «ДТЕК Дніпроенерго»**

Кількість, шт. (власниками яких є не резиденти)	Сума дивідендів на 1 просту акцію, грн.	Загальна сума, грн	Сума сплаченого податку за ставкою 5 %, грн.	Сума податку, у разі виплати дивідендів резидентам, за ставкою 18%, грн.	Різниця (втрати державного бюджету), грн.
4 075 746	70,14	285 872 824,4	14 293 641,2	51 457 108,4	37 163 467,2

*- за результатами роботи Товариства у 2013 році (останній період виплати дивідендів)*

З наведених розрахунків видно, що лише з одного холдингу, зареєстрованого в офшорній зоні, бюджет України втратив 37 млн. грн. за рік.

Офшорні зони мають і позитивні моменти, але вони, як показує практика, є позитивними тільки для власників підприємств, що зареєстровані в офшорній зоні.

Переваги офшорних зон можна розглянути для умов виведення капіталу з України через Кіпр. В сучасному економічному середовищі власники підприємств обліковують в офшорах кошти, що зароблені їх компаніями в Україні. Вже потім як іноземні інвестиції ці кошти повертають в Україну,

замість того, щоб вони оберталися у власній країні, підвищуючи її економічний рівень. Офшорна зона Кіпр має низькі податки для іноземних компаній та договір з багатьма країнами про уникнення подвійного оподаткування. В Україні ж податок на прибуток становить 18%. Крім того, сплачуються 20% ПДВ, 18% ПДФО на всіх працівників і страхові внески з фонду оплати праці. Тому мова йде про колосальні втрати дохідної частини бюджету. Таку ситуацію можна вважати негативним і найбільш болючим наслідком для економіки України, тому що вже багато років дефіцитний бюджет країни недоотримує податкових надходжень із-за використання «сірих схем» виведення коштів з країни за допомогою таких зон.

З метою запобігання відтоку грошових потоків з України через офшори рекомендується:

- вдосконалити фіскальну систему в країні;
- зменшити податкове навантаження через прозору систему надання пільг реальному сектору економіки;
- відмовитися від уникнення подвійного оподаткування з офшорними зонами, для того щоб українським бізнесменам було не вигідно виводити кошти з країни;
- мінімізувати державне втручання у корпоративний сектор, та створити всі умови на законодавчому рівні.

Отже, враховуючи все зазначене, можна зробити висновок, що на сьогодні в Україні сформувався не дуже сприятливий економічний та інвестиційний клімат. Тому власники підприємств, намагаючись зберегти зароблені в бізнесі кошти, виводять їх в офшорні зони, тим самим ухиляючись від сплати у повному розмірі податків до бюджету України. Від цього дуже потерпає дохідна частина бюджету. Тому встановлення на законодавчому рівні запропонованих бар'єрів дозволить Україні поновити економічний розвиток за рахунок власних ресурсів та забезпечити належне поповнення дохідної частини бюджету для реалізації пріоритетних соціально-економічних програм.

### **Література:**

1. Дачишин М. Конкурентні переваги територій у боротьбі за інвестиції / М. Дачишин, Р. Дацків та ін. // Бібліотека державного службовця. – Вип. 4. – Інститут реформ. – К. – 2004 – С. 8.
2. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Податковий кодекс України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/\(зі зміннами та доповненнями від 23.03.2017 № 1989-VIII\)](http://zakon1.rada.gov.ua/(зі зміннами та доповненнями від 23.03.2017 № 1989-VIII))

# ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – ПЕРСПЕКТИВИ І ВИКЛИКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**БАКУШЕВИЧ І. В.**

*кандидат економічних наук, професор*

**КІЧОР В. Р.**

*студентка*

*Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій  
м. Тернопіль, Україна*

---

Незважаючи на часте використання терміну «глобалізація», сьогодні немає єдиного його визначення. Більшість дослідників розуміє під глобалізацією процес формування єдиного загальносвітового фінансово-економічного та інформаційного простору на основі нових, переважно комп'ютерних технологій. Вона виражається в небаченому прискоренні темпів росту економічної взаємозалежності країн, завдяки швидкому темпу поширення технологій. Глобалізація, як термін давно прирік світ до створення єдиного планетарного суспільства. З одного боку, це надає величезні переваги людству, а з іншого – стає причиною конфліктів та непорозумінь, в першу чергу у слабо розвинених країнах.

Сукупність численних досліджень і суджень на процесі глобалізації умовно можна поділити на два великих напрямки. Прихильники першого з них намагаються виразити суть глобалізації через вихід суто внутрішніх аспектів за початкові рамки, інші ж вважають глобалізацію рушійною силою для об'єднання декількох суб'єктів світової економіки і політики навколо чітко окреслених цілей.

Глобалізація є результатом інтернаціоналізації. Остання ж надала фундамент у вигляді матеріальних та політичних основ у всіх можливих видах діяльності, відносинах та процесах. Тенденції глобалізації економіки можна розглядати під різним кутом: політичним, фінансово – економічним, технологічним. Розглядаючи глобалізацію як процес інтернаціоналізації економіки, можна зазначити, що провідну роль тут, крім транснаціональних корпорацій, займають фінансові структури мережевого типу, зокрема такі, як фінансові кластери [1, с. 102].

Головними ознаками сутності фінансової глобалізації, є:

- зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем і стандартів ведень фінансово-банківських операцій в різних країнах світу;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної фінансово-економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху капіталів, фінансових та трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних фінансових проблем;

– тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування;

– взаємозалежність національних економік та їх взаємопроникнення.

Варто визнати, що глобалізація світового господарства – процес всеохопний, складний та багатовекторний. Ні науковцями ні політиками чітко не усвідомлена його роль у розвитку цивілізації. Вважається, що цей процес історично передумовлений і спрямований на забезпечення гармонізації інтересів розвинених країн та тих, що розвиваються. Глобалізація стає запорукою поглибленню поділу праці, ефективному розподілу ресурсів та їхньому використанню у світовому масштабі на благо підвищення продуктивності праці та життєвого рівня населення. Позитивним чинником можна вважати доступність будь-яких товарів та послуг, обмін досягненнями в науці та техніці, організації виробництва тощо.

У той же час немало науковців дотримуються протилежних оцінок щодо наслідків глобалізації, згідно з якими ідея глобалізації є лише завуальованою настановою західного світу, що реально очолюється олігархами, на підкорення всієї планети і можливість експлуатувати більшу частину людства в своїх інтересах найвигіднішим для себе чином. Для реалізації своїх цілей олігархи укладають явні й таємні союзи, утворюючи свого роду «віртуальні глобальні фінансові структури», які здатні піднести або знищити економіку цілих країн і регіонів.

Отже, однозначно оцінити вплив глобалізації та визначити її як позитивний чи негативний процес неможливо. Існують як переваги так і недоліки. Серед переваг можна перерахувати:

- розширення міжнародного розподілу праці;
- ефективний розподіл коштів і як результат підвищення якості трудового життя;
- економія на масштабах виробництва, що в перспективі може призвести до зниження цін, а отже й до економічного зростання, підвищення рівня зайнятості і життя;
- підвищення продуктивності праці в результаті раціонального використання праці та науково-технологічних досягнень;

Крім вище перерахованого, глобалізація може сприяти розповсюдженню ресурсів, капіталів, вільному проникненню інвестицій та розширить горизонти для розвитку інфраструктури і безумовно полегшить контакти можливість контактів між людьми різних країн.

Негативними наслідками глобалізації можна вважати:

- взаємозалежність фінансових ринків;
- зростання спекуляцій на валютному ринку;
- відсутність єдиних стандартів щодо регулювання платіжних систем і вимог збалансованості між платіжним і торгівельним можливостями різних країн.

Для подолання цих негативних моментів, з метою залучення міжнародних фінансових інвестицій, прискорення інноваційного розвитку економіки України та її інтеграції в світовий економічний простір нами пропонується об'єднання



учасників національного фінансового ринку у відповідні міжрегіональні, транскордонні та міжнародні фінансові кластери.

Кластерне проектне фінансування передбачає взаємодію п'яти національних та іноземних капіталів: банківського, промислового, венчурного, громадського, приватного. В межах таких інноваційних структур можливим є застосування інноваційних кредитних інструментів для виконання міжнародних інвестиційних проектів на території України.

Отож, кластерна взаємодія капіталів як новий етап глобалізації можлива лише в умовах відкритої економіки, що повинна бути визначальною не лише для розвинутих країн, а й для тих, що розвиваються. Адже фінансова глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи глобального інтегрованого фінансового ринку, але відбувається зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень, що зменшує ризики негативного впливу світогосподарських зв'язків.

### **Література:**

1. Бакушевич І.В., Особливості створення і функціонування фінансових кластерів в Україні / Бакушевич І.В., Зарічна Н.З.// Економічний простір, 2013. – № 71. – С. 92-104.

2. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія / Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, А.М.Колот та за пр.ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2008. – 420 с.

3. Ейк К. Небезпечні зв'язки: взаємодія глобалізації і демократизації / Клод Ейк // Глобалізація. Регіоналізація. Регіональна політика / наук. ред. Кононов І. Ф. – Луганська Альма-Матер, 2002. – С. 11–25.

4. Михайлина Д. Держава і транснаціональні корпорації в умовах корпоративного глобалізму// Україна: аспекти праці.- 2006.-№7.- С. 46-50.

## **ТЕМПОРАЛЬНИЙ ЧИННИК У ЕВОЛЮЦІЇ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ**

**КОВБАСА В. А.**

*аспірант кафедри міжнародної економіки*

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

---

Світова економіка розвивається дуже динамічно: активно еволюціонують виробничі, управлінські процеси, зростає фінансовий ринок, на якому постійно з'являються нові інструменти, стрімкими темпами збільшується грошова маса. Іноді ріст грошової маси є штучним і тоді виникає загроза валютних війн між державами, що полягають в послідовній девальвації своїх валют основними гравцями на міжнародному ринку. Такий стан справ дає тільки короткострокові вигоди державі, оскільки подальша девальвація валют конкурентів нівелює здобутки власної девальвації. Такі війни більшою мірою вражають економіки

слабко розвинутих держав, що змушені задля пом'якшення таких коливань курсу національної валюти відносно основних резервних валют витратити значні обсяги своїх золотовалютних резервів. Це відбувається іноді під тиском суб'єктів економіки чи задля втримання електоральних рейтингів. Таке штучне стримування курсу національної валюти буває доволі тривалим. Такими є основні прояви суперечностей, які притаманні сучасній світовій валютній системі, що, як і будь-яка система, трансформується при критичному наростанні внутрішніх суперечностей.

В наш час лунає велика кількість закликів щодо модифікації наявної світової валютної системи. Особливо інтенсивними вони були в період світової фінансової кризи 2008-2009 років, втім, зміни архітектури та основних засад, на яких базується сучасна світова валютна система не відбулось. Однак, при цьому варто враховувати певні особливості еволюції світової валютної системи, а саме її трансформаційну інертність, яка проявлялась неодноразово впродовж історії:

- Тривалість переходу до Генуезької валютної системи після Першої світової війни;
- Суперечки з приводу необхідності девальвації національних валют відносно золота після Великої депресії;
- Тривалість встановлення Бреттон-Вудської валютної системи;
- Час, необхідний для переходу від Смітсонівської угоди до Ямайської валютної системи.

Після завершення Першої світової війни, що спричинила відмову від конвертації фунта стерлінга у золото, Великобританія аж до 1925 року девальвувала свою валюту для досягнення довоєнного обмінного курсу, після чого і було відновлено конвертацію даної грошової одиниці у золото, що й зумовило фактичний перехід до Генуезької валютної системи. Однак дана валютна система функціонувала не довго, адже більшість країн змушені були девальвувати свої валюти під час Великої депресії. Остаточо система розвалилась з девальвацією валют Золотого блоку на чолі з Францією у 1936 році. Наступна світова валютна система була заснована через 11 років у Бреттон-Вудсі, проблеми в якій почали проявлятися в кінці 60-их років, що зумовило появу СПЗ, які були покликані стати комплементарними золоту, а згодом – у 1971 році і відмову США від конвертації доларів у золото та девальвацію долара, що спричинило руйнацію даної валютної системи. З формальної точки зору можна весь період Ямайської валютної системи розглядати як перехідний, адже де-юре на сьогоднішній день у силі залишаються Бреттон-Вудські угоди, хоч і з вагомими поправками, що стосуються стабільності системи обмінних курсів. Але й згідно класичної точки зору до нової валютної системи світ перейшов тільки через 5 років після відмови США конвертувати долари у золото.

Інертність системи також пояснюється і з точки зору теорії гегемонічної стабільності, що пов'язує періоди стабільної монетарної системи з наявністю країни-світового гегемона, що за допомогою різних інструментів забезпечує функціонування моноцентричної валютної системи [1, с. 255]. Втрата

лідерства такою країною зумовлює період дестабілізації, що триває аж до появи нового лідера.

Країни значними зусиллями намагаються втримувати статус емітента світової валюти попри їх слабнучу роль на світовому валютному ринку. Цей статус є не лише питанням престижу, а й питанням забезпечення національних інтересів країни-емітента. Екстраполяція історичного досвіду розвитку світової валютної системи на сьогодні дає очікування повторення сценарію інертності змін. Однак, на даний момент існують додаткові чинники, що сприяють очікуванню висловленого сценарію:

- Значно вищий рівень розвитку фінансових ринків традиційних лідерів у монетарній сфері;
- Політичний спротив та вага таких лідерів у дипломатичних колах, що створюватиме достатній для відтермінування очікуваних трансформаційних змін системи вплив;
- Імовірність тиску третіх країн, що не бажатимуть радикальних змін через потребу у паралельній трансформації власних економік, що вимагатиме додаткових витрат;
- Залежність основних конкурентів наявного гегемона від заниженого курсу національних валют до долара, що стимулює їх експортну діяльність.

Інертність світової монетарної системи у трансформаціях призводить до певних наслідків. Перш за все посилюється дестабілізація системи, що проявляється у зростаючій волатильності обмінних курсів, яка підвищуватиме валютні ризики суб'єктів міжнародної економіки. Їх додаткові витрати сприятимуть роздуванню фінансового сектору економіки через інвестування в наявні в обігу хеджувальні цінні папери. Разом з цим підвищуватиметься ризик появи нових глобальних фінансових криз. Також є очікування наявності навантаження на економіку країни-емітента світової резервної валюти. Історично таке навантаження проявлялось, наприклад, у тривалому періоді девальвації фунта стерлінга при переході до Генуезької валютної системи, у відтоках золотих резервів США при розвалі Бреттон-Вудської валютної системи. Зараз же потреба у додатковій стабільності резервних валют проявилась у їх девальваційних трендах, що сприяє перекосу платіжного балансу третіх країн в бік нарощення імпорту. Така ситуація виливається у додатковій емісії резервної валюти, що сприяє її дестабілізації, а також додатковому борговому навантаженню на економіку країни-емітента.

На сьогоднішній день США не є вигідною зміна формату світової валютної системи і вони зацікавлені у затягуванні процесу її трансформації. Однак фактор інертності даної системи щодо змін проявляється не тільки в ситуації її повної трансформації. Проблема включення китайського юаня до валютної корзини СПЗ обговорюється вже давно, та нещодавній крок МВФ з надання статусу резервної валюти юаню, викликає запитання через неповну конвертованість та нещодавню девальвацію цієї валюти, що свідчить про загрозу збільшення волатильності обмінного курсу СПЗ. Дослідники часто пов'язують такий крок МВФ саме політичною вмотивованістю [2, с. 188], що підтверджує вагому роль цього чинника у розвитку світової валютної системи.

Відтак через можливість системи до спротиву впровадженню нових структурних змін можна говорити про тривалий перехід у майбутньому, що відбуватиметься навіть за умови значних внутрішніх дисбалансів у системі, що означає збереження долара США у якості світової резервної валюти до настання нової валютної кризи або до моменту вагомого відставання економіки та фінансових ринків США від конкурентів, що у зв'язку з борговою кризою Європи та поточним якісним рівнем розвитку Китаю важко очікувати в перспективі найближчих 5-10 років.

### **Література:**

1. Barry Eichengreen, «Hegemonic Stability Theories of the International Monetary System,» in Cooper et al., Can Nations Agree? 1987, PP. 255-298.

2. Козюк В. Міжнародний офіційний «апгрейд» юаня: проблема парадоксів темпорального конфлікту резервного статусу валют / Козюк В. // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: матер. XIII міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 187–189.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІЖНАРОДНИХ АВТОПЕРЕВЕЗЕНЬ**

### **КРАЙНІЙ В. О.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки  
та міжнародних економічних відносин*

*Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського  
м. Миколаїв, Україна*

---

Завдання прискорення економічного розвитку України можливо виконати лише шляхом ефективного використання транспортної інфраструктури та її динамічного розвитку, особливо в умовах реалізації потенціалу членства нашої країни в СОТ, прийняття Урядом України фінансових зобов'язань перед МВФ, Світовим банком та Європейський банк реконструкції і розвитку та підготовки Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ). Тому є вкрай необхідним здійснити пошук інноваційної моделі інфраструктурної перебудови, спрямованої на розширення суспільних зв'язків та прискорення матеріальних потоків. Розвиток і вдосконалення транспорту повинен здійснюється відповідно до національної програми з урахуванням його пріоритету та на основі досягнень науково-технічного прогресу і забезпечується державою (Ст. 1 Закону України «Про транспорт» від 10 листопада 1994 р.) [1].

Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він являється необхідною умовою здійснення міжнародного розподілу праці, зовнішньоекономічних зв'язків. З другого боку – транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції, а саме, транспортних

послуг. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності є об'єктивно необхідним. Власнику вантажу у більшості випадків важко орієнтуватися в транспортній обстановці, яка вимагає професійних знань законодавства окремих країн, міжнародних конвенцій (угод), техніко-експлуатаційних характеристик транспортних засобів, пунктів перевантаження і перевалки вантажів, умов їх роботи, ринку посередницьких послуг та ін. [2].

Проникнення іноземних товарів на український ринок стає все більш масштабним, що створює попит на транспортні послуги з новими вимогами. Економіка України виявилася надто вразливою до проявів світової кризи, вона досі не позбавилася глибоких структурних деформацій попереднього періоду, значно відстає від розвинених (і не тільки) країн за сукупною продуктивністю наявних факторів виробництва та рівнем добробуту населення, спроможністю забезпечувати стійкий розвиток. Це пояснюється тим, що вітчизняні підприємства відрізняються технологічною відсталістю і енергоємним виробництвом, в них спостерігається низький рівень диверсифікації ринків збуту, що призводить до недостатньої адаптивності до зовнішніх збурень і веде до негативних тенденцій у виробництві. В даний час транспорт ще не забезпечує потреби власників вантажу в перевезеннях. Це пов'язано з нестачею транспортних засобів, неякісною і в значній мірі зношеною матеріально-технічною базою, незадовільною підготовкою вантажів до транспортування, недостатньою відповідальністю транспортних організацій за псування вантажів у дорозі, за їх збереження. Не в повній мірі використовуються потенційні можливості транспортного комплексу по розвитку експорту транспортних послуг [3].

Угода про асоціацію між Україною та Євросоюзом охоплює такі сфери:

- співробітництво з метою розвитку зазначених транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), транснаціональних осей. Ця діяльність підтримуватиметься посиленою співпрацею та моніторинговими структурами (рамками), включаючи створення належних структур підтримки;
- приєднання до відповідних міжнародних транспортних конвенцій та угод, включаючи процедури забезпечення чіткого їх впровадження та ефективного виконання;
- забезпечення експлуатаційної сумісності (інтероперабельності) транспортних мереж;
- удосконалення технології перетину державного кордону України, подальший розвиток разом з Євросоюзом спільних пунктів пропуску через державний кордон України;
- укладання двосторонніх угод про транспортне сполучення (за видами транспорту) між Україною та державами – членами Євросоюзу. Так званий «Порядок денний асоціації Україна – Євросоюз» містить положення про необхідність розроблення концепції державної політики сталого розвитку усіх видів транспорту, яка б узгоджувалась з Білою Книгою Євросоюзу щодо транспорту. Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має специфіку.

По-перше, їх найважливіші умови визначені у міжнародних угодах – транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері

відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання колізій, що найчастіше виникають в тому числі і в автомобільних міжнародних перевезеннях. Уніфіковані норми міжнародних договорів регулюють вимоги до перевізної документації, порядку приймання вантажу до перевезення та його видачі у пункті призначення, умови відповідальності перевізника. Міжнародні транспортні конвенції мають і колізійні норми, до яких звертаються у разі відсутності уніфікованих матеріально-правових норм. Переважно договірні колізійні норми відсилають до національного законодавства.

По-друге, норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними.

По-третє, специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявлятися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

По-четверте, міжнародне перевезення має широке коло джерел правового регулювання як міжнародному рівні, так і на національному рівні.

Україна посідає перше місце в Європі щодо коефіцієнта транзитності. Але на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України залишаються досить низький. Створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України.

Інтеграція України через міжнародні транспортні коридори в міжнародне співтовариство дасть нашій країні і її регіонам підґрунтя динамічного розвитку економіки, створить умови підвищення якості та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни, підвищить ефективність використання транзитного потенціалу, поліпшить соціально-економічне положення в регіонах розбудови МТК.

Покращити існуючий стан в галузі можна маючи стратегію розвитку системи міжнародних транспортних коридорів.

Аналізуючи все викладене, стає зрозумілим, що, при залученні галузевих фахівців, інвесторів та грамотному спрямуванні грошових потоків Україна має всі шанси стати лідером в галузі міжнародних перевезень.

Покращення інфраструктури автомобільних доріг привабить нові транзитні потоки територією нашої країни, що в свою чергу є економічно вельми привабливою перспективою.

Застаріла матеріально-технічна база національних перевізників звісно негативно відбивається на діяльності галузі, але в даний час вже робляться певні кроки для покращення цієї ситуації. Потрібно встановити вимоги до транспорту, який займається даними перевезеннями, до дорожнього покриття всередині країни, особливо на дорогах міжнародного сполучення. Покращення інфраструктури автомобільних доріг привабить нові транзитні потоки територією нашої країни, що в свою чергу є економічно вельми привабливою перспективою.

### **Література:**

1. Крайній В.О. Проблеми функціонування системи надання послуг із міжнародних перевезень агропродукції / В.О. Крайній//: Бізнес-навігатор. – Херсон, 2009.–Вип.16. – С. 168-172.
2. Мережа міжнародних транспортних коридорів/Міністерство транспорту та зв'язку України. [Електронний ресурс] Савченко В.В. Інтеграція залізниць України до міжнародної транспортної мережі // – Режим доступу : [www.mintrans.gov.ua/uk/transports/print/42.html](http://www.mintrans.gov.ua/uk/transports/print/42.html)
3. Державне агентство автомобільних доріг України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://www.ukravtodor.gov.ua>

## **РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ**

### **КОРОЛЬ М. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

### **ЛАПА І. В.**

*студент факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородський національний університет  
м. Ужгород, Україна*

---

У сучасних умовах важливу роль в ефективному використанні трудового потенціалу відіграє економічно – соціальна політика держави.

Соціальна політика – це діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності у країні.

Практика проведення соціальної політики в розвинених країнах виробила кілька напрямів її реалізації.

Соціальне страхування – найбільш важлива частина соціальної політики держави, яка будується на певних принципах, має законодавчу основу та передбачає участь держави у фінансуванні відповідних виплат.

Соціальний захист базується на тому, що найманий працівник не володіє власністю на засоби виробництва і змушений продавати свою робочу силу. Держава розробляє правові норми договорів між працівниками і роботодавцями та надає фінансову підтримку працівникам у разі нанесення шкоди їх здоров'ю.

Соціальна політика в області заробітної плати базується на встановленні мінімального рівня заробітної плати.

Соціальна політика стосовно ринку праці пов'язана з можливостями держави впливати на попит на робочу силу. Держава може змінювати правові норми стосовно використання іноземної робочої сили, доступу певних груп працівників до ринку праці (зміна пенсійного віку) та фінансування системи перенавчання.

Політика забезпечення необхідних житлових умов розглядається в європейських країнах як інструмент соціальної політики. Цей напрям проводиться державою шляхом виділення коштів з бюджету для надання допомоги працівникам які орендують житло або заохоченням самостійного житлового будівництва [2].

Об'єктами соціальної політики є суспільні (зокрема соціальні) відносини, процеси життєдіяльності соціуму, що безпосередньо чи опосередковано впливають на формування соціальної безпеки людини, задоволення нею власних соціальних потреб та інтересів, освоєння і творення соціальних цінностей.

Головним завданням соціальної політики є забезпечення чіткого функціонування всієї системи соціально-політичних інститутів – суб'єктів такої політики; координація функціонування різних елементів системи; формування оптимального співвідношення між різними формами, методами, засобами з метою одержання очікуваних результатів.

Соціальна політика окремих європейських держав має свої особливості і відмінна від американської, азійських моделей та моделі адміністративно – командної економіки.

Американська модель соціальної політики є найбільш лібералізованою і базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. При цьому забезпечується досить високий рівень та якість життя основної частини населення.

Модель розвитку соціальної сфери і соціального захисту в адміністративно-командній економіці базується на перевазі ідеї вторинності соціальної сфери щодо виробництва; жорсткому контролю державою соціальних відносин; зрівняльному принципі розподілу (егалітаризм), низькому рівні доходів; визнанні зарплати, отриманої на державних підприємствах, їх основним джерелом доходу; заохоченні колективних форм споживання, у тому числі в «натуральному вираженні» (надання безоплатного житла, відпочинку, соціальних послуг тощо); незацікавленості в особистих збереженнях та інвестуванні [5].

Досить специфічними є азійські моделі трудових відносин, характерні для Японії й Китаю.

Японській моделі соціально-трудова відносин властива ціла низка національних рис [1]:

- поширення принципу довічного наймання працівника;
- пряма залежність розмірів заробітної плати і соціальних виплат від тривалості роботи на фірмі;
- високий рівень розвитку внутрішньофірмового патріотизму;
- унікальні внутрішньофірмові системи росту і просування працівників.

Однак крім великих корпорацій, що проводять політику довічного наймання, у Японії існує багато дрібних фірм, де у працівників взагалі відсутні гарантії зайнятості.



Інша особливість – незначна диференціація оплати праці між малокваліфікованими і висококваліфікованими працівниками (не більш ніж в 4 рази).

У Китайській Народній Республіці соціально-трудова відносина пред- ставлені у двох принципово різних моделях. У державному секторі – жорстке державне регулювання соціально – трудових відносин. У приватному (концесійному) секторі економіки – повна відсутність державного регулювання цих відносин [4].

Європейська (або континентальна) модель за своєю сутністю є соціал – демократичною. Вона характеризується наступними властивостями й рисами [3]:

- високий рівень правової захищеності працівника;
- жорсткі норми трудового права;
- галузеве (регіонально-галузеве) тарифне регулювання;
- високий законодавчо встановлений мінімум оплати праці;
- відносно невелика диференціація оплати праці.

Незайнята особа, що від'їздить до іншої держави – члена Європейського Союзу в пошуках роботи має право на виплати від країни останнього місця роботи протягом трьох місяців від дати вибуття.

В ЄС діє Європейський страховий поліс з охорони здоров'я, який дозволяє отримувати медичну допомогу під час перебування у будь – якій європейській країні.

Європейська модель соціально-трудова відносин є найбільш демократизованою, однак в останнє десятиліття вона зазнала вплив кризових явищ, що проявляється у зростанні безробіття, труднощах пошуку роботи молоддю й особами з низькою кваліфікацією, ослабленні стимулюючої ролі оплати праці та міграційної кризи.

Цілі соціальної політики поділяються на два види: стратегічного та поточного характеру [2].

До цілей стратегічного характеру відносяться:

- наповнення реформ соціальним змістом;
- розвиток демократії, забезпечення прав і свобод, формування громадянського суспільства;
- активізація соціальної ролі держави;
- забезпечення гідних і безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян;
- створення можливостей реалізувати свої здібності;
- стимулювання мотивації до трудової та підприємницької діяльності, становлення середнього класу;
- забезпечення відтворення населення;
- гармонізація відносин між різними соціальними групами;
- формування ефективної системи соціального захисту населення;
- реформування пенсійної системи;
- розвиток соціальної інфраструктури;
- зміцнення сім'ї, підвищення її ролі у суспільстві.

До цілей поточного характеру належать:

- погашення заборгованості з заробітної плати та соціальних виплат;

- забезпечення прожиткового мінімуму;
- боротьба з бідністю, надання адресної допомоги;
- захист громадян від інфляції;
- обмеження безробіття та стимулювання зайнятості населення;
- створення екологічно та соціально безпечних умов життя;
- запобігання соціальній деградації.

### **Література:**

1. Волгин Н. А. Японский опыт решения экономических и социально-трудовых проблем / Н.А.Волгин. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 255 с.
2. Основні напрямки реалізації соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ua-referat.com/Соціальна\\_політика](http://ua-referat.com/Соціальна_політика)
3. Порівняльний аналіз світових моделей соціально-трудових відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/6/02.pdf>
4. Семигіна Т. Соціальна політика у глобальному вимірі / Т. Семигіна. – К. : Унів. вид-во «Пульсари», 2003. – 252 с.
5. Фединець Н.І., Миронов Ю.Б., Гонська М.Р. Соціологія ринку. Соціальний захист населення як складова соціальної політики держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/sociologia-rynku7>

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНИ**

**МІЩУК Я. А.**

*студентка факультету міжнародних відносин*

*Науковий керівник: **КИЦЮК І. В.***

*доцент кафедри «Міжнародні економічні відносини»*

*Східноєвропейський національний університет*

*імені Лесі Українки*

*м. Луцьк, Україна*

---

Інноваційна діяльність на сучасному етапі розвитку є ефективним інструментом реалізації стратегічних планів будь-якої країни, щодо розвитку в світовому масштабі.

Окрема національна інноваційна система (НІС) піддається впливу інноваційній політиці інших держав світу. Для того аби створити сприятливу національну інноваційну систему будь-яка країна повинна серйозно підходити до формування власної інноваційної політики, для того аби змогти оцінити сильні та слабкі сторони національної економіки країни і, відповідно, спрогнозувати подальше її зростання чи навпаки виявити проблеми, що заважають стрімкому її розвитку. Потужна національна інноваційна система та інноваційна політика конкретної країни дозволяє покращити рівень її конкуренто – спроможності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми інноваційної сфери. Окремі аспекти економічного розвитку Німеччини, були

досліджені в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Р. Клапхам, М. Орт, М. Павлов, О. Сидорова, К. Фліссак, Й. Яннінг та ін. Водночас існує об'єктивна необхідність дослідження впливу інноваційного чинника на розвиток економіки Німеччини в умовах глобальної конкуренції, виділення факторів успіху та основних проблем країни у сфері інноваційної діяльності.

Цілі статті полягають у дослідженні сучасного стану інноваційної політики Німеччини та впливу рівня інноваційності на економіку Німеччини загалом.

Позиція Німеччини, як потужного експортера, пояснюється, насамперед, тим, що країна не здійснювала переорієнтацію на сферу послуг та фінансовий сектор, а продовжила розвиток реального сектора, що заснований на промисловому виробництві та спирається на інновації. Основну роль у виведенні економіки Німеччини з кризи 2008 – 2010 рр. продовжує відігравати зовнішня торгівля, за показниками якої країна виступає одним із лідерів світового господарства.

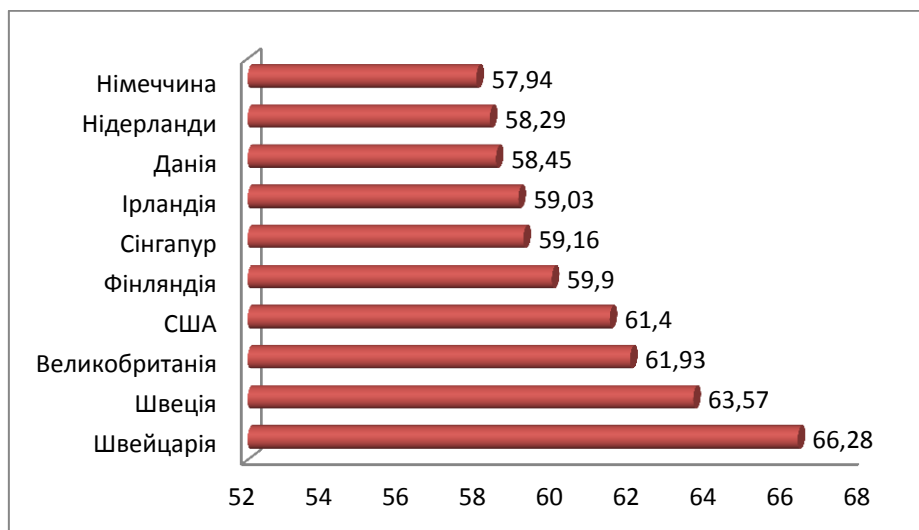
Економічна міць Німеччини значною мірою базується на сильній промисловості та її здатності до інновацій. Перш за все автомобільна промисловість, де зайняті більше як 775 тис. чоловік, вважається зразковим прикладом «Made in Germany». Німецький автопром з його шістьма сильними брендами Volkswagen, BMW, Daimler, Audi і Porsche (обидва належать VW), а також Opel (General Motors) – один з локомотивів глобальної індустрії мобільності. Для того, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність, ці підприємства інвестують мільярдні суми в наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР).

Електромобільність, цифрова мережевість, поїздка за допомогою новітніх технологій і саморегулюючі автомобілі – це мегатренди автомобільного прогресу. У глобальному масштабі німецькі авто концерни мають великі ринкові частки автомобілів бізнес-класу і класу люкс.

За даними Глобального інноваційного індексу 2016 р. Indy100 (рис. 1), підготовленого експертами міжнародної бізнес-школи Корнельського університету, було названо найбільш та найменш інноваційні країни світу. Індекс розрахований у балах. За даними індексу Німеччина входить у ТОП-10 і займає почесне 10 місце, як одна з найінноваційніших країн світу. Indy100 публікує карту інноваційності світу. Глобальний інноваційний індекс ґрунтується на показниках розвитку інфраструктури, інститутів, бізнесу, економіки, людського капіталу і досліджень, знань і технологій, а також творчих винаходів.

Загалом основні пріоритети розвитку Німеччини визначені Стратегією високих технологій до 2020 року. Зростання попиту на інноваційну продукцію на світовому ринку обумовлює необхідність подальшої орієнтації Німеччини на створення нових розробок та їх втілення у високоякісну продукцію та послуги з метою їх реалізації на вже освоєних та нових ринках [1]. В зв'язку з цим в умовах глобальної конкуренції над-звичайно актуальним стає питання виходу Німеччини на нові ринки, а особливо – на ринки країн, що швидко розвиваються і мають широке коло потенційних споживачів. Цей спосіб збільшення обсягів експорту є швидким та ефективним завдяки тому, що

передбачає не пошук нових ідей, а пристосування вже існуючого інноваційного продукту до нових ринків, створення на його основі товару, що відповідає їх потребам. Запорукою економічного зростання Німеччини також повинна стати орієнтація на втілення перспективних розробок в галузі нано-, біо-, та інформаційних технологій у виробництво саме тієї продукції, яка визначає експортні переваги цієї країни. Водночас серед завдань щодо підтримки інноваційної активності в Німеччині особливо актуальними сьогодні є: формування законодавчої бази з регулювання інноваційної діяльності в галузі нанотехнологій, створення системи стимулів наукової та освітньої діяльності з метою підготовки кваліфікованих кадрів та їх залучення до інноваційної діяльності, підвищення якості наукових розробок та проведення подальшої роботи щодо створення сприятливих умов підприємницької діяльності.



**Рис. 1. ТОП-10 інноваційних країн в рейтингу Глобального інноваційного індексу**

*Джерело: складено автором за [2; 5].*

Проаналізувавши сучасний стан інноваційної діяльності Німеччини, можна зробити висновок, що головну ставку у сфері інновацій Німеччина робить на галузь машинобудування, хімічну та електротехнічну галузі: зокрема значними перевагами Німеччини можна визначити наступні: тісну співпрацю між закладами вищої освіти, дослідницькими закладами та підприємствами; створення кластерів, високорозвиненої інфраструктури, конкурентоспроможного середовища, наявність високого рівня попиту на інноваційні продукти та послуги, проведення цілеспрямованої політики у сфері підтримки інновацій. Недоліками інноваційної політики можна визначити такі: недосконалість системи освіти, висока потреба у дослідниках та інженерних кадрах; велика кількість законодавчих актів та регламентів, що мають негативний вплив на здатність компаній розробляти і виводити на ринок інноваційну продукцію та послуги [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що досвід Німеччини у сфері інновацій є дуже позитивним для України. Адже, незважаючи на структурні зміни, що відбулися протягом останнього десятиліття, Україна значного відстає

за рівнем інноваційного розвитку, оскільки випуск продукції третього технологічного рівня в Україні становить майже 58%, четвертого – 38, а п'ятого – лише 4%.

Отже, Німеччина є одним із лідерів серед найбільш інноваційних країн. І саме рівень інноваційності визначає позиції Німеччини на світовому ринку. Проаналізувавши стан та тенденції розвитку інноваційної сфери в Німеччині можна стверджувати про підвищення кооперації між університетами та підприємствами у сфері НДДКР шляхом створення центрів по кооперації університетів і промисловості, міждисциплінарних центрів, інноваційних центрів по передачі технологій малому та середньому бізнесу; створення системи співпраці у сфері інноваційної діяльності між вищими навчальними закладами та підприємствами; створення цільових програм підтримки інноваційної діяльності; надавання фінансової підтримки розвиткові довгострокових і ризикових досліджень у ключових галузях науково-технічної і виробничо-господарської діяльності; збільшення пільг, що стимулюють науково-технічний прогрес та інноваційну діяльність. Тому прогнозуючи майбутню перспективу розвитку Німеччини можна відмітити зростання.

### **Література:**

1. Інформаційне агентство Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/europe>
2. Indy 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.independent.co.uk/>
3. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. – К: Центр навчальної літератури, 2007. – 400с.
4. Офіційний сайт ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.uis.unesco.org](http://www.uis.unesco.org)

## **ФЕНОМЕН ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ У НАУКОВИХ ТЕОРІЯХ**

### **НАМОНЮК В.Є.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

---

Проблема глобальних ланцюгів створення вартості в економічній науці набула особливої актуальності після останньої економічної кризи, яка, за словами Дж. Стігліца, мала місце в умовах, коли глобалізація виробництва досягла незнаного раніше характеру і масштабів. Міжнародна торгівля, що постраждала від п'ятикратного спаду упродовж 2008-2009 рр., стала водночас і наслідком кризи, і її каналом трансмісії через глобальні виробничі мережі [5, с. 56].

Зростаюча фрагментація міжнародного виробництва і поглиблення міжнародного поділу праці поставили перед вченими проблему перегляду актуальності існуючих теорій та створення нової парадигми міжнародної торгівлі. Для позначення нової форми економічних взаємозв'язків, що породжені фрагментацією виробництва і поглибленням вертикальної

спеціалізації, в економічній літературі вживають термін запозичений із царини менеджменту – ланцюг доданої вартості.

Одним із перших розробників і популяризаторів поняття «ланцюгів створення вартості» є представник Гарвардської бізнес-школи М. Портер. У праці «Конкурентна перевага» він визначає «вартість» як обсяг того, що готовий заплатити покупець за блага, що надає фірма, а «ланцюг вартості» – як діяльність, спрямовану на створення вартості і прибутку. Портерівський ланцюг вартості складається з комбінації дев'яти операцій всередині фірми, що створюють вартість: основні, що мають безпосередній вплив на фізичний стан продукту, супроводжують доставку товару до споживача та його обслуговування (внутрішня логістика, виробничий процес, зовнішня логістика, маркетинг і продаж, обслуговування); та допоміжні, що підтримують основні та інші допоміжні види діяльності, або повністю ланцюг створення вартості (інфраструктура компанії, управління персоналом, технологічний розвиток, матеріально-технічне забезпечення).

Ланцюг доданої вартості фірми тісно взаємодіє з ланцюгами створення вартості постачальників, каналів реалізації і споживачів. Сфери взаємодії «суміжних» ланцюгів отримали назву «сплетіння» ланцюгів вартості. За Портером ланцюг доданої вартості, тобто окрема фірма, разом із її постачальниками та споживачами утворюють «систему створення вартості» [1, с. 67-94].

Зі зростанням ролі послуг на міжнародних ринках в останні двадцять років портерівська теорія вартості стала доповнюватись альтернативними теоріями. Стабел, опираючись на аргумент, що теорія Портера може застосовуватись лише до виробництва товарів, тобто трансформації факторів виробництва у готовий продукт, запропонували теорією конфігурації вартості («value configuration theory»), в центрі уваги якої знаходиться послуга як джерело створення доданої вартості. В рамках свого теоретичного конструкту вони ввели поняття «майстерня вартості» (value shop) та «мережа вартості» (value network), що позначають два типи конфігурацій вартості, за яких послуга вже є не допоміжним видом діяльності, а основним ресурсом її створення. «Майстерні вартості» згідно з вищезазначеною теорією націлені на «вирішення задач» (problem-solving) споживачів послуги, а «мережі вартості» надають посередницькі послуги (mediation services) [10].

Науковці вживають й інші терміни для позначення цієї форми економічної інтеграції. Історично першим вважається поняття «товарний ланцюг» (commodity chain), що виникло наприкінці 1970-х рр. для характеристики сукупності господарських операцій, що необхідні для створення виробу готового для споживання. Наприкінці 1990-х рр. на зміну «глобальним товарним ланцюгам», що вперше були описані на прикладі текстильної промисловості, науковці почали вживати термін «ланцюг вартості» (value chain), що укріпився у літературі з міжнародного бізнесу та теорії галузевих ринків. Найбільш новим поняттям у галузевій літературі став термін «виробнича мережа» (production network) [8, с. 8]. Потік вартості (value stream), мережа створення цінності (value network), ланцюг поставок (supply chain), виробничо-збутовий ланцюг – також отримали поширення серед науковців.

Французькі вчені, досліджуючи процеси створення вартості у сільському господарстві США та вертикальну інтеграцію й контрактне виробництво у агропромисловому комплексі Франції 1960-х років, вживали близький до «ланцюга поставок» термін *filiere* (фр. – ланцюг, канал). У ранніх працях представників цього напрямку увага акцентувалась на мультиплікаційному ефекті відносин між фірмами і вигодах економіки масштабу, трансакційних та транспортних витрат тощо. Їх пізні праці зосереджувались здебільшого на аналізі суспільних інститутів, що забезпечують функціонування продуктового ланцюга, а діяльність останніх мала місце винятково в межах національних кордонів [2, с. 7].

Роль та місце країни у глобальному ланцюгу створення вартості наочно ілюструє «крива-смайлик» («*smiling curve*»). Автором концепції цієї кривої є Стен Ші Чженьжун, засновник тайванської компанії-виробника електроніки Асер, а тому вперше вона застосовувалась як модель створення вартості у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. На різних сегментах ланцюга у галузі створюється різний рівень доданої вартості, що на думку Стен Ші Чженьжуна, визначається рівнем бар'єрів вступу до галузі і накопиченим потенціалом (функціональними можливостями, а також професійною кваліфікацією) [7, с. 3].

Модель Стен Ші Чженьжуна отримала визнання не тільки у бізнесі, але й серед науковців, ставши предметом подальших досліджень. Наприклад, Мудамбі поєднав два підходи при аналізі цієї моделі: мікро- (на рівні фірми) та макроекономічний (на рівні країни). На макрорівні ланцюги вартості окремих фірм взаємодіють через розгалужену систему зв'язків, утворюючи «скупчення вартості» («*value constellations*»), в яких географічно дезагреговані частини окремих ланцюгів вартості на території країни зрощуються в суцільне утворення. Саме тому у сучасній світовій економіці види діяльності із високим рівнем доданої вартості здебільшого зосереджені у країнах з розвинутою економікою, в той час як товари низького переділу – в країнах, що розвиваються [9]. Ця закономірність, однак, не є універсальною з огляду на певні геостратегічні та економічні чинники. По-перше, компанії із країн, що розвиваються, адаптуючи стратегію наздоганяючого розвитку, прагнуть нарощувати свої можливості та виготовляти товари з високою доданою вартістю. По-друге, компанії із країн з розвинутою економікою націлені на зменшення витрат виробництва шляхом редислокації стандартизованих операцій у так звані «країни-офшори робочої сили», що зумовлює перенесення традиційних галузей (*sunset industries*) на менш розвинені ринки, в той час як у розвинених країнах відбувається процес утворення «скупчень вартості» нового укладу на основі виникнення нових галузей («*industry creation*»), що відносяться головним чином до творчої індустрії.

Вчені Принстонського університету Дж. Гросман та Е. Росі-Ганзберг назвали модель міжнародної торгівлі, де процес створення доданої вартості втіленої у товарі, має місце у кількох країнах «торгівлею завданнями» (*trade in tasks*) [5]. Торгівля між країнами, як і між окремими особами, підприємствами, регіонами, відбувається через наявність у них конкурентних переваг. Якщо часи Сміта та Рікардо в основі переваг країни лежала забезпеченість природними ресурсами,

необхідними для виробництва товару, то у ХХ та ХХІ ст. рівень конкурентоспроможності конкретної фірми, галузі чи країни в цілому визначається головним чином порівняльною перевагою на конкретному етапі виробництва продукту, ефективністю певного функціонального підрозділу або ж окремого виду роботи [4].

Дослідник міжнародної торгівлі Р. Болдвін дезагрегував процес створення вартості, що є об'єктом купівлі-продажу у світовій торгівлі на 4 рівні: продукт, стадія, заняття та завдання. Продукт є кінцевим результатом виробничого процесу, що в тому числі включає післяпродажні послуги. Його створення відбувається завдяки виконанню комплексу завдань. В свою чергу завдання об'єднуються в заняття – групи завдань, які виконує один працівник. Останні утворюють стадії – сукупність занять, що здійснюються на близькій відстані в силу необхідності особистої взаємодії та делікатного ставлення до «частково оброблених» продуктів [3].

Таким чином, підходи до розгляду глобальних товарних ланцюгів, ланцюгів вартості чи виробничих мереж у міжнародному бізнесі та економічній теорії, попри методологічні розбіжності, характеризують сучасну світову економіку як сукупність складних і динамічних економічних відносин міжфірмового та внутрішньо-фірмового характеру. Такі відносини складаються в глобальних ланцюгах вартості – у фрагментованому у міжнародних масштабах процесі виробництва товару в сукупності з усіма послугами, що його супроводжують від початку виробництва до доставки товару чи надання послуги кінцевому споживачеві, а також його переробки після використання.

### **Література:**

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – Москва: Альпина Бизнес Букс. – 2006. – 715 с.
2. A Manual for Value Chain Research. – [Електронний ресурс] // Kaplinsky R., Morris M. – 2001. – Режим доступу: <http://www.globalvaluechains.org/>.
3. Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going? / Baldwin R. // Working Paper FGI-2012-1.- Hong Kong: Fung Global Institute. – 2012. – 33 p.
- Blinder A. S. Offshoring: The Next Industrial Revolution? // Foreign Affairs. – March-April 2006. – P.113-128.
4. Cattaneo O. Global Value Chains In A Postcrisis World. – Washington, D.C.: World Bank. – 2010. – P. 391.
5. Grossman G. Trading Rasks: Simple Theory of Offshoring // American Economic Review. – 2008. – Volume 98. NO.5. – P. 1978-1997.
6. Islam S. Moving Up the Value Chain: How to Make the Smiling Curve Smile? Case studies of ICT firms from an emerging economy: Master Degree Project / Islam S., Yan Q.; University of Gothenburg, School of Business, Economics and Law. – 2011. – 44 p.
7. Mapping Global Value Chains. – [Електронний ресурс] // OECD. – 2008. – Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k3v1trgnbr4.pdf?expires=1402164649&id=id&accname=guest&checksum=0C42AE30156F9B26A1C076BC1EAC8648>.
8. Mudambi R. Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries / Mudambi R. // Journal of Economic Geography. – 2008. – May 28. – Volum 8 (5). – P. 699-725.
9. Stabell C. New Models for Value Creation and Competitive Advantage in the petroleum Industry / Stabell C. // Norwegian School of Management Research Report 1/2001. – 2001. – 64 p.



# ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

**НЕМЕШ Є. П.**

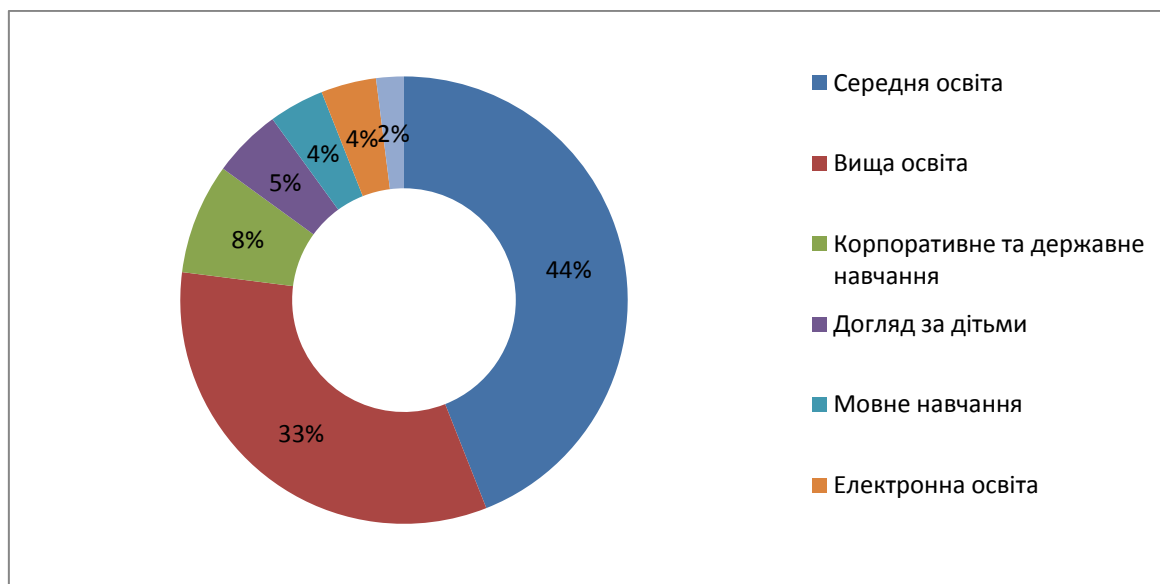
*студентка факультету міжнародних економічних відносин*

*Ужгородський національний університет*

*м. Ужгород, Україна*

Тенденції розвитку сучасного суспільства вимагають застосування найбільш швидких і дешевих способів процесів генерації і передачі знань. Традиційні методи та форми навчання поступаються місцем новим засобам і технологіям навчання. На сьогодні, розвиток електронної освіти та дистанційного навчання в сучасних умовах інтенсивного зростання глобальної Інтернет мережі є важливим напрямом розширення сфери освітніх послуг у просторі і часі. Прискорений розвиток техніки і технології має великий вплив на сферу освіти, створюючи нові можливості надання освітніх послуг: навчатися можна будь-де, будь-кому, у будь-який час.

На 2017 рік структура світового ринку витрат на освітні послуги буде такою як зображена на рис. 1 і електронна освіта займатиме частку в 4% (рис. 1).

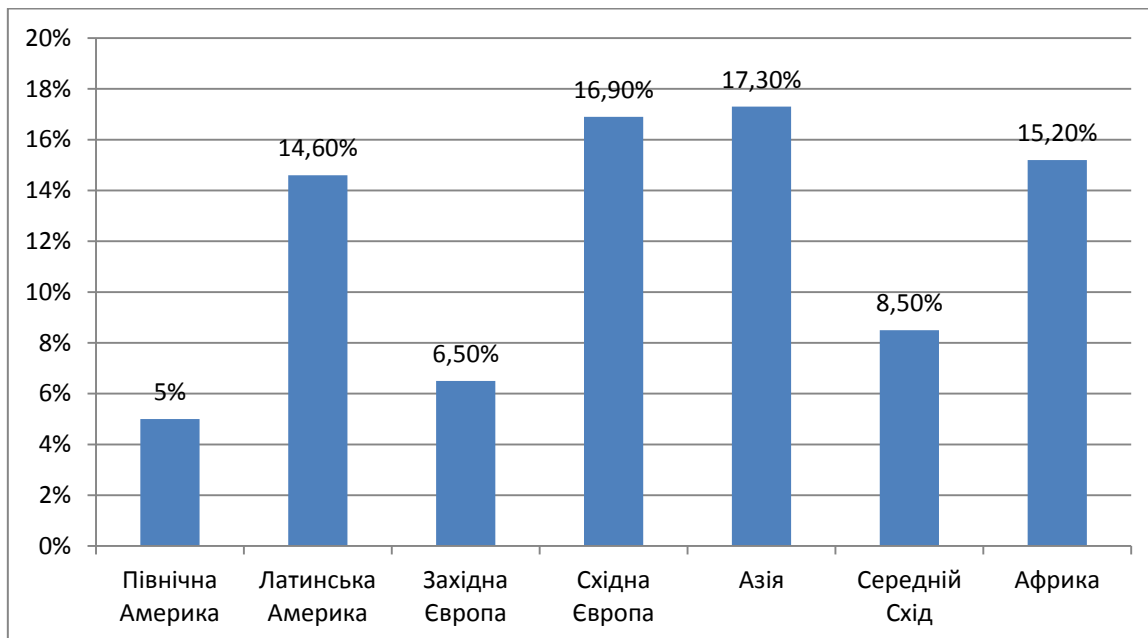


**Рис. 1. Структура витрат на освітні послуги у 2017 р, % [1]**

За даними науковців, витрати на електронне навчання протягом 2012-2016 років збільшувались на 23,0% в рік і у 2017 році ці витрати складуть 255,5 млрд. доларів США, що включає середньорічне зростання:

- базової середньої освіти на 33,0%;
- вищої освіти на 25,0%;
- корпоративного ринку освіти на 8,0%.

Згідно з останніми дослідженнями, найвищі темпи зростання електронної освіти в має Азія (17,3%), далі йдуть Східна Європа (16,9%), Африка (15,2%) та Латинська Америка (14,6%) (рис. 2).



**Рис. 2. Темпи приросту електронної освіти за регіонами світу, % [2]**

Електронне навчання впливає на весь сектор освіти і розширює можливі методи створення, зберігання та розповсюдження змісту освітніх програм. Основними сферами застосування електронного навчання є дошкільна, середня, вища, післядипломна, соціальна освіта, корпоративні тренінги та підвищення кваліфікації.

Поширення електронної освіти відбувається через такі канали (рис. 3).



**Рис. 3. Канали просування послуг електронної освіти [2]**

Розповсюдження мобільних пристроїв значно збільшує кількість точок доступу до електронного навчання. У зв'язку зі зростанням кількості мобільних пристроїв в користуванні та поширенням попиту на мобільні технології обсяг

ринку мобільної освіти в 2020 році, за прогнозами, досягне 37,8 млрд. доларів США, у порівнянні з 3,4 млрд доларів США в 2011 році.

Дистанційна освіта має величезний потенціал для систем вищої освіти у всьому світі, які намагаються задовольнити потреби зростаючої і мінливої кількості студентів. Важко оцінити кількість студентів, що навчаються в рамках дистанційної освіти в усьому світі, але існує близько 24 мега-університетів, які обслуговують понад один мільйон студентів.

Африка та Індія є двома з швидкозростаючих ринків для дистанційної освіти в глобальному масштабі, оскільки вони представляють країни з високим попитом на вищу освіту, але недостатньо розвинутою інфраструктурою. Протягом кількох десятиліть у цьому секторі домінують крупномасштабні «відкриті» університети (Відкритий Національний університет імені Індіри Ганді в Індії налічує 1,8 млн. студентів). Університет Південної Африки (UNISA) є лідером серед закладів дистанційного навчання на континенті з приблизно 250 тис. студентів. Африканський віртуальний університет працює в більш ніж 27 країнах. Висока привабливість дистанційної освіти пояснюється її здатністю враховувати потреби широкого кола учнів (студентів, що мешкають далеко від освітніх центрів, працюючих, жінок, які намагаються збалансувати час між сім'єю і навчанням), навіть позбавлених волі. Цей режим надання освітніх послуг супроводжується ризиками, проте найскладнішим завданням залишається забезпечення якості освіти [4].

Типові навчальні програми, запропоновані в рамках дистанційного навчання, залежать від освітньої організації та регіону. Тим не менш, HannoverResearch виявлено, що, окрім інших професійно-орієнтованих дисциплін, найчастіше представлені бізнес і технології [5].

Програми університетського рівня частіше пропонується в дистанційному форматі навчання у США, у той час як програми для випускників є більш поширеними у Великій Британії. Військовослужбовці та працюючі фахівці складають дві цільові групи населення для навчальних закладів з дистанційною освітою в США.

З огляду на зазначене вище, можна стверджувати, що електронної освіта є ключовою рушійною силою в багатьох галузях і необхідною умовою розвитку сучасного суспільства.

### **Література:**

1. GSV Advisors Education Sector Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gsvadvisors.com/wordpress/wp-content/uploads/2012/04/GSV-EDU-Factbook-Apr-13-2012.pdf>
2. Docebo «E-Learning Market Trends & Forecast 2014-2016» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.docebo.com/landing/contactform/elearning-market-trends-and-forecast-2014-2016-docebo-report.pdf>
3. HM Government International Education – Global Growth and Prosperity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/340601/bis-13-1082-231international-education-accompanying-analytical-narrative-revised.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/340601/bis-13-1082-231international-education-accompanying-analytical-narrative-revised.pdf)
4. Hannover Research «Trends in Global Distance Learning» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hanoverresearch.com/wpcontent/uploads/2011/12/Trends-in-Global-Distance-Learning-Membership.pdf>

# ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

**ШЕВЦОВ Є. Д.**

*аспірант кафедри міжнародної торгівлі*

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

Маркетингові комунікації є невід'ємною частиною міжнародного маркетингового комплексу, що надає їх складовим можливість значного впливу на формування сталого розвитку підприємницької діяльності. Вони являються засобом створення інформаційного потоку між суб'єктами маркетингових і економічних відносин. Повністю природньо, що маркетингові комунікації змінювалися й продовжують змінюватися. Даний процес відображає їх історичну еволюцію.

Спеціальні матеріали допомагають ретельно прослідкувати шлях розвитку маркетингових комунікацій: від вавилонських табличок з написами до сучасного інструментарію. Це можна побачити в таблиці 1, яка зображує послідовний історичний розвиток світових маркетингових комунікацій та їх прообразів.

Таблиця 1

## Історичний розвиток маркетингових комунікацій

Рік	Характер маркетингової комунікації
3000 р. до н.е.	Вавилонські таблички з написами
400 р. до н.е.	глашатаї Стародавньої Греції
79 р. н.е.	Перший приклад зовнішньої реклами, який зберігся, у Помпеях
1140 р.	Широке розповсюдження глашатаїв у Франції
1450 р.	Винахід друкарського верстату Гуттенбергом, що стало початком історії масової комунікації
1477 р.	Перша рекламна об'ява англійською мовою
1610 р.	Розповсюдження газет у Германії та Нідерландах
1614 р.	Перший відомий закон, який обмежував рекламу
1622 р.	Перша газета англійською мовою
1625 р.	Перша газетна реклама, надрукована англійською
1657 р.	Використання терміну «реклама»
1740 р.	Поява першого друкованого постера в Лондоні
1786 р.	Перше рекламне агентство У.Тейлора
1841 р.	Рекламне агентство у США (Volney-Palmer)
1871 р.	Перше відоме дослідження ефективності реклами (Guide to advertising)
1917 р.	Утворення асоціації британських рекламних агентств (АВВА)
1926 р.	Використання реклами на радіо (США)
1930 р.	Використання реклами на радіо (Англія)
1947 р.	Використання телебачення для розповсюдження реклами (США)
1955 р.	Перший рекламний ролик на телебаченні Великобританії

*Джерело: [5, с. 122]*

Відомий маркетолог Багієв Г.Л. із його колегами-співавторами детально розглядали сутність змін маркетингових комунікацій у період становлення сучасної економіки з 1950-го по 2010-й роки у постіндустріальних країнах таких як США та держави Західної Європи. Вони поділили цю схематичну еволюцію змін на п'ять етапів, за відповідними декадами. У 1950-60-х рр. існували «несистемні комунікації», які означали, що комунікативна політика не відігравала великої ролі. Альтернатив було небагато, тому головною виступала концентрація на об'ємі пропозиції товарів. Це гарантувало постійний попит. Потім у 1960-70-х рр. наступив період «товарних комунікацій», коли компанії почали впроваджувати комунікативну політику з клієнтами через рекламу, ЗМІ, активне стимулювання продажів. Це стало точкою, яка вплинула на подальший розвиток. Тому що у 1970-80-х рр. відзначився етап «комунікацій з цільовими групами». Комунікації використовувалися компаніями наряду із взаємодією з цільовими групами, що було спрямовано збільшити прибутки від кращих взаємин із покупцями. Період «конкурентних комунікацій» у 1980-1990-х рр характеризувався пошуком нових форм комунікації у пошуку найкращого типу зв'язку. Відбувався пошук оптимальних засобів маркетингової комунікації. У 1990-2010-ті роки – конкурентні й інтегровані комунікації. Вони залишаються актуальними й сьогодні у 2017-му році, тому що перехід до інтегрованих комунікацій остаточно завершився, зараз вони забезпечують різноманіття форм, носіїв і процесів комунікації завдяки оперативному плануванню й координації [3, с. 128-130].

Маркетинг еволюціонує у своєму впливі на споживачів завдяки комплексному підходу. Усі зусилля об'єднуються задля досягнення визначеної мети й відбувається повсюдна інтеграція маркетингових можливостей. Комунікація давно стала міжнародною, вийшла на новий рівень. Маркетинг змінюється і відбувається його трансформація як філософії, а не тільки як засобу зв'язку із потенційним споживачем. Так сьогодні працює практика сучасного міжнародного бізнесу.

У свою чергу в Україні розвиток маркетингових комунікацій розпочався із впровадженням рекламних можливостей та початком їх використання. За часів незалежності український науковець А.О. Вітренко виділяє в періодизації розвитку ринку рекламних послуг період зародження (1991-1995 рр.) та період становлення (1996-2002 рр.) [2]. Після цього рекламний ринок України пройшов шлях до трансформаційного етапу (2002-2008 рр.), кризового етапу (2009-2010 рр.) та кризового етапу сьогодення, який почався знову у 2014-му році. [2, с. 67] Зараз рекламний ринок України безсумнівно перебуває у модернізованому, але кризовому становищі і потребує нових ідей, здатних вивести його із складного періоду у наступний – переважно легкий. На даний момент, рекламні агентства України в основному працюють на нестабільних фінансових резервах. Але агентства постійно трансформуються, підлаштовуючись під зміни ринку. Рекламні агентства стають маркетинговими, що відкриває нові інструменти для обслуговування клієнтів.

Глобалізація світової економіки призводить до того, що поширюється тенденція до стандартизації маркетингового інструментарію. Але його застосовують для унікального й індивідуального зв'язку з клієнтом. Це

відбувається як в Україні, так і в економічно розвинутих країнах зарубіжжя. Основним шляхом розвитку маркетингу стає створення партнерських відносин між покупцем та продавцем.

### **Література:**

1. Бондаренко В.А., Писарева Е.В. Эволюция коммуникаций и роль маркетинга в современной экономике // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 30. – С. 86–90.
2. Бондаренко К.А., Еволюція розвитку рекламного ринку України, Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, №16, 2016, С. 65-68.
3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – М.: ЗАО «Изд-во Экономика», 2001, С. 465.
4. Кудирко Л., Еволюція міжнародного маркетингу, Вісник КНТЕУ, №1, м. Київ, 2013.
5. Шурчкова Ю.В. Исторические формы маркетинговых коммуникаций, Материалы международной заочной научной конференции, г. Пермь, июнь 2011 г., С. 119-123.

## СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

### ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ АВІАЦІЙНОЇ НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

**БУКОВСЬКИЙ О. О.**

*аспірант кафедри менеджменту*

*Одеський національний політехнічний університет*

*м. Одеса, Україна*

---

З урахуванням пріоритетів розвитку авіаційної промисловості і технологій України [1; 2], основною метою є формування глобально конкурентно спроможної та ефективної вітчизняної авіаційної науки, створення і підтримання науково-технічного заділу, що забезпечує конкурентно спроможність національної промисловості і лідерство в передових авіаційних технологіях.

Досягнення цієї мети повинно бути забезпечено шляхом досягнення наступних взаємопов'язаних цілей:

1. Вдосконалення механізму управління науковими дослідженнями та створення ефективної системи взаємодії між науковими установами і промисловістю з метою розробки і впровадження передових технологій;
2. Проведення науково-дослідних робіт з пріоритетних напрямів розвитку авіаційної науки і авіаційних технологій;
3. Створення відповідає перспективним вимогам науково-експериментальної бази;
4. Проведення досліджень за міжнародними проектами.

Для вирішення зазначених вище основних цілей розвитку науки і технологій авіаційної промисловості необхідно передбачати використання нового для України, але прийнятого у світовій практиці підходу до формування НТЗ, заснованого на оцінках рівнів готовності технологій в інноваційному циклі.

Цей підхід передбачає використання для управління технологічним розвитком 9 рівнів готовності технологій, що відповідають етапам створення НТЗ. При цьому перші 6 етапів опрацьовуються поза безпосереднього зв'язку з конкретними програмами (проектами) створення нової авіаційної техніки і завершуються створенням і демонстрацією моделей (прототипів) авіаційних систем/підсистем. Доробка продуктових технологій на наступних рівнях триває при провідній ролі промисловості з підтримуючим участю науки аж до освоєння в серійному виробництві нових виробів в ході реалізації програм (проектів) їх створення. Одночасно в аналогічних умовах в ході технологічної підготовки виробництва доводяться до стадії практичної реалізації та нові виробничі та ремонтні технології, ІТ-технології, впровадження яких, як правило, вимагає додаткових інфраструктурних витрат, не забезпечуються в

повному обсязі програм створення нової авіаційної техніки. Внаслідок цього, оцінка технологій здійснюється не тільки за методикою рівнів технологічної готовності – TRL – technology readiness levels, але і готовності промислових технологій – MRL – manufacturing readiness levels [3]. Одночасно в аналогічних умовах в ході технологічної підготовки виробництва доводяться до стадії практичної реалізації та нові виробничі технології, впровадження яких, як правило, вимагає додаткових інфраструктурних витрат, не забезпечуються в повному обсязі програм створення нової авіаційної техніки.

Реалізація запропонованих заходів щодо розвитку науки і технологій авіаційної промисловості в перспективі стане консолідованим інструментом, що реалізує державне ресурсне забезпечення всіх робіт з реалізації Національного плану, інкорпоруючи в себе відповідні розділи запропонованих заходів.

Реалізація запропонованих заходів щодо розвитку авіаційної науки і технологій планується здійснити в два етапи.

Етап I присвячено реформуванню системи управління проведенням наукових досліджень та розробок у галузі, створення умов для кардинального підвищення ефективності створення науково-технічного доробку в галузі авіаційної науки і технологій. Для цього передбачається розробка та прийняття Національного плану розвитку науки і технологій в авіабудуванні, Комплексного плану НДР Комплексного плану розвитку експериментальної і полігонну бази, запровадження обов'язкової системи оцінки рівня готовності технологій в чинні механізми управління створенням науково-технічного заділу, а також правила розробки перспективних зразків авіаційної техніки. Крім цього, передбачається затвердження порядку моніторингу, контролю та оцінки результатів виконаних НДР, а також порядку моніторингу та коригування заходів та обсягів фінансування.

Етап II присвячений реалізації сформованих на попередньому етапі механізмів управління створенням НТЗ і впровадження розроблених на попередньому і даному етапах інноваційних технологій, що дозволяють забезпечити Україні світове лідерство в галузі авіаційної науки і технологій. На цьому етапі акцент робиться на вирішенні наступних завдань:

- проведення науково-дослідних робіт за пріоритетними напрямками розвитку авіаційних технологій.
- утримання та розвиток науково-експериментальної бази авіаційної науки у відповідності з Комплексним планом розвитку експериментальної і полігонну базу.

Досягнення визначених нами цілей передбачається здійснити шляхом реалізації наступних основних заходів:

1. Внесення змін і доповнень до законодавства України в частині створення системи обов'язкової оцінки науково-технічного рівня та рівня готовності технологій при розробці і модернізації авіаційної техніки військового та спеціального призначення, а також цивільної авіаційної техніки (у разі державного фінансування);



2. Внесення змін і доповнень в акти КМУ, які передбачають обов'язкову оцінку рівня готовності технологій при виконанні робіт по створенню науково-технічного заділу в галузі авіаційних технологій;

3. Розробка і затвердження нормативних правових актів КМУ, що встановлюють правила доступу до експериментальної та полігонну базу в сфері авіабудування, маючи на увазі її національний статус, у тому числі механізми її колективного використання;

4. Узгодження тематики і напрямів науково-дослідних робіт по створенню науково-технічного заділу в області авіабудування з державними цільовими програмами в області розвитку науки і технологій в Україні;

5. Погодження тематики та змісту робіт зі створення науково-технічного доробку в галузі авіаційних технологій з діяльністю технологічних платформ та інноваційних територіальних кластерів у сфері розвитку авіації;

6. Створення та розвиток інноваційних територіальних кластерів і центрів технологічного розвитку в області авіабудування;

7. Розробка пропозицій щодо вдосконалення порядку реалізації державного плану підготовки наукових працівників та фахівців для організацій оборонно-промислового комплексу;

8. Розробка та затвердження Національного плану розвитку науки і технологій в авіабудуванні, Комплексного плану НДР Комплексного плану розвитку експериментальної і полігонну базу;

9. Стратегічне планування і науково-технічне прогнозування.

10. Пошукові та фундаментальні дослідження за основними напрямками розвитку авіаційної науки;

11. Удосконалення методології аналітичного моделювання та проведення експериментальних досліджень, розвиток експериментальної і полігонну базу;

12. Науково-дослідні роботи за комплексним науково-технологічних проектів. Реалізація комплексного науково-технологічного проекту здійснюється спільно наукою і промисловістю. Для управління реалізацією комплексних проектів створюються відповідні робочі групи (команди виконавців, які включають в себе вчених-дослідників, конструкторів, технологів), основними завданнями яких є: аналіз стану науково-технологічного заділу, необхідного для реалізації проекту; визначення вимог до тактико-технічних і техніко-економічних показників проекту (конкретні значення, що задаються ринком і/або потенційними споживачами); розробка плану НДР, а також інших робіт, що проводяться з метою реалізації комплексного проекту; системна інтеграція технологій, що розробляються в рамках комплексного проекту; моніторинг стану розглянутої сфери в рамках реалізації проекту і періодична (не рідше 1 разу в півроку) оцінка результатів виконаних робіт; підготовка висновків про стан проекту, включаючи рекомендації про коригування плану або припинення робіт за проектом.

13. Дослідження в області системної інтеграції технологій. Дослідження в області системної інтеграції технологій проводяться з метою управління створенням науково-технічного заділу в галузі авіабудування і включають в себе мультидисциплінарне проектування і формування вигляду перспективних повітряних суден, координацію та управління реалізацією комплексних

науково-технологічних проєктів, включаючи оцінку рівня готовності технологій, постійний моніторинг результатів пошукових і фундаментальних досліджень з метою підготовки пропозицій щодо формування та реалізації комплексних науково-технологічних проєктів, організацію взаємодії між наукою і промисловістю в частині формування і реалізації перспективних авіабудівних проєктів/програм.

14. Розширення номенклатури та якості стендових досліджень та полігонних випробувань.

15. Підвищення економічності, енергоефективності, надійності і безпеки досліджень.

16. Розвиток та уніфікація програмного та обчислювального забезпечення

17. Забезпечення проведення державних експертиз та виконання наглядових функцій.

18. Розвинення експериментальної і полігонної бази.

### **Література:**

1. «Стратегия развития отечественной авиационной промышленности на период до 2020 г.» / Распоряжение КМУ от 27.12.2008 г. № 1656-р. «Офіційний вісник України». – 2009. – №1. – С. 77. – Ст. 19.

2. Рішення РНБО України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 р. та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування». – К., 30.05.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Aerospace & Defense Update: Mergers, Acquisitions and Operating Environment. – Grant Thornton, 2012. – 52 p.

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ**

**ИСКЕНДЕРОВ Я. Ф.**

*диссертант*

*Азербайджанский государственный экономический университет*

*г. Баку, Азербайджанская Республика*

---

Проблемы и вопросы развития коммерческих отношений на рынке строительных материалов в нынешних условиях имеют особое значение. Дело в том, что данное направление деятельности способствует интенсификации и развитию производства строительных материалов, которые считаются одной из важных сфер экономики с учётом спецификации формирования добавочной стоимости новых рабочих мест. Поэтому, проблемы и перспективы развития коммерческих отношений на рынке строительных материалов требуют особенного и комплексного подходов [1]. Азербайджан, после приобретения независимости, в начале 1990-х годов, был вынужден полностью заново

построить свою экономическую систему, где строительному сектору пришлось создать все фундаментальные базисные условия и конструкции отрасли в контексте рыночных преобразований в стране. Строительный сектор и производство строительных материалов, как его составная часть имели стратегическое значение для страны, так как необходимо было осуществить крупные строительные проекты, и в том числе проекты мирового масштаба, связанные с транспортировкой нефти и газа на зарубежные рынки. Кроме того, необходимо было создать новые современные и конкурентоспособные сети инфраструктуры в стране, построить новые дороги, мосты, важные стратегические объекты и в том числе объекты оборонно-промышленного комплекса, оборонных и пограничных сооружений. Все эти работы требовали непрерывного и надёжного обеспечения потока разных строительных материалов для интенсификации строительных работ с учётом потребности экономики и населения страны.

Отметим, что эффективность коммерческих отношений на рынке строительных материалов во многом зависит от комфортабельности конкурентной среды и применяемых торговых технологий на данном рынке с учётом сбалансированных интересов всех участников[2]. Кроме того, важно, чтобы коммерческие отношения способствовали более выгодному продвижению строительных товаров и в то же время оперативному в сторону конечных потребителей с учётом обеспечения прибыльности всех участников коммерческой деятельности. Необходимо учитывать не только рыночные тенденции, но и поведение конечных покупателей, интересы производителей строительных материалов и всех участников кольца коммерческого круга. Дело в том, что в отдельности ни один коммерческих субъект и производитель строительных материалов не способен одновременно с лучшей стороны обеспечить вопросы и организацию производственного цикла и на том же уровне вопросы реализации производимых продуктов на внутреннем и внешнем рынках [3]. Все эти вопросы обуславливают профессиональное отношение и более эффективную коммерческую деятельность на рынке производства строительных материалов, которые порой у производителей данных товаров складываются не лучшим образом. Условиях и критерии успешной реализации необходимого ассортимента строительных материалов требуют рассмотрения и реализации множественных проблем, практических работ, осуществления тонких и сложных торговых операций, где приходится учитывать каждую мелочь и деталь [4]. Успех в данной сфере обуславливает добрые и в то же время чёткие, честные, оперативные и долгосрочные торговые и коммерческие отношения, от которых зависит рациональность в целом коммерческой деятельности на рынке строительных материалов [5].

Отметим, что рыночные механизмы за последние десятилетия подвергались активному воздействию глобальных экономических тенденций и вызовов, в том числе воздействию мировых экономических финансовых кризисов. Кроме того, приходится проявлять более бережное и рациональное отношение к финансовым средствам, так как вопросы кредитования и обеспечения полноценных продуктивных источников финансовых средств намного ограничались. С учётом всех этих факторов необходимо разработать и

осуществить более эффективные и продуктивные механизмы и пути совершенствования коммерческих отношений на рынке строительных материалов:

– в первую очередь, требуется обновить и усовершенствовать экономически-хозяйственные механизмы коммерческих отношений на рынке строительных материалов;

– очень важно, обеспечить совершенствование торговых технологий в нынешних коммерческих отношениях;

– необходима оптимальная организация и прогнозирование производства строительных материалов с учётом интенсивности и конъюнктуры рынка строительных материалов;

– очень важно, чтобы была сбалансированность и обеспечение экономических и коммерческих интересов всех участников рынка строительных материалов;

– необходима оптимизация уровня прибыльности торговых операций на рынке строительных материалов;

– требуется оптимизация коммерческих отношений между участниками рынка строительных материалов, особенно между производителями и потребителями строительных материалов;

– нуждаются в создании и развитии долгосрочных хозяйственных и коммерческих материалов между производителями и потребителями строительных материалов;

– особое значение имеет обеспечение страхования и выгодная транспортировка от производителей до конечных потребителей;

– очень важным считается долгосрочное и надёжное обеспечение финансовыми ресурсами операций и процессов коммерческой деятельности на рынке строительных материалов;

– важным считается разработка и создание более сильной юридической и материально-технической базы коммерческих отношений и коммерческой деятельности в целом и т.д.

### **Литература:**

1. Ибрагимов И.Г. Совершенствование управления строительного предпринимательства в переходной экономике. Автореферат дисс. д-ра филос. по экон. Гянджа, 2012. – 24 с.

2. Назаров В.М. Исследование проблемы управления и совершенствования малого предпринимательства в секторе строительства. Автореферат дисс. д-ра филос. по экон. Баку, 2008. – 26 с.

3. Производство основных видов строительных материалов, изделий и конструкций. Государственный Статистический Комитет Азербайджанской Республики. <http://www.stat.gov.az>

4. Закон Азербайджанской Республики «О товарной бирже». г. Баку, 25 мая 1994 г., №803.

5. Нагиев З.Н. Роль иностранных и совместных предприятий в развитии сектора строительства в Азербайджане. Автореферат дисс. д-ра филос. по экон. Баку, 2007. – 25 с.

# ПЕРСПЕКТИВИ И КРИТЕРИИ ПОСТ- И НЕОИДУСТРИАЛИЗМА В ДОНБАССЕ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ТЕХНОЛОГИЯМ 6-Й ДЛИННОЙ ВОЛНЫ Н.КОНДРАТЬЕВА

**ИВАНОВ С. В.**

*доктор экономических наук, профессор, научный директор*

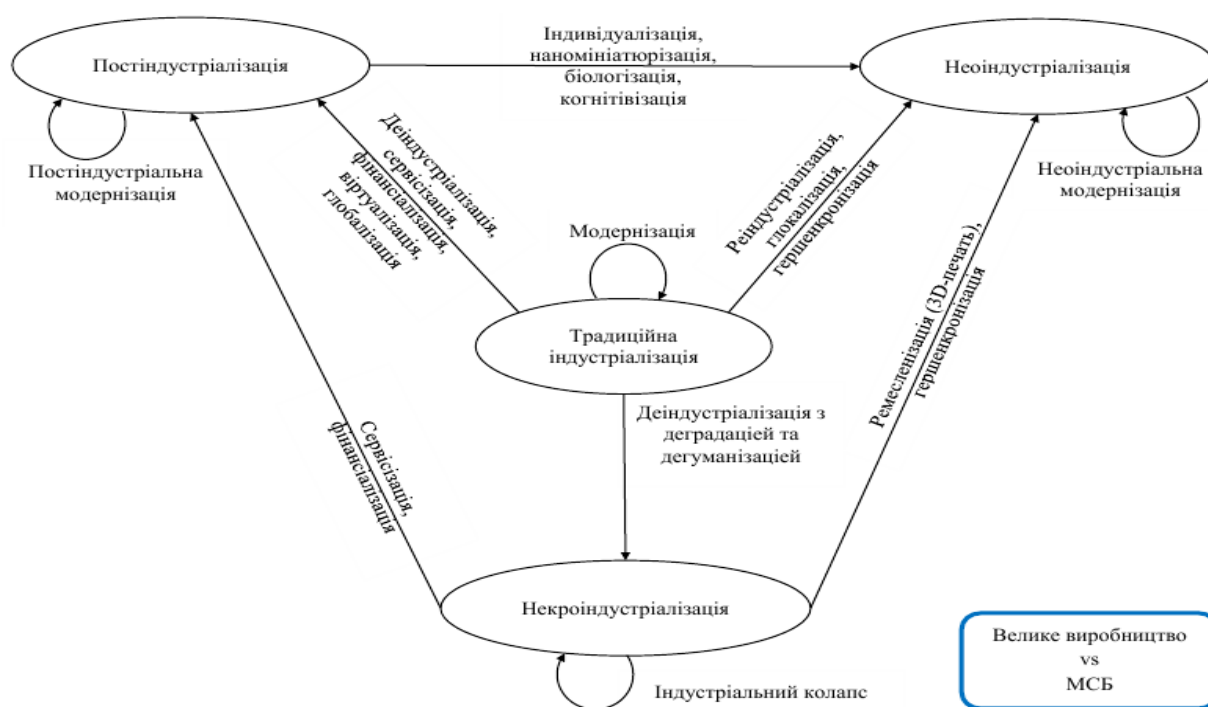
**ЛЯШЕНКО В. И.**

*доктор экономических наук, профессор, ученый секретарь*

*Международный центр исследования социально-экономических проблем модернизации и развития кооперации*

*г. Днепр, Украина*

Нами предлагается новая парадигма промышленного развития (рис. 1).



**Рис. 1. Парадигма індустріального розвитку стран и регионов [1, с. 27; 2]**

Динамика соціально-економічного розвитку промислових регіонів України можлива в напрямленні кожного з приведених чотирьох состояний. В розвинутих країнах світа в нинішнє чася проісходіт інформатизація промисловості, в її структурі збільшується частка і значимість високотехнологічних наукоємких галузей (рис. 2). Класифікація галузей промисловості по рівню наукоємкості в відповідності з методикою ОЭСР виглядає наступним чином:

1) продукція високої наукоємкості: авіакосмічна і передова військова продукція; комп'ютерне і офісне обладнання; засоби зв'язі, включаючи радіо- і телевізійне обладнання; продукція фармацевтики і медичного обладнання; 2) продукція середньовисокої наукоємкості: наукове обладнання; моторні пристрої, електричні машини, станки;

неэлектрическое оборудование; транспорт; химическая продукция; 3) продукция средненизкой наукоемкости: черные и цветные металлы; металлические и неметаллические минеральные продукты; суда; рафинированная медь и ее продукты; химическая и резинотехническая продукция; 4) продукция низкой наукоемкости: бумага и печатная продукция; текстиль, шерстяные изделия, одежда, кожа; продукты питания, напитки, табак; мебель. Именно эти отрасли определяют современный промышленный комплекс развитых государств.



Рис. 2. Смена длинных волн Н.Кондратьева [1, с. 22].

В отношении развития ситуации в Донбассе можно рассматривать такие варианты. Первый – для территорий ОРДиЛО – «парк индустриального периода»: 17 мая 2017 г. в Госдуме РФ открылась выставка «Индустриальное наследие Донбасса». Ее организаторами выступили депутат от фракции «Единой России» Иосиф Кобзон и комитет нижней палаты по культуре. Организаторы выставки предложили создать на территории Донецкой и Луганской народных республик «постиндустриальный ландшафтно-рекреационный заповедник». «Это приведет к возникновению крупного туристического кластера», – отмечается в проекте описания мероприятия. Музеефикация, по их мнению, необходима разрушенным войной шахтам Донбасса, поскольку «нависшая угроза уничтожения объектов индустриального наследия по своим масштабам сравнима с недавними событиями в городе Пальмира (Сирия), где в результате боевых действий варварски уничтожены объекты всемирного культурного наследия» [3; 4].

Как альтернативы этому сценарию могут рассматриваться могут быть предложены варианты с условными названиями «территория постиндустриального развития» и «территория неоиндустриального развития» для подконтрольных Украине территорий Донецкой и Луганской областей. Критерии отнесения стран и регионов к соответствующим территориям приведены в табл.1.

Таблица 1

## Критерии технологического развития современных обществ

Критерии	Традиционное (аграрное)				Индустриальное				Постиндустриальное				Неоиндустриальное				
	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Фаза																	
Доля агросферы в добавленной стоимости ВВП	>50%	>30% <50%	>15% <30%	>5% <15%	<5%												
Доля занятых агросферы в общей занятости	>80%	<80% >50%	>30% <50%	>10% <30%	<10%												
Доля добавленной стоимости в материальной сфере						>40% <50%	>30% <40%	>20% <30%	<20%								
Доля занятых в материальной сфере						>40% <50%	>30% <40%	>20% <30%	<20%								
Доля добавленной стоимости в отраслях промышленности высокой и средневысокой наукоемкости в ВВП (ВРП)																	
Доля занятых в отраслях промышленности высокой и средневысокой наукоемкости в общей численности занятых																	
Доля добавленной стоимости в сфере прогрессивных и креативных услуг в ВВП (ВРП)																	
Доля занятых в сфере прогрессивных и креативных услуг в общей численности занятых																	

Фазы развития: 1- подготовительная; 2- начальная ; 3 – развития; 4 - расцвета

В этих условиях актуализируется немецкая концепция «Индустрии 4.0», которая стала ответом промышленных предприятий Европы на процесс глобального переноса в 70-е годы XX в. производственных мощностей в Юго-Восточную Азию и в другие стремительно развивающиеся регионы, а сейчас играет всё большую роль в смене технологических укладов. Понятие «Индустрия 4.0» употребляется как синоним IIoT (Industrial Internet of Things), который является производным понятием от IoT – Интернета Вещей. «Индустрия 4.0» – это применение Интернета Вещей в производстве. Ключевой особенностью «Индустрии 4.0» станет то, что все элементы производственной цепочки (оборудование предприятий, а также информационные системы предприятия – складского и логистического учета, бухгалтерии, управления и так далее) будут взаимодействовать между собой и другими системами и людьми для выполнения определенной цели как равные элементы, все более исключая человеческое вмешательство. Однако, несмотря на то, что для обслуживания производства, организованного согласно «Индустрии 4.0», не нужен большой штат специалистов, роль человека в производстве и реализации новой концепции, возрастет. Люди будут необходимы для контроля производства.

Появится большой перечень новых профессий, связанных с контролем, разработкой новых систем и решений. Соответственно изменятся требования к квалификации работников, что потребует разработки новых подходов в системе образования. Учитывая вышеобозначенные тенденции развития промышленности, расширения глобальных цепочек добавленной стоимости, увеличение значения и приоритет капитала, основанного на знаниях для стран с переходной экономикой возникает закономерный вопрос выработки стратегии дальнейшего развития экономики. Возможным сценарием развития представляется смешанная модель научно-технического развития, которая предполагает частичный переход к неоиндустриальной стадии посредством заимствования новых технологий. «Прорывная» модель развития промышленности, основанная на разработке и внедрении передовых технологий требует разработки новой концепции образовательных услуг. Зарубежный опыт свидетельствует о необходимости государственной поддержки сферы образования и науки при переходе к экономике, основанной на знаниях, что невозможно без инвестирования в человеческий капитал.

### **Литература:**

1. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : моногр. / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов / НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Полтава, 2015. – 196 с.
2. Иванов С., Ляшенко В., Ляшенко А. Реиндустриализация и современное промышленное развитие // Економіка і управління в умовах глобалізації : матеріали VI міжнар. наук. – практ інтернет-конф., 25 трав. 2017 р. / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Кривий Ріг: [ДонНУЕТ], 2017. – С. 49-52.
3. В Госдуме предложили превратить Донбасс в «туристический кластер» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.novayagazeta.ru/news /2017/05/16/131596- v-gosdume-predlozhili-prevratit-donbass-v-turisticheskiy-klaster>
4. Холмогорова В. Индустрия Донбасса попадет в заповедник [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/newspaper/2017/05/16/ 5919c8489a79476ba235e512>



# ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ

**МАРЧЕНКО О. А.**

*доктор економічних наук, професор кафедри економіки*

*Мелітопольський державний педагогічний університет*

*імені Богдана Хмельницького*

*м. Мелітополь, Запорізька область, Україна*

---

У сучасному менеджменті туристичних підприємств все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання їх ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації ґрунтується на отриманні максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності туристичних підприємств зокрема.

Особливістю управління персоналом в ринковій економіці є зростаюча роль особи працівника. Якість управлінської діяльності в туристичній галузі залежить, насамперед, від старанності добору і роботи менеджерів туристичних підприємств. Організаційна робота відноситься до числа таких видів людської діяльності, що потребують специфічних якостей, які характеризують ту чи іншу особу професійно придатною або не придатною до роботи в якості керівника, менеджера, фахівця туристичного підприємства. Під фаховою придатністю розуміється ступінь відповідності того або іншого кандидата на заміщення керівної посади визначеній сумі вимог, встановлених для даної посади.

Фаховий добір керівних кадрів являє собою сукупність заходів щодо встановлення придатності тієї або іншої особи до виконання визначених управлінських обов'язків туристичних підприємств. Коли менеджер туристичного підприємства планує, організовує, приймає рішення, контролює, тобто виконує свої управлінські функції, він виявляє себе як особистість, діяльність якої ґрунтується на законах економіки, фізіології, психології тощо. Тому успішна діяльність менеджера туристичного підприємства залежить від психологічної установки його особистості (мотиви вступу на посаду, темперамент, спроможності, талант організатора, гнучкість, розуміння людей тощо). Проблема спроможностей людини до того або іншого виду фахової діяльності займає значне місце в спеціальних психологічних дослідженнях.

Встановлено, що діяльність менеджера туристичного підприємства підпорядкована визначеним процедурним правилам, має певну технологію, що повинна одержати відповідну кадрову спроможність. Управління персоналом туристичного підприємства – багатосторонній, надзвичайно складний, специфічний процес [1, с. 27]. Головним елементом усієї системи управління є кадри, що одночасно можуть виступати як об'єктом, так і суб'єктом управління. Спроможність кадрів одночасно виступати в якості об'єкта і суб'єкта управління являє собою головну специфічну особливість управління персоналом.

Основними елементами системи управління персоналом туристичних підприємств виступають визначені підсистеми, що забезпечують основні напрями, етапи, принципи, види і форми кадрової роботи.

Процес управління кадрами означає, по-перше, визначення цілей і основних напрямів роботи з кадрами, постійне їх удосконалення; по-друге, визначення засобів, форм і методів здійснення поставлених цілей, організацію роботи з виконання прийнятих рішень, координацію і контроль виконання намічених заходів. Єдина система кадрової роботи складається з підсистем аналізу, планування і прогнозу кадрів. Кадрова політика являє собою не що інше, як цілісну кадрову стратегію, різноманітні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації і плани по використанню потенціалу, закладеного в людях. З погляду вищого управлінського персоналу, кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської і виробничої політики організації. Основна її ціль – створити відповідальний і високопродуктивний колектив однодумців у масштабах всього туристичного підприємства.

Найважливішим засобом управління роботою з кадрами на туристичному підприємстві є планування. Кадрове планування повинно дати відповіді на такі питання: скільки працівників, якої кваліфікації, коли і де необхідно (планування потреби в кадрах); якою ціною можна залучити необхідний і скоротити зайвий персонал, з огляду на соціальні аспекти зайнятості (планування скорочення або збільшення кадрів); як краще використовувати працівників відповідно до їх спроможностей (планування використання кадрів); якими методами можна систематично і цілеспрямовано сприяти розвитку кадрів для виконання кваліфікованих видів діяльності (план кадрового розвитку); скільки коштуватимуть заплановані кадрові заходи (витрати по утриманню персоналу).

Кадрові заходи передбачають розробку планів для реалізації цілей туристичної організації і кожного робітника зокрема; визначення витрат на їх реалізацію. Жорстка конкуренція на туристичному ринку обумовлює пошук засобів підвищення внутрішньої ефективності туристичних підприємств. Здійснювати кроки в цьому напрямку при відсутності науково-обґрунтованої теорії ефективного керування персоналом неможливо. Ефективне керування персоналом спрямоване на підвищення якісного і кількісного рівня виконання роботи керівником або спеціалістом, що, в остаточному підсумку, забезпечує конкурентоспроможність туристичного підприємства на ринку. Конкурентоспроможність у даному випадку розуміється як сукупність умов, наданих персоналу, які позитивно відрізняються від аналогічних туристичних підприємств.

Важливу роль в мотивації персоналу має середня заробітна плата. Розмір цього показника розглядається в динаміці. Порівнюються темпи росту середньої зарплати на туристичному підприємстві з темпами росту середньої заробітної плати в регіоні. Заробітна плата як один із чинників задоволеності працівників фірмою виділяється особливо як у зв'язку з її стимулюючою роллю, так і в зв'язку з інфляцією, наростання якої не може не позначитися на орієнтації працівників на ринку праці.

Визначені чинники служать достатньо потужним мотивуючим механізмом ефективної праці та професійного росту. Вони дозволяють кожному співробітнику визначити свої можливості і потреби в напрямі кадрового просування. Кар'єра працівників повинна розглядатися як найважливіший соціально-економічний результат управління персоналом. Планування кар'єри співробітників – найбільш значимий структурний елемент у його системі, тому що він містить у собі множину інших елементів. Це й добір кадрів, і їхня профорієнтація й адаптація, і розміщення на робочих місцях, а також навчання персоналу, оцінка його трудової діяльності, й на цій основі – підвищення або зниження в посаді, зміни в системі управління, структурі зайнятості загалом.

### **Література:**

1. Войнаренко М. П. Механізм стимулювання праці в туристичній сфері України / М.П. Войнаренко, А.В. Юр'єва-Юрій // Вісник ДІТБ. – 2009. – № 13. – С. 26-31.
2. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко [та ін.], за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. – 596 с.
3. Трегулова І.П. Організаційно-функціональний механізм управління персоналом підприємства туристичного бізнесу / І.П. Трегулова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 28. – С. 161-164.
4. Юр'єва Г.В. Розвиток стратегії управління трудовими ресурсами підприємств туристичної галузі / Г.В. Юр'єва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький: ХНЕУ, 2007. – № 6. – Т.1. – С. 217-220.

## **WORLD'S RENEWABLE ENERGY SOURCES POTENTIAL IN INTERNATIONAL SYSTEM OF SUSTAINABLE ENERGY**

**MATROSOVA V. O.**

*PhD in Economics, Professor*

*Business Administration and Personnel Management Department,*

*Economic faculty NTU «KhPI»*

*Kharkiv, Ukraine*

---

Energy crisis, climate changes prompt intergovernmental organizations and scientific world for searching new ways to support countries in their transition to a sustainable energy future at the base of alternative sources of renewable energy and international cooperation. New ways of climate and energy policy, technologies of renewable energy, resources, social and economic knowledge are regularly discussed and promote by international organizations, funds and commissions aimed at harmonizing future. The projected shares of renewable energy in such scenarios have only continued to grow, with shares of 80–100% becoming increasingly common. This optimism is being driven partly by rapidly declining investment costs, especially for wind and solar power generation technologies. Another factor is the urgency demanded by climate change, and the global consensus that deeper and faster emission cuts are required.

The average world's GDP rises by 3,3 % per every year and the tendency are expected to be the same in nearest 10-20 years. Consumption of fuels is expected to grow about the same percentage every year and consumption of non-fossil fuels should be fastest-growing energy source over the future. Natural gas (tight gas, shale gas, coalbed methane), liquid fuels mostly petroleum-based have a strong competitive position. Coal is the world's slowest-growing energy source. China currently accounts for almost half of the world's total coal consumption, but slowing Chinese economy and plans to implement new climate policy contribute to declining coal use in China and other non-OECD (The Organization for Economic Cooperation and Development) countries [1; 2].

Renewables and Carbon Dioxide Emission [3]:

- wind energy capacity at the end of 2016 was 81 GW and it will be 102 GW by the end of 2018;

- total utility-scale solar generation capacity is forecast to increase by 48 % from 21 GW at the end of 2016 to 32 GW at the end of 2018\$ utility-scale electricity generation is forecast to account for more than 1 % of total utility0scale electricity generation in 2018;

- after declining by 1,7 % in 2016, energy-related carbon dioxide (CO2) emissions are projected to decrease by 0,7 % in 2017 and then increase by 2,3 % in 2018; energy-related CO2 emission are sensitive to changes in weather, economic growth and energy prices.

It is important to investigate the longterm of the resource availability in order to using renewable energy in perspective. Tis is known as the Technical and theoretical potential.

#### World's renewable energy sources potential [4]

Resource	Current use	Technical potential	Theoretical potential
Hydropower	10.0	50	150
Biomass energy	50.0	>250	2,900
Solar energy	0.2	>1,600	3,900,000
Wind energy	0.2	600	6,000
Geothermal energy	2.0	5,000	140,000,000
Ocean energy	-	-	7,400
<b>TOTAL</b>	<b>62.4</b>	<b>&gt;7,500</b>	<b>&gt;143,000,000</b>

Last years were extraordinary for renewable energy when high agreements were made by G7 and G20 governments to accelerate access to renewable energy and to advance energy efficiency. Despite a dramatic decline in global fossil fuel prices, the world saw the largest global capacity additions from renewables to date. However, continuing fossil fuel subsidies and low fossil fuel prices did slow growth in the heating and cooling sector, in particular. Renewable power generating capacity saw its largest increase ever. Modern renewable heat capacity also continued to rise, and renewables use expanded in many industrial sectors. Distributed renewable energy is advancing rapidly to close the gap between the energy haves and have-nots. However, in order to increase energy access while at the same time meeting the target

of limiting global temperature increase to 2 degrees Celsius, remaining fossil fuel reserves will have to be kept in the ground, and both renewable energy and energy efficiency will have to be scaled up dramatically.

Today the network stands at 700 renewable energy, energy access and energy efficiency experts. REN21 is the global renewable energy policy multi-stakeholder network that connects a wide range of key actors. REN21's goal is to facilitate knowledge exchange, policy development and joint action towards a rapid global transition to renewable energy. REN21 brings together governments, nongovernmental organizations, research and academic institutions, international organizations and industry to learn from one another and build on successes that advance renewable energy. To assist policy decision making, REN21 provides high-quality information, catalyses discussion and debate, and supports the development of thematic networks. REN21 facilitates the collection of comprehensive and timely information on renewable energy. This information reflects diverse viewpoints from both private and public sector actors, serving to dispel myths about renewable energy and to catalyse policy change [5].

### The list of REN21 publications and events 2014-2016

Years	REN 21 publications	REN21 events
2004	–	Renewables 2004, Born
2005	First GSR published	BIREC, Beijing International Renewable Energy Conference
2008	–	WIREC, Washington International Renewable Energy Conference
2009	Chinese Renewable Energy Status Report	–
2010	– Indian Renewable Energy Status Report – Renewable International Map	DIREC, Delhi International Renewable Energy Conference
2011	Global Status Report on Local Renewable Energy Policies	–
2013	– Global Futures Report – MENIA Renewable Energy Status Report	ADIREC, Abu Dhabi International Renewable Energy Conference
2014	ECOWAS Renewable Energy and Energy Efficiency Status Report	First REN21 Renewables Academy, Born
2015	– SADC and UNECE Renewable Energy Efficiency Status Report – Renewable Interactive Map revamp	SAIREC, South Africa International Renewable Energy Conference
2016	EAC Renewable Energy and Energy Efficiency Status report	–

Last years with the largest global capacity additions seen to date saw several developments that all have a bearing on renewable energy, dramatic decline in global fossil fuel prices, series of announcements regarding the lowest-ever prices for renewable power long-term contracts, a significant increase in attention to energy storage and a historic climate agreement in Paris that brought together the global community.

Rapid growth of the renewable power sector was driven by several factors:

- the improving cost-competitiveness of renewable technologies;
- dedicated policy initiatives;

- better access to financing;
- energy security and environmental concerns;
- growing demand for energy in developing and emerging economies;
- the need for access to modern energy;
- precedent-setting commitments to renewable energy also were made by regional, state and local governments as well as by the private sector;
- high-profile agreements and announcements related to renewable energy;
- commitments by both the G7 and the G20 to accelerate access to renewable energy and to advance energy efficiency.

147 countries mentioned renewable energy, and 167 countries mentioned energy efficiency; in addition, some countries committed to reforming their subsidies for fossil fuels. Global investment also climbed to a new record level, renewables outpaced fossil fuels for net investment in power capacity additions. Private investors stepped up their commitments to renewable energy significantly during last years. The number of large banks increase their active in the renewables sector with major new commitments from international investment firms to renewables and energy efficiency. Mainstream financing structures also continued to move into developing country markets and companies (particularly solar PV), even at the expense of higher risk. In parallel with growth in markets and investments, we saw continued advances in renewable energy technologies, ongoing energy efficiency improvements, increased use of smart technologies and significant progress in hardware and software to support the integration of renewable energy, as well as progress in energy storage development and commercialization.

**World`s Renewable Energy Indicators 2014-2015 [5]**

Investment and Power Capacity	Conventional units	2014	2015
New investment (annual) in renewable power and fuels	Billion USD	273	285,9
Renewable power capacity (total, not including hydro)	GW	665	785
Renewable power capacity (total, including hydro)	GW	1,701	1,849
Hydropower capacity	GW	1,036	1,064
Bio-power capacity	GW	101	106
Bio-power generation (annual)	TWh	429	464
Geothermal power capacity	GW	12.9	13.2
Solar PV capacity	GW	177	227
Concentrating solar thermal power capacity	GW	4.3	4.8
Wind power capacity	GW	370	433
Solar hot water capacity	GW	409	435
Ethanol production (annual)	billion liters	94.5	98.3
Biodiesel production (annual)	billion liters	30.4	30.1

The vast majority of countries worldwide had renewable energy support policies. These policies received increased interest during the years, due in large part to the global effort to mitigate global climate changes. The total number of countries with renewable energy policies increase every year. At least 173 countries had renewable energy targets and an estimated 146 countries had renewable energy support policies, at the national or state/provincial level. Some cities – such as Amsterdam (Netherlands) and Graz (Austria) – committed to developing their renewable heat sectors, while others – including Cape Town (South Africa) and Banff (Canada) – adopted regulatory measures to promote renewable power. In the transport sector, some national governments (including Kenya, Mexico and Vietnam) introduced biofuel blend mandates as pilot initiatives in cities. The 100% Renewable Energy movement expanded with new members including Byron Shire, Coffs Harbour and Uralla in Australia; Oxford County and Vancouver in Canada; and the US cities of Rochester (Minnesota) and San Diego (California). The list of cities around the world that have committed to achieving a 100% renewable electricity or energy (across all sectors) system is growing rapidly [5].

**Top five countries annual investment / net capacity additions / biofuel production**

Investment in renewable power and fuels (not including hydro > 50 MW)	China	United States	Japan	United Kingdom	India
Investment in renewable power and fuels per unit GDP	Mauritania	Honduras	Uruguay	Morocco	Jamaica
Geothermal power capacity	Turkey	United States	Mexico	Kenya	Germany
Hydropower capacity	China	Brazil	Turkey	India	Vietnam
Solar PV capacity	China	Japan	United States	United Kingdom	India
Concentrating solar thermal power (CSP) capacity	Morocco	South Africa	United States	-	-
Wind power capacity	China	United States	Germany	Brazil	India
Solar water heating capacity	China	Turkey	Brazil	India	United States
Biodiesel production	United States	Brazil	Germany	Argentina	France
Fuel ethanol production	United States	Brazil	China	Cana	Thailand

Energy crisis prompts countries for searching an alternative sources of renewable energy. Important part of those efforts is conducting of integration research and development of road maps for sustainable energy use for whole continents. The

results will enhance consistency, accuracy and reliability of renewable energy potential, which will facilitate transition of these countries to renewable energy. The goal of the researches in this field is to improve the accuracy and comparability of the results of future assessments of renewable energy resources by reducing diversity of technical approaches, harmonization of procedures and information sharing.

### **References:**

1. Remap 2030. Renewable energy Prospects for Ukraine, April 2015. IRENA, Abu Dhabi. – [www.irena.org/remap](http://www.irena.org/remap)
2. »International Energy Statistics«. report. EIA – International Energy Statistics. 25 May 2016. Retrieved 25 May 2016. – [https://www.eia.gov/outlooks/ieo/pdf/0484\(2016\).pdf](https://www.eia.gov/outlooks/ieo/pdf/0484(2016).pdf)
3. Meet the speakers for the 2017 EIA Energy Conference June 26-27 // Independent Statistics & Analysis. U.S. Energy Information Administration – [https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/renew\\_co2.cfm](https://www.eia.gov/outlooks/steo/report/renew_co2.cfm)
4. The Potentials of Renewable Energy1. Thematic Background Paper. Thomas B Johansson International Institute for Industrial Environmental Economics, Lund University, Lund, Sweden. January, 2004 – <http://ren21.net/Portals/0/documents/irecs/renew2004>
5. Renewables 2016 Global Status Report. Renewable Energy Policy Network for the 21st Century. – [http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR\\_2016\\_Full\\_Report.pdf](http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_Full_Report.pdf)

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

### **МЕЛЬНИК О. В.**

*аспірантка кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці*

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

---

Проблемі оцінювання виробничих ресурсів в аграрному секторі присвячено багато робіт, проте вона й досі залишається предметом активного обговорення науковців. Особливої уваги потребує оцінювання ефективності виробничих ресурсів в аграрному секторі.

У господарській практиці проблема аналізу ефективності дотепер вирішувалась шляхом розрахунку різних якісних показників ефективності діленням кількісних показників ефекту на витрати. У цьому випадку ефективність виробництва оцінюється на основі моделей, складених зі структурних показників, які не відображають ефективність виробництва всебічно, а характеризують тільки її окремі аспекти, компонентні явища, використання ресурсів.

Використання таких показників дає змогу зробити певні висновки про окремі аспекти використання виробничих ресурсів в аграрному секторі і динаміку їхньої зміни. Але, це унеможлиблює комплексну оцінку ефективності виробничих ресурсів в аграрному секторі як складної системи, що залежить від численних факторів, і ранжувати її за рівнем ефективності. Тому в останні



двадцять років для оцінки ефективності використання виробничих ресурсів в аграрному секторі все частіше почали застосовуватися економетричні методи.

Оцінка ефективності використання виробничих ресурсів в аграрному секторі за допомогою економетричного підходу розраховується виходячи з близькості значень показників окремого елемента до потенційної або фактичної межі ефективності. Межа ефективності, у свою чергу, розраховується виходячи з виробничої функції. В рамках економетричного підходу паралельно розвиваються параметричні і непараметричні методи. Параметричні методи базуються на економетричному аналізі й потребують визначення функціональної форми виробничої функції або функцій витрат, прибутків, доходів. Серед переваг цієї групи методів можна вирізнити врахування впливу на сумарну функцію статистичного шуму, а також факторів, через якісь причини не включених до моделі. До параметричних методів відносяться: метод найменших квадратів (МНК); скоригований метод найменших квадратів; стохастичний граничний аналіз (SFA); метод без специфікації розподілу (DFA); метод густого кордону (TFA) [1, с. 10].

Непараметричні методи використовують математичне програмування і не потребують визначення функціональної форми виробничої функції (функцій витрат тощо), що є однією з головних переваг цих методів над параметричними. Непараметричні методи мають дві переваги перед параметричними методами.

По-перше, для оцінки ефективності не потрібно знати функціональну форму межі ефективності. Межа представляється у вигляді довільної ламаної кривої. По-друге, непараметричні методи обходяться без припущень про розподіл показника неефективності. Методи засновані на розрахунку координат місце розташування підприємств, що мають найбільшу ефективність, які і визначають вершини ламаної кривої. Головними їхніми недоліками вважають: відсутність у моделях векторів помилок і чутливість результатів до кількості змінних у моделі (бо зі збільшенням кількості факторів у моделі зростає кількість підприємств, що перебувають на межі ефективності).

До непараметричних методів відносяться: аналіз середовища функціонування чи аналіз обволікаючої поверхні (DEA); метод вільного розміщення оболонки (FDH); індекси продуктивності [1, с. 10].

Сутність граничних методів аналізу ефективності використання виробничих ресурсів в аграрному секторі полягає в тому, що ефективність оцінюють щодо межі ефективності, яка визначається найефективнішими показниками, представленими у вибірці. На відміну від граничних методів неграничний аналіз засновується на порівнянні із середнім за вибіркою рівнем, який визначають через розрахунок індексів або з використанням методу найменших квадратів.

Метод найменших квадратів дає змогу оцінити середню функцію виробництва або середню функцію витрат для групи (вибірки) ресурсів. Скоригований метод найменших квадратів є граничним методом, похідним від методу НК. Припускається, що хоча б один виробничий ресурс у вибірці перебуває на межі ефективності: для функції витрат це виробничий ресурс з найбільшим від'ємним значенням випадкової помилки.

У основі стохастичного граничного аналізу (Stochastic Frontier Analysis, SFA, його нерідко називають «стохастичною фронтірною моделлю») лежить припущення про те, що неефективність розподілена не симетрично, тоді як випадкова помилка підкоряється симетричному розподілу. Як правило, як закон розподілу приймається стандартний нормальний розподіл.

Метод без специфікації розподілу (distribution free approach, DFA) передбачає наявність деякої середньої ефективності для кожного виробничого ресурсу за певний період часу. В цілому, метод DFA повторює метод SFA, проте його особливість полягає в тому, що оцінка неефективності не може бути відокремлена від випадкової помилки. Передбачається, що ефективність постійна в часі, а середня величина випадкової помилки за період прагне до нуля.

Ще одним параметричним методом є метод густого кордону (thick frontier approach, TFA), розроблений А. Бергером і Д. Хемфрі в 1991 р. В рамках методу визначається функціональна форма залежності витрат і прибутку від вхідних параметрів і передбачається, що відхилення від прогнозних значень усередині найвищого і найнижчого квартилей представляє собою випадкову помилку. Відхилення в прогнозних значеннях між найвищим і найнижчим квартилями представляє собою показник неефективності. Метод TFA не надає можливість оцінки ефективності окремого виробничого ресурсу, а націлений на аналіз загального рівня ефективності у вибірці [1, с. 11].

Метод DEA заснований на побудові межі ефективності, яка є аналогом виробничої функції для випадку, коли випуск не скалярний, а векторний. Межа ефективності має форму опуклої оболонки або опуклого конуса в просторі вхідних і вихідних змінних. Межа використовується як еталон для набуття чисельного значення ефективності кожного з оцінюваних виробничих ресурсів. Проте метод DEA дозволяє оцінювати лише відносну ефективність виробничих ресурсів, тобто ефективність їх по порівнянню один з одним.

Метод вільного розташування оболонки (його також називають «аналізом оболонки даних з вільним розміщенням») є окремий випадок методу DEA, коли крапки на лініях, що сполучають найбільш ефективні значення показників, не включаються в межу ефективності. Таким чином, жоден з виробничих ресурсів не може досягти стану максимальної ефективності.

Основною відзнакою методу FDH є специфіка побудови межі ефективності. У основі методу DEA лежить можливість лінійних комбінацій наборів вхідних і вихідних змінних, що передбачає взаємозамінність ресурсів. У методі FDH, навпаки, взаємозамінність відсутня, внаслідок чого межа ефективності має ступінчастий вигляд. Вона утворюється шляхом перетину вертикальних і горизонтальних ліній для кожної з даних комбінацій входів і виходів.

Останнім непараметричним методом є метод індексів продуктивності (productivity indexes). Вони є простою оцінкою порівняльної продуктивності між двома об'єктами. Ідея індексів продуктивності заснована на спільній теорії індексів. Індеси продуктивності є відношенням суми зважених вихідних змінних до суми зважених вхідних змінних. Прикладами індексів продуктивності в аналізі ефективності використання виробничих ресурсів виступають індекс Малмквіста (Malmquist Productivity Index),

використовуваний в парі з методом DEA; індекс Торнквіста (Tornqvist Productivity Index) і індекс Фішера (Fisher Productivity Index) [1, с. 12].

Наведені вище методи мають спільний недолік. Він полягає у відносності отримуваних з їх допомогою оцінок ефективності. Підвищення об'єктивності оцінки ефективності використання виробничих ресурсів можна досягти при використанні економетричних методів. Вони дозволяють враховувати багато факторів, які впливають на ефективність виробництва, робити порівняльну оцінку рівнів ефективності.

До найбільш популярних методів, які вже отримали позитивний досвід використання у розвинутих країнах, відносяться стохастичний граничний аналіз (SFA), метод DEA, метод вільного розташування оболонки (FDH), метод індексів продуктивності. Всі вони мають свої недоліки і переваги і їх використання на практиці повинно бути обумовлено конкретною економічною ситуацією.

Окрім цього, доцільно застосовувати *SEE*-аналіз під процесів процесу функціонування аграрного сектору економіки як вистеми. Погоджуючись з Буренніковою Н.В., під *SEE*-аналізом процесів функціонування складних систем маємо на увазі аналіз дієвості цих процесів за допомогою авторських моделей та відповідних показників масштабності (ефективності, результативності підпроцесів зазначених процесів) [2].

Зважаючи на велику кількість та особливості застосування окремих методів оцінки ефективності використання виробничих ресурсів аграрного сектору, вважаємо, що найдоцільнішим є застосування сукупності методів, побудованих на основі класичних підходів і SFA- і DEA-аналізу, а також *SEE*-аналіз.

### **Література:**

1. Бавріна А. А. До проблеми оцінки ефективності використання виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств / А. А. Бавріна // Актуальні питання розвитку агробізнесу в Україні : матеріали І Всеукр. студ. наук.-практ. інтернет-конф. (29 квітня) / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Ф-т економіки АПК, Ін-т економіки та менеджменту АПК ; [відп. за вип.: Коцупатрий М. М., Єранкін О. О., Мервенецька В. Ф.]. – Київ : КНЕУ, 2014. – С. 10-12.

2. Буреннікова Н. В., Ярмоленко В. О. *SEE*-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія. Бізнес Інформ. 2016. № 1. С. 145-152.

# ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ В 2017 РОЦІ: ТЕНДЕНЦІЇ

**П'ЯТКОВСЬКА Т. Ю.**

*студентка*

**ЛОБОДЗИНСЬКА Т.П.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

Економіка України на даному етапі розвитку переживає не найкращі часи. За проміжок часу в декілька років Україну спіткали серйозні зміни та перетворення, які не завжди позитивно відобразились на економіці держави. Після початку воєнного конфлікту на сході країни криза загострилася ще більше, приносячи за собою низку негативних наслідків. Окрім цього, одним з ключових аспектів для держави на сьогодні є поступовий процес євроінтеграції, який також впливає як на політичну, так і на економічну ситуацію України. Тому, одним з основних питань, що вимагає детального вивчення, є розгляд актуальних проблем для України, які безпосередньо пов'язані з економічним становищем. Розуміючи, які тенденції та проблеми спіткають державу, ми зможемо найкращим чином пристосуватися до нестабільних умов сьогодення.

На початковому етапі, розглядаючи перший квартал 2017 року (табл. 1), варто проаналізувати виконання державного бюджету України [1].

Таблиця 1

## Виконання державного бюджету України за I квартал 2017 року (в млн. грн.)

2017	Доходи	Витрати	Кредитування	Сальдо
Січень	59446,8	42892,4	800,1	+15754,3
Лютий	112047,8	110577,5	99,5	+1370,9
Березень	174758,8	184559,7	-58,3	-9742,7

За перші три місяці 2017 року доходи склали 174 млрд. гривень, що перевищують минулорічне надходження на 35%, яке складало 129 млрд. гривень. Такий результат здається насправді вражаючим, проте спробуємо проаналізувати, за який рахунок вдалося досягти таких змін.

По-перше, найбільшими запланованими статтями доходів стали податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток, рента за користування надрами та акцизи з алкоголю, цигарок і нафтопродуктів. Таким чином, податок на доходи фізичних осіб становив додаткові 3 млрд. грн., на фоні збільшення мінімальної заробітної плати до 3200 грн.; рента за користування надрами принесла 8 млрд. грн.; акцизи з алкоголю, цигарок і нафтопродуктів в сумі дали 3 млрд. грн. до бюджету; 27 млрд. гривень приніс ПДВ (з яких 17 млрд. – ПДВ на імпорт). Проте, податок на прибуток підприємств зменшився на 1,5 млрд. грн., тобто на 10% [2].

Іншим фактором, що ставить під сумнів стійке економічне зростання, є недовіра до банківської системи. Так, зменшились надходження від оподаткування депозитів на 25% [2].

Отже, подібний позитивний результат державного бюджету був обумовлений підвищенням мінімальної заробітної плати, підвищенням імпорту та збільшенням акцизів. Завдяки цій тенденції, відбулося зростання ВВП на 2,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року [3]. Проте, зростання надходжень до бюджету було досягнуто не активізацією роботи економіки, це показують статистичні дані. Наприклад, індекс виробництва, що падає з 2014 року, в січні склав 105,6% і продемонстрував незначний плюс, але вже у лютому і березні склав 100,4% та 99,3% відповідно. Тобто, негативні тенденції продовжують зберігатись.

Щодо показників за розрізом галузей економіки: одні з найкращих показників демонструє будівництво, темпи зростання якого становлять 20%. Проте, його швидкість знижується: 135% у січні, 121% у лютому та 119% у березні. Що стосується збиткових структур, 45% збиткових компаній працюють у галузі нерухомості. Можемо припустити наявність тіньового сектору, який не сприяє зростанню економіки.

Роздрібний товарообіг, який показує споживчі настрої, у свою чергу, демонструє одні з найкращих результатів. У першому кварталі 2017 року він виріс на 3,1%. На жаль, торгівельний баланс не демонструє таких же гарних показників. За січень і лютий імпорт становив 6,6 млрд., в той час коли експорт склав 6,2 млрд. Тим не менш, порівнюючи з 2016 роком, ситуація є не такою критичною.

Отже, підводячи підсумок, можна сказати, що покращення споживчих настроїв українців відбулося переважно через отримання державним бюджетом коротких грошей. В свою чергу, зростання податкової бази було спричинено збільшенням мінімальної заробітної плати. Що стосується промисловості, вона продовжує знаходитися в кризовому становищі, не маючи доступу до дешевих кредитних ресурсів. Відомо, що уряд покладає великі сподівання на відкриття ринку сільськогосподарської землі та на приватизацію. Окрім цього, важливим аспектом є реформування фінансової системи. Саме завдяки цим заходам, можливо, вдасться покращити економічне становище України в майбутньому.

### **Література:**

1. Выполнение государственного бюджета Украины [Електронний ресурс] // Финансовый портал «Минфин». – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/budget/>

2. Шпак Ю. Экономика Украины в первом квартале 2017 года – тенденции и цифры (таблица) [Електронний ресурс] / Ю. Шпак // Медиагруппа «Голос». – 2017. – Режим доступа до ресурсу: [http://ru.golos.ua/ekonomika/ekonomika\\_ukrainyi\\_v\\_pervom\\_kvartale\\_2017\\_goda\\_tendentsii\\_i\\_tsifryi\\_tablitsa\\_7458](http://ru.golos.ua/ekonomika/ekonomika_ukrainyi_v_pervom_kvartale_2017_goda_tendentsii_i_tsifryi_tablitsa_7458)

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

# СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

## ПАРИЗЬКИЙ І. В.

*кандидат юридичних наук, доцент,  
докторант*

*Національна академія управління  
м. Київ, Україна*

---

Ключовими складовими механізми державного регулювання формування та розвитку інноваційної інфраструктури є:

1. Суб'єкти впливу – Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, міністерства, центральні органи виконавчої влади, обласні та районні державні адміністрації, регіональні центри з інвестицій та розвитку та інші.

2. Стратегічна мета, тактичні цілі, завдання формування та розвитку інноваційної інфраструктури, критерії оцінки стану і результатів досягнення поставлених цілей, умов і поетапності застосування інструментів державного впливу.

3. Принципи державного регулювання розвитку інноваційної інфраструктури. Зокрема, законодавчо визначено наступні принципи такої діяльності: формування цілісної інфраструктури на базі наукових установ та вищих навчальних закладів; підтримки і розвитку інноваційних малих підприємств; створення інноваційної інфраструктури на регіональному рівні з одночасним забезпеченням міжрегіональної координації [4]. Проте деякі науковці вважають, що інноваційну інфраструктуру варто створювати, базуючись на принципі: адекватності інфраструктури розвитку держави та регіонів, де розміщені її об'єкти; відповідності існуючим потребам; раціональному розміщенню та співпраці з місцевими органами влади і самоврядуванням; доступністю послуг для підприємств; залучення державних і недержавних ресурсів; залучення інформаційної підтримки та аналітичного супроводу; відповідність становлення елементів інноваційної інфраструктури національній стратегії і програмам інноваційно-технологічного розвитку; залучення центральних та місцевих органів державної влади до зменшення ризиковості інноваційної діяльності.

4. Методи державного регулювання розвитку інноваційної інфраструктури: адміністративно-правові, організаційні, фінансово-економічні, інформаційно-аналітичні.

5. Об'єктом державного регулювання є умови створення, функціонування та розвитку елементів інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, інжинірингових фірм, інноваційних центрів, венчурних фондів, бізнес-інкубаторів тощо). Крім того, об'єктом державного впливу є сукупність відносин між елементами інноваційної інфраструктури та освітніх, науково-дослідних закладів, продукування інновацій, їх використання та апробації. [1, с. 221].

Відповідно до системи державного управління інноваційним процесом, суб'єктом регулювання функціонування інноваційної інфраструктури є національні, регіональні та місцеві органи влади, а об'єктом – відносини, які виникають між установами/елементами інфраструктури [2]. У цілому функції (табл. 1) цих органів є взаємопов'язаними і досягають своєї цілі лише у випадку комплексної реалізації.

Таблиця 1

**Функції інститутів підтримки та розвитку інноваційної інфраструктури**

<b>Інститут державної влади</b>	<b>Функції</b>
Президент України	Вносить пропозиції щодо пріоритетних напрямків інноваційної діяльності до Кабінету Міністрів України
Кабінет Міністрів України	Розробляє проект загальнодержавних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів розвитку економіки
Верховна Рада України	Затверджує проект загальнодержавних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів розвитку економіки. Формує законодавчу базу для сфери інноваційної діяльності. Визначає обсяг асигнувань для фінансової підтримки інноваційної діяльності в межах, визначених Державним бюджетом України.
Державне агентство України з інвестицій та розвитку	Вносить пропозиції щодо пріоритетних напрямків інноваційного розвитку до Кабінету Міністрів України. Розробляє та координує державні програми інноваційного розвитку. Формує державну базу, необхідну для реалізації інноваційних проектів.
Державна інвестиційно-інноваційна установа	Веде пошук та акумулювання інвестиційних ресурсів для реалізації проектів у рамках державних інноваційних програм, розроблених Державним агентством України з інвестицій та розвитку/
Міністерства та відомства	Подають пропозиції щодо пріоритетних напрямків інноваційної діяльності до Кабінету Міністрів України. Імплементують та координують галузеві програми інноваційного розвитку.
Міністерство освіти та науки, молоді та спорту України	Проводить освітню реформу та стимулює розвиток науки, техніки і технологій в рамках наділених їм повноважень.
Регіональні центри з інвестицій та розвитку	Реалізують програми на регіональному рівні та створюють базу інноваційних проектів на регіональному рівні.
Обласні та районні державні адміністрації	Впроваджують та координують галузеві програми інноваційного розвитку на регіональному рівні та на місцях.

*Джерело: систематизовано автором.*

Загалом же, враховуючи світову практику, методи і форми державного регулювання інноваційним процесом, у тому числі в межах інноваційної інфраструктури, здійснюються через реалізацію податкової політики, грошово-кредитної та антимонопольної політики, амортизаційної політики, законодавчого забезпечення та захисту прав національних та іноземних інвесторів, регулювання фондового ринку тощо [3, с. 251].

### **Література**

1. Бабаєв В.Ю. Механізм державного регулювання інноваційної інфраструктури в Україні / В.О. Бабаєв, Д.Ю. Дрожжин // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 4 (39). – С. 214–223.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [О.І. Амоша, В.П. Натонюк, А.І. Землянкін та ін.]. – Донецьк : Ін-т екон. промисловості НАН України, 2007. – 328 с.
3. Жук М.М. Функціонування національної інноваційної інфраструктури в умовах трансформації: інституціонально-економічний аспект / М.М. Жук // Демократичне врядування. – 2013. – № 12. – С. 245–255.
4. Міжнародний досвід щодо формування інноваційної інфраструктури. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uinter.kiev.ua/viewpage/php?page\\_id=76](http://www.uinter.kiev.ua/viewpage/php?page_id=76)

## **СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

**РУДЬКО К. І.**

*студентка економічного факультету*

**НИКИФОРАК В. А.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом*

**ТОДОРЮК С. І.**

*кандидат економічних наук,*

*асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом*

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

---

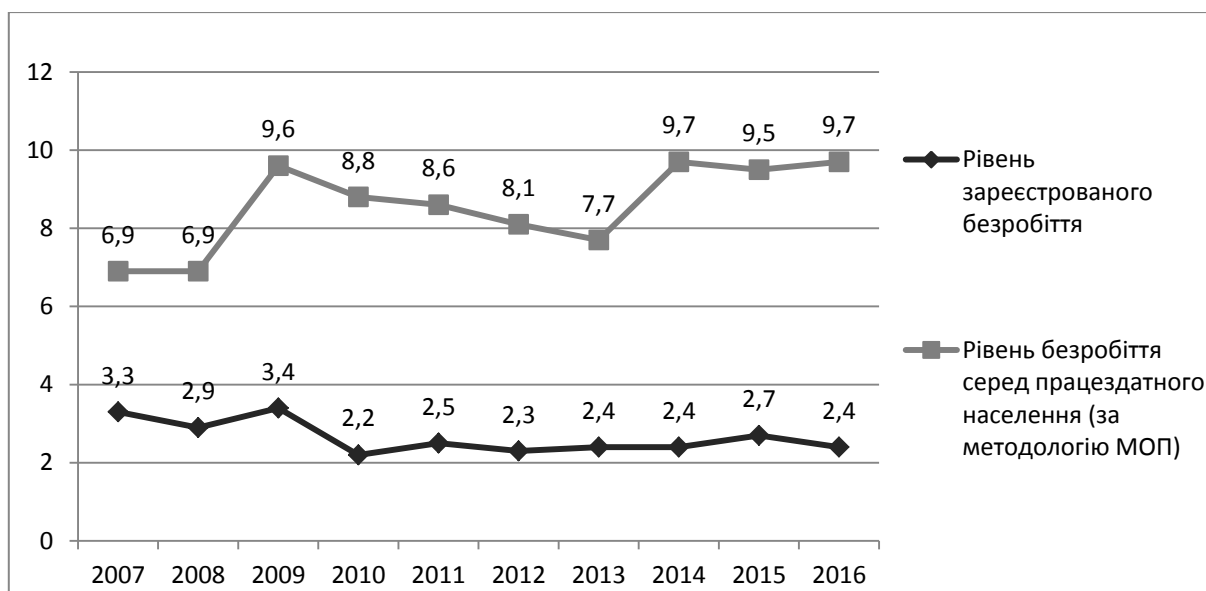
Внаслідок фінансово-економічної кризи попит на продукцію неабияк знизився, що спричинило падіння виробництва, а головне – зростання безробіття. Рівень безробіття є одним із найважливіших показників використання людських ресурсів у виробничому процесі і відповідно його значне зростання має негативний вплив як на економіку країни, так і на суспільство загалом. Саме тому однією з найбільш актуальних проблем в Україні є здійснення ефективної політики щодо подолання безробіття та проведення ефективного реформування ринку праці.



Безробіття – це соціальне явище перевищення кількості бажаючих отримати роботу над кількістю робочих місць, проявом якого є стан незайнятості працездатного населення [1, с. 112]. Тобто, категорія безробіття являє собою дисбаланс на ринку праці, що виникає з таких причин:

- спад виробництва на вітчизняних підприємствах;
- зменшення чи обмеження попиту на товари або послуги;
- неефективність використання робочої сили в минулому;
- дискримінація на ринку праці;
- відсутність економічних умов, які б дали змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну плату [4].

Значної шкоди Україні завдали фінансово-економічні проблеми, вони не тільки призвели до скорочення зайнятості, але й зачепили суміжні проблеми такі як: зниження купівельної спроможності споживачів, падіння виробництва, поширення бідності тощо.



**Рис. 1. Динаміка рівня безробіття в Україні за 2007-2016 рр., %.**

*Складено автором за даними ДССУ [3].*

Так, за даними статистики, у 2016 році в Україні рівень безробіття серед осіб працездатного віку (розрахований за методологією МОП) склав 9,7%. Загальна чисельність безробітних серед працездатного населення налічувала трохи більше 1,7 млн. осіб, серед яких 60,4% – чоловіки і відповідно 39,6% жінки. При цьому, майже 67,8% безробітних проживали у містах [3]. На рис. 1 зображено динаміку рівня безробіття в Україні за 2007-2016 роки.

Внаслідок впливу різноманітних фінансово-економічних чинників за останні десять років рівень безробітного населення країни істотно змінювався, хоча рівень зареєстрованого безробіття протягом 10 років залишався практично без змін. Зареєстроване безробіття у 2016 році зафіксовано на рівні 2,4%, що у 4 рази менше за рівень безробіття серед економічно активного населення працездатного віку. Це можна пояснити тим що, існує досить багато перепон на шляху до присвоєння статусу безробітного, які пов'язані з бюрократизмом

процедури та незацікавленістю державних органів влади до збільшення офіційної кількості безробітних [2].

Якщо говорити про рівень безробіття у розрізі регіонів України, то, найвищий рівень безробіття серед осіб працездатного віку, із зрозумілих причин, зафіксований у Луганській (17,6%) та Донецькій (15,2%) областях. Найменше потерпали від безробіття у Одеській області, де його рівень склав 6,7%. Щодо динаміки попиту та пропозиції робочої сили, то у січні 2017 року кількість зареєстрованих безробітних становила більше як 429 тис. осіб, проте кількість робочих місць сягала лише 47,4 тис., тобто навантаження на одне вільне робоче місце складало 9 осіб [3].

Отже, з початком фінансово-економічної кризи у кінці 2013 року миттєво почав зростати рівень безробіття і протягом 2014-2016 років практично не змінювався. Проте, кількість осіб на одне вільне робоче місце на початку 2017 року почала зменшуватися порівняно з минулими роками. Також варто зазначити, що сучасна статистика не враховує такі важливі фактори: трудову міграцію за кордон, перебування людей у вимушених неоплачуваних відпустках, часткову і неповну зайнятість тощо. Все це може суттєво викривлювати сучасну ситуацію безробіття в Україні. Беручи до уваги всі вище перераховані обставини, що обумовлюють зростання безробіття в країні, потрібно розглянути чинники, які діятимуть у бік його скорочення.

### **Література:**

1. Гальків Л. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – №2. – С. 110–113.
2. Нікулін В. В. Аналіз динаміки сучасного стану ринку праці України [Електронний ресурс] / В. В. Нікулін // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2373/1/NIKULIN.pdf>
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Погоріла І. І. Сучасний стан та проблеми безробіття в Україні [Електронний ресурс] / І. І. Погоріла // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/16-2016/27.pdf>

## **ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

**ТКАЧЕНКО Д. О.**

*аспірант відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків*

*Інститут економіки та прогнозування*

*Національної академії наук України*

*м. Київ, Україна*

---

Досліджуючи проблематику формування та функціонування механізмів державного регулювання діяльності ТНК на внутрішньому ринку країни – реципієнта необхідно не забувати і про іншу сторону такого економічного

явища, а саме про роль національних урядів країн, економіка яких тільки розвивається у зародженні та розвитку транснаціональних корпорацій з великих національних виробників. Тобто часткового перетворення у країни – донори, оскільки саме країна донор отримує найбільший зиск від функціонування ТНК.

Україна, як країна – реципієнт має довгу історію взаємодії з транснаціональними корпораціями як на рівні національного уряду, так і на рівні місцевих органів управління та національних бізнес – одиниць. Історичні аспекти взаємодії держави з ТНК призвели до формування та еволюції відповідних механізмів державного регулювання діяльності ТНК на внутрішньому ринку. З метою підвищення ефективності дослідження наведемо хронологічну таблицю взаємодії України з транснаціональними корпораціями (таблиця 1), доопрацювавши наукові дослідження І.Б. Хоменко [1], О.В. Неміровської [2] та Н.К. Болгарової і Т.М. Паневник [3].

Як видно з таблиці 1, взаємодія України з транснаціональними корпораціями постійно еволюціонувала і таким же чином відбувались зміни у механізмах державного регулювання діяльності ТНК на внутрішньому ринку. При цьому, однією з головних проблем весь період такої взаємодії була відсутність виокремлення зазначених корпорацій, як окремої складової регулювання.

Дослідження механізмів державного регулювання діяльності ТНК на внутрішньому ринку України повинно базуватись на чіткому розумінні сутності термінів «державне регулювання» та «механізми державного регулювання».

Так, згідно визначення О.І. Вільямсона: «Державне регулювання – це базові економічні, політичні, соціальні та правові норми, що розробляються і ухвалюються державними інституціями, утворюють основу для нагромадження, виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних благ» [4, с. 688].

Досить цікаве визначення державного регулювання саме транснаціональних корпорацій дає К.В. Марченко: «Державне регулювання діяльності ТНК може визначатися, як сукупність правових, економічних та адміністративних методів регулювання, що є системою типових заходів законодавчого і контрольного характеру, що здійснюються відповідними державними органами та громадськими організаціями з метою регуляції, стабілізації та пристосування діяльності транснаціональних корпорацій до постійно змінних економічних умов» [5, с. 61].

Таким чином, можемо зазначити, що державне регулювання здійснюються державними і муніципальними органами влади з використанням спеціальних норм, нормативів, методів, інструментів з метою отримання визначального впливу та/або контролю на певні процеси або об'єкти (у нашому випадку транснаціональні корпорації).

Виходячи з визначення терміну «механізм» С. Рудницьким, як сукупності взаємопов'язаних елементів (принципи, форми, методи, норми, нормативи, інструменти та ін.) впливу та формування певного процесу [6], зазначимо механізми державного регулювання як сукупність взаємопов'язаних елементів (політика, цілі, принципи, форми, методи, норми, нормативи, інструменти та ін.) державного впливу та формування певного процесу (у нашому випадку – функціонування ТНК на внутрішньому ринку, а також формування і підтримка національних транснаціональних корпорацій).

**Хронологія взаємодії України з транснаціональними корпораціями**

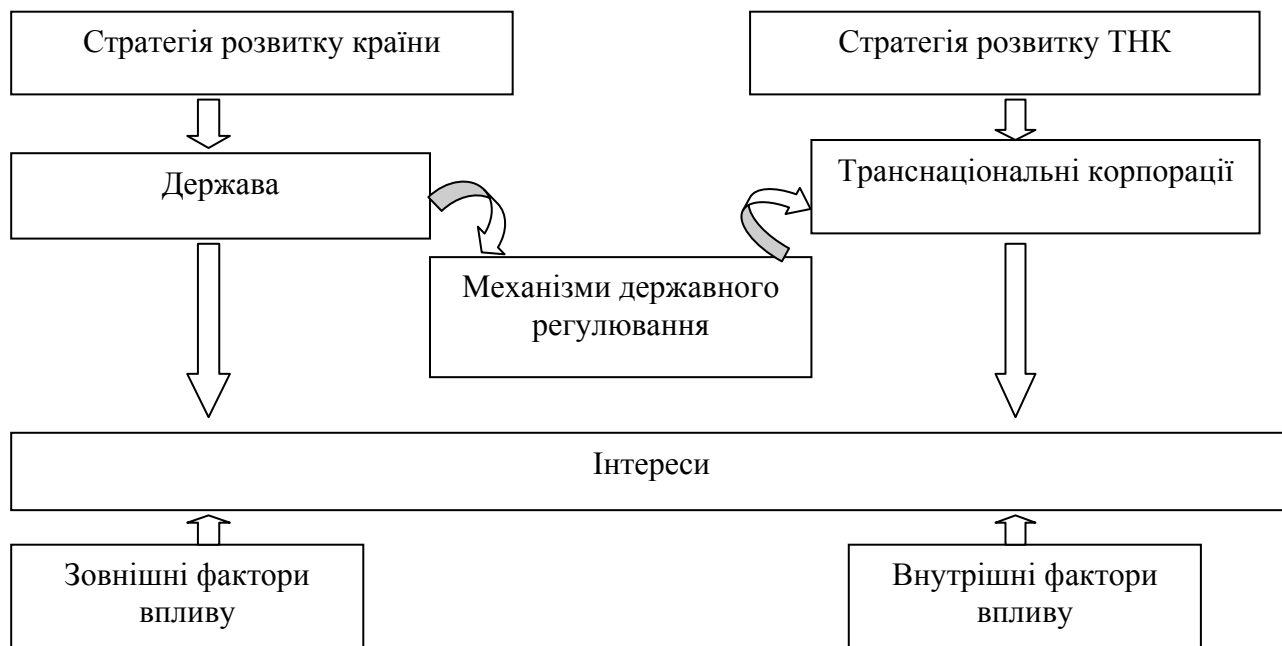
Етап	Часовий проміжок	Характеристика взаємодії	Характеристика механізмів державного регулювання
1	1989 1991	– Зондування можливостей взаємодії з урядом та виробниками в рамках функціонування командно – адміністративної системи економіки	Механізми відсутні.
2	1991 1993	– Поступовий вхід в економіку через імпорتنі операції, відкриття представництв та утворення спільних підприємств як з приватними національними виробниками, так і з державними підприємствами	Формування фрагментарних елементів державного регулювання в рамках утворення ринкових механізмів функціонування національної економіки.
3	1993 1998	– Активне проникнення ТНК в Україну через використання максимальної кількості інструментів: імпорتنі операції, відкриття представництв, філій, дочірніх підприємств, утворення спільних підприємств, купівля діючих приватних та державних підприємств	Утворення чітких механізмів державного регулювання діяльності підприємницьких структур, у тому числі іноземних. Відсутність виокремлення ТНК при функціонуванні зазначених механізмів регулювання.
4	1998 2008	– Розвиток діяльності ТНК в Україні при збільшенні тиску на них зі сторони державних та муніципальних органів влади, національних виробників та «кримінальних» утворень. Різке скорочення входу в країну нових транснаціональних корпорацій. Утворення та формування національних фінансово – промислових груп	Деталізація механізмів державного регулювання діяльності підприємницьких структур, у тому числі іноземних. Відсутність виокремлення ТНК при функціонуванні зазначених механізмів регулювання.
5	2008 2013	– Скорочення присутності ТНК в Україні із – за кризи національної економіки та збільшення тиску зі сторони державних та муніципальних органів влади, національних виробників та «кримінальних» утворень. Збільшення присутності транснаціональних корпорацій, що знаходяться під контролем російських бізнесменів та перехід частини власності ТНК до національних фінансово – промислових груп	Еволюція механізмів державного регулювання діяльності підприємницьких структур, у тому числі іноземних з врахуванням кризового розвитку національної економіки. Відсутність виокремлення ТНК при функціонуванні зазначених механізмів регулювання.
6	2013 – ...	Скорочення присутності ТНК в Україні із – за кризи національної економіки та скорочення ємності національного ринку. Перехід до роботи через імпорتنі операції та чітку структуру галузей присутності у національній економіці (агропромисловий комплекс, торгівля, банківська сфера, продовольчі товари)	Еволюція механізмів державного регулювання діяльності підприємницьких структур, у тому числі іноземних з врахуванням євроінтеграційних процесів країни. Відсутність виокремлення ТНК при функціонуванні зазначених механізмів регулювання.

\*– Складено автором на основі джерел: [1; 2; 3].

В залежності від того, як та які механізми державного регулювання діяльності ТНК на внутрішньому ринку країни використовуються державними органами, згідно з твердженням О.В. Жадана, відносини між державою та транснаціональними корпораціями можуть бути трьох видів: конфліктні, коопераційні та нейтральні [7, с. 211].

Говорячи про взаємовідносини України з ТНК у період зі здобуття незалежністю державою, можемо відмітити більше нейтральні і конфліктні взаємовідносини та досить у рідкі проміжки часу – коопераційні.

На рисунку 1 наведемо схему взаємодії держави та транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку країни.



**Рис. 1. Схема взаємодії держави та транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку країни**

*\*-Розроблено автором*

Держава, для реалізації власної стратегії розвитку та відповідних інтересів, під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів активно впливає на стратегію розвитку та інтереси транснаціональних корпорацій, що діють на її внутрішньому ринку через відповідні механізми державного регулювання (рис 1). Необхідно звернути увагу, що на інтереси ТНК також впливають зовнішні та внутрішні фактори.

### **Література:**

1. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: автореф. дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.02 / Ірина Богданівна Хоменко. – Київ, 2010. – 21 с.
2. Неміровська О. В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.03 / Оксана Вікторівна Неміровська. – Ірпінь, 2016. – 241 с.
3. Болгарова Н. К. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 12. – С. 33–38.

4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
5. Марченко К.В. Основні напрями державного регулювання діяльності ТНК на території України/ К.В. Марченко // АГРОСВІТ. – 2014. – № 11. – С. 59–67.
6. Рудницький С. Категорія «механізм» у суспільних науках / С. Рудницький. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://social-science.com.ua/article/630>
7. Жадан О.В. Соціально – трудові аспекти взаємодії держави і транснаціональних корпорацій / О.В. Жадан // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – 2012. – № 1 (36). – С. 211–217.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В РОЗРОБЦІ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**БЕРДАР М. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри підприємництва*

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

---

Стрімкий розвиток інформаційних технологій, глобалізація економіки, новації в науці і техніці привели до багаторазового посилення конкуренції та підвищення нестабільності зовнішнього середовища. В таких умовах зросли вимоги до оперативності, надійності, повноти інформації для розробки управлінських рішень як на стратегічному, так і оперативному рівні.

На наш погляд, найважливішим стратегічним завданням підприємства є забезпечення його стійкого функціонування в довгостроковій перспективі. Планування будується на розумінні керівництвом підприємства цілей і перспектив майбутнього розвитку фінансово-господарської діяльності і фінансових операцій, завдяки яким будуть досягнуті бажані цілі.

Відповідно, фінансові проблеми, які виникають на багатьох вітчизняних підприємствах, досить часто зумовлені відсутністю у керівництва чітких стратегічних цілей розвитку, довгострокових фінансових планів та нерозумінням місії підприємства. Як наслідок, у підприємства виникають складнощі з визначенням потреби в капіталі та інших видах ресурсів, потужності незавантажені, кошти заморожуються в неліквідних запасах, дебіторській заборгованості, окремі сектори діяльності виявляються збитковими тощо. Для уникнення (чи нейтралізації) проблем стратегічного характеру на підприємстві слід запровадити механізми стратегічного фінансового контролінгу.

Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансами, вартістю та ризиками. Вважається, що часовий горизонт стратегічного контролінгу необмежений.

Практика показує, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70 % від стратегічної спрямованості, майже на 20 % – від ефективності оперативного управління і майже на 10 % від якості виконання поточних завдань. У цілому стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей [2].

Ефективність стратегії визначається величиною розриву між стратегічними цілями та реальними можливостями підприємства.

Найважливішою формою прояву стратегічного фінансового контролінгу є система стратегічного (довгострокового) планування. Стратегічний план повинен враховувати результати аналізу сильних і слабких сторін підприємства, вимоги партнерів по ринку та інтереси власників. Підкреслимо, що розробка стратегічного плану є результатом спільних дискусій керівництва і провідних менеджерів підприємства. Контролер при цьому відіграє активізуючу роль і виступає модератором та синтезатором процесу.

Так, на думку вченого, у рамках стратегічного фінансового контролінгу зусилля фінансових служб підприємств мають концентруватися на виконанні таких основних завдань: обґрунтування стратегічних напрямів діяльності підприємства та виявлення стратегічних факторів успіху; визначення стратегічних цілей та розробка фінансової стратегії підприємства; постановка та підтримка на належному рівні системи ризик-менеджменту; довгострокове фінансове планування; довгострокове управління вартістю підприємства; стратегічне управління витратами; забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань, які постають перед окремими працівниками й структурними підрозділами [4, с. 31].

Стратегічний фінансовий контролінг повинен забезпечувати керівництво підприємства й інших користувачів вагомою інформацією про стратегію підприємства та її зміни. Стратегічні зміни являють собою комплекс заходів, спрямованих на перетворення всіх основних систем управління фінансовою діяльністю до рівня, що забезпечує повну можливість реалізації передбаченої стратегії фінансового розвитку підприємства.

Масштаби стратегічних змін фінансової діяльності підприємства залежать від досягнутого рівня організації цієї діяльності й фінансових відносин з партнерами, характеру джерел і глибини інформаційної бази прийняття управлінських фінансових рішень, ступеня іновативності основних фінансових операцій і використовуваних фінансових інструментів, рівня організаційної культури фінансових менеджерів й інших внутрішніх організаційних параметрів. Підвищення якості управління фінансовою діяльністю в процесі фінансового розвитку підприємства повинне передбачати ефективне впровадження сучасних наукових досягнень у цій сфері діяльності і, у першу чергу, забезпечувати вибір відповідних фінансових інструментів здійснення операцій на фінансовому ринку [1].

До основних інструментів стратегічного контролінгу належать: оцінка сильних і слабких сторін, інструменти стратегічного управління витратами (таргет-костинг, портфельний аналіз, АВС-аналіз), система раннього попередження та реагування, збалансована система показників (Balanced-Scorecard), бенчмаркінг, управління вартістю на базі EVA, DCF і CVA. Крім цього, О. Терещенко стверджував, що ефективність стратегії оцінюється за величиною розриву між стратегічними цілями та реальними можливостями підприємства. Формою прояву стратегічного фінансового контролінгу є система стратегічного планування. Стратегічний план має враховувати результати аналізу сильних і слабких сторін підприємства, вимоги партнерів по



ринку та інтереси власників. Для розроблення стратегічного плану використовуються експертні методи вирішення фінансово-економічних проблем, зокрема метод Делфі. Мова йде про методику організації групових дискусій між провідними фахівцями та менеджерами підприємства щодо вироблення та узгодження стратегічних фінансових показників. Фінансовий контролер при цьому відіграє роль активатора, є «модератором та синтезатором процесу». У стратегічному плані фіксуються цілі (трансформовані у відповідні показники), які підприємство прагне досягти в довгостроковому періоді. Указані цілі можуть бути немонетарними (якісні цілі), або монетарними (кількісні цілі) [4, с. 32–33].

Можна виділити такі основні особливості стратегічного фінансового контролінгу:

- пошук інформації здійснюють поза межами підприємства, зокрема щодо конкурентів, постачальників, кредиторів інвесторів тощо цього підприємства;
- визначають залежність між стратегічною позицією підприємства і результатами, які відображаються у показниках поточної фінансової звітності;
- передбачається отримання конкурентної переваги на основі аналізу способів скорочення витрат, вдосконалення зовнішнього і внутрішнього ланцюжка формування цінностей на підприємстві та оптимізації дії чинників витрат [3].

Стратегічний фінансовий контролінг на підприємстві забезпечує: розроблення фінансової стратегії; ідентифікацію та формування стратегічних факторів успіху та конкурентоспроможність підприємства у довгостроковому періоді; визначення горизонтів проведення фінансового планування, формування цільової методології стратегічного планування відповідно до встановлених горизонтів; впровадження дієвої системи раннього попередження та реагування; довгострокове управління вартістю підприємства для забезпечення зростання добробуту акціонерів; забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань, які ставляться перед окремими працівниками та структурними підрозділами підприємств.

Вважаємо, що стратегічний фінансовий контролінг є принципово новою концепцією в управлінні стійким розвитком підприємства, необхідно спрямовувати систему стратегічного фінансового контролінгу на реалізацію розробленої фінансової стратегії. Водночас, головною метою стратегічного фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства.

### **Література:**

1. Дякон Л. Л. Формування стратегічного фінансового контролінгу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2012/12.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2012/12.pdf)
2. Finanz-Controlling: Finanzplanung und- Kontrolle, Controlling zur finanziellen Unternehmensführung / Von G. Mensch. – München; Wien: Oldenburg, 2001. – S. 379.
3. Стратегічний фінансовий контролінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://refleader.ru/ujgmerjgeujg.html>
4. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг : навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 407 с.

# ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ У ГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

**БОБИК І. О.**

*студент*

*Національна академія внутрішніх справ*

*м. Київ, Україна*

---

Метою роботи є проведення аналізу ефективності захисту комерційної таємниці у господарських організаціях (від неправомірного зберігання, використання та розповсюдження комерційної таємниці співробітниками підприємства); пошук нових способів зміцнення захисту комерційної таємниці на підприємствах.

У даний час розвиток і урбанізація України відбувається швидкими темпами. Для прикладу, станом на 1 квітня 2017 року на території України, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, зареєстровано 1 169 870 юридичних осіб. Для порівняння, станом на 1 квітня 2016 року на території України було зареєстровано 1 108 746 юридичних осіб. У результаті ведення підприємницької діяльності створюються нові технології, що є наслідком інтелектуальної праці, виникають насичені різноманітними відомостями інформаційні об'єкти, які мають комерційну цінність, усілякі методики, перспективні технічні рішення, результати маркетингових досліджень, спрямовані на досягнення підприємницького успіху, які потребують додаткового захисту від третіх осіб. Саме тому актуально буде провести аналіз ефективності правового режиму захисту комерційної таємниці у господарських організаціях, а також знайти нові способи зміцнення захисту комерційної таємниці у господарських організаціях.

Необхідно зазначити наступні нормативно-правові акти, які регламентують захист комерційної таємниці у господарських організаціях в Україні: Конституція України 28.06.1996 №254к/96-ВР, Господарський кодекс України 16.01.2003 №436-IV, Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV, Кримінальний кодекс України 05.04.2001 №2341-III, Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 №8073-X, Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 №322-VIII, Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 №1560-XII, Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 №2657-XII, Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 №236/96-ВР, Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III, Закон України «Про державну таємницю» від 21.01.1994 № 3855-XII, Постанова КМУ «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці» від 09.08.1993 № 611. Додатково потрібно вказати ненормативно-правові документи, які регламентують захист комерційної таємниці у господарських організаціях. До них відносяться: установчі документи підприємства (установчий договір, статут, положення), внутрішні регламентуючі документи (положення про

комерційну таємницю; інструкція про порядок віднесення інформації до комерційної таємниці; перелік відомостей, що становлять комерційну таємницю та ін.).

Проаналізувавши наведені вище нормативно-правові акти можна стверджувати, що підприємство не може бути цілком впевнене, що захищено від незаконного зберігання, використання та розповсюдження комерційної таємниці співробітниками підприємства. У чинному Кодексі законів про працю України відсутні положення, які б прямо регулювали обов'язок працівника не розголошувати комерційну таємницю підприємства. Також при порушенні умов конфіденційної інформації працівниками гостро постає питання про заподіяну шкоду та відшкодування такої шкоди. Відповідно до п. 3 постанови Верховного Суду України №4 від 31.03.1995 року «Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди» під немайновою шкодою, заподіяною юридичній особі, слід розуміти втрати немайнового характеру, що настали у зв'язку з приниженням її ділової репутації, посяганням на фірмове найменування, товарний знак, виробничу марку, розголошенням комерційної таємниці, а також вчиненням дій, спрямованих на зниження престижу чи підірив довіри до її діяльності. Таким чином, заподіяна шкода внаслідок розголошення комерційної таємниці є немайновою. Згідно з положеннями ст. 130 Кодексу законів про працю України працівники несуть матеріальну відповідальність за шкоду, заподіяну підприємству, установі, організації внаслідок порушення покладених на них трудових обов'язків. При покладенні матеріальної відповідальності, права і законні інтереси працівників гарантуються шляхом встановлення відповідальності тільки за пряму дійсну шкоду, лише в межах і в порядку, передбаченому зако-нодавством, і за умови, коли така шкода заподіяна підприємству, установі, організації винними протиправними діями (бездіяльністю) працівника. Таким чином, розмір нанесеної шкоди ви-значається згідно з фактичними втратами, на підставі даних бухгалтерського обліку. Трудове законодавство не передбачає можливості покладання на працівника матеріальної відповідальності за розголошення комерційної таємниці. З огляду на існуючі проблеми стосовно доведення розміру шкоди, доречним буде запровадження штрафних санкцій за порушення комерційної таємниці у компанії для працівників, зазначивши про це у трудових договорах. Такий спосіб захисту не вплине на визначення заподіяної шкоди, проте значно спростить процедуру стягнення частини, а можливо і всієї суми завданих збитків.

Дослідження західних фахівців свідчать, що 25% службовців підприємства готові в будь-який час і за будь-яких обставин зрадити інтереси фірми, 50% можуть зробити це залежно від обставин і лише 25% є патріотами, які ніколи не зрадять інтереси фірми. У зв'язку з вище на-веденою інформацією вважаю, що на всіх підприємствах необхідно запровадити обов'язкову систему допуску до комерційної таємниці, в основу якої можуть бути покладені відповідні положення Закону України «Про державну таємницю № 3855-ХІІ від 21 січня 1994 року. При перевірці співробітника перед допуском до комерційної таємниці необхідно враховувати: наявність судимості за злочини, пов'язані, перш за все, з розголошенням державної або комерційної таємниці, а також у

фінансово-господарській сфері; наявність психічних захворювань, схильність до вживання алкоголю і наркотиків; факти надання в процесі підготовки матеріалів для оформлення допуску недостовірних відомостей про себе; наявність підозрілих зв'язків зі співробітниками конкуруючих фірм. Звісно, комплекс використовуваних підприємством перевірочних заходів не повинен порушувати прав і свобод громадянина.

Підсумовуючи вище викладене необхідно зазначити, що наявний правовий режим захисту комерційної таємниці у господарських організаціях потребує вдосконалень та нововведень, які допоможуть підприємствам мінімізувати ризики розголошення комерційної таємниці співробітниками компанії.

### **Література:**

1. Газета «Кадри і зарплата» №12, 2015 р.
2. Статистичні данні зазначені на офіційному сайті Держстату України <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Постанова Верховного Суду України №4 від 31.03.1995 року «Про судову практику в справах про відшкодування моральної(немайнової) шкоди».
4. Кодекс законів про працю України.
5. Закон України «Про державну таємницю» № 3855-ХІІ від 21 січня 1994 року.
6. Іванців Я.І. Правовий захист комерційної таємниці/ Я.І. Іванців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrainepravo.com/scientific-thought/pravova-pozytsiya/pravoviy-zakhist-komerts-yno-ta-mnits>
7. Бондар О.В. Ситуативний менеджмент. Навчальний посібник/ О.В. Бондар, 2012.

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**БОЛВІНОВ А. С.**

*студент*

*Харківський національний аграрний університет*

*імені В.В. Докучаєва*

*м. Харків, Україна*

---

Зміна форм власності та господарювання, наявність надлишкової робочої сили, низький рівень продуктивності аграрної праці вимагають вирішення проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств персоналом відповідної кваліфікації та підвищення ефективності його використання.

Основним показником ефективності праці є її продуктивність як головний показник, що характеризує діяльність підприємства, а також визначає науково-технічний прогрес суспільства. В сучасній економіці прискорення темпів росту продуктивності праці у сільському господарстві є об'єктивною потребою й має важливе значення для вирішення багатьох соціально-економічних питань. Головна роль зростання продуктивності аграрної праці полягає в тому, що «вона виступає основним джерелом збільшення виробництва валової продукції

сільського господарства й сприяє найбільш повному задоволенню потреби в продуктах харчування» [1, с. 70].

У сільськогосподарських підприємствах Харківської області спостерігається різна забезпеченість людськими ресурсами. Аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств досліджуваного регіону дає уявлення про вплив розвитку персоналу агропідприємств на економічні показники. Слід відмітити, що з підвищенням рівня розвитку персоналу сільськогосподарських підприємств зростає технічний рівень сільськогосподарського виробництва і знижується собівартість продукції, збільшується рентабельність і прибуток підприємства.

Визначивши продуктивність праці одного працівника у сільгоспідприємствах України і Харківської області за період 1995-2015 рр. отримали наступні результати: продуктивність праці у сільгоспідприємствах Харківської області порівняно з 1995 р. суттєво збільшилася з 41166,2 грн. на одного зайнятого до 249008 грн. у 2015 р., тобто в 6 раз, що свідчить о позитивних тенденціях в економіці регіону. Що стосуються продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах України, то вона зросла у порівнянні з 1995р. в 7 раз, що також свідчить про позитивну тенденцію зростання ефективності праці в країні.

Підвищення продуктивності праці призводить до скорочення витрат живої праці на виробництво продукції, тобто до економії робочого часу, скорочення чисельності працівників, робочого часу, а вивільнений час використовується для задоволення особистих та суспільних потреб людини.

Проведений аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва за 2000-2015рр на підприємствах Харківської області свідчить, що прибуток від реалізації продукції сільського господарства у 2015 р. склав 53501,6 тис.грн., в тому числі продукції рослинництва – 52837,3 тис.грн., і продукції тваринництва – 664,3 тис.грн. Рівень рентабельності продукції рослинництва у 2015 р. склав 56,5%, а продукції тваринництва – 3,6%.

У виробництві продукції сільськогосподарськими підприємствами області найбільшу питому вагу серед районів займає Харківський, вартість виробленої продукції якого зменшилась з 1242,80 млн. грн. у 2011 році до 176,44 млн. грн. у 2015 році. На другому місці – Балаклійський район сума виробленої продукції якого зросла з 308,44 млн. грн. до 531,93 млн. грн. Третє місце за сумою виробленої сільськогосподарської займає Чугуївський район – 584,21 млн. грн. у 2015 році. Непогані результати у виробництві сільськогосподарської продукції демонструють Красноградський і Великобурлуцький райони. Якщо в 2011 році підприємства Красноградського району виробили продукції на суму 575,02 млн. грн., то в 2015 році на суму – 346,20 млн. грн., а підприємства Великобурлуцького району сума виробленої продукції в 2011р. зросла з 321,93 млн. грн. до 370,18 млн. грн. в 2015р.

Найменшу питому вагу в структурі виробництва сільськогосподарської продукції, в середньому за п'ять років займають сільськогосподарські підприємства Печенізького району, сума виробленої продукції в 2015 р. зменшилась на 19,5%. Також до підприємств з найменшою питомою вагою відносять сільськогосподарські підприємства Коломацького району сума

виробленої продукції яких зменшилась з 64,74 млн. грн. до 62,06 млн. грн., Зачепилівського району вартість сільськогосподарської продукції за досліджуваний період зросла на 33,46 %, а у підприємств Зміївського району навпаки – зменшилась на 27,9% у порівнянні з вартістю сільськогосподарської продукції в 2011 р.

До критеріїв ефективності використання персоналу, що необхідні для вироблення стратегії управління ним, для постановки та розв'язання питань їх раціоналізації, «відносять:

1) локальні – найменші затрати живої праці на виробництво продукції, найменші затрати матеріальних фінансових ресурсів; найвища рентабельність виробництва; найменша собівартість продукції;

2) узагальнюючі – високі темпи продуктивності праці, високі темпи впровадження НТП, найвищі показники використання основних фондів;

3) якісні – найкращі умови праці персоналу, дотримання норм і нормативів з праці, випуск продукції вищої якості за оптимальної собівартості» [2].

Проведено розрахунок інтегрального індексу ефективного використання персоналу сільськогосподарських підприємств по районах Харківської області в 2014-2015 р. Основними «оціночними показниками ефективного використання персоналу сільськогосподарських підприємств є: виробництво валової продукції на 1 працівника, тис. грн; виробництво валової продукції на 1 га сільгоспугідь, тис. грн; загальна чисельність штатних працівників, осіб; припадає сільськогосподарських угідь на працюючого, га; середньорічна оплата праці 1 працюючого, грн.» [3, с. 127].

Інтегральні індекси ефективного використання персоналу сільгоспідприємств Харківської області, які були розраховані на основі даних звітів сільськогосподарських підприємств свідчать, що лідером за показником ефективного використання персоналу сільськогосподарських підприємств 2015 р. був Дергачівський район, де інтегральний індекс становив – 2,81, тобто економічні показники у 2015 р. порівняно з 2014 р. зросли в 2,81 разів. Це відбулось завдяки підвищенню продуктивності праці, зменшенню чисельності працюючих, підвищенню середньорічної оплати праці.

Інтегральні індекси ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств у 2015 році вище середнього показника по області від 1,52 до 2,81 у Дергачівському, Чугуївському, Сахновщинському, Харківському, Нововодолазькому, Красноградському, Балаклійському, Печенізькому, Дворічанському, Кегичівському, Куп'янському і Барвінківському районах.

Близькі до середнього показника по області інтегральні індекси ефективності використання персоналу від 1,06 до 1,41 у Богодухівському, Зачепилівському, Золочівському, Борівському, Шевченківському, Валківському, Великобурлуцькому, Близнюківському, Первомайському, Вовчанському та Ізюмському районах Харківської області. Нижче середнього показника по області від 0,43 до 0,91 у Зміївському, Коломацькому, Краснокутському, Лозівському районах. Це говорить про те, що у сільськогосподарських підприємствах вищеназваних районів персонал використовується недостатньо ефективно, що призводить до зниження продуктивності праці.

## **Література:**

1. Васильєва О.О. Продуктивність праці в сільському господарстві: фактори та шляхи підвищення / О.О. Васильєва // зб. наук. праць Тавр. держ. аграр. ун-ту / за ред. Л. В. Синяєва. – Мелітополь, 2014. – № 1(25). – С. 70–75. – (Серія «Економічні науки»).
2. Олексенко Т.О. Ефективність використання персоналу в системі управління підприємством. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/184>
3. Цуркан С. М. Складові показники інтегральної оцінки рівня використання персоналу промислових підприємств / С.М. Цуркан // Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: моног. / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010 – С. 330–347.

## **ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ**

**ДРОБЯЗКО А. О.**

*студентка*

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

---

Однією з основних проблем ринкової трансформації є формування ефективного механізму управління розвитком підприємств. Ринкові перетворення поставили товаровиробників перед необхідністю самостійно забезпечувати конкурентоспроможність та здатність своєчасно адаптуватись до нестабільного ринкового середовища. Економічні, техніко-технологічні та соціальні зміни, які відбуваються сьогодні у суспільстві істотно підвищують значимість теорії управління розвитком підприємств та вимагають відповідного наукового забезпечення

Важливий внесок у розробку теоретичних та прикладних аспектів проблеми управління розвитком підприємств зробили такі вітчизняні вчені як С.С. Бакай, М.О. Бесєдін, В.О. Василенко, С.І. Дем'яненко, С.А. Кравченко, П.М. Макаренко, Т.Г. Маренич, В.Я. Мессель-Веселяк, Л.І. Михайлова, О.О. Мороз, О.В. Олійник, В.І. Перебийніс, М.М. Турченко, О.В. Шубровська, В.В. Юрчишин та інші. Серед зарубіжних дослідників проблем організаційного розвитку – І. Адієс, М. Армстронг, Р.Л. Дафт, М. Мескон, Ф. Хедоурі, Р. Бекхард, Дж. Л. Гібсон, Д.М. Іванцевич, Д.Х. Доннелі, Р.А. Фатхутдінов та інші.

Організаційний розвиток ґрунтується на концепції планування, ініціювання та здійснення процесів зміни соціальної системи із залученням великої кількості учасників. Організаційний розвиток може бути визначений як довготерміновий, ретельний, всеосяжний процес зміни і розвитку організації (підприємства) і людей, що працюють у ній. Організаційний розвиток підприємства розглядається як комплекс заходів, спрямованих на впровадження

нових методів і форм організації виробництва, управління і праці, елементів господарського механізму [1, с. 5].

Сучасна концепція організаційного розвитку будь-якого підприємства побудована на існуванні ієрархії форм реалізації ОР (таблиця 1). Кожна з форм реалізації ОР існує у взаємозв'язку зі стратегією розвитку підприємства в цілому та не повинна суперечити інноваційному розвитку персоналу.

Таблиця 1

**Ієрархія форм реалізації організаційного розвитку на підприємстві**

<i>Форма реалізації ОР</i>	<i>Напрямок реалізації ОР</i>
Підприємство в цілому	Злагоджена робота підрозділів підприємства
Між групові організаційні відносини	Побудова оптимальної структури між групових відносин за допомогою створення сприятливого соціально-психологічного клімату на підприємстві.
Групові відносини	Сприяння утворенню команд, прояву лідерства безпосередньо в групі, попередження конфліктів (управління конфліктами).
Міжособистісні відносини	Управління конфліктами, оптимізація міжособистісних відносин, розвиток навиків групового спілкування, розвиток самоусвідомлення.
Індивідуальний рівень	Управління виконання індивідом окремих завдань, розвиток змістової діяльності.

Як видно з таблиці 1, всі форми реалізації організаційного розвитку спрямовані на забезпечення злагодженої роботи структурних підрозділів підприємства шляхом створення гнучкої системи підготовки та перепідготовки фахівців, які в умовах нестабільного навколишнього середовища здатні забезпечити високу адаптивність та внутрішнє організаційне зростання організації в цілому. Звідси об'єктом ОР підприємства виступають процеси інноваційного розвитку персоналу [2, с. 48].

Таким чином, організаційний розвиток (ОР) – сучасний метод розвитку організації, побудований на роботі з людськими ресурсами, що виник на перетині психології управління, організаційної і соціальної психології, менеджменту. ОР являє собою комплекс заходів щодо удосконалювання можливостей організації в вирішенні її внутрішніх проблем і забезпеченні високого рівня адаптації до зміни зовнішніх умов.

Досягнення цілей організаційного розвитку потребує регулярного і цілісного стратегічного управління змінами, що дозволять об'єднати перетворення функціонально-організаційної структури, бізнес-процесів діяльності та ресурсів, та врахувати особистісні характеристики персоналу. Регулярне удосконалення системи стратегічного та оперативного управління



організаційним розвитком дозволить підприємству з мінімальними витратами здійснити перехід на новий рівень свого розвитку.

### **Література:**

1. Перебийніс В.І., Світлична А.В. Організаційний розвиток підприємств: теоретичні та практичні аспекти: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008.
2. Мельник С.Г. Теоретико – методологічні аспекти організаційного розвитку вітчизняних підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 2.

## **ОБМЕЖЕННЯ КЛАСИЧНИХ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ ПРИ АНАЛІЗІ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**ЖУКОВА Д. А.**

*аспірант кафедри економіки підприємства*

*Харківський гуманітарний університет*

*«Народна українська академія»*

*м. Харків, Україна*

---

Для формування набору стратегічних альтернатив та вибору конкретної стратегії традиційним є використання матричних методів. І. М. Дишловий та Д. О. Светлична на основі аналізу існуючих матриць виділили чотири класи завдань, що можуть бути вирішені дослідником за допомогою методу матриць [3, с. 134]:

- 1) аналіз структурованості (цілісності) системи, тобто вивчення явних чи неявних взаємозв'язків між її елементами чи взаємовпливів компонентів системи;
- 2) зіставлення (поєднання) елементів і процесів або позицій у взаємодії суб'єктів;
- 3) порівняння двох чи більше систем;
- 4) ранжування ризиків або альтернатив в процесі прийняття рішень.

Для ефективного застосування матричних методів, необхідне чітке усвідомлення вад, притаманних класичним матричним методам:

– узагальнена форма розрахунку або визначення показників, що формують вісі матриці призводить до спотворення результатів побудови, адже кожен дослідник мусить самостійно визначати, за якими параметрами розраховувати показники, як забезпечити можливість порівняння з іншими підприємствами. Так, наприклад, матриця Мак-Кінсі з набором інноваційних стратегічних альтернатив дозволяє обрати стратегію виходячи з ринкової та технологічної позиції підприємства. Існує чимало варіацій матриці Мак-Кінсі, проте майже жодна з них не доповнена ретельними рекомендаціями щодо визначення базових показників, а класичний варіант матриці є застарілим. В результаті отримана рекомендована стратегія є занадто загальною, та не буде варіюватися в залежності від специфіки підприємства;

– неможливість пов'язати базові показники матриці та отриману рекомендовану стратегію з фінансовим станом підприємства, а також з конкретними умовами зовнішнього середовища. Матриця конкурентних стратегій А. Томпсона та А. Стрікланда [4] базується на ринкових характеристиках підприємства та на його позиції у порівнянні з конкурентами, а стратегічні набори, що є результатом побудови цієї матриці, носять загальний характер.

Для машинобудівних підприємств України, а також країн СНД, економіка яких ще не може бути охарактеризована як ідеально ринкова, врахування лише ринкових явищ при розробці стратегії є невірним: більшість машинобудівних підприємств знаходиться у державній власності або повністю, або частково; українські підприємства зазнають значного впливу від сучасних подій, що радикально змінюють економічні умови функціонування; розробка альтернатив та вибір стратегії лише на основі ринкових явищ – досить поверхневий метод, що може призвести до кризової ситуації на підприємстві;

– теоретичний розподіл можливих стратегій за квадрантами у класичних матричних методах. При застосуванні декількох матриць у наборі можна отримати протилежні результати. Як наслідок, стратегію, що дослідник або управлінець отримує після побудови тієї чи іншої матриці, неможливо перевірити застосуванням іншої матриці, або із теоретичними стандартами. До того ж, у класичних варіантах стратегічних матриць майже неможливо врахувати специфіку окремого підприємства.

Спираючись на вищенаведене, більшість машинобудівних підприємств України матимуть наступні стратегії при застосуванні класичних матриць:

– всі підприємства мають сприятливу технологічну позицію (у контексті України або СНД) та сприятливу ринкову позицію. Якщо змістити контекст аналізу на європейський або світовий рівень, українські машинобудівні підприємства матимуть слабку ринкову позицію та слабку технологічну позицію у порівнянні із зарубіжними конкурентами. У відповідності до квадранту вищенаведеної матриці Мак-Кінсі, напрям стратегічного розвитку для підприємства чітко визначений бути не може, а тому все залежить від динаміки його технологічної та ринкової позиції. Такий результат не тільки не вирішує питання формування стратегічних альтернатив та здійснення стратегічного вибору, але й призводить до втрати часу та зусиль на побудову матриці;

– ринок машинобудування характеризується повільним зростанням, а конкурентна позиція вітчизняних підприємств (завдяки унікальності продукції, що виробляється кожним підприємством) є сильною в Україні та серед країн СНД. У разі розширення аналізу до європейського та світового ринків, де оперують міжнаціональні корпорації, що виробляють продукцію найліпшої якості, конкурентна позиція українських підприємств є слабкою або відсутня взагалі, якщо підприємство ще не експортує продукцію. За матрицею конкурентних стратегій А. Томпсона та А. Стрікланда можна обрати одну з наступних стратегій підприємства: центрована диверсифікація, конгломеративна диверсифікація, спільне підприємство в новій галузі. Вбачається нераціональним обирати стратегії диверсифікації, або навіть

створення спільних підприємств базуючись тільки на розумінні того, що у підприємства сильна конкурентна позиція. Тільки ретельний аналіз фінансового стану та впливу зовнішнього середовища в динаміці та у порівнянні з аналогічними підприємствами галузі може дати достовірну оцінку, чи є такі стратегії сприятливими для впровадження;

– оскільки ринок машинобудування є існуючим, та більшість продуктів на ньому – існуючі продукти, то за матрицею стратегій зростання І. Ансоффа [1; 2] для машинобудівних підприємств України основною стратегією має бути стратегія проникнення. Застосування цієї матриці буде специфічним для кожної підгалузі, адже швидкість зміни продуктів та розробки нових дуже відрізняється для підприємств енергетичного машинобудування, автомобілебудування та приладобудування. Втім, фрагментарний характер рекомендації, що може отримати дослідник із застосуванням цієї матриці, відсутність можливості отримати стійкий базис для рішення у вигляді аналізу фінансово-економічного стану підприємства, та формування стратегії без врахування впливу зовнішнього середовища дуже обмежує практичне застосування цього матричного підходу.

Спираючись на вищезначене, можна зробити висновок, що застосування класичних матричних методів у їх первозданному вигляді для аналізу діяльності машинобудівних підприємств України та вибору стратегії не є рекомендованим. Тільки ретельне оцінювання ендогенних та екзогенних факторів, врахування специфіки діяльності підприємств та забезпечення гнучкості при виборі стратегії мають слугувати критеріями для застосування того чи іншого матричного методу при формуванні стратегічних альтернатив машинобудівних підприємств України.

### **Література:**

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / І. Ансофф. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
2. Ансофф І. Стратегическое управление = Implanting strategic management / І. Ансофф, Э. МакДоннелл. – 2-е изд. – Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, 1984. – 510 с.
3. Дишловий І. М. Новітні тенденції в стратегічному управлінні організаціями туристичної індустрії / І. М. Дишловий, Д. О. Светлічна // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 128–137.
4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии = Crafting & Implementing Strategy : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

# НЕОБХІДНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**КОЧЕРГІНА К. О.**

*студентка*

*Дніпропетровський національний університет*

*імені Олеса Гончара*

*м. Дніпро, Україна*

---

Управління прибутком представляє собою складний процес, який включає розробку, прийняття дієвих рішень управлінців за всіма найважливішими аспектами його формування, розподілу, використання на підприємстві з метою максимізувати дохід власників підприємств у поточному і майбутньому періодах. Управління прибутком повинно здійснюватись в певній послідовності і забезпечити реалізацію основної мети і головних задач цього управління, при цьому одним з найважливіших аспектів є планування прибутку підприємства.

Дослідження в області управління прибутком, його планування висвітлені у роботах багатьох вчених-економістів, серед яких – Андре Бабо, англійські дослідники Артур Томпсон і Джон Формбі, а також Мільтон Фрідман, Девіа Соломон, А.-Л. Шадо, Фрідріа Найт, Франсуа Перру, Ф. Махлуп, російські вчені М.М. Крейнина, С.Л. Вігодський, В.В. Ковальов, С.А. Кошечкін, Р.С. Сайфулін, Н.В. Колчіна, Я.В. Соколова, вітчизняні вчені І.О. Бланк, В.І. Іващенко, Л.Г. Мельник, В.Г. Гриньова, А.В. Сидорова, П.В. Осипов, О.О. Орлов та інших.

Основна мета управління прибутком – це визначення способів його найефективнішого формування та оптимального розподілу, які мають забезпечити розвиток діяльності підприємства, а також зростання його вартості на ринку.

В умовах нестабільної економіки для підприємств важливим є формування ефективної системи планування та управління прибутком. Підприємства повинні планувати прибуток задля ефективного ведення господарства, адже саме прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства. Управління прибутком – це дуже важливе питання для кожного підприємства, що зумовило актуальність даної теми.

Планування прибутку є найважливішим питанням у фінансово-економічній діяльності підприємства. Недосконалий процес фінансового планування є важливим недоліком у діяльності підприємства, адже в кінцевому підсумку призводить до збитків, втрати стабільності, конкурентоспроможності та перспективного стратегічного розвитку підприємства.

Планування діяльності на даний момент – це економічна основа ринкових відносин різних організацій та підприємств. Під час планування підтримується потрібна рівновага між виробництвом і споживанням продукції, обсягом платоспроможного попиту і обсягом пропозиції суб'єктами господарювання [1, с. 158].

Основні задачі в управлінні формуванням прибутку: забезпечити максимізацію розміру прибутку, який повинен формуватися і відповідати ресурсному потенціалу та ринковій кон'юктурі; забезпечити постійне зростання вартості підприємства на ринку; забезпечити оптимальну пропорційність між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику; забезпечити високу якість прибутку; підтримання конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства; підтримання інвестиційної привабливості [2, с. 129].

Таким чином, отримання прибутку – кінцева мета діяльності будь-яких підприємств. Управління прибутком є дуже важливим важелем в єдиній системі управління підприємством. Ефективність управління формуванням прибутку залежить від впровадження управлінських рішень, якості їх застосування, і в кінцевому результаті ефективної роботи суб'єкта господарювання в цілому [3, с. 270-271].

Забезпечення інтересів власників і робітників підприємства та домінуюча роль прибутку в розвитку підприємства вимагає ефективного та постійного управління його формуванням і використанням. Недосконалий процес фінансового планування призводить до зменшення прибутків підприємства. Удосконалення та покращення механізму планування, його більш ретельне дослідження на підприємстві, наприклад протягом 1-3 років, призведе до того, що фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання будуть кращими, вищими та стабільнішими. Таким чином, при плануванні прибутків вкрай важливим є врахування всіх чинників та нюансів майбутнього розвитку задля повного і точного визначення обсягу прибутку і забезпечення певного його рівня. Ефективність механізму управління прибутком дозволяє у повному розмірі реалізовувати поставлені цілі та завдання, сприяє ефективному здійсненню функцій цього управління [4, с. 30-35].

Отже, прибуток підприємства – це важлива економічна категорія, оскільки він являє собою кінцеву мету діяльності підприємств. Таким чином, при стратегічному плануванні прибутку слід звертати увагу на всі чинники і нюанси діяльності задля майбутнього розвитку суб'єкта господарювання, для формування визначеної величини та певного рівня прибутку на підприємстві. Загальна система управління підприємством та система управління прибутком мають бути органічно інтегровані, оскільки прийняття будь-якого управлінського рішення у діяльності підприємства завжди впливає на рівень прибутку, а прибуток виступає основним джерелом для фінансування та відповідно розвитку підприємства, а також збільшення достатків його персоналу і власників.

### **Література:**

1. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в ринкових умовах формування господарювання: монографія / Л.І. Донець, С.М.Баранцева. – Донецьк : Вид-во ДНУЕТ, 2009. – 255 с.

2. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький : Вид-во ХНУ, 2009. – 155 с.

3. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є. Ю.Ткаченко// Гуманітарний вісник ЗДА. – 2011. – № 47. – 352 с.

4. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнева // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30–35.

## **СУЧАСНА КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ УСПІШНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**КУЧМЕЄВ О. О.**

*кандидат психологічних наук,*

*здобувач вищої освіти ступеня магістр*

*Національна академія внутрішніх справ*

*м. Київ, Україна*

---

У сучасних умовах з'являється все більше нових підприємств. Нові фірми створюються з метою максимального задоволення потреб споживачів. Підприємства створюються, а через деякий час частина з них не витримує конкуренції і банкрутує, оскільки стабільний довготривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення. Тільки розробка стратегії підприємства може забезпечити це. Стратегія – це детальний комплексний план, що має на меті забезпечити здійснення місії організації та досягнення її довгострокових цілей [1, с. 3].

Конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг у кожній стратегічній одиниці бізнесу підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб споживачів краще, ніж це роблять конкуренти.

Старі конкурентні стратегії більше не працюють в дуже швидкому і мінливому бізнес середовищі, тому виникає потреба в розробці сучасних стратегій. Успішні компанії застосовують нові стратегії постійного удосконалення продукції.

Мета дослідження – з'ясувати, за допомогою яких стратегій сучасне підприємство може розвиватися та конкурувати.

Як зробити компанію успішною в умовах великої конкуренції? Багато менеджерів постійно шукають відповідь на це питання. В сучасному світі змінюється все – ринки, вимоги споживачів, технології, виробничий процес, товари.

Конкурувати в таких умовах дуже важко, тому що важко передбачити потреби споживача. Сучасні споживачі хочуть бачити у продукції якусь унікальність. Споживач бажає щоб його продукт ідеально підходив для нього. Таким чином з'явилася стратегія «масової кастомізації». Такі компанії як Westpac, Bally Engineered Structures, United Services Automobile Association вже почали використовувати кастомізацію продуктів або послуг. Компанії Citibank`s CPG та IBM часто і суттєво вдосконалюють якість та швидкість виробництва,

без суттєвих витрат. Ці компанії почали використовувати нові стратегії, змінюючи своє бачення розвитку підприємства.

З приходом нових конкурентів і постійною зміною вимог споживачів, передбачити потреби покупця стає все важче і важче. В таких умовах доцільно використовувати «динамічну зміну продукту». Багато компаній вважають, що стратегія «масової кастомізації» є дуже ефективною, в умовах сучасної конкуренції [2, с. 22].

Розглянемо приклад банку Westpac – компанії, яка змогла змінитися в умовах важкої конкуренції. Після відкриття нових банків і швидкої зміни послуг, банк Westpac опинився в скрутному становищі. На ринку з'явилися нові послуги від конкурентів, з низькими цінами та чудовим сервісом. Проблема була в тому, що Westpac не міг швидко та ефективно реагувати на зміни. Банку потрібно було конкурувати в швидко мінливому конкурентному середовищі. Перед менеджерами постало питання – дотримуватися старої стратегії, орієнтованої на масове виробництво чи змінити конкурентну стратегію. Рішуче визначившись, що компанія повинна залишатися на високих позиціях, менеджери почали розробляти нове конкурентне бачення банку. Їх план передбачав створення нової системи. Ця система отримала назву CS90 та була створена для досягнення чотирьох конкурентних переваг:

- продуктивність – зниження витрат на створення нових та різноманітних продуктів;

- гнучкість – можливість створення різноманітних продуктів, які зможуть підходити великій кількості різних споживачів;

- реакція – швидка реакція на будь-які зміни на ринку;

Повторне використання – створення системи елементів, які можна було б використовувати для різних продуктів.

Westpac витратив близько 200 мільйонів доларів на створення цієї системи. Завдяки відповідним змінам компанія стала одним із лідерів в своїй сфері [3, с. 48].

Не всі ринки потребують змін в продуктах, навпаки, деякі ринки вимагають, щоб продукція залишалася незмінною. Стратегія постійного вдосконалення використовується за умов стійкого та незмінного середовища [4, с. 160].

Вона передбачає зосередження уваги компанії на покращення якості та швидкості виготовлення продукту. Стратегія постійного вдосконалення потребує створення систем та структур всередині компанії, які будуть працювати над певним продуктом протягом тривалого періоду. Особливість цієї стратегії полягає в створенні об'єднань або команд всередині підприємства, із спеціалістів, які постійно обговорюють можливі покращення та вдосконалення виробництва. Така командна структура підприємства дозволяє зосередити увагу різних команд на різні етапи виробництва чи різну продукцію, тим самим вдосконалюючи ефективність роботи всієї компанії.

В порівнянні зі стратегією масового виробництва, яка ефективна коли інновації не є проблемою робітників, стратегія постійного вдосконалення ефективна коли інновації – проблема кожного робітника. Наприклад, коли у головного менеджера філіалу Toyota, запитали скільки в них на підприємстві технологів, він показав пальцем на виробництво і сказав «2100». І справді,

Toyota одна з компаній, яка використовує стратегію постійного удосконалення. Виробляючи одноманітну продукцію, при цьому постійно вдосконалюючи процес виробництва [5, с. 46].

Для успішної діяльності компанії в сучасному конкурентному середовищі, необхідно в першу чергу бути готовим до постійних змін. Вимоги споживачів до товарів змінюються кожний рік. Постійно з'являються нові підприємства, які виходять на ринки з новими, інноваційними продуктами. Навіть великі та успішні компанії, які неспроможні швидко реагувати на зміни, можуть припинити своє існування. На вершині залишається компанія, товари якої мають певні переваги над продукцією конкурентів. Конкурентна перевага – це елемент компанії, який показує відмінність підприємства від прямих конкурентів. Тому, в сучасному світі впровадження конкурентних стратегій надзвичайно важливе для майбутнього компанії.

### **Література:**

1. Литвиненко В. Конкурентоспроможність компанії в «новій» економіці. Дослідження міжнародної економіки: Випуск2 (67). 2011.
2. Modern Competitive Strategy by Gordon Walker, 2009, pp. 22-23.
3. New competitive strategies: Challenges to organizations and information technology by Boynton, Victor, and Pine, IBM Systems Journal, Vol.32, No 1, 2006. pp. 47-48.
4. D. Leonard-Barton, «Implementing New Production Technologies: Exercises in Corporate Learning,» Manasng Complexity in High Technology Organizations, Oxford University Press, New York, 2008. pp. 160-187.
5. Competitive Strategies for the 21st Century by Thomas g. Mahnken, 2012, p. 46.

## **ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**МАЙБОРОДА О. В.**

*кандидат економічних наук*

**МАЙБОРОДА О. Є.**

*кандидат економічних наук, доцент*

**ГНЕЗДІЛОВ Б. С.**

*студент*

*Харківський інститут фінансів*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Харків, Україна*

---

Ринкові перетворення в Україні принципово змінили умови функціонування підприємств, у тому числі умови формування й використання їхніх фінансових ресурсів. Механізми фінансування діяльності підприємств істотно змінилися. Як наслідок, виникло багато питань як теоретичного, так і практичного характеру, пов'язаних з управлінням капіталом підприємств як певною сукупністю його фінансових ресурсів.



В економічній літературі питанням сутності капіталу, його формам, значенню, присвячено чимало публікацій [1; 2; 3; 4; 5]. Разом із тим, виникає багато не вирішених моментів щодо процесів формування оптимальної структури й використання капіталу підприємств.

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позичених коштів, при якому забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [3, с. 57].

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів виділяють три методи оптимізації структури капіталу:

1. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі капіталу. При цьому остання виражається через показник – ефект фінансового важеля.

2. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства: необоротних, оборотних активів.

Залежно від того, як фінансові менеджери відносяться до ризику, залежить вибір підприємством особливих підходів до фінансування своїх активів. Якщо підприємство впевнене в тому, що короткострокові зобов'язання будуть легко поновлені, то, застосувавши агресивний підхід, воно заощадить значні кошти на оплаті запозичень. З іншого боку, коли немає впевненості, що можна буде постійно підтримувати зобов'язання на визначеному рівні консервативний підхід буде ефективнішим.

Таким чином, це ще раз підкреслює що, під оптимальною структурою капіталу доцільно розуміти таке співвідношення джерел власних та позикових ресурсів підприємства, яке забезпечує найкраще значення критеріїв оптимізації при заданому рівні фінансової стійкості підприємства з метою досягнення його максимальної ринкової вартості.

У структурі капіталу підприємства домінуюча позиція належить позиковому капіталу. Це варіант побудови структури капіталу за принципом «робочого позикового капіталу» [5, с. 121].

Разом із тим, такий варіант формування структури капіталу характеризується високою витратоємністю діяльності підприємства, оскільки витрати за погашенням й оплатою кредитів, виступаючи фінансовими видатками підприємства, сприяють росту валових витрат і зниженню прибутку. Застосування інших варіантів побудови структури капіталу залежить від форми власності, системи відомчого управління.

Дослідження щодо оптимізації структури капіталу дало змогу зробити такий висновок: оптимізації структури капіталу – це найважливіший етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, при якому досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

### **Література:**

1. Рикардо Д. Начала политической экономии / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо– М. : ЭКСМО. – Пресс, 2000. – с. 402—476.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. 1 / Дж. С. Милль ; пер. с англ. А. А. Калинина, В. Т. Стоплер ; под. ред. А. Г. Милейковского. — М.:Прогресс, 1980. – 496 с.
3. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Норхаус ; пер. с англ. О. Л. Пелявского.–[18-е изд.]– М.:ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 1360 с.
4. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; СПб. : Экономическая школа, 1997. — Т. 1. – 1997. – 497 с.
5. Росс С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б.Джордано ; пер. с англ. –М. : Лаборатория базовых знаний, 2000. – 720 с.

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ФІРМИ**

**МЕЛЬНИК Б. Л.**

*студент*

**ВЕРБІВСЬКА Л. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності*

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

---

Одним з основних пріоритетних векторів української економіки є успішний розвиток вітчизняних підприємств. Досягнення цієї мети в умовах стрімкого розвитку ринкової економіки, можливе лише за рахунок підвищення конкурентоспроможності. Тільки маючи конкурентні переваги підприємство зможе активно взаємодіяти з зовнішнім середовищем та мати змогу постійно розвиватися.

Конкурентні переваги є проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, виробничій, організаційній сферах діяльності підприємства, яку можна виміряти економічними показниками, тобто такі переваги мають порівняльний, а не абсолютний характер. У загальному вигляді вказані переваги можна визначити як систематичне здобуття підприємством вищого показника прибутку та частки на ринку, порівняно з іншими учасниками.

Науковий доробок вітчизняних і зарубіжних вчених в окресленому колі питань свідчить про різноплановість досліджень, що пов'язані з конкуренцією та конкурентними перевагами суб'єктів господарювання. На сьогодні це чи не найпоширеніша тематика серед економістів. Так, необхідно наголосити особливу увагу на працях: Азова Г.Л., Балабанова Л.В., Войчака А.В., Грозного І.С., Должанського І.З., Зав'ялова П., Мальчик М.В., Портера М., Сміта А., Смоленюка П.С., Спірідонова І.А., Тридід О.М., Фатхутдинова Р.А. та цілої низки інших, не менш іменитих вчених.

Конкурентні переваги підприємства мають не лише підтримувати високий рівень прибутковості, але і забезпечувати її систематичність, оскільки вони можуть бути оцінені лише шляхом порівняння основних напрямів діяльності підприємства з його конкурентами [6, с. 180].

Сутність конкурентних переваг здебільшого проявляється через такі характеристики, як: здатність підприємства ефективно розподіляти ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку, ніж конкуренти; сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами; ефективніше управління процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для покупця, ніж у конкурентів.

Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, якими володіє підприємство, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, що дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі. Основою конкурентних переваг, таким чином, є унікальні активи підприємства чи особлива компетентність у сферах діяльності, важливих для даного бізнесу. Конкурентні переваги, як правило, реалізуються на рівні стратегічних одиниць бізнесу та є основою ділової (конкурентної) стратегії підприємства.

Джерелами формування конкурентних переваг підприємства є:

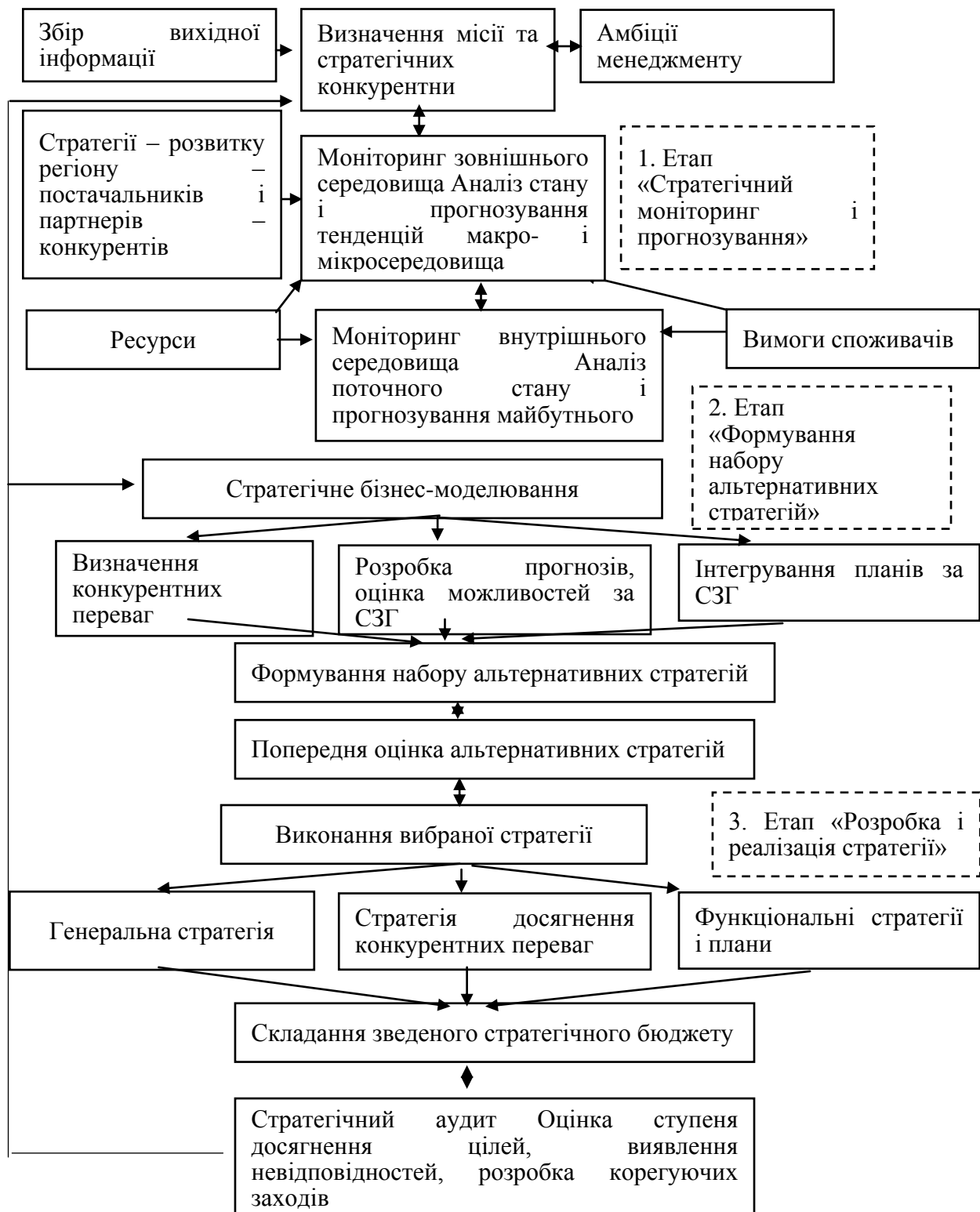
- кваліфікована робоча сила;
- сприятливі умови виробництва;
- створення нових видів продукції чи інших інновацій;
- суттєве зниження собівартості продукції, її висока якість;
- унікальність та оптимальний асортимент;
- регулювання цін підприємством [7, с. 28].

Для зміцнення своїх конкурентних позицій на регіональному ринку підприємству необхідно: підвищувати якість продукції, що випускається, стежити за відповідністю якості і ціни; контролювати об'єми виробництва продукції, з урахуванням оптимізації витрат на виробництво одиниці продукції; організувати реклами, виставок-продажів продукції що випускається.

Урахування особливостей конкурентної боротьби на ринку, факторів, що впливають на ефективність та стійкість конкурентних переваг підприємства, дозволять сформувати раціональну систему конкурентних переваг.

Процес стратегічного планування для кожного підприємства є індивідуальним явищем, оскільки залежить від багатьох чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ [9, с. 54].

Як інструмент визначення перспективних напрямків розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища пропонуємо застосовувати модель реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг (рис. 1) [1, с. 67].



**Рис. 1. Модель формування і реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг**

Бізнес-моделювання має бути націлене на вибір оптимальної стратегії з набору альтернативних стратегій за кожною стратегічною зоною господарювання з урахуванням конкурентних переваг підприємства. Практичне

застосування цього механізму, на нашу думку, дозволить підприємству уникнути негативних наслідків змін якої-небудь сфери функціонування, своєчасно коректувати генеральну стратегію.

Процес розробки і реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства повинен відбуватися з дотриманням певної послідовності, і може включати три взаємопов'язані етапи, що логічно виходять один з одного. Крім того, існує зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного етапу на інші та на весь процес. У цьому полягає важлива особливість механізму формування стратегії досягнення конкурентних переваг.

Розробка стратегії передбачає визначення конкурентної позиції підприємства на ринку. У сучасних умовах вимоги споживачів до якості товарів (послуг) зростають швидкими темпами, а конкурентоспроможність має властивість залежати і поширюватися на найближче оточення підприємства [8, с. 97].

Формування набору альтернативних стратегій – це центральна частина стратегічного управління. На цьому етапі приймається рішення з приводу того, як і якими засобами підприємство досягне цілей. За результатами оцінки стратегічних позицій, формується набір стратегій за такими напрямками:

- використання можливостей зовнішнього середовища;
- усунення загроз зовнішнього середовища;
- збереження і використання сильних сторін підприємства;
- усунення слабких сторін підприємства [3, с. 51].

Це дозволить визначити оптимальну траєкторію розвитку, яка забезпечить використання потенціалу підприємства. Основне завдання етапу виконання стратегії полягає в тому, щоб створити необхідні передумови для успішної реалізації стратегії.

Ефективність стратегії в цілому оцінюється, виходячи з того, що конкурентні переваги формуються за сукупністю кінцевих результатів і ефективності процесів, що є засобами їх досягнення.

Згідно з сучасними поглядами на характер конкуренції і створення конкурентної переваги розроблено принципи, що повинні лежати в основі формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства: лідируюча роль керівництва.

Досягнення сильної конкурентної позиції в довгостроковій перспективі повинне розглядатися керівництвом підприємства, як вигідніший крок, ніж короткострокове покращення фінансових показників; ув'язка внутрішніх можливостей підприємства з ринковими потребами та амбіціями менеджменту.

Стратегія не ефективна, якщо вона не відповідає ситуації на підприємстві, не сприяє створенню стійкої конкурентної переваги і не покращує роботу підприємства в цілому; постійне покращення діяльності підприємства; збалансованість інтересів учасників ринкового ланцюга: постачальників, персоналу, посередників і споживачів; залучення персоналу у процес формування і реалізації стратегії [4, с. 124].

Дані принципи спрямовані на пошук підприємствами нових конкурентних переваг відповідно до сучасних тенденцій розвитку ринку і врахування усіх груп інтересів, що зацікавлені в діяльності підприємства. Використання даних

принципів дозволяє забезпечити синергетичний ефект в процесі реалізації стратегії.

Отже, чітка організація управління конкурентоспроможністю підприємства має значні переваги за рахунок: високої погодженості з самим характером конкуренцій і джерелами досягнення конкурентних переваг; ефективної забезпеченості функціонування виробничих зв'язків; розповсюдження технологій, інформації; зростання продуктивності праці; мінімізації витрат на впровадження інновацій на основі внутрішньої спеціалізації і стандартизації; ефективного обміну ідеями між спеціалістами і, таким чином, за рахунок формування конкурентного середовища; диверсифікації виробництва.

### **Література:**

1. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко // Школа маркетингового менеджмента. – Донецк, 2014. – 147 с.
2. Вовк Ю. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип.1 (4). – С. 11-16.
3. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2015. – № 2. – С. 50-53.
4. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. Посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 384 с.
5. Книш М.І. Конкурентоспособность предприятия : учебн. пособ. / М.І. Книш, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд. Тамб. гос. техн. ун-та, 2011. – 192 с.
6. Мальчик М.В. Діагностика конкурентних переваг підприємства: ситуаційний підхід. Управління розвитку / М.В. Мальчик // ХМЕУ. – 2012. – № 19 – С. 179-183.
7. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Паламарчук О.М. // Економічний вісник університету ПХДПУ. – 2016. – №17. – С. 23-31.
8. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 91-97.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2012. – 892 с.

# ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**МЕНДЕЛА І. Я.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи факультету туризму*

*Прикарпатський національний університет*

*імені Василя Стефаника*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

---

Івано-Франківська область – курортно-рекреаційний край. Для розвитку економіки області необхідно стимулювати залучення інвестицій, удосконалювати управління регіональним розвитком та підвищувати рекреаційно-туристичний потенціал. Природні рекреаційні ресурси є основою для функціонування сфери курортів (провадження курортної діяльності) через підтримку розвитку спеціалізованих лікувально-профілактичних закладів з метою задоволення рекреаційних потреб споживачів (людей).

В області є десять курортних місцевостей, діє велика кількість санаторно-курортних закладів. Для курортної терапії використовуються кліматичне лікування, мінеральні ванни та лікувальні торфові грязі. Важливою умовою ефективного функціонування курортів Івано-Франківської області є забезпечення їх інноваційною спрямованістю та розвиненою інфраструктурою, яка відповідає б світовим стандартам, сприяла підвищенню їх конкурентоспроможності [3].

Курортні заклади, як правило, надають споживачам (клієнтам) курортні послуги за різними програмами (різна тривалість, різна інтенсивність, різний набір процедур, різні умови надання).

Курортна послуга має властивості, що характерні для будь-яких послуг [1, с. 120]:

- курортна послуга є неречовим благом, її неможливо складувати (нагромаджувати);
- для різних споживачів курортна послуга має різну споживчу цінність (одні споживачі отримують високий лікувально-профілактичний ефект, інші – ні);
- курортна послуга споживається (надається) безпосередньо у момент виробництва;
- курортна послуга споживається (надається) безпосередньо у місці виробництва.

Курортна послуга, що надана, може бути якісною лише у тому випадку, якщо виробник (заклад) її надає відповідно до вимог правил і стандартів, а споживач (клієнт) бажає отримати від її споживання максимальний корисний ефект і суворо дотримується визначеного режиму [2, с. 15]. Тому можна сказати, що якість курортної послуги, її ефект та споживча цінність значною мірою залежать як від рівня виробництва послуг, так і від поведінки (дій) споживача.

Сьогодні в Івано-Франківській області є неефективне та нераціональне використання ресурсів, невідповідність рівня розвитку туристичної індустрії

наявному потенціалу. Для успішного функціонування закладів санаторно-курортної сфери Івано-Франківської області необхідне використання рекреаційних ресурсів як основи створення рекреаційного потенціалу закладів вказаної сфери. Також активна державна участь сприятиме концентрації інвестиційних потоків, здійсненню маркетингових досліджень та просуванню національного санаторно-курортного продукту. Існуючі проблеми на ринку рекреаційно-курортних послуг Івано-Франківської області перешкоджають ефективному функціонуванню закладів, тому необхідно стимулювати розвиток санаторно-курортних закладів на інноваційній основі.

При здійсненні інноваційної діяльності в курортній сфері, яка формує передумови для сталого соціально-економічного розвитку, важливо враховувати основні групи інноваційних ризиків:

- об'єктивні – ризики пов'язані з готовністю ринкового середовища, на яке вийде підприємство санаторно-курортної сфери з інноваційною розробкою до прийняття цієї інновації, наявність прихованого попиту чи очікування ринку (дії органів влади, бюджетна, фінансово-кредитна і податкова системи, законодавчі і нормативно-правові акти, дії економічних контрагентів і конкуренція тощо);

- суб'єктивні – ризики пов'язані з вірогідністю отримання кінцевих наукових результатів, пов'язані безпосередньо з плануванням, розробкою та запровадженням інноваційного проекту, його вартістю, терміном, якістю виконання та цінністю отриманого результату (система управління, маркетинг, стратегія розвитку тощо).

В свою чергу, можна виділити такі напрямки підвищення рівня інноваційної безпеки санаторно-курортної сфери:

- нормативно-правовий (визначення стратегічних, тактичних та оперативних напрямів підвищення інноваційної безпеки на законодавчому рівні та робота над удосконаленням нормативно-правових актів у контексті викликів сьогодення);

- фінансово-економічний (заохочення інноваційної активності, державна підтримка інновацій в санаторно-курортній сфері, розвиток ринку інновацій, розвиток співпраці в інноваційній сфері з передовими курортами);

- інформаційно-аналітичний (визначення потенційних і реальних ризиків, прозорість показників інноваційного розвитку).

Враховуючи специфіку санаторно-курортних закладів, можна запропонувати такі напрямки розвитку курортів на інноваційній основі:

- впровадження інноваційних продуктів в діяльність закладів;
- постійне вдосконалення та розробка нових послуг;
- застосування інноваційних методів менеджменту;
- розробка нових методик лікування та оздоровлення;
- оновлення матеріально-технічної бази;
- використання ресурсозберігаючих технологій;
- формування конкурентних переваг;
- удосконалення інфраструктури санаторно-курортних територій;
- планування розвитку курортів (курортних територій) на основі інноваційних стратегій.



Необхідно здійснювати заходи щодо стимулювання розвитку українських курортів із застосуванням інноваційних підходів. Такі підходи мають передбачати широку модернізацію наявного курортного потенціалу України.

Таким чином, для підвищення рівня інноваційності санаторно-курортної сфери, пріоритетним є комплексне вивчення регіональних особливостей розвитку санаторно-курортних закладів та їх розвиток у контексті вказаних напрямків.

### **Література:**

1. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: монографія / І.М.Грищенко. – К. : Грамота, 2009. – 448 с.

2. Матвійчук В.М. Упровадження в Україні стандартів якості соціальних послуг населенню / В.М.Матвійчук // Фінанси України. – 2014. – № 6. – С. 7-18.

3. Івано-Франківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/>

## **СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ТА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ**

**МОГИЛЕВСЬКА О. Ю.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки, підприємництва, менеджменту*

**ЦЕЙТЛИН С. М.**

*студент Інституту міжнародних відносин*

**ШТАНЬКО О. І.**

*студент економічного факультету*

*Київський міжнародний університет*

*м. Київ, Україна*

---

В сучасних умовах конкурентної боротьби вітчизняні підприємства вимушені самостійно розробляти програму своїх дій. Визначення цілей, яких прагне досягти підприємство, можна назвати прийняттям планових рішень, що формують його подальшу діяльність. Цілі структурних одиниць не повинні суперечити один одному, та мають відповідати загальним цілям організації. Цей підхід гарантує, що всім видам діяльності підприємства буде приділено достатню увагу. На думку багатьох дослідників саме поєднання цілей та основних завдань щодо їх досягнення являє собою стратегію підприємства. Так А.П. Градов визначає, що стратегія – це генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети, яка формулює головні цілі і основні шляхи їх досягнення таким чином, що підприємство отримує єдиний напрям руху [5]. Правильно обрана стратегія забезпечує ефективність інвестицій [6].

Для створення механізму втілення цілей необхідно розробити відповідну політику. Для нижчих за рангом підрозділів цілями стають завдання вищих структур підприємства. Політика важлива для управління повсякденною діяльністю підприємства. Вона дозволяє виявляти і формулювати проблемні ситуації, що вимагають свого вирішення, перевіряти у практичній діяльності людей ймовірність досягнення цілей, прогнозувати розвиток різних ситуацій, оцінювати пріоритет цілей у процесі їх постанови та реалізації, аналізувати досвід працівників апарату управління.

Вчені-економісти схильні розуміти під стратегією особливий метод організації системної діяльності людей для досягнення стратегічних цілей підприємства. На формування комплексу цілей підприємства впливають наступні фактори: зовнішнє середовище, внутрішні ресурси, ступінь ризику. Внутрішні ресурси включають в себе трудові, матеріальні та фінансові можливості. Зовнішнє середовище характеризується економічними, правовими та технологічними умовами, що впливають на формування цілей.

Досягнення визначених підприємством цілей найефективнішим із можливих засобів забезпечує правильно обрана та розроблена стратегія, що базується на виявленні найприбутковіших напрямів діяльності та формуванні високого рівня попиту на його продукт. Головною метою стратегії є забезпечення прибутковості підприємства з позитивним трендом.

Щоб дати об'єктивну оцінку маркетингової стратегії будь-якого промислового підприємства необхідно визначитися з критеріями оцінки. Перш за все, головною оцінкою експортної діяльності підприємстві має бути ефективність, яка в сполученні з ефективністю інших процесів призведе до підвищення рентабельності виробництва та максимізації прибутку.

Найбільш часто для оцінки ефективності діючої маркетингової стратегії використовуються такі показники як абсолютна ринкова частка підприємства і відносна ринкова частка підприємства (за звичай вона визначається як відношення ринкової частки фірми до ринкової частки найсильнішого ринкового конкурента).

Якщо мова йде про прогнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності, наприклад на ринку Європейського союзу, то такі показники як абсолютна ринкова частка підприємства і відносна ринкова частка підприємства будуть мати прогнозний інтерес у випадку, якщо це підприємство вже здійснювало певний час експортну діяльність на даному ринку. Безумовно, що відносна ринкова частка та її динаміка більш об'єктивно характеризують конкурентні позиції підприємства ніж показник абсолютної ринкової частки.

Певна річ, що ринкову частку можна вимірювати і іншими засобами. Найбільш розповсюдженим і найменш правильним на думку Ф. Котлера є порівняння розмірів продажу компанії з загальним обсягом продажу в даній галузі [7]. Але, оскільки продукція компанії, скоріше за все, призначена не для ринку в цілому, а для якогось сегменту, такий аналіз не має сенсу. Логічніше розглядати рівень збуту компанії в порівнянні з відсотком продажу на цільовому ринку. Треба зіставити діяльність компанії з діяльністю її головних конкурентів, іншими словами, з фірмами, зацікавленими в тих самих покупцях,

яким вони роблять приблизно такі самі пропозиції. Аналогічну позицію ми зустрічаємо також і в працях В.Н. Парсяка [8] та Дж. Еткінсона [9].

Проте, недоліком цих показників при прогнозуванні є те, що вони не враховують прогнозований ріст або скорочення самого ринку, тому несуть у собі досить суттєву погрішність. Показник динаміки ринку є вкрай важливим при прогнозуванні ефективності маркетингової стратегії.

Безумовно, в умовах високої динаміки та диференціації багатьох ринків фактори зовнішнього середовища при умовно рівних ресурсних можливостях підприємств відіграють вирішальну роль при прогнозуванні ефективності маркетингової стратегії. У той же час урахування внутрішніх можливостей повинно відбивати таку важливу характеристику ефективності маркетингової стратегії, як підвищення прибутковості експортної діяльності підприємства, що також повинно розглядатися в динаміці.

Проте прогнозування ефективності маркетингової стратегії, особливо коли мова йде про експортну діяльність, потребує врахування ще декількох важливіших зовнішніх ринкових факторів, одним з яких є ступінь монополізації або конкурентності ринку. Ступінь монополізації ринку визначає можливості входу на ринок нових гравців, тому цей фактор обов'язково необхідно врахувати при прогнозуванні ефективності маркетингової стратегії.

Ще один важливий чинник – ступінь інтернаціоналізації ринку. Вона також впливає на можливості виходу на ринок нових закордонних фірм, значущість митних бар'єрів, легкість, або, навпаки, складність місцевих умов регулятивного характеру. Ступінь інтернаціоналізації ринку пропонується визначати як співвідношення між обсягом експорту та обсягом виробництва галузі або обсягом виробництва товарів. Процес інтернаціоналізації, сприятливий для експортної діяльності, передбачає постійне збільшення цієї частки. Стратегічну відповідність між стратегією і поведінкою на ринку, між стратегією і внутрішніми можливостями і ресурсами можна оцінити також завдяки аналізу динаміки ступеню експортоорієнтованості підприємства як співвідношення частки продукції підприємства на експорт до частки продукції на внутрішній ринок. Це характеризує ступінь готовності підприємства для ще більшого розширення в майбутньому своєї експортної діяльності.

Узагальнюючи недоліки проаналізованих методів та підходів, відзначимо, що вони зорієнтовані переважно на стабільність ринку та не враховують повною мірою оцінку та аналіз таких важливіших параметрів, як динаміка ринку та ринкової частки підприємства, динаміка відносної прибутковості. Крім того, поза увагою дослідників залишаються такі важливіші характеристики, як конкурентність та інтернаціоналізація ринку, експортоорієнтованість підприємства. У зв'язку з чим виникає необхідність удосконалення системи показників та методів оцінки ефективності маркетингової стратегії підприємства.

### **Література:**

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Питер, 2001. – 329 с.
2. Бобрик Л. Мягкое золото [Електронний ресурс] / Л. Бобрик // Режим доступу: [http://www.spekulant.ru/archive/Myagkoe\\_zoloto.html](http://www.spekulant.ru/archive/Myagkoe_zoloto.html)

3. Бондарева Ю.Г. Маркетингова стратегія підприємства / Ю.Г. Бондарева // Науковий вісник ЛНАУ – 2010. – № 16. – С. 77–81.
4. Джоббер Девід. Принципы и практика международного маркетинга / Дэвид Джоббер. – М., 2002.
5. Козак Ю.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / Ю.Г. Козак. – [3-тє вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
6. Copenhagen Fur запускает новую стратегию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shopfurs.ru/news/304/>
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: «Питер», 1999. – 896 с.
8. Парсяк В.Н. Маркетингові дослідження [Навчальний посібник] / В.Н. Парсяк. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 200 с.
9. Эткинсон Дж. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: Учеб. пособие / Дж. Эткинсон, Й. Уилсон; пер. с англ. под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**МОІСЄЄВА К. Д.**

*студентка*

*студентка*

*Науковий керівник: ПЕНЮК В. О.*

*асистент*

*Чернівецький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Чернівці, Україна*

---

Сучасна система управління персоналом базується на тому, що люди є найважливішим економічним ресурсом підприємства, джерелом його прибутків, конкурентоспроможності та процвітання. У наш час дуже важливим є дослідження впливу нематеріальної мотивації на продуктивність праці робітників, а також аналіз внутрішнього бажання людини діяти певним чином для задоволення своїх потреб. Особливо важливо з'ясувати, які специфічні потреби дають поштовх виникненню нематеріальної мотивації у конкретної людини у даний час.

Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій в якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення; пільгове харчування тощо. Нематеріальна мотивація направлена на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат [2].

Основний ефект, який досягається за допомогою нематеріальної мотивації, – це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників у компанії.

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації трудової діяльності персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висувуються самореалізація і саморозвиток (нематеріальна мотивація) [5].

Проблема мотивації й стимулювання праці носить комплексний, багатоаспектний характер і вимагає індивідуальності кожного суб'єкта господарювання. Багато компаній дуже уважно стежать за практиками й тенденціями вітчизняного ринку в області винагороди керівників вищої ланки. Це необхідно, щоб зберігати лідируючі позиції на ринку праці й підтримувати імідж компанії як привабливого роботодавця [3].

Саме тому на підприємствах доцільно використовувати такі методи нематеріальної мотивації персоналу:

- постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей;
- систематичний аналіз успішно досягнутих працівниками цілей;
- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення якомога прозорішої системи оцінки й оплати їх праці;
- делегування працівникам управлінських повноважень;
- підвищення персональної відповідальності кожного працівника з наданням права вибору методів вирішення поставлених завдань;
- публічне визнання успіхів працівників у роботі, підтвердження їх цінності для підприємства різними доступними для керівництва способами тощо [1].

Отже, соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності його діяльності, завжди є мотивація праці. Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації). Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками [4].

Як свідчить практика, усі організації та підприємства застосовують найрізноманітніші способи та методи мотивування працівників. Тому підприємцям важливо пам'ятати, що обираючи систему мотивації, слід неодмінно враховувати потреби та інтереси працівників, а особливу увагу

приділяти саме нематеріальній складовій в процесі мотивації працівників, адже даний вид мотивації є тим інструментом, що може принести працівнику не тільки матеріальне, а й моральне задоволення від щоденної, рутинної праці.

### **Література:**

1. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г. В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21-22.
2. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників/ А. І.Кредісов. – Київ: Т-во «Знання», 2009. – С. 112-113.
3. Маркіна І. А. Менеджмент підприємства: наук. посіб./ І. А. Маркіна. – Київ: НМЦ «Укропосвіта», 2010. – С. 150-151.
4. Черкасов В. В. Управленческая деятельность менеджера. Основы менеджмента / В. В. Черкасов. – Киев: Ваклер, Атлант, 2008. – С. 290-292.
5. Юкіш В. В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління/ В. В. Юкіш // Інноваційна економіка. – 2009. – № 8. – С. 62-63.

## **ІННОВАЦІЙНИЙ КОНФЛІКТ І ЙОГО ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТИВУ**

**НЕГРЕЙКО М. С.**

*студентка*

**ЛІТИНСЬКА В. А.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Хмельницький національний університет*

*м. Хмельницький, Україна*

---

В сучасних умовах виникає проблема впровадження інновацій, якщо управлінське рішення про необхідність ресурсозбереження надійшло від органів влади державного або місцевого рівня, то найчастіше супротив нововведенням виникає як у адміністрації певного підприємства, так і трудового колективу. Якщо ж воно надійшло від керівництва підприємства, то тоді трудовий колектив може чинити опір, оскільки він є не вигідним для самих працівників в силу різноманітних причин.

Тому, проблема найшвидшого впровадження заходів ресурсозбереження на підприємствах повинна вирішуватись і в площині розв'язання інноваційних конфліктів.

В сучасній науковій літературі зустрічається багато теоретичних та методичних підходів до розгляду питання характеристики методів інноваційної діяльності підприємств. Так, неодноразово висвітлювали це у своїх працях такі відомі економісти як Микитюк П.П., Белл Д., Ільїна Г.В. Однак залишається проблема відбору найбільш ефективних методів інноваційної діяльності.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів, щодо вирішення інноваційних конфліктів.

Основним завданням інноваційної діяльності є мінімізувати конфліктну взаємодію суб'єктів інноваційного процесу в ході впровадження заходів із ресурсозбереження та пришвидшити процес їх впровадження. Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах нестабільності економіки та трансформації суспільних відносин особливої актуальності набувають питання, пов'язані з загостренням конфліктності в колективі під час впровадження й використання нововведень у господарській практиці.

Так, як нововведення суперечливі, то, як правило, немає абсолютної впевненості в тому, що вони виявляться виправданими. Іноді відстрочені негативні наслідки нововведення цілком перебивають його позитивний ефект. Тому інновація нерідко виступає як об'єкт конфлікту. Це стосується й інновацій у сфері ресурсозбереження. Інноваційний конфлікт на психологічному рівні можна трактувати як протидію супротивників (опонентів) прихильникам інновації, що супроводжується переживаннями негативних емоцій стосовно один до одного [1, с. 56].

Інноваційний конфлікт – можна трактувати як протидію між прихильниками нововведення (новаторами) і супротивниками (консерваторами), що супроводжується переживаннями негативних емоцій стосовно один до одного [2, с. 70].

Слід розрізняти конфлікти: а) зовнішні, які можуть бути викликані регуляторним впливом законодавчих актів в сфері ресурсо- та енергозбереження на саме підприємство; б) внутрішні, що можуть бути пов'язані із впровадженням інновацій на підприємстві з одного боку адміністрації підприємства та трудовим колективом – з іншого. Більшість нововведень на підприємстві не несуть такого конфліктного характеру на противагу впровадженню заходів із ефективного використання ресурсів. З одного боку працівник розуміє виробничу і суспільну необхідність нововведень, але з іншого – викликає протест проти змін, проти усталеного ритму життя. Дуже часто науково – технічний прогрес призводить до скорочення робочих місць, простоїв в роботі підприємства, необхідності підвищення освітнього рівня тощо [3, с. 15].

У сучасних умовах нестабільності економіки та трансформації суспільних відносин особливої актуальності набувають питання, пов'язані з загостренням конфліктності в колективі під час впровадження й використання нововведень у господарській практиці.

Розглянемо позитивні і негативні функції конфліктів, які зображені на таблиці 1 [4, с. 98].

Імовірність конфлікту під час уведення інновації зростає за таких причин. Масштабні нововведення включають велику кількість людей з різними інтересами в інноваційний процес, що часто спричиняє конфлікти.

Радикальність нововведення підвищує ймовірність і гостроту інноваційних конфліктів. Швидкий процес інновації, як правило, супроводжується конфліктогенами. Помітно впливає на інноваційні конфлікти соціально-психологічне, інформаційне та інше забезпечення процесу впровадження, раціональна організація якого сприяє попередженню конфліктів [5, с. 144].

**Функції конфліктів**

Позитивні функції	Негативні функції
Розрядження напруженості між конфліктуючими сторонами	Великі емоційні, матеріальні витрати на участь у конфлікті
Одержання нової інформації про опонента	Звільнення співробітників, зниження дисципліни, погіршення соціально-психологічного клімату в колективі
Зімкнення колективу організації при протиборстві з зовнішнім ворогом	Представлення про переможені групи як про ворогів
Стимулювання до змін і розвитку	Надмірне захоплення процесом конфліктної взаємодії на шкоду роботі
Зняття синдрому покірності в підлеглих	Після завершення конфлікту – зменшення ступеня співробітництва між частиною колективу
Діагностика можливостей опонентів	Складне відновлення ділових відносин («шлейф конфлікту»)

Об'єктивні причини конфліктів полягають у природному зіткненні інтересів новаторів і консерваторів. Прихильники й супротивники нововведень завжди були, є і будуть незалежними від яких-небудь факторів. Дух новаторства та дух консерватизму попередньо притаманні людині, соціальній групі, людству в цілому. Крім того, масштабні реформи, що проводяться в суспільстві, галузі, організації, об'єктивно породжують безліч інноваційних конфліктів.

У процесі інноваційного конфлікту опоненти використовують більше 30 різних способів і прийомів боротьби. Новатор частіше намагається впливати на опонента за допомогою переконання (74 %), звернення за допомогою до інших (83 %), критики (44 %), апеляції до позитивного досвіду впровадження інновацій та інформування всіх навколо про нововведення (50 %). Консерватор частіше використовує такі способи впливу на опонента: критику (49 %); брутальність (36 %); переконання (23 %); збільшення службового навантаження, якщо він є начальником опонента (19 %); погрози (18 %) [6, с. 120].

Отже, можна зробити висновок, що поспішно впроваджувані нововведення викликають більший опір порівняно з нововведеннями, що вводяться поступово. Чим сильніші негативні емоції, пережиті опонентами один до одного, тим менш конструктивний характер має конфлікт. Консерватор менше нервує в інноваційних конфліктах порівняно з новатором. Чим конструктивніша позиція опонента, тим більшою є ймовірність його перемоги в конфлікті. Якщо опонентові вдається заручитися підтримкою з боку колег, то ймовірність розв'язання конфлікту на його користь зростає. Тому, чим краще членів колективу інформовано про сутність і особливості нововведення, тим менша ймовірність і гострота інноваційних конфліктів.



## **Література:**

1. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / П.П. Микитюк. / – Тернопіль : Економічна думка, 2006. –295 с.
2. Волкова О.І., Денисенко М.П.. Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник за ред. / О.І. Волкова, М.П. Денисенко. / – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
3. Гришина Н. В. Психологія конфлікту. / Н. В. Гришина. / – К.: Либідь, 2000. – 258 с.
4. Красовский Ю.Д. Организационное поведение : учеб. пособие / Ю.Д. Красовский. / – М. : ЮНИТИ, 2001. – 472 с.
5. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. / – М.: ЮНИТИ, 1999. – 551 с.
6. Томашевський А. К. Соціальний конфлікт на підприємстві. / А. К. Томашевський / – К: Либідь, 2003. – 254с.

## НОТАТКИ

## **НОТАТКИ**

МАТЕРІАЛИ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ  
ТА СОЦІАЛЬНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ  
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

м. Дніпро  
16-17 червня 2017 року

ЧАСТИНА I

---

Ум.-друк. арк. – 6,74.  
Замовлення # 3606-17. Папір офсетний.  
Віддруковано з готових діапозитивів.  
Наклад – 100 прим.

---

Надруковано у малому видавничому центрі  
Наукової економічної організації «Перспектива»  
а/с 5738, 49107, м. Дніпро  
[www.perspektyva.dp.ua](http://www.perspektyva.dp.ua)