

**ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»**

**Інститут економіки і менеджменту
НУ «Львівська політехніка»**

Науково-навчальний комплекс «Економосвіта»



ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ: ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, аспірантів та студентів

24 листопада 2017 р., Україна, м. Львів

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти : Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, аспірантів та студентів (24 листопада 2017 р., Україна, м. Львів) / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», Інститут економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка», Науково-навчальний комплекс «Економосвіта» ; відп. за вип. О. Б. Цісінська. – Львів, 2017. – 488 с.

ISBN 978-966-02-8427-2 (електронне видання)

У збірнику представлено тези доповідей, які оприлюднено на II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції молодих учених, аспірантів та студентів, котра відбулася у м. Львові 24 листопада 2017 р.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів та наукових установ, студентів, аспірантів та докторантів, практичних працівників та широке коло читачів.

Рецензенти:

Карий Олег Ігорович

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій НУ «Львівська політехніка»;

Максимчук Максим Віталійович

д.е.н., старший науковий співробітник, старший науковий співробітник відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»;

Осецький Валерій Леонідович

д.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Уся інформація, подана в збірнику тез доповідей, є інтелектуальною власністю авторів і не може бути використана без їхньої згоди. Всі матеріали подано із збереженням авторського рукопису.

© ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2017

СЕКЦІЯ 1.
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. МОДЕРНІЗАЦІЯ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Бала Ольга, к.е.н., доц., доцент кафедри
менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Бала Ростислав, к.е.н., доц., доцент кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МИТНОГО
ОБСЛУГОВУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах зростання вимог споживачів до якості послуг, підприємства все частіше повинні звертати увагу на політику забезпечення якості. Особливого значення дана проблема набуває в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Так на рівні різних організацій, що регламентують питання якісного митного обслуговування, все частіше акценти зміщуються на швидкість надання таких послуг, їх вартість, застосування досягнень науково-технічного прогресу у практиці митного обслуговування, що зумовлює потребу у згрупуванні цих аспектів в єдину модель. Такою моделлю ми пропонуємо модель управління якістю митних послуг.

Модель управління якістю митних послуг представляє собою сукупність елементів щодо якості надання чи отримання цих

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

послуг різними учасниками. Відповідно формування такої моделі передбачає виокремлення основних структурних елементів-учасників митного обслуговування, до яких належать:

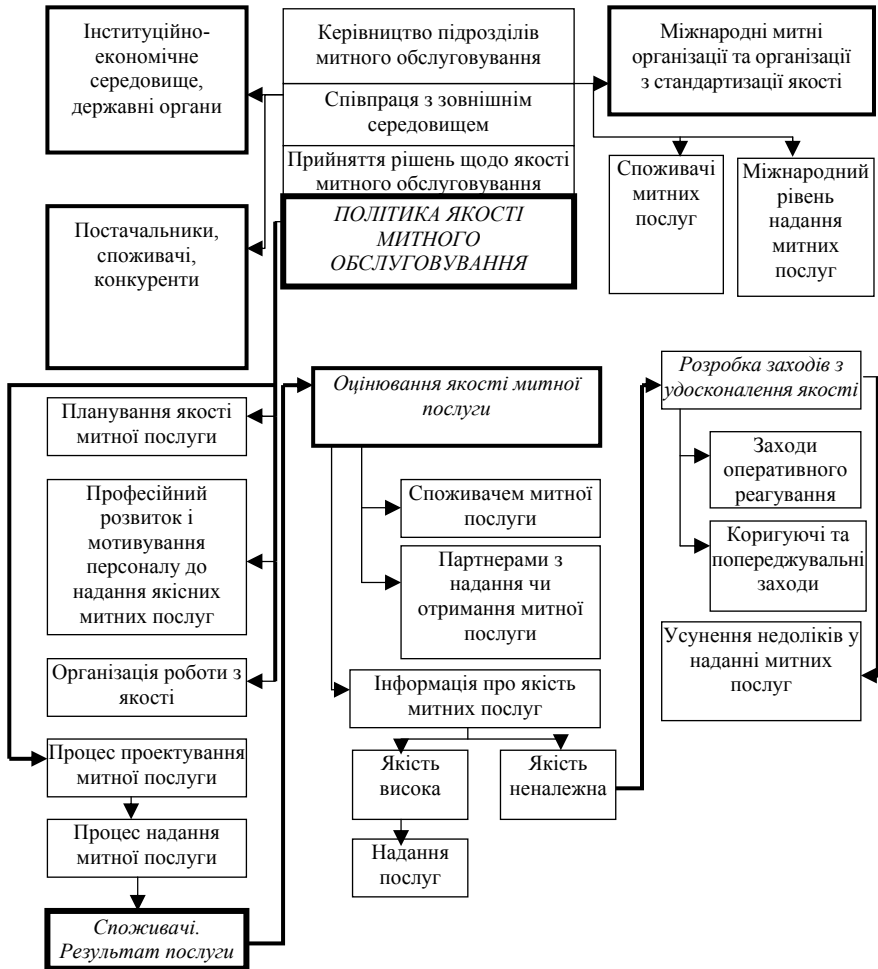


Рис. 1. Модель управління якістю митних послуг

- різноманітні міжнародні організації, що регламентують митне обслуговування;
- міжнародні організації стандартизації та сертифікації, основним завданням яких є перевірка якості послуг щодо митного обслуговування, встановлення критеріїв їх якості та визначення відповідності цим критеріям;
- державні органи влади країн-учасниць міжнародної економічної діяльності, що регламентують особливості митного обслуговування у цих країнах;
- учасники міжнародної економічної та зовнішньоекономічної діяльності, що потребують якісного митного обслуговування у процесі здійснення експортно-імпортних операцій.

Формуючи цілісну структуру учасників митного обслуговування ці елементи встановлюють ряд критеріїв щодо політики якості такого обслуговування на засадах функціонального підходу (рис. 1). Саме такий підхід дозволить усім учасникам отримувати послуги митного обслуговування відповідного рівня та якості.

Запропонована модель дозволяє забезпечити якісний процес здійснення митного обслуговування з урахуванням інтересів усіх груп економічного впливу на процес митного обслуговування.

Список використаних джерел

1. Капліна А.С. Удосконалення управління якістю готельних послуг як складової цільової підсистеми організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств готельного господарства [Електронний ресурс] / Капліна А.С. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/11/21.pdf>.

*Бандура Тетяна, аспірант, ДУ «Інститут регіональних
досліджень імені М. І. Долинього НАН України»,
м. Львів*

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

На сьогодні актуальною проблемою є залучення іноземних інвестицій в економіку країни та регіони. Інвестиційні процеси безпосередньо впливають на динаміку соціально-економічного розвитку регіонів і держави в цілому. Іноземне інвестування, є вагомю часткою інвестиційного потенціалу країни.

Світовий досвід демонструє залежність прямих іноземних інвестицій з добре розвиненою інфраструктурою (зв'язком), сприятливим бізнес-середовищем (малими затратами для започаткування бізнесу, низьким рівнем корупції, ефективністю роботи місцевих органів влади) . Наявні переваги стимулюють інвесторів до капіталовкладень та створення бізнесу на території регіону.

Вчені виділяють такі фактори, що позитивно впливають на рівень залучення прямих іноземних інвестицій в країни, що розвиваються : відкритість для зовнішньої торгівлі; ємкість ринку; низький рівень розвитку фінансового сектора; високі урядові витрати; високий приплив міжнародних грошових переказів; агломерація; природні ресурси та їх експлуатація [4].

За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), світові потоки прямих іноземних інвестицій в 2016 році скоротилися на 7% порівняно з попереднім роком.

Інвестиції в країни Євросоюзу збільшились на 17% за рахунок збільшення інвестицій в Великобританію – в основному за рахунок угоди Anheuser-Busch InBev з купівлі SABMiller. Великобританія посіла друге місце за обсягом іноземних інвестицій після США, випередивши Китай [5].

До основних конкурентних переваг Великобританії відносимо в першу чергу стабільну внутрішньоекономічну

ситуацію, вигідну для іноземних фірм політику держави щодо інвестування та високу прибутковість інвестицій.

За даними інтернет-порталу FinPost в Європі в 2016 році було зафіксовано 5845 інвестиційних проєктів. Лідерами були Великобританія, Німеччина та Франція. Іспанія посіла 4-ту, а Нідерланди – 5 позицію. 3-поміж перших трьох країн Франція показала найбільший приріст інвестиційних проєктів, випередивши Німеччину та Великобританію (Таблиця 1). Серед ТОП-20 країн за кількістю інвестиційних проєктів найбільший приріст показали Швеція, Італія, Чехія [3].

Інвестиції на ринку програмного забезпечення та ділових послуг зайняли майже чверть усіх проєктів. У 2016 році ринок програмного забезпечення став одним з найпривабливіших для залучення прямих іноземних інвестицій в Європу, в рамках якого було створено 780 проєктів. Ринок ділових послуг посів друге місце за привабливістю. Це було зумовлено високою активністю у Великобританії, Німеччині, Франції та Іспанії.

Таблиця 1

Проєкти ПІІ в країнах Європи
Країни-лідери Європи за кількістю проєктів ПІІ

Країна	2015 рік	2016 рік	Зростання
Великобританія	1065	1144	7%
Німеччина	946	1063	12%
Франція	598	779	30%
Іспанія	248	308	24%
Нідерланди	211	256	21%

До механізмів залучення іноземних інвестицій у прикордонні регіони вчені відносять: формування кластерів, промислових зон, промислових парків. У Європі ці форми транскордонного співробітництва створювались водночас з єврорегіонами, або на базі єврорегіонів в процесі розвитку транскордонного співробітництва.

Промислова зона займає функціональну частину міста, включає об'єкти виробничої інфраструктури, виробництва, комунального господарства, науки та інших об'єктів не виробничої сфери, що обслуговують виробництво. Розміщуються промислові зони неподалік залізничних вузлів,

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

портів, тощо. До складу промислової зони входять промислові підприємства, пов'язані інфраструктурою, технологіями, виробничою кооперацією. Управління зоною здійснюється державною інвестиційною організацією, або спільним підприємством, створеними та затвердженими місцевими та іноземними фірмами.

Прикладами промислових зон є найстарша у Західній Європі промислова зона «Гамбург» (Німеччина), промислова зона Копенгагена (Данія), експортна промислова зона Мерспін (Туреччина).

На рівні з промисловими зонами є і інша форма – транскордонні промислові парки. Відрізняється промисловий парк від промислової зони наявністю єдиної компанії-девелопера, який володіє і розпоряджається землями, на яких розміщений парк. Прототипами промислових зон є бізнес-центри та наукові технопарки. Прикладом технопарку є «Силіконова долина» у Франції, промислового парку – ПП «Плоешті» (Румунія, Сербія), бізнес-парк «Беочин» (Сербія), виробничий парк «Валканеш» (Молдова), промисловий парк Access (Австрія, Чехія).

Транскордонні кластери є не менш важливою формою залучення іноземних інвестицій. Кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять фірми та інституції по обидва боки кордону. Особливістю транскордонних кластерів є різні податкові, митні, законодавчі середовища учасників, хоча вони можуть мати спільні підприємства, спільну інфраструктуру і функціонують на транскордонних ринках. До транскордонних кластерів ми відносимо біофармацевтичний кластер «Біодолина» (Франція, Швейцарія, Німеччина), кластер біотехнологій в регіоні Орезунд (Данія, Швеція), німецько-голландський кластер в м. Твенте, та німецько-голландська мережа регіональних кластерів в м. Венло, транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн (Данія, Швеція) тощо.

Трансрегіональні інноваційні проекти є також важливим напрямком залучення іноземних інвестицій. На думку вчених інституту регіональних досліджень, трансрегіональні інноваційні проекти є комплексом взаємопов'язаних дій і заходів міжрегіональної співпраці у сфері інновацій між регіонами різних країн, які спрямовані на підвищення ефективності науково-технічних розробок, впровадження новітніх технологій, трансфер технологій, розвиток інфраструктури [4]. Метою ТІП є підтримка впровадження інновацій на підприємствах в декількох регіонах.

Управління інвестиційними процесами як у країні, так і в регіонах є складним зважаючи на нестабільну інвестиційну політику, недосконалу законодавчу базу, наявність тіньових схем бізнесу, бюрократичні процеси тощо.

В розвинених державах світу практикують такі заходи для покращення інвестиційного клімату в регіоні, що сприяє залученню капіталовкладень: створення режиму сприяння іноземним інвестиціям довгострокового періоду, розвиток інфраструктури, стимулювання конкуренції, розвиток консалтингової та науково-дослідницької діяльності, застосування нових форм транскордонної діяльності, реструктуризація регіональних органів державної влади та перепідготовка фахівців.

Список використаних джерел

1. Інвестиційна привабливість Західного регіону України: монографія /НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. С. О. Ішук - Львів 2011. –212 с.
2. Лайко О. І. Інвестиційний потенціал регіону: використання та непродуктивний відтік капіталу/ Монографія/ Одеса. 2009. - 433с.
3. Електронний ресурс / режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/3334>

4. Визначення та узагальнення світового досвіду роботи з іноземними інвесторами і розробка пропозицій з його впровадження//керівник НДР Мікула Н. А. Львів. - 2012.
5. Електронний ресурс / режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/400682/za-2016-rik-v-sviti-skorotyvsya-obsyag-pryamyh-inozemnyh-investytsij>
6. Електронний ресурс / режим доступу: <https://economics.unian.ua/industry/1124071-industrialni-parki-v-ukrajini-bez-ekonomichnogo-diva.html>

*Бережницький Тарас, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,
Синютка Наталія, к.е.н., ст. викладач кафедри
фінансів, Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

РЕФОРМИ У ФІНАНСУВАННІ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ДОСВІД ПОЛЬЩІ

Охорона здоров'я – це послуги, якими користуються усі громадяни. Саме одним з пріоритетів розвитку держави має бути забезпечення ефективного функціонування медичної сфери для збереження найціннішого ресурсу - людського капіталу. Україна отримала в спадок застарілу медичну галузь, яка потребує значних обсягів фінансових ресурсів та не забезпечує потреби суспільства. Саме тому охорона здоров'я вимагає негайної модернізації та приведення її у відповідність до сучасних вимог. В контексті реформування медичної сфери важливим є дослідження глобального досвіду фінансування медицини та його ефективна інтерпретація для України.

Цікавим для України є досвід Польщі як країни постсоціалістичного табору. Реформування польської медицини розпочалося ще 1999 року, причому окремі етапи медичної реформи вже завершені. В результаті медичної реформи в

Польщі відбулися такі заходи [1, с.341]: – передали у відання місцевого самоврядування заклади охорони здоров'я;

- відокремили фінансові ресурси на охорону здоров'я;
- відокремили амбулаторну допомогу від стаціонарної;
- забезпечили посилення ролі інституту сімейних лікарів;
- запровадили фінансування абсолютної більшості видів медичних послуг за рахунок обов'язкового медичного страхування.

Відповідно до обов'язкового медичного страхування Польщі кожен громадянин сплачує обов'язковий внесок, що компенсовано зниженням ставки податку на доходи громадян для уникнення надмірного податкового навантаження. Даний приклад є актуальним для України, оскільки через низьку платоспроможність населення не має можливості оплачувати медичне страхування, а зменшення ставок податку на доходи фізичних осіб частково могло б вирішити проблему.

Охорона здоров'я Польщі фінансується за рахунок декількох видів надходжень до Національного фонду медичного страхування. У структурі бюджету фонду лише третину складають внески громадян і 2/3 — державні кошти. Близько 98% населення мають обов'язкове медичне страхування, яке гарантує доступ до медичних послуг [2]. В Польщі також було проведено децентралізацію фондів обов'язкового страхування населення: фінансові ресурси на охорону здоров'я відокремили, зробивши їх цільовими і незалежними від державного бюджету. Це підвищило контроль за використанням коштів та мінімізувало вплив політиків на розподіл коштів у медичній сфері.

Майже 99 % усіх закладів охорони здоров'я у Польщі є громадськими закладами і належать органам місцевого самоврядування. Міністерство охорони здоров'я має у своєму безпосередньому підпорядкуванні лише близько 30 установ на загальнодержавному рівні [1, с. 341]. Проте заклади охорони здоров'я знаходяться на самофінансуванні і отримують доходи в залежності від обсягів наданих послуг. В Україні медичні

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

заклади – це часто застарілі приміщення. Таким чином, кошти витрачаються на утримання такої інфраструктури, а не на оплату фактичних послуг для пацієнтів.

Державні видатки Польщі на охорону здоров'я в середньому не перевищують 5% ВВП (рис. 1), хоча і за таких умов основною проблемою залишається недофінансування медицини. Якщо порівнювати Україну і Польщу, то в нашій країні частка витрат на медицину у структурі ВВП ще нижча. Отже, одним з основних завдань двох країн має бути забезпечення фінансування охорони здоров'я на достатньому рівні.

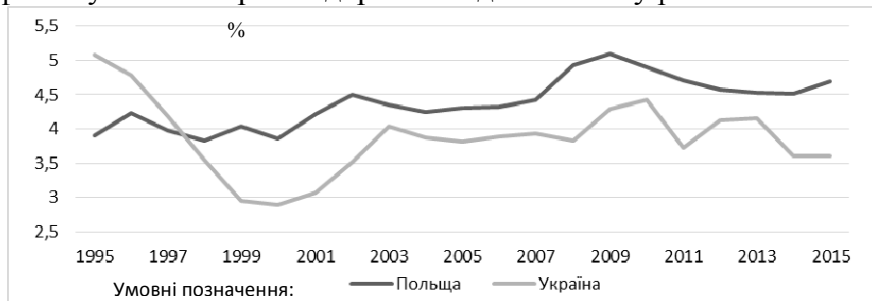


Рис. 1 – Державні видатки на охорону здоров'я у % від ВВП [3].

Система фінансування охорони здоров'я в Україні характеризується конкретними проблемами, що потребують негайного вирішення. Для належного розвитку медичної сфери слід використовувати позитивний міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни. Використовуючи досвід Польщі, в Україні доцільно здійснити такі заходи в системі охорони здоров'я: запровадити обов'язкове медичне страхування; збільшити видатки на охорону здоров'я у структурі ВВП; забезпечити ефективний перерозподіл коштів; оптимізувати мережу медичних закладів та надати їм фінансову автономію.

Список використаних джерел

1. Гайдаш Д. С. Фінансування системи охорони здоров'я Польщі: досвід для України / Д. С. Гайдаш // Актуальні проблеми державного управління. - 2015. - № 1. - С. 339-346.
2. Міжнародний досвід реформування системи охорони здоров'я [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua>
3. Світовий банк [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

*Біль Мар'яна, к.держ.упр., ст.наук.сп.,
докторант, ДУ «Інститут регіональних
досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»,
м. Львів*

**МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ
МОБІЛЬНИХ КАТЕГОРІЙ НАСЕЛЕННЯ У
МІЖНАРОДНОМУ ПРОСТОРІ**

Мобільні категорії населення включають активно-мобільних осіб, які вже реалізували або планують реалізувати у найближчому майбутньому високий рівень своєї просторової мобільності (відзначаються високими бажаннями, готовністю та можливостями переміщень на певні відстань і час). Дане дослідження покликане з'ясувати, які механізми забезпечення соціального захисту мобільних категорій населення слід застосовувати. Чисельність таких осіб у сучасному міжнародному просторі постійно зростає. Окрім того, дане питання є дуже актуальним для українського суспільства, яке стає все більш мобільним.

Соціальний захист мобільних категорій населення слід розглядати як систему відносин з управління соціальними ризиками та забезпечення прав і свобод активно-мобільних осіб

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

з певним правовим статусом, а також членів їх ближчого соціального оточення незалежно від місця перебування. Розвинена система соціального захисту мобільних категорій громадян, особливо мігрантів, є основним дестимулятором нелегальних форм просторових переміщень.

Основними *сегментними групами* забезпечення соціального захисту мобільних категорій населення є особи, які перебувають у правовому статусі туриста, внутрішнього чи зовнішнього мігранта, іноземного мігранта в Україні, в особливому правовому статусі в Україні та за кордоном, а також особи, які перебувають у ближчому соціальному оточенні активно-мобільних осіб.

Реалізація механізмів забезпечення соціального захисту мобільних категорій населення здійснюється на основі використання *інструментів*: 1) гарантії, стандарти; 2) грошові виплати, соціальні пільги, натуральна допомога; 3) послуги – харитативні, інформаційні, юридичні, медичні, лінгвістичні, освітні, фінансово-страхові тощо.

Механізми соціального захисту мобільних категорій населення можуть бути:

- адміністративні – процедури отримання правового статусу, в тому числі натуралізації; дозволи на працевлаштування і бізнес; процедури укладення контракту з працедавцем (іншим приймаючим суб'єктом); штрафи і санкції (депортація) в рамках відповідальності за нелегальне перебування, недобросовісне надання туристичних і міграційних послуг;

- нормативно-правові – договірне регулювання (дво- і багатосторонні угоди); міграційне законодавство та регламентовані міжнародні документи щодо соціального захисту; програми соціального захисту;

- соціально-економічні – бюджетне фінансування соціальних виплат, покриття витрат на функціонування об'єктів інфраструктури задоволення базових потреб, особливо біженців і шукачів притулку; соціальні гарантії, допомоги, пільги;

- валютно-фінансові – гарантії безпеки грошових переказів; пільги для бізнесу;
- соціокультурні – гарантії безпеки перебування та опіки; протидія дискримінації у трудовому колективі, різних соціальних групах;
- інформаційні – послуги, що сприяють соціальному захисту та захищеності активно-мобільних осіб; об'єктивний облік (моніторинг) активно-мобільних осіб; промоція легальних форм переміщень.

Згадані механізми можуть мати як прямий, так і опосередкований вплив на соціальний захист мобільних категорій населення. Механізми непрямой дії стимулюють до легальних форм просторових переміщень. Найбільш ефективними серед них є адміністративні – дозволи на працевлаштування, укладення контракту з працедавцем, відповідальність за нелегальне перебування. Основними механізмами прямої дії безумовно є *міждержавні угоди про взаємне працевлаштування і соціальний захист*, які, у залежності від кількості договірних сторін, можуть бути дво- і багатосторонні, залежно від суб'єкта укладання – міжурядові і міжвідомчі (табл. 1).

Угоди з питань пенсійного забезпечення виділено окремо з огляду на їх важливість для українського суспільства. Значна частина населення України, перебуваючи в статусі довгострокового мігранта або ж періодично здійснюючи сезонні міграції, втрачає трудовий стаж. Угоди з питань пенсійного забезпечення передбачають різні підходи до його встановлення. Найбільш поширеними є два основні принципи [1, с. 383]:

- територіальний, коли пенсія призначається згідно законодавства сторони, на території якої ця особа проживає і звернулась за призначенням пенсії, при цьому стаж роботи, набутий на території іншої договірної сторони, зараховується до трудового стажу (даний принцип ефективний, якщо у договірних сторін збігаються пенсійний вік, тривалість необхідного трудового стажу, порядок розрахунку пенсії);

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Таблиця 1

Сфери договірною регулювання в системі соціального захисту мобільних
категорій населення

№ з/п	Основна сфера дії угоди	Основні питання регулювання
1	Працевлаштування	<ul style="list-style-type: none"> - процедури працевлаштування – загальні та в розрізі окремих категорій працівників; - підбір працівників (квоти, критерії, зокрема професійний, освітній); - терміни перебування; - процедури видачі дозволу на перебування на підставі укладення трудового контракту; - соціальний захист, зокрема особливості відшкодувань при тимчасовій втраті працездатності; - можливості грошових переказів; - інші умови трудових контрактів; - можливості сезонного працевлаштування
2	Пенсійне забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> - сторона виплат (територіальний і пропорційний принципи); - критерії призначення пенсій (вік, інвалідність, втрата годувальника, стаж); - процедура визнання стажу з метою пенсійного забезпечення; - призначення соціальних пенсій
3	Обов'язкове соціальне страхування	<ul style="list-style-type: none"> - територіальний принцип обов'язкових виплат (на території, де стався випадок); - страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, смерті з цих причин; - страхування з тимчасової втрати працездатності; - страхування на випадок безробіття
4	Інші види соціального захисту	<ul style="list-style-type: none"> - процедури виплат у зв'язку з вагітністю, пологами, при народженні дитини, по догляду за дитиною; - допомога на поховання; - допомога сім'ям з дітьми (багатодітним, малозабезпеченим); - допомога особам, що навчаються

* Джерело: узагальнено автором

- пропорційний, коли кожна з договірних сторін призначає пенсію за стаж роботи, набутий на її території.

Окрім загальних підходів виникає дуже багато нюансів щодо соціального захисту, що актуалізує індивідуальний підхід до його забезпечення. У будь-якому разі сучасне мобільне суспільство потребує розвитку нової системи соціального захисту. Мова йде про *мобільність соціального захисту*. Згідно О. Мульської, така мобільність має виникати між країнами походження та приймаючими країнами; вона є здатністю трудових мігрантів зберігати, підтримувати і передавати права та вигоди від програми соціального страхування з однієї країни в іншу і між населеними пунктами в країні [2]. Безперечно, мобільність соціального захисту має поширюватись не лише на трудових мігрантів, але й на інші мобільні категорії населення. На довгострокову перспективу соціальні стандарти в різних країнах мають уніфікуватись, що сприятиме мобільності соціального захисту та забезпеченню людського розвитку внаслідок реалізації просторової мобільності населення. У подальших працях автору будуть розвиватись прикладні аспекти забезпечення мобільності соціального захисту для українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Філіпова Н. В. Соціальний захист трудовий мігрантів у країнах ЄС та в Україні / Н. В. Філіпова // Актуальні проблеми державного управління. – 2013. – № 1(43). – С. 378–385.
2. Мульська О. П. Мобільність соціального захисту трудових мігрантів / О. П. Мульська // Ефективна економіка. – 2015. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4392>

*Боцула Аліса, аспірант,
Університет імені Альфреда Нобеля,*

*Задоя Юрій, аспірант,
Університет імені Альфреда Нобеля,*

*Задоя Анатолій, д.е.н., проф.,
Університет імені Альфреда Нобеля,
м. Дніпро*

BREXIT: РЕАКЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

Фінансові ринки є досить чутливі до прояву будь-яких коливань в світовій економіці та політиці та першими реагують на відчутні зміни чи навіть на очікування змін. Якщо розглядати прояви дезінтеграції, не з боку очікувань, невдоволення та загальних анти-європейських настроїв населення, а зосередитись на їх юридичному та політичному прояві, можна виділити декілька подій, як стали ключовими у дезінтеграційному процесі в Європі:

1. 14.04.2015 - висунення лозунгу консервативною партією «Реальні зміни у відносинах з ЄС» на виборах у Великій Британії; 26.06.2015 – перегляд умов членства Великої Британії у ЄС.

2. 27.06.2015 - Запропоновано проведення референдуму у Греції; 5.07.2015 – проведено референдум в Греції; 17.12.2015 – Велика Британія та ЄС досягли згоди за ключовими умовами членства, окрім вільного пересування населення.

3. 19.02.16 – прийняття рішення про проведення референдуму у Великій Британії.

4. 23.06.16 – Проведення референдуму у Великій Британії щодо виходу з ЄС; 17.01.2017 – промова Терези Мей у Давосі, у якій були виокремлені теми для майбутніх перемовин.

5. 29.03.2017 – затверджено офіційний лист про вихід Великої Британії з ЄС; 19.06.2017 – початок переговорів щодо процедур виходу та майбутніх відносин [1].

Ці події та дати не є проявом дезінтеграції, як повного знищення існуючих зв'язків між країною та інтеграційним об'єднанням, але їх можна назвати початковою стадією дезінтеграції, в ході якої формуються наміри, щодо від'єднання; відбуваються покрокове оформлення намірів на офіційному та юридичному рівні.

Для проведення аналізу реакції фінансових ринків на прояви дезінтеграції будемо спиратись на основні дати, визначені вище, та позначені позначками від 1 до 5. Потрібно брати до уваги, що не всі коливання можуть бути спричинені саме дезінтеграційними процесами, але протягом останніх років для Великої Британії вони носили найвагоміший характер, і подій, які б могли впливати на країну так само сильно, майже не було.

Одним з перших індикаторів, що відображає реакцію фінансових ринків на подію є курс валют. Аналізуючи курс фунту стерлінгу по відношенню до долару США та євро, можна помітити початок падіння курсу євро уже з середини 2014 р. До подій що відповідали цьому періоду можна віднести загострення проблеми мігрантів, основний потік яких припадав на 2015 рік. Падіння курсу відбулось до початку виборів у Великій Британії з великою підтримкою консервативної партії серед населення.

Найбільший вплив на курс фунта стерлінгів серед взятих для аналізу подій було спричинено британським референдумом 23.06.2016 р. та спровокувало падіння курсу євро по відношенню до долару від 1,133 долару США за 1 євро, до 1,037 долару в середині грудня. На початку 2017 року можна спостерігати відновлення позицій євро по відношенню до долару.

Падіння фунту по відношенню до долару починається ще з середини 2014 р. Причиною може слугувати очікування референдуму Шотландії з бажанням від'єднатись. Подія 1 та 2

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

(початок передвиборчого періоду з сильною позицією консервативної партії та проведення виборів в Греції) не мали значного впливу на курс валют. Але 3 подія – оголошення о референдумі, та 4 – проведення референдуму, значно знизили обмінний курс фунту. Перед оголошенням о референдумі 1 фунт можна було обміняти на 1,5 долар США та 1,4 євро, після референдуму на 1,3 долара та 1,18 євро, крім того знецінення продовжувалось до жовтня 2016 року до значень 1,23 долару США та 1,12 євро за фунт. Реакція курсу на офіційну-юридичну подію 5, у вигляді повідомлення Європейської Комісії про рішення Британії від'єднатись, має неоднозначний характер. Фунт почав відновлення власних позицій по відношенню до долару, але продовжив знецінюватись, щодо євро [2].

Розглядаючи вплив подій на інвестиції, можна виявити, що обсяги ПІІ у доларовому вираженні мають тенденцію до коливань відповідно до зміни курсу валюти, тому зміна в значеннях є більш значною та помітною. Зберігаються схожі тенденції зменшення інвестицій після референдуму в Швейцарії та референдуму, щодо Brexit. Якщо розглядати обсяги інвестування у фунтах, то значного зменшення не відбулося, а з початку 2016 р. спостерігається поступове зростання. Це може бути пов'язано з тим, що ПІІ є зазвичай довгостроковим вкладом збоку інвестора, і проекти, в які вони направлені, не передбачають скасування, а обсяг інвестиційних траншів у зв'язку зі знеціненням фунту необхідно було збільшити [3].

Обсяги портфельних інвестицій до Британії є досить значними, однак зменшення обсягу інвестування у фунтах стерлінгів у наслідок подій не відбулось. А втрати вартості були спричинені переважно знеціненням фунту по відношенню до долару.

Отже з аналізу наведених даних щодо інвестицій та курсу валют можна зазначити, що основні втрати у ПІІ та портфельних інвестиціях відбулись в основному за рахунок знецінення фунту на тлі очікувань та невпевненості щодо майбутнього в відносинах між Британією та ЄС. А тому основний ефект від очікування

дезінтеграційних процесів та дезінтеграційних намірів в контексті відносин Великої Британії та ЄС припадає переважно на зміну в курсі валют, який як основний компонент міжнародних фінансових ринків спричинює знецінення інших активів.

Якщо сприймати рівень інвестицій до початку дезінтеграційних процесів за стандартний, тобто взяти його за умовний обсяг менше за який би об'єм інвестицій не опустився, за умов відсутності дезінтеграційних процесів, то можна дійти висновку, що втрата вартості ПІІ становила 328,2 млрд. доларів США (2243,9 - 1915,7), а втрата вартості портфельних інвестицій склала 648,63 млрд. доларів США (4767,69 - 4119,06) [3].

Події, які розглядались нами, собою дезінтеграцію, як с процес зупинення інтеграції та проходження процедур , що будуть вести до повному виходу з об'єднання. Адже зв'язки, створені між Великою Британією та ЄС, ще не були розірвані, усі угоди, все ще мають силу та будуть дійсні, що найменш до 2019 р. і, ймовірно, протягом перехідного періоду. Тому даний етап може розглядатись як створення фундаменту для дезінтеграції, а реакція економічних показників є реакцією на початковий етап дезінтеграції, що проявляється переважно у вигляді очікування непередбачуваних змін та проголошення власних намірів щодо від'єднання. Отже ефект та вплив на фінансові ринки був спричинений не самим розривом відносин, а переважно підготовчими етапами і очікуваннями. Тому цілком зрозуміло, що основна реакція фінансових ринків припадала на зміну валютного курсу, який найбільш залежить від очікувань та невпевненості. Натомість інші показники, прямі та портфельні інвестиції, прибутковість фінансового сектору, тощо ще не зазнали прямого впливу дезінтеграції.

Натомість етап повної дезінтеграції, під час якого існуючі зв'язки між Великою Британією та ЄС будуть зруйновані чи замінені, матиме суттєво інший вплив. Перш за все, це буде проявлятися у заміні існуючих юридичних норм, які регулюють взаємодію між країнами в економічних та фінансових аспектах. Через те, що політики тільки розглядають можливі варіанти

розвитку майбутніх відносин між ЄС та Великою Британією, сказати чітко яким буде вплив від зміни відносин неможливо, але саме ця зміна умов фінансової взаємодії буде мати значний вплив на фінансові ринки. Незалежно від формату майбутніх відносин, зменшення ступеню інтеграції – дезінтеграція, як розрив, заміна відносин, буде мати вплив на обсяг інвестицій з ЄС, кількість європейських клієнтів, прибуток фінансових галузей пов'язаних з ЄС.

Список використаних джерел

1. Walker N. Brexit timeline: events leading to the UK's exit from the European Union / Nigel Walker // Briefing Paper. – Number 07960. – 18 October 2017.
2. Retail sales pounds' data – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/retailindustry/datasets/poundsdatatotalretailsales>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
3. Rizzo M. United Kingdom Economic Accounts Quarter 2 / Michael Rizzo // Office for National Statistics. – Edition No.: 99. – 2017.

*Братюк Віра, к.е.н., доц., доцент кафедри
фінансів, Мукачівський державний університет,
м. Мукачево*

МОДЕРНІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток ринку страхових послуг у сучасних умовах є важливим фактором конкурентоспроможності економічної країни в цілому. Світовий страховий ринок відзначається високим рівнем динамічності та посиленням тенденцій його якісної диференціації. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти функціонування ринку страхових послуг в Україні розкрито у дослідженні О. О. Гаманкової [1]. У працях

науковців Л. М. Гутко [2], О. М. Музика- Львівська [3], К. А. Шматко, Н. В. Нестеренко [4], Н. Ю. Якимчук [5] можна знайти деталізовані за різними показниками аналітичні огляди поточного стану страхового ринку України.

Основними атрибутами, що характеризують розвиток страхового ринку на сучасному етапі, є такі:

- встановлення тісних взаємозв'язків між національними ринками на базі
- створення єдиного культурного, інформаційного та економічного простору;
- впровадження міжнародних стандартів страхування;
- уніфікація процесів страхування;
- використання передових технологій страхування та впровадження їх на національних ринках менш розвинених країн світу;
- формування та розповсюдження міжнародних інформаційно-комунікаційних
- систем як техніко-технологічної бази для розширення меж страхового бізнесу;
- створення нових інтегрованих інститутів страхування міжнародного рівня.

Із здобуттям незалежності перед Україною відкрилися нові можливості виходу на міжнародний страховий ринок.

Проведені дослідження показали, що ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2016 становила 310, у тому числі СК "life" – 39 компаній, СК "non-life" – 271 компаній, (станом на 31.12.2015 – 361 компанія, у тому числі СК "life" – 49 компаній, СК "non-life" – 312 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 2016 рік порівняно з 2015 роком, кількість компаній зменшилася на 51 СК, порівняно з 2014 роком зменшилася на 72 СК [6].

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

За 2016 рік частки валових страхових премій та чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишились на рівні 2015 року та становили 1,5% та 1,1% відповідно. У порівнянні з 2015 роком на 5 434,3 млн. грн. (18,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 4 109,0 млн. грн. (18,4%).

Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") (збільшення валових страхових платежів на 1 405,9 млн. грн. (17,9%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 819,2 млн. грн. (23,0%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 656,2 млн. грн. (18,8%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 574,3 млн. грн. (29,0%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 569,5 млн. грн. (26,0%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 426,3 млн. грн. (22,1%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 301,6 млн. грн. (56,3%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 236,3 млн. грн. (48,2%)); страхування кредитів (збільшення валових страхових платежів на 182,3 млн. грн. (52,3%)).

На наш погляд, розв'язання проблемних питань розвитку вітчизняного страхового ринку і забезпечення його конкурентоспроможності слід шукати у площині вдосконалення внутрішніх соціально-економічних і фінансових відносин між усіма учасниками страхових процесів, раціонального використання внутрішніх резервів страхового бізнесу та ефективного використання його результатів в реальному секторі економіки.

Досягнення поставлених завдань потребує суттєвої модернізації вітчизняного страхового ринку, виходячи з його реальних можливостей та вимог міжнародних страхових ринків

Націленість внутрішнього контуру вітчизняного страхового ринку на досягнення його конкурентоспроможності в міжнародному страховому середовищі зумовлює необхідність розв'язання цілої низки проблемних питань макроекономічного характеру, які виходять за межі функцій страхової діяльності.

Проте їх розв'язання є необхідною умовою для успішної модернізації вітчизняного страхового ринку. До таких питань належать:

- підвищення ефективності функціонування реального сектору економіки, зайнятості працездатної частини населення і на цій основі підвищення його платоспроможності. За оцінками експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3-5%, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90%. Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки;
- низький рівень довіри населення до страхових компаній і фінансового сектору України загалом, а також низький рівень знань про результати їх діяльності. Розв'язання проблемних питань у зазначеному ракурсі потребує прийняття на державному рівні законодавчих актів, спрямованих на забезпечення максимальної відкритості інформації про результати діяльності фінансових посередників фінансового ринку і в першу чергу страхових компаній;
- забезпечення доступності до такої інформації широких верств населення, стимулювання діяльності посередницьких інститутів, які здійснюють роз'яснювальну роботу серед населення щодо діяльності страхових компаній, консультують страхувальників і захищають їх інтереси і права;
- удосконалення чинного законодавства, що регламентує страхову діяльність в Україні та прийняття нових Законів

України – «Про обов’язкові види страхування», «Про Фонд гарантування страхових виплат», «Про страхування життя», «Про страхування зовнішньоекономічної діяльності», «Про страхових посередників» та забезпечити механізми їх реалізації;

- ліквідація обмежень щодо розміщення нагромаджених страхових резервів у реальному секторі економіки України.

Список використаних джерел

1. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України. Теорія, методологія, практика : [монографія] / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
2. Гутко Л. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Л. М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 7. – С. 19-24.
3. Музика-Львівська О.М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку в Україні / О. М. Музика-Львівська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19.2. – С. 246-255.
4. Шматко К.А. Страховий ринок України в сучасних умовах / К. А. Шматко, Н. В. Нестеренко // Держава та регіони. – 2012. – №2. – С. 35-38.
5. Якимчук Н. Ю. Дослідження ринку страхових послуг в Україні / Н. Ю. Якимчук, В. Л. Карпенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №6. – Т. 4. – С. 177-183.
6. Дані з офіційного сайту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>

*Будз Олег, аспірант, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ МИТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні та посилення ролі глобалізаційних трансформацій у міжнародному просторі неабияк зростає зацікавлення вітчизняних суб'єктів господарювання у веденні зовнішньоекономічної діяльності. Адже, за таких умов перед підприємницькими структурами відкриваються широкі перспективи та можливості виходу та функціонування на зовнішніх ринках. Зовнішньоекономічна співпраця дає змогу вітчизняним підприємствам покращити свій фінансовий стан, одержати доступ до дешевшої сировини та матеріалів, модернізувати техніко-технологічну базу, здобути цінний іноземний досвід ведення підприємницької діяльності, тощо. Однією із невід'ємних складових будь-якої зовнішньоекономічної операції є митне обслуговування, що повинно здійснюватись щонайменше двома суб'єктами – митними органами та суб'єктами господарювання. При цьому, співпраця щодо митного обслуговування не обмежується лише двома зазначеними учасниками, але й за певних умов може передбачати діяльність широкого спектру митних посередників, спеціалізованих некомерційних організацій, тощо. Як свідчить вітчизняна практика митного обслуговування підприємств, на сьогодні у цій сфері існують та у певних випадках прогресують істотні проблеми на кожному із рівнів. Саме тому, актуальним завданням є ідентифікування усіх пріоритетних факторів, що визначають митне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, задля вирішення наявних проблемних моментів та налагодження подальшого ефективного

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

митного обслуговування через своєчасне попередження та уникнення загроз у цій сфері.

Встановлено, що до факторів, які визначають митне обслуговування підприємств на рівні державних і місцевих органів влади, належать такі фактори, як:

1. Особливості побудови та функціонування системи управління у митних органах.

2. Рівень кадрового забезпечення митних органів.

3. Рівень програмно-технічного забезпечення митних органів.

4. Рівень інфраструктурного забезпечення митних органів.

5. Рівень фінансового забезпечення митних органів.

6. Рівень інформаційно-комунікаційного забезпечення митних органів.

7. Рівень розвитку нормативно-правової бази, що регулює митне обслуговування підприємств.

8. Рівень розвитку використовуваних інструментів, технологій, систем, інститутів митного обслуговування підприємств.

9. Рівень міжнародної співпраці митних органів, тощо.

На рівні митних посередників слід виокремити такі фактори, що визначають митне обслуговування підприємств, як:

1. Рівень кадрового забезпечення митних посередників.

2. Рівень програмно-технічного, забезпечення митних посередників.

3. Рівень матеріального забезпечення митних посередників.

4. Рівень інформаційного забезпечення митних посередників.

5. Особливості співпраці із митними органами, іншими установами, службами, організаціями для забезпечення надання митних послуг

6. Історія роботи та репутація на ринку митних послуг, тощо.

Щодо спеціалізованих некомерційних організацій, то на цьому рівні ідентифіковано такі фактори, що визначають митне обслуговування підприємств, як:

1. Рівень кадрового забезпечення некомерційних організацій.
2. Рівень інформаційного забезпечення некомерційних організацій.
3. Особливості інформаційно-роз'яснювальної та консультаційної роботи з представниками бізнесу щодо проходження митних процедур.
4. Особливості співпраці з митними органами та іншими установами, службами, організаціями для забезпечення надання митних послуг підприємницьким структурам, тощо.

На рівні безпосередньо суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності виокремлено такі фактори митного обслуговування підприємств, як:

1. Розмір підприємства.
2. Обсяги зовнішньоекономічної діяльності.
3. Особливості побудови організаційної структури управління.
4. Рівень кадрового забезпечення підприємства.
5. Рівень програмно-технічного забезпечення підприємства.
6. Рівень майнового забезпечення підприємства.
7. Рівень інформаційного забезпечення підприємства.
8. Рівень досвіду у митному самообслуговуванні.
9. Участь у некомерційних митних організаціях, тощо.

Окрім вищезазначених факторів, що визначають митне обслуговування підприємств на рівнях суб'єктів його здійснення, доцільно також враховувати такі фактори зовнішнього середовища, як: економічний стан в країні; військово-політичний стан в країні; географічно-територіальне розташування країни; зовнішня торгівля країни; міжнародне співробітництво країни; державна митна політика; соціально-культурний стан в країні. Слід врахувати, що вплив цих факторів є нерегульованим.

***Вірт Наталія**, студент, Львівський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,*

***Пастернак Мар'яна**, студент, Львівський
інститут ДВНЗ «Університет
банківської справи»,*

***Завидівська Ольга**, к.е.н., доц., доцент кафедри
менеджменту та соціальних наук, Львівський
інститут ДВНЗ «Університет
банківської справи»,
м. Львів*

ЦИФРОВИЙ HR ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Розвиток технологій поступово змінює наш світ. Змінюються моделі споживання інформації – і слідом за ними повинні змінитися ми самі, а також наше уявлення про компанії, державні інститути, суспільство. Перша і найочевидніша зміна, яка чекає на нас у найближчому майбутньому, – стрімке зростання кількості можливостей завдяки новим цифровим технологіям.

Прихильники глобалізації вважають, що в новому цифровому столітті це явище буде приносити людям все більше користі. Вже зараз є компанії, які пропонують всім охочим за невеликі гроші виконувати просту роботу. Потрібно лише мати комп'ютер – і більше нічого.

Люди відносно швидко адаптуються до новацій, а ось компанії рухаються значно повільніше. Саме ці розриви між технологіями, індивідуумами і підприємствами створюють унікальну можливість для управління людськими ресурсами: допомогти лідерам і компаніям адаптуватися до технологій, а людям привикнути до нових моделей роботи і кар'єри.

Справжню революцію у сфері кадрових рішень створив цифровий HR. Це використання мобільних та інших технологій, які дозволяють керівникам, HR-ам трансформувати досвід працівників за допомогою нових платформ та додатків та надавати своїм підлеглим своєчасну інформацію про процес праці, рекомендації та завдання, а також отримувати оперативні звіти в режимі реального часу [1].

Основною метою цифрового HR є досягнення ефективного управління в компанії. Для цього цифровий HR покликаний вирішити наступні завдання [1-3]:

1. Збільшити ефективність роботи персоналу шляхом постійного інформування, консультування та контролю за допомогою спеціальних мобільних, додатків;

2. Збільшення підготовленості, мобільності, освіченості молоді, яка постійно використовує мобільні пристрої та використання цих технологій з користю, а також зменшення розриву між поколіннями;

3. Інформування керівника компанії про кадрову ситуацію в компанії та моніторинг працівників в реальному часі;

4. Здійснення оперативного пошуку необхідної інформації для працівників за допомогою мобільних додатків;

5. Створення планів в кадрах на найближчу (тактичну, оперативну) і більш (далеку) стратегічну перспективу. Створення, ведення та подальше управління кадрами;

6. Внутрішнє і зовнішнє навчання персоналу онлайн. Створення корпоративних навчальних програм для різних категорій фахівців; визначення потреби в зовнішньому навчанні (необхідність перепідготовки або підвищення кваліфікації, відвідування семінарів і тренінгів);

7. Аналіз виконаної роботи за напрямом діяльності та складання звітності в режимі реального часу;

8. Обмін цифровими стратегіями і досвідом в рамках всієї компанії: менеджер з персоналу має можливість вчитися на ранніх цифрових вдосконаленнях в компанії (стосуються в основному клієнтського маркетингу і операційної діяльності).

Спільнота практиків може ділитися цифровим досвідом та імплементацією навчання в компанії. Менеджер з персоналу може вивчати цифрові прийоми по всій компанії та розширювати і розвивати цифрове мислення, можливості для його застосування. Одним з найбільших змін в переході на цифрову стратегію управління персоналом, є акцент на прийнятті рішень і доступ до результатів в режимі реального часу.

Це нове бачення для цифрових управлінців (HR-ів) – інтеграції «хмарних» технологій, перевизначення досвіду роботи співробітників і спроба зробити роботу простішою в режимі реального часу, більш продуктивною і більш корисною, а крім того, поліпшити баланс роботи та особистого життя [2].

Коли ці функції переміщуються в додатки обдумано, менеджери з персоналу можуть отримати в 10 разів більше відгуків від співробітників у порівнянні з традиційними системами. Основними перевагами цифрового HR є збільшення продуктивності співробітників. Операції в режимі реального часу, платформи, автоматизація та мобільність ведуть до поліпшення якості даних, здатності до навчання, підвищення гнучкості, самостійності, обізнаності, цілеспрямованості, організованості працівників. Не дивно, що провідні компанії у всіх галузях освоюють цю технологію.

Telstra, одна з найбільших телекомунікаційних компаній в Австралії, використовує додаток, щоб поліпшити досвід співробітника під час першого року роботи. Використовуючи дизайн-мислення, вивчаючи поведінку і фрустрації співробітників, а також особистий досвід, Telstra розробила комплексну програму адаптації, яка значно покращує взаємодію і утримання співробітників [1].

Викладене вище дозволяє зробити висновок, що цифровий HR – це більше, ніж просто створення додатків. Це нова платформа з широким спектром функцій, побудованих «в хмарі» і по принципу аналітичної технології «за сценою» [3]. Така платформа значно полегшує працю людей, робить її

організованою та обдуманною, що в кінцевому результаті підвищує ефективність всієї компанії.

Список використаних джерел

1. Міжнародне дослідження Deloitte «Тенденції у сфері управління персоналом — 2017» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2017-7th-trend.html>.
2. Talent Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.talent-management.com.ua>.
3. Балабанюк Ж. Виклики і можливості майбутнього: що чекає HR у 2020-2025 роках. Які завдання вирішуватиме HR у найближчому майбутньому. Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1412428-vikliki-i-mozhливosti-majbutnogo-shcho-chekae-hr-u-2020-2025-rokah>.

*Данилів Ірина, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Кондрат Ірина, к.е.н., доц., доцент кафедри
фінансів, Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ПОРІВНЯЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ ТА ОКРЕМИХ ДЕРЖАВАХ СВІТУ

За індексом людського розвитку (ІЛР), складеним Програмою розвитку ООН, у 2016 році Україна посіла 84-те місце серед 188 країн і територій. Це на три сходинки нижче порівняно з 2015 роком. ІЛР поєднує такі показники для оцінки прогресу у трьох основних сферах людського розвитку: довге та здорове життя,

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

доступ до знань та достойний рівень життя. Довге життя вимірюється за допомогою показника очікуваної тривалості життя при народженні. Рівень знань вимірюється середньою кількістю років навчання серед людей віком понад 25 років. Рівень життя визначають за допомогою валового національного продукту (ВНП), конвертованого в міжнародні долари вартістю на 2011 рік, з використанням показників паритету купівельної спроможності (ПКС) на душу населення. Протягом 1990-2015 рр. очікувана тривалість життя при народженні збільшилася на 1,3 року, очікувана тривалість навчання — на 2,9 року, середня кількість років навчання — на 2,2 року, але ВНД на душу населення зменшився на 31,9% [1]. У такій ситуації окремі категорії населення, а саме люди похилого віку, інваліди, люди, які втратили годувальників та ін., є більш соціально незахищені ніж інші. Тому удосконалення пенсійної системи України для підвищення рівня соціального захисту населення є одним із пріоритетів.

Необхідність реформування пов'язана із неспроможністю солідарної пенсійної системи забезпечити необхідні фінансові ресурси для виплати гідних пенсій громадянам України. У зв'язку з цим актуалізується проблема розвитку недержавного пенсійного забезпечення, яке ґрунтується на принципах добровільної участі населення, роботодавців чи їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання додаткових пенсійних виплат.

Станом на 31.03.2017р. в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 64 недержавних пенсійних фонди (НПФ) та 22 адміністраторів НПФ, які зареєстровано у 8 регіонах України. 71,9% від загальної кількості зареєстрованих НПФ (46 фондів) зосереджена у м. Києві, що свідчить про надзвичайну централізацію та нерівномірність поширення НПФ, та ускладнює доступ до них жителів інших 16 регіонів [2].

З метою оцінювання поширення послуг НПФ серед населення України розраховують показник рівня такого

Секція 1

поширення, який є відношенням активів НПФ до ВВП і розраховується за формулою (1) [3]:

$$L_{ga} = \frac{GA}{GDP} * 100\%, \quad (1)$$

де GA – загальні активи, млн. дол.; GDP – ВВП, млн. дол.

Просліджуємо динаміку рівня поширення послуг НПФ в Україні за 2011-2017 рр (станом на 01.03.2017р.) (рис. 1).

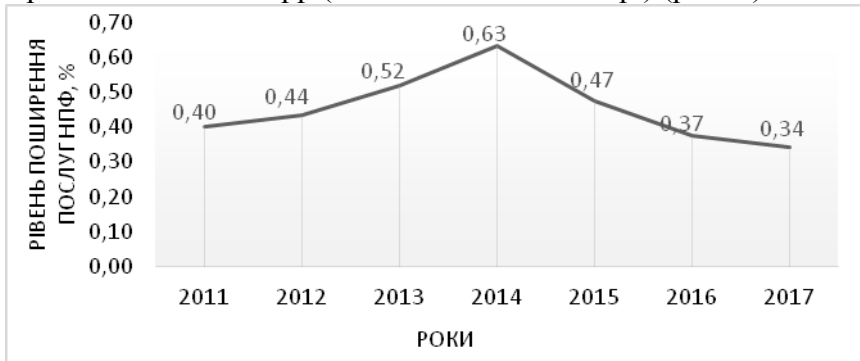


Рисунок 1 – Відношення активів недержавних пенсійних фондів України до ВВП [сформовано авторами за даними 2,4]

Як бачимо з рис.1, в Україні пенсійні активи не перевищують 1% ВВП. Тоді як у п'яти країнах-лідерах за обсягами пенсійних активів спостерігається їх перевищення над ВВП. Наприклад, у Нідерландах співвідношення пенсійних активів до ВВП на кінець 2016 року виявилось найбільшим і становило 184%, у США - 121%, Австралії - 120%, Швейцарії - 119%, Великобританії - 112%.

За даними компанії The Towers Watson [5], яка проводить моніторинг пенсійних систем країн світу, найбільшими пенсійними ринками є 19 країн. Беззаперечним лідером вважають пенсійний ринок США, на якому зосереджено 21779 млрд. дол. пенсійних активів, який на 75,69% збільшився протягом 10 років. До п'ятірки лідерів за цим показником також

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

входять Великобританія – 3204 млрд. дол., Японія – 2746 млрд. дол., Канада – 1484 млрд. дол. та Австралія 1525 млрд. дол. Варто зазначити, що Японія, Великобританія та США зосереджують у собі 78,2% світових пенсійних активів. В Іспанії, наприклад, їх обсяг є доволі невеликий (рис. 2).

Впродовж десяти років спостерігаються позитивні зміни практично у всіх країнах світу. Так, у період з початку 2006 р. до початку 2016 р. обсяги пенсійних активів зросли на 68%. Як можемо побачити з рис. 2., єдиним винятком стала Японія, де за останні десять років відбулося зменшення обсягів пенсійних активів на 10,16%.

Рівень глибини ринку НПФ показує, яка кількість осіб бере участь у пенсійних фондах від загальної кількості робочої сили. Він оцінюється за допомогою коефіцієнта проникнення (2) [3]:

$$PR = \frac{NP}{WP} * 100\%, \quad (2)$$

де NP – кількість, що беруть участь у пенсійних фондах; WP – робоча сила, ос.

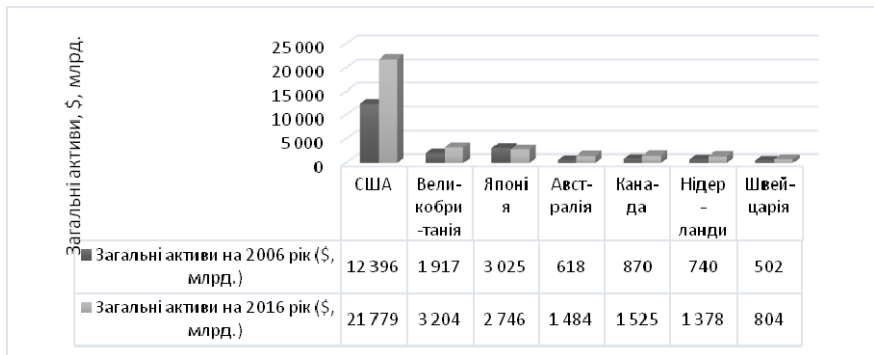


Рис. 2 - Динаміка світових пенсійних активів на 2006 та 2016 рр.
[сформовано авторами за даними б]

Секція 1

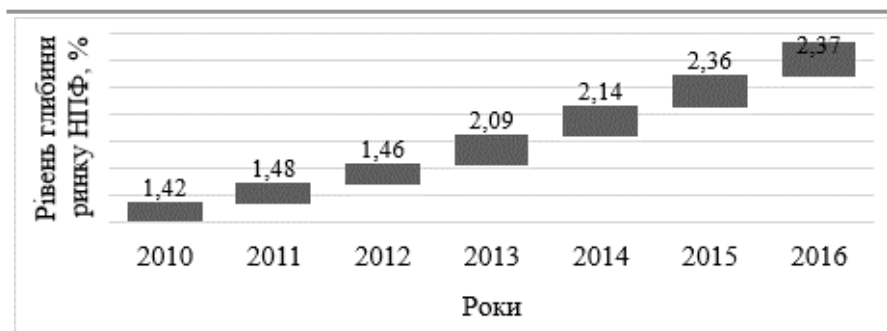


Рисунок 3 – Рівень глибини ринку НПФ в Україні протягом 2010-2016 років
[сформовано авторами за даними 2,5]

Як бачимо, розрахований коефіцієнт протягом аналізованих років поступово зростає, проте його значення у порівнянні із розвиненими країнами є незначним. Це пов'язано із невисоким рівнем економічного розвитку України, малим досвідом роботи НПФ на фінансовому ринку, недостатнім фінансовим інструментарієм для розміщення активів.

Список використаних джерел

1. The Human Development Report 2016 'Human Development for Everyone' [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://hdr.undp.org>
2. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>
3. Мошенський С. З. Індикатори інвестиційної безпеки небанківського інституційного інвестування / С. З. Мошенський. // Економічні науки. – 2017. – С. 295–306.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Global pension assets 2016. Willis Towers Watson. Available at: <https://www.towerswatson.com>
6. Pension Markets in Focus 2016: annual report / OECD [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.oecd.org/daf/pen-sions/pensionmarkets.

*Демедюк Ольга, провідний інженер ДУ
«Інститут регіональних досліджень імені
М. І. Долішнього НАН України»,
м. Львів*

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Європейські об'єднання територіального співробітництва – одна з найефективніших форм транскордонної співпраці, яка успішно розвивається в Європі з 2006 року, коли Європарламентом та Радою Європи було прийнято відповідний Регламент №1082/2006 [1]. Це об'єднання, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами ЄС в цілях зміцнення економічного та соціального єднання. Їхня ефективність досягається завдяки двом основоположним засадам створення: по-перше, таке об'єднання володіє правосуб'єктністю, є юридичною особою, по-друге, учасниками такого об'єднання можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи. За перших три роки було зареєстровано 17 об'єднань, а на початок 2017 року їх нараховувалось вже 65, п'ять з яких було створено у 2016 році. Ще 23 ЄОТС перебувають на етапі створення, чи їх учасники виявили ініціативу щодо об'єднання. Кількість створених ЄОТС у 2016 році є дещо нижчою, порівняно з попередніми роками (по 11 у 2011 та 2013 роках, 9 у 2015). Натомість, кількість ініціатив щодо створення даних об'єднань значно зросла.

Угорщина та Франція є найактивнішими у створенні даних об'єднань (по 24 ЄОТС), а також Іспанія (16) та Словаччина (15), Італія (9) та Німеччина (10). Всі країни-географічні сусіди України мають на своїй території такі об'єднання. Крім вже названих Угорщини та Словаччини, Румунія є учасником 6

ЄОТС, а Польща – 4. Загалом, країни, що стали членами ЄС після останнього розширення, активно використовують ЄОТС для вирішення соціально-економічних проблем їх територій за рахунок розширених можливостей участі у проєктах та програмах ЄС. Географічний розподіл ЄОТС нерівномірний. Більшість з них знаходяться у Центральній Європі навколо Угорщини, у Західній Європі (Франція, Німеччина, Бельгія, Голандія, Люксембург) та у Середземномор'ї (Іспанія, Португалія, Греція, Словаччина, Італія, Кіпр). Щодо п'яти новостворених ЄОТС, то вони загального географічного розподілу не міняють: два з них створено на кордоні Франція-Німеччина-Швейцарія, ще два на кордоні Німеччини з Чехією і один на кордоні Угорщини. Зате новостворені ЄОТС міняють картину учасників таких об'єднань, оскільки збільшилась кількість об'єднань за участі країн, які не є членами ЄС, зокрема було створено одне нове ЄОТС за участі Швейцарії, а ще два об'єднання розширило кількість своїх учасників представниками Швейцарії та Палестини.

Не всі зареєстровані ЄОТС ефективно функціонують, зокрема по п'яти ЄОТС Комітет Регіонів не отримував жодної інформації щодо реалізації проєктів чи формування бюджету після їх реєстрації. Але загалом, відсоток неефективних ЄОТС в Європі невеликий, більшість з них успішно реалізують завдання, для виконання яких вони були створені.

Щодо сфер діяльності, то більшість ЄОТС спрямовані на розвиток сфер туризму (39), захисту навколишнього середовища (29), культури та спорту (35), транспорту та інфраструктури (31) та освіти (29). В рамках ЄОТС реалізуються численні проєкти за програмами регіональної політики ЄС, зокрема Європейської територіальної співпраці (ЕТЦ), Європейських структурних та інвестиційних фондів (ESIF), Горизонт 2020, LIFE, Erasmus, Європа для громадян (Europe for Citizens) та інші [2].

Хоч участь третіх країн в ЄОТС завжди дозволялась, Регламент 1082, згідно якого такі об'єднання діяли до 2013 передбачав, що країна, яка не є членом ЄС, може бути

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

учасником ЄОТС тільки при умові участі партнерів ще хоч двох країн Європейського Союзу. Це виключало можливість двостороннього ЄОТС для України. Тому ЄОТС за участі нашої держави мало б покривати значну територію з багатьма учасниками, а отже – зіткнулось би з тими ж проблемами, які не сприяють ефективному розвитку єврорегіонів на нашій території. Тому прийняття в кінці 2013 року нового Регламенту 1302, що замінив попередній, стало поворотною подією в історії розвитку ЄОТС, оскільки він дозволив створення ЄОТС з лише однією країною-членом ЄС.

Саме ці зміни дозволили Закарпатській області України створити в жовтні 2015 року ЄОТС Тиса (Tisza) разом з угорськими областю Саболч-Сатмар-Берег та муніципалітетом Кішварда. Ця подія стала визначальною як для України, так і для Європейського Союзу, оскільки вперше таке об'єднання було створено за участі країни, що не є членом ЄС. Це був довгоочікуваний крок, оскільки регіони-учасники вже давно співпрацюють разом у різних сферах, в тому числі в рамках реалізації грантових проектів. Метою даного ЄОТС є створення міцної та стабільної співпраці та соціальне єднання на зовнішніх кордонах ЄС, а також розвиток інфраструктури та економіки в регіоні. Воно адаптуватиме кращі практики ЄС у різних сферах і сприятиме Євро-Атлантичній інтеграції України. На даному етапі ЄОТС пройшло початкові процедури, такі як проведення презентаційних заходів у Брюсселі, Кішварді та Ужгороді та створення сайту. Наразі воно готує проектні заявки за програмами ЄС, зокрема за програмою ТКС Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна. ЄОТС Тиса також прийняло Інтегровану територіальну стратегію розвитку і готується представити її у Брюсселі з метою презентації інвестиційного потенціалу і культурних та історичних особливостей регіону.

Для активізації участі України в ЄОТС потрібно дотримуватись задекларованого курсу на приведення українського законодавства до стандартів ЄС, а також потрібно вносити необхідні зміни конкретно щодо даних об'єднань,

зокрема до Закону «Про транскордонне співробітництво» щодо суті, особливостей утворення та забезпечення діяльності ЄОТС, участі українських учасників в ЄОТС, створених за кордоном, функцій органів влади щодо ЄОТС, до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», тощо. Національні законодавства країн Європи мають окремі законодавчі акти щодо ЄОТС, які регулюють всі деталі їх функціонування та фінансування. Вважаємо, що подібний документ в Україні сприятиме активізації діяльності того ЄОТС, яке вже існує, та значно спростить та пришвидшить процедуру створення нових.

Важливо проводити широку інформаційну кампанію для ознайомлення місцевих органів влади та громадськості з природою та перевагами даних об'єднань. Важливо, щоб всі потенційні зацікавлені учасники розуміли всі переваги, які надають дані форми ТКС для покращення рівня соціально-економічного розвитку громад, а також що ЄС виділяє значні кошти на дофінансування діяльності таких структур.

Органи влади на місцях є структурами, що найбільше впливають на діяльність інституціоналізованих форм ТКС, а також найчастіше є їх учасниками. Тому потрібно, щоб вони мали якнайширший спектр повноважень. Україна вже стала на шлях проведення реформи децентралізації. Її якнайшвидше завершення значно сприятиме розвитку ЄОТС, оскільки створюються виконавчі органи районних і обласних рад, яким буде належати реальна влада в регіонах. Крім того, децентралізація передбачає укрупнення громад, що є важливим, оскільки кошти на утримання управлінського апарату скоротяться і зможуть бути направлені на реалізацію значних проектів місцевого розвитку. Не менш важливим є те, що буде децентралізоване надання базових адміністративних послуг (наприклад, реєстрація нерухомості чи бізнесу на місцях), що знизить бюрократизацію, а це один з основних факторів небажання іноземних учасників ТКС працювати з українською стороною.

Список використаних джерел

1. Regulation No 1082/2006 of the European Parliament and of the Council on European grouping of territorial cooperation (EGTC). (2017). European Union Official Website. Retrieved from [http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082\(2006\)_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf)
2. EGTC monitoring report 2016 and impacts of Schengen area crisis on the work of EGTCs. (2017). European Committee of the Regions Official Website. Retrieved from: <http://www.cor.europa.eu/en/documentation/studies/Documents/CoR-EGTC-monitoring.pdf>

Довба Іванна, викладач кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У ПОРІВНЯННІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ КРАЇНАМИ

Інновації в глобалізованому світі відіграють ключову роль, і, щоб побудувати інноваційну економіку, Україна повинна розвивати інноваційну політику під впливом високої конкуренції, що посилюється в умовах реалізації інтеграційних процесів. Яскравим прикладом зазначеного є накопичений досвід і ЄС, де подолання розпорошення науково-технологічного потенціалу європейських країн і перехід співробітництва в цій галузі на якісно новий рівень стало важливим завданням інтеграційних процесів. Прагнення більш активного міжнародного наукового та технологічного співробітництва України вимагає розробки адекватної державної інноваційної політики, яка б враховувала досвід та і успішні практики країн Європейського Союзу. Стає очевидним, що економіка України в умовах євроінтеграції не зможе

конкурувати в цьому новому навколишньому середовищі, якщо не стане інноваційною й якомога ефективніше відповідатиме на нові виклики [1].

У Європі найбільш поширеним є перелік комплексних інноваційних показників - показники Європейської системи оцінки інновацій. Вона дозволяє аналізувати інноваційну продуктивність країн Європи і генерувати нову інформацію для розробки пропозицій в сфері інноваційного розвитку інших країн, наприклад України.

Для аналізу інноваційних систем в країнах Євросоюзу та України використовують дані Європейської системи оцінки інновацій (EIS), Центру гуманітарних технологій, Євростат, Світового банку, а також дані офіційних сайтів статистики кожної даної країни.

За оцінками EIS, держави розділені на чотири групи країн: інноваційні лідери; інноваційні послідовники; помірні новатори; наздоганяючі країни. Основна увага в дослідженні направлено на аналіз інноваційних показників країн Євросоюзу (ЄС), таких як Болгарія, Польща, Румунія, а так і країни, яка не є членом ЄС - Україна. Таким чином, в 2016 році Польща належить до країн «помірних новаторів», а Болгарія, Румунія і Україна - до «наздоганяючих» країн. За даними Євростату, Болгарія, Польща і Румунія відносяться до країн з рівнем доходу вище середнього, а Україна - з рівнем доходу нижче середнього. [2]

Румунія, Польща, Болгарія і Україна - це країни, що пройшли етап планової економіки і перейшли на ринкову економіку. Всі країни є аграрними з ринковою економікою, що підтверджує їх схожість. За рівнем ВВП на душу населення, за даними Світового банку, Україна посідає останнє місце серед даних країн. Якщо порівнювати країни за рівнем безробіття, то вони знаходяться на одному рівні. Витрати на дослідження і розробки в Польщі були вище, ніж у всіх країн, але на другому місці - Україна, після - Румунія, і рівень витрат на дослідження в Болгарії є найнижчим. Хоча всі країни починали свій розвиток з аналогічною радянської платформи, але вибрали

різні шляхи реформування економіки. Таким чином, результати цих реформ різні.

З цією метою розглянемо Сумарний індекс інновацій (Summary Innovation Index) Європейської системи оцінки інновацій. Він включає в себе наступні вісім національних показників інновацій: людські ресурси; систему досліджень; фінансова забезпеченість; приватні інвестиції; підприємницьку діяльність; інтелектуальні ресурси; суб'єкти інноваційної діяльності; економічні результати. Оскільки Україна не є членом Європейського Союзу, то Сумарний індекс інновацій не розраховується для цієї країни.

В цілому Болгарія, Польща і Румунія мають відносно хороший потенціал для зростання інноваційної діяльності, що підтверджується добре розвиненим рівнем людських ресурсів. Існуюча структура державного фінансування сприяє розвитку природних і технічних наук, це повинно вплинути на розвиток високих технологій і тим самим сприяти зростанню наукомістких галузей в майбутньому.

Щодо розгляду України зауважимо, що уряд деталізував 8 середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017-2021 роки. Цим переліком галузевих пріоритетів буде деталізовано середньострокові пріоритетні напрямки інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017-2021 роки. Це дасть можливість центральним органам виконавчої влади спрямувати фінансові ресурси саме на ті напрямки, що забезпечать інноваційний розвиток економіки

Зокрема, було уточнено такі напрямки:

- Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії.
- Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки.

- Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій.
- Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу.
- Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики.
- Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища.
- Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [3].

Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що Польща, завдяки своїй політиці в сфері інновацій, дещо випереджає дві інші країни. На нашу думку, економічна політика, спрямована на залучення коштів іноземних інвесторів для розвитку підприємництва та макросередовища, була більш успішною в Польщі, ніж в інших аналізованих країнах.

З метою підвищення рівня інноваційного розвитку, набагато більше уваги слід приділяти навчанню і перепідготовці робочої сили. Крім того, співпраця між університетами та підприємствами повинно бути більш ефективним. Вчені Filippetti і Archibugi в своєму дослідженні показують, що наявність кваліфікованих людських ресурсів грає вирішальну роль в подоланні економічної кризи, який має місце в Україні в даний момент [4].

Необхідно, з одного боку, набагато більше інвестицій в науково-дослідну діяльність і в освіту людей, з іншого - необхідна співпраця між державними та приватними установами, в тому числі і між університетами і підприємствами. На нашу думку, для того, щоб краще використовувати хороший потенціал України (саме людські

ресурси), необхідна ефективна взаємодія державної і підприємницької політики. Необхідно розробити спеціальні заходи, які сприятимуть розвитку наукомістких галузей промисловості. Національні та іноземні підприємства повинні інвестувати набагато більше ресурсів в науково-дослідницьку діяльність країни. Уряд, в свою чергу, потрібно застосовувати спеціальні заходи в інноваційній політиці, які сприятимуть розвитку наукомістких галузей промисловості.

Список використаних джерел

1. Федулова Л., Андрощук Г. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України /Л. Федулова, Г. Андрощук // Проблеми науки. – 2014. – № 7–8. – С. 40–43
2. Dutta S. The Global Innovation Index 2016 : Winning with Global Innovation / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. - Cornell University : INSEAD, World Intellectual Property Organization, 2016. – 451 p
3. Від енергетики до робототехніки - КМУ деталізував пріоритети інноваційної діяльності на 2017-2021 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250354597&cat_id=244274160.
4. Колесник, М. Е. Анализ показателей инновационной деятельности стран Европы и Украины / Марина Евгеньевна Колесник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – №2. – С. 172–181.

Гнатик Діана, студент, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,

Стеблій Галина, к.е.н., професор кафедри, ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ І КОНТРОЛЮ МОНЕТАРНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Важливим елементом сучасної економічної культури є монетарна культура, актуальні проблеми якої – економіка грошей, банківництва і фінансових ринків. Це пояснюється тим, що фінансові ринки швидко змінюються, а фінансові інструменти з'являються щодня. Банківська система – динамічна структура, яка забезпечує функціонування каналів залучення депозитів і надання позичок, формує кількість грошей в економіці, є важливим джерелом швидких фінансових інновацій. Сьогодні монетарна економіка разом з монетарною політикою перебувають в центрі загальної наукової полеміки.

Основні засади монетарної політики на 2018 рік і середньострокову перспективу розроблені Радою Національного банку України, передбачають забезпечення стабільності грошової одиниці. Зокрема НБУ планує досягти поставленої мети за рахунок контролю за грошовими агрегатами відповідно до програми співпраці з МВФ, що передбачає зниження інфляції і встановлює такі планові її показники [4]:

~ 2017 рік –8% +/- 2п.п;

~ 2018 рік – 6% +/- 2п.п;

~ 2019 рік –5% +/-1п.п.

Одночасно планується підтримання режиму плаваючого валютного курсу, через проведення валютних інтервенцій з метою запобігання його надмірних коливань. А також не виключаються суттєві зміни в реалізації процентної політики

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

через зміну процентних ставок. З цією метою була прийнята Постанова НБУ № 277 «Про затвердження Положення про основи процентної політики Національного банку України від 21.04.2016, згідно цього Положення, Національний банк установлює облікову ставку та проценту ставку на одному рівні. З 22 квітня 2016 року облікова ставка знизилась з 22% до 19%. Це стало можливим завдяки послабленню ризиків для цінової стабільності. Та вже з вересня 2017 р. облікова ставка знову зросла до 13,5 % [3].

Облікова ставка Національного банку України

Період	% річних	Період	% річних
2017		2016	
з <u>27.10</u>	13,5	з <u>09.12</u>	14
з <u>14.09</u>	12,5	з <u>28.10</u>	14
з <u>03.08</u>	12,5	з <u>16.09</u>	15
з <u>14.04</u>	13	з <u>27.05</u>	18
з <u>03.03</u>	14	з <u>22.04</u>	19
з <u>27.01</u>	14	з <u>04.03</u>	22

Джерело: [2]

Щодо політики рефінансування, слід зазначити, що НБУ видав кредитів у рамках рефінансування банкам України з початку 2016 року і до 01.05.2016 року на загальну суму 7119,2 млн. грн. задля підтримки їх ліквідності. Відсоткова ставка коливалася з 01.01.2016 року і до 22.04. 2016 року в діапазоні 22-24%, а після зниження облікової ставки (22.04.2016 року) – під 19% річних. Попри прогнозоване прискорення в 2017 році світового виробництва до 3,4%, а торгівлі – до 3,8%, очікуване підвищення цін на різні групи товарного експорту залишається неоднаковим. Так, якщо ціни на нафту в 2017 році можуть збільшитися на 17,9%, то на неенергетичні сировинні товари – лише на 0,9%. [1, с.83]

Все це говорить про те, що стан економіки України додатково ускладнюється закриттям традиційних ринків Російської

Федерації та інших країн-членів СНД. Водночас доступ на ринки країн ЄС залишається обмеженим та ще не компенсує відповідних втрат. Розкриття потенціалу торгівлі з ЄС вимагає подальшої тривалої адаптації до нових стандартів. Разом із чутливістю споживчого імпорту до підвищення внутрішніх номінальних доходів населення це зумовлює наявність постійних ризиків зростання дефіциту поточного рахунку платіжного балансу. За прогнозом Національного банку, він може збільшитися від 0,2 млрд. дол. США у 2015 році до 2,9 млрд. дол. США у 2017 році. [там же, с.84]

Враховуючи вимоги статті 6 Закону про Національний банк, пріоритетна ціль грошово-кредитної політики полягає в зниженні інфляції. Іншими завданнями Національного банку є сприяння в межах повноважень фінансовій стабільності та в сприянні дотримання стійких темпів економічного зростання і фінансової стабільності. Саме це може бути основними чинниками і передумовами забезпечення цінової стабільності держави загалом.

Список використаних джерел

1. Соціальний аспект економічної природи грошей : монографія / авт. кол.; за наук. ред. Г. Стеблій. – К. : УБС НБУ, 2008. – 335 с.
2. Облікова ставка Національного банку України [електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=53647&cat_id=12057279&ctime=1448979308293
3. Постанова про затвердження Положення про основи процентної політики Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16>
4. Цільові показники НБУ щодо інфляції на 2016-2019 р. р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ulga.com.ua/ua/law_news/20.html

*Hrynychyshyn Iryna, Ph.D. in Economics,
Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine,
Lviv*

THE COSTS OF SOCIAL PROTECTION AND REDUCE THE RISK OF POVERTY: THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

Decrease of socio-economic development and deficit of financial resources in Ukraine led to the problem of limited opportunities for increasing social spendings funding. Given this, the government's priorities in the sphere of social protection are decisions on raising additional funds to finance these expenditures and review existing mechanisms for their distribution on the basis of efficiency. For this task, it is very important to identify and to eliminate the reasons leading to poverty of the population.

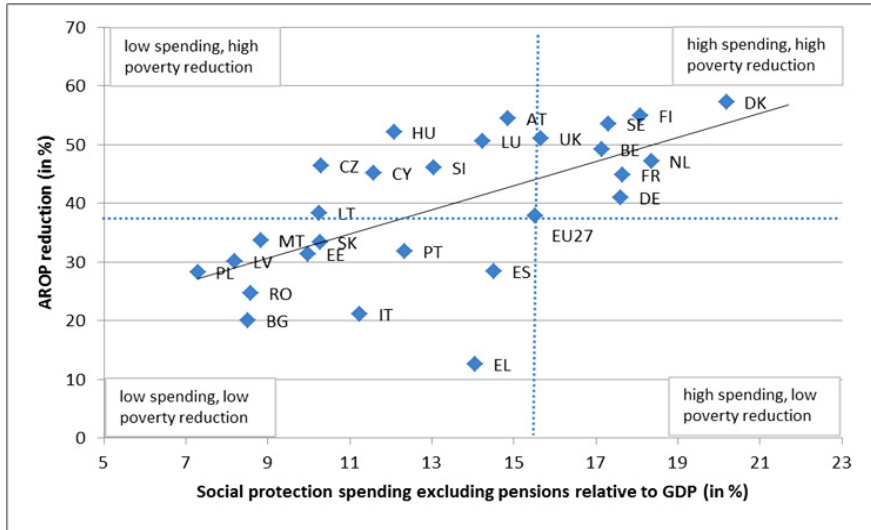


Figure 1. The costs of social protection and reduce the risk of poverty of the population aged 0-64 years in the EU, 2010

Source: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-117_en.htm

Social protection is at the heart of the European social model. Member States of the European Union spend a different proportion of GDP on social protection and use different tools for poverty reduction. For example, while Hungary and Portugal have spent a similar share of GDP (about 13%) on social protection in 2010 (excluding pensions), social transfers reduced the risk of poverty by 31% in Portugal and by 52% in Hungary. Poland in comparison to European countries has spend a much smaller proportion of spendings on social security.

This has led to lower figures in the fight against poverty than in other European countries. The economy of developing countries, which include Ukraine, is characterized by high levels of informal economy, ineffective spending of budget funds for social protection and highly segmented systems of social insurance which usually benefits a small number of the population employed in the formal sector. In light of this, the policy in this area needs to develop effective mechanisms for financial sustainability of social protection based on the experience of European countries.

The impossibility of growth of budget expenditures for social purposes in Ukraine indicates the need for transformation of distribution relations, reduction of inefficient spending, changes in approaches and mechanisms of financing local expenditures on social protection and social security.

Based on the experience of European countries such measures are:

- Identification of inefficient local budget expenditures and directing those funds to increase financial support of disadvantaged people;
- Establishment of common approaches to planning, assignment and funding of benefits; verification of social payments and beneficiaries; replacement of social benefits with social assistance;
- In order to reduce regional differentiation in terms of social assistance to low-income individuals, the priority is to develop mechanisms to enhance their targeting and large-scale policy

of reintegration of these people to employment taking into account regional specifics;- Assessment of needs in social services taking into account regional differences of beneficiaries of social services;

- Ensuring transparency (openness) of social services and of social payments;
- Establishment of uniform requirements for information supply of the sector, which will ensure the transparency of financial flows and increase of payment and accounting discipline, proper use of financial resources, timely and adequate provision of quality services and social payments.
- Clear division of powers in the sphere of social protection among the levels of public administration taking into consideration the experience of European countries.

References

1. Social investment: Commission urges Member States to focus on growth and social cohesion – frequently asked questions / European Commission. – Retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-117_en.htm

*Задоя Олександр, аспірант,
Університет імені Альфреда Нобеля,*

*Глуха Ганна, д.е.н., доц.,
Університет імені Альфреда Нобеля,
м. Дніпро*

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ

Інституційне макроекономічне середовище визначає поведінку економічних суб'єктів як стосовно формування заощаджень, так і їх використання. Суть інституційного

середовища розкривається через правила, звички, звичаї та норми. Базовим структурним елементом у цій системі виступає норма, а інституційне середовище складають усі ті форми, на які перетворюється норма в ході діяльності людини – правила, звички та звичаї [1, с. 39].

За загально визнаним значенням правило є певною вимогою по дотриманню якихось умов, що поширюється на усіх учасників якої-небудь дії. Зазвичай дотримання цих вимог певним чином заохочується, а за недотриманням слідує якесь покарання.

У сучасному суспільстві більшість правил набуває юридичної форми та закріплюється у відповідних правових документах. Удосконалення правових норм повинне охоплювати усі стадії доходного циклу: від процедури формування доходів до їх використання у якості інвестицій. Послідовне тривале дотримання цих правил повинне поступово трансформуватися на звичку.

Умовою виникнення звички є багаторазовий повтор одних і тих же дій. Це стосується будь-якої сфери діяльності людини. З позицій предмету нашого дослідження саме численне повторення найбільш прийнятних для суспільства процедур заощаджень та їх трансформації у інвестиції під впливом правил, встановлених державою, є умовою формування відповідних звичок. До таких звичок доцільно віднести наступні:

- соціально відповідальне споживання. Це дозволить не тільки більш раціонально використовувати наявні ресурси та отримувати аналогічне задоволення потреб при менших витратах доходів, вивільнить ресурси для заощаджень, але й знизить граничну корисність споживання та змінить структуру використання наявного доходу на користь заощаджень;
- відмова від патерналістського сприйняття держави та особиста відповідальність громадян за своє теперішнє та майбутнє. Це буде сприяти збільшенню різноманітних добровільних страхових внесків: від страхування життя та майна до пенсійного страхування;
- відмова від надмірних готівкових заощаджень та зберігання заощаджень у фінансових інститутах. Це не тільки збільшить

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

потенціальні інвестиційні ресурси, але й дозволить оперувати більш достовірними даними при розробці державного регулювання трансформації заощаджень в інвестиції за допомогою фіскальних та монетарних методів;

- самостійне забезпечення себе житлом. Така звичка буде мотивувати домогосподарства вкладати заощадження безпосередньо у будівництво житла, тобто збільшувати пряме інвестування;
- відповідальне ставлення до залучення кредитів. У економічних суб'єктів (як домогосподарств, так і підприємств) повинна сформуватися звичка приймати рішення про залучення кредитів лише після ретельного вивчення можливостей його повернення. Це буде дещо стримувати споживче кредитування, яке багато в чому стало причиною формування «мильного» попиту. За даними Національного банку України за дев'ять місяців 2017 р. громадяни отримали кредитів на 14 мільярдів гривень, тоді як за аналогічний період докризового 2008 р. банки видали позик на 52 мільярда гривень [2].

Однак досягнення бажаного результату, як у споживанні, так і заощадженнях та їх використанні, неможливо і без становлення ще одного інституту – цінностей. На етапі формування заощаджень вплив цінностей проявляється, перш за все, через певні стандарти споживання. Помічено, що досить часто люди, які не мають великих доходів, намагаються справити враження саме рівнем свого споживання. У даному випадку споживання стає не тільки способом задоволення потреб, але й виконує певну статусну функцію.

Не менш серйозно цінності впливають на прийняття рішення домогосподарствами про безпосереднє інвестування. Формою такого інвестування, як правило, є будівництво житла. Якщо в країні домінує цінність осілості, «мій дім – моя фортеця», то створення умов для будівництва власного житла дасть значний ефект з точки зору формування прямих інвестицій. Навпаки, коли населення досить мобільне і віддає перевагу свободі

переміщення, такі дії особливого ефекту мати не будуть. Українському менталітету ближче саме перший варіант цінностей. І його потрібно використовувати у розробці державного регулювання прямого інвестування власниками заощаджень, стимулюючи приватне інвестування житлового будівництва. Було б доцільно дещо переглянути норми неоподаткованого розміру житла у податку на нерухомість. Користь суспільства від активного будівництва буде більшою, ніж втрата від недоотриманого податку.

Однак звичка не може виникнути без довіри. Особливе значення для формування необхідних звичок має довіра до держави та до фінансових інститутів. На жаль, ситуація з довірою до влади та фінансових інститутів в Україні склалася катастрофічна. За такого стану інституту «довіра/недовіра» досить важко розраховувати на швидку прогресивні зміни у інституційному середовищі.

Довіра є тією ланкою, яка може перетворити звичку на звичай. Інститут звичаю часом діє більш ефективно від норми, встановленої законом. Контроль за дотриманням останньої здійснюють певні правоохоронні органи. Дотримання ж звичаю контролюється усім суспільством, осуд якого для порушника найчастіше є більш вагомим, ніж покарання за порушення правової норми. Тому держава має докласти максимум зусиль для формування відповідних звичаїв у суспільстві, які б забезпечували становлення інституційного середовища, сприятливого для трансформації заощаджень у інвестиції.

Список використаних джерел

1. Литвиненко Н.І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н.І. Литвиненко. – Д.: НГУ, 2015. – 310 с.
2. Парадокси банківської системи: чому не дешевшають кредити? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/>

*Завербний Андрій, к.е.н., доц., доцент кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»,*

*Псуй Мар'яна, к.е.н., доц., доцент кафедри
економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Як показало дослідження, на сьогодні не існує передумов для високих темпів посткризового росту в Україні. Відповідно запропоновані сценарії в енергетичній стратегії України а період до 2030 р. [1] повинні бути скориговані, відрегульовані в сторону зниження (хоча би на найближчі 5-10 років), з відповідним перерахунком прогнозів попиту на паливно-енергетичні ресурси. Саме тому важливим, на нашу думку є прийняття Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» яке постановило Міністерству енергетики та вугільної промисловості, іншим центральним органам виконавчої влади у чотиримісячний термін (з 18 серпня, тобто залишився лишень місяць) внести на розгляд Кабінету Міністрів України проект плану заходів з реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [2]. Ситуація, що склалася, свідчить про те, що при розробленні такої надзвичайно важливої стратегії для України, як енергетичної, необхідно спрогнозувати і врахувати всі зміни, які можуть відбутися як всередині країни так і у світом осу господарстві вцілому. Саме енергетична

стратегія країни повинна виступати орієнтиром для розроблення промисловими підприємствами власних енергетичних стратегій та енергетичних політик. Особливо актуальною дана стратегія виступає за умов євроінтеграції енергетичного сектору України.

Як показали проведені дослідження, в світовому (європейському) господарстві сьогодні спостерігаються досить важливі, чіткі тенденції, що стосуються енергетичного сектору. Перш за все це зростання рівня енергоспоживання при умовах обмеженості енергоресурсів, що призводить до зростання рівня конкуренції в даному секторі світової економіки, а також до підвищення цін на основні види енергоресурсів. Якщо даний сценарій і надалі буде реалізовуватися, то зростання рівня цін відбуватиметься досить стрімко (як, наприклад, відбувалося до 2014 р. по відношенню рівня цін на нафту), що у свою чергу негативно відображається на більшості національних економік, оскільки призводить до зростання рівня інфляції та, відповідно зростання рівня цін на всі види продукції, зниження рівня життя населення тощо. Вимальовується також чітка тенденція щодо забезпечення енергетичної безпеки країн шляхом диверсифікування первинних джерел енергії, зокрема, розроблення та впровадження інноваційних технологій щодо використання нових енергетичних джерел (біоенергетичні продукти, енергія бактерій, вітрова та сонячна енергії і т. д.). Іншою тенденцією виступає вимога забезпечення високого рівня екологічності видобування, транспортування, зберігання та виробництва енергетичних продуктів, в поєднанні з впровадженням енергозберігаючих технологій. Особливо чітко це спостерігається в країнах ЄС, тому Україна при інтегруванні в енергоринок даного союзу просто вимушена враховувати дані вимоги. Перш за все це стосується приєднання 01.02.2011р. України до Енергетичної співдружності (об'єднання країн Північно-східної Європи, створеного з метою досягнення соціально-економічної стабільності та безпеки постачання енергетичних ресурсів між країнами-членами і Європейським союзом в цілому), яке породило певні зобов'язання країни перед даною співдружністю. Враховувати кожні із зазначених тенденцій промисловим підприємства, та й економіці

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

вцілому є надзвичайно складно, оскільки країна стикається не лише зі світовими, але ще й з власними проблемами. Особливо це стосується паливно-енергетичного балансу України, який являється надзвичайно віддаленим від оптимального. Структура постачання первинної енергії України в 2010, 2015 рр. і виглядає наступним чином (рис. 1, 2) [3].

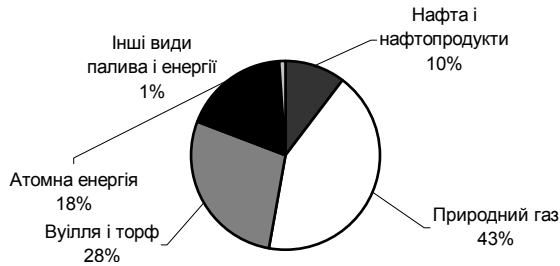


Рис. 1. Енергетичний баланс України за 2010 рік

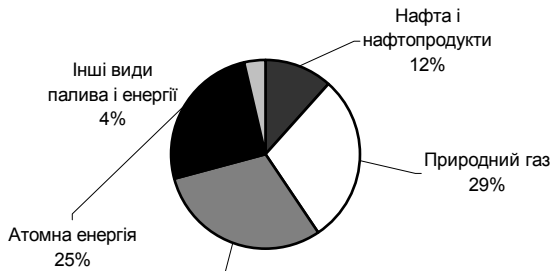


Рис. 2. Енергетичний баланс України за 2015 рік

У той же час використання первинної енергії у світі, за даними Міжнародного Енергетично Агентства (МЕА) (англ. IEA – International Energy Agency) за 2010, 2015 роки, має наступну структуру (рис. 3-4) [4]. Відмінною рисою світового балансу виступає високий рівень використання відносно «нових» відновлювальних видів палива та енергії. В основному це енергія з відновлювальних джерел [3, 4] (біопаливо, енергія з відходів, енергія вітра, сонця, моря тощо).

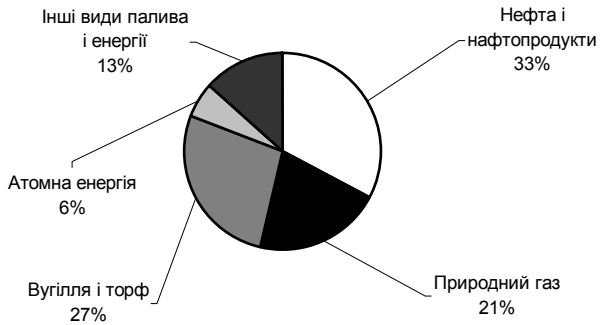


Рис. 3. Енергетичний баланс світу за 2010 рік [4]

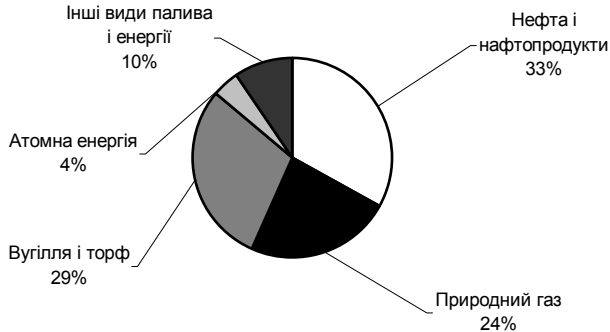


Рис. 4. Енергетичний баланс світу за 2015 рік

Надзвичайно повільно відбувається процес впровадження в Україні, в її промисловості енерго-зберігаючих технологій в у виробничі процеси. При цьому, досить важливою залишається проблема застарілого обладнання, що використовується в ПЕК (як при добуванні, так і при перероблюванні, транспортуванні, передаванні й зберіганні енергетичних продуктів).

Для вирішення визначених проблем необхідно провести аналізування діяльності окремо взятих ринків енергетичних продуктів, до найважливіших з яких в Україні належать вугілля, нафта, газ, уран і торф та запроваджувати енергозберігаючі

технології у поєднанні із використанням відновлювальних джерел енергії.

Список використаних джерел

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>
2. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» від 18 серпня 2017 р. № 605-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80/para2#n2\[6\]](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80/para2#n2[6])
3. Бусарєв Д.В. Аналіз дисбалансу енергоресурсів України, Ефективна економіка – <http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=963>
4. World Energy Resources 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldenergy.org

Король Володимир, студент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,

Рудик Наталія, к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

РОЗВИТОК СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ

ЄБРР відіграє значне роль у розвитку економік країн центральної та східної Європи, зокрема і України. Україна увійшла до числа співзасновників ЄБРР 13-го квітня 1992 р., вклавши 240 110 тис. євро та стала його членом з серпня 1992 р.

Вклад України в капіталі ЄБРР складає лише 0,81%, що пояснює низьку спроможність впливу на його політику.

ЄБРР працює лише на комерційних засадах, надаючи лише цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (60% позичкових засобів спрямовуються у приватний і 40% – у державний сектор).

Аналізуючи обсяг виданих кредитів за країнами реципієнтами можна сказати, що Україна знаходиться на першому місці за обсягами кредитування ЄБРР. Також великі обсяги підтримки надавалися Туреччині та Румунії. Усі інші країни за обсягами фінансування з ЄБРР значно відстають.

Сукупні виплати Україні з ЄБРР станом на 2017 рік становлять 8908 млн. євро. Кількість операцій в портфоліо становить – 182 [1].

Об'єктом інвестування ЄБРР в Україні є такі напрями: депозитні кредити (банки), фонди акцій, виробництво та послуги, агробізнес, транспорт, виробництво та послуги, інформаційні та комунікаційні технології, туризм, муніципальна сфера, недепозитарний кредит (небанківський), лізинг, фінанси, природні ресурси, енергетика та енергетика тощо.

Причому в агробізнес вкладається найбільше – близько 35%, в муніципальну та екологічну інфраструктуру – близько 12%.

ЄБРР є адміністратором двох міжнародних фондів – Рахунку ядерної безпеки і Чорнобильського фонду «Укриття», з яких фінансуються проекти міжнародної технічної допомоги з підготовки Чорнобильської АЕС зі зняття з експлуатації і перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему.

Кредитний портфель проектів ЄБРР у державному секторі економіки сформований на 50% – з проектів розвитку транспортної інфраструктури, на 39 % – з підтримки проектів в енергетичній сфері, на – 8 % у фінансовий, на 2% у сфері зв'язку та лише 1 % – розвиток муніципалітетів (1%).

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

Вітчизняний малий та середній бізнес тривалий час співпрацює з ЄБРР. Це відбувається за посередництвом комерційних банків. ЄБРР надає українським комерційним банкам довгострокові цільові кредитні ресурси для кредитування проектів розвитку малих та середніх підприємств. Таку співпрацю здійснювали “Укрексімбанк”, “Мегабанк”, “UniCredit”, “Райффайзен-банк” тощо.

Разом з Європейським Союзом та урядом Швеції ЄБРР надає Україні гранти на розвиток МСБ, яким керують жінки – Програма “Жінки в бізнесі” для розвитку жіночого підприємництва в Україні за рахунок надання грантів.

Також Україна отримує від ЄБРР технічну допомогу на безоплатній та безповоротній основі. Така допомога здійснюється у сферу громадського транспорту – 53 %, у енергетику та теплопостачання – 31 %, 16 % – у радіаційну безпеку,

Основними недоліками, на нашу думку, співпраці України та ЄБРР є досить тривалий термін затвердження банком кредиту, зокрема з урахуванням процедури затвердження проекту безпосередньо в ЄБРР він становить близько 1–1,5 місяців, високий рівень бюрократизму при підготовці кредитної заявки, незначна підтримка малого бізнесу. Також існує низка проектів, стосовно яких немає жодної інформації стосовно результативності та які зареєстровані в офшорних зонах.

Список використаних джерел

1. Ukraine at a glance 2016. [Digital source] Access mode: <http://www.ebrd.com>
2. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine>
3. Рудик Н.І. Міжнародне кредитування ЄБРР, як джерело фінансування розвитку підприємств України / Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки : журнал / уклад.

- Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – № 2 (6). – С. 110-116.
4. Рудик Н.І. Напрями розвитку банківської системи в умовах фінансової глобалізації / Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – С 54-59.

*Коць Ольга, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Моторя Катерина, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ І ДАНІЇ

Україна активно розвиває міжнародне співробітництво з різними країнами світу. Зокрема бере участь діяльності ООН з метою підтримання міжнародного миру та безпеки, з ЮНЕСКО, розвиваючи культурну, наукову та освітню взаємодію, ЮНЕП, ПРООН та ОБСЄ, реалізуючи тристоронню ініціативу з охорони довкілля та безпеки, ВООЗ, удосконалюючи організування охорони здоров'я, Міжнародної організації з міграції, СОТ, удосконалюючи організацію споживчої політики та конкурентоспроможності продукції, міжнародними фінансово-кредитними організаціями (МВФ, МБРР, ЄБРР, СБ та інші), забезпечуючи фінансування економіки України та її розвиток тощо [1].

Данія – країна з розвинутою економікою, зокрема високого розвитку досягнуто у промисловості, агропромислового

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

виробництві, транспорті, сфері обслуговування. На сьогоднішньому етапі розвитку Україна потребує нових шляхів та методів подолання економічної кризи та пошуку напрямів розвитку економіка. Досвід розвитку Данії, на наш погляд, є корисним для України і може бути застосований на практиці задля подолання кризи. Україна та Данія вже понад 20 років співпрацюють, що дає змогу формувати стимули для розвитку української економіки.

На сьогодні важливими напрямками в розвитку економіки України є:

- розвиток науково-дослідних робіт та підвищення якості науково-технічних розробок задля забезпечення інноваційного розвитку економіки;
- покращення рівня життя населення шляхом «перезавантаження» економіки, що дозволить створити сприятливий економічний клімат, нові робочі місця, конкурентоспроможну економіку;
- розвиток зовнішньоекономічного співробітництва за різними векторами, у тому числі і з Данією.

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику рівня життя населення в Україні та Данії у 2017 р.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика рівня життя населення в Україні та Данії у 2017 р.

Показник	Україна	Данія
Тривалість життя населення, роки	68,6	78
Середня заробітна плата населення, євро/міс.	220	5225
Коефіцієнт загального демографічного навантаження населення,%	41,2	53,2
Рівень безробіття,%	9,7	5,8

Джерело: сформовано за даними [2, 3]

Отже, за даними показників рівня життя населення в Україні та Данії, спостерігається високий розвиток рівня життя населення у Данії. У Данії населення в середньому живе майже на 10 р. довше, ніж в Україні. Населення у цій країні досить

забезпечене, це ілюструє також рівень середньої заробітної плати, коефіцієнт загального демографічного навантаження населення та рівень безробіття, порівняно з Україною.

Перевагами розвитку співробітництва між Україною та Данією є:

- сталий механізм двосторонніх політичних консультацій ;
- збільшення обсягів експортно-імпортних операцій між країнами;
- збільшення обсягів іноземних інвестицій в Україну з Данії;
- спільні проекти допомоги (зокрема між Данією та Україною – це «Українсько-данський енергетичний центр» з метою технічної допомоги в енергетичний сфері);
- військове співробітництво, зокрема операція «Північний сокіл»;
- культурно-гуманітарне співробітництво [1].

До недоліків розвитку співробітництва між Україною та Данією можна зарахувати:

- відсутність інвестування з України в Данію, що зумовлено недостатністю фінансових ресурсів в економіці України та недостатній розвиток співробітництва саме з Данією;
- висока вартість залучення технологій в Україну з Данії, адже науково-дослідний потенціал України є значним, проте недостатньо реалізованим на міжнародних ринках.

Сприяння розвитку міжнародного співробітництва між Україною та Данією має більше переваг, ніж недоліків, а самі недоліки доволі просто подолати. Тому задля подальшого розвитку співробітництва між Україною та Данією, перш за все, необхідно:

- сприяти розвитку експортно-імпортних операцій між країнами, зокрема зі сторони України – це експорт сільськогосподарської продукції, а зі сторони Данії – це імпорт продукції в таких галузях як енергетика та інформаційні технології;

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

- розвивати фінансового співробітництва між країнами через прямі іноземні інвестиції та створення спільних підприємств;
- удосконалювати існуючі та формувати нові освітні проекти та програми задля підвищення рівня та якості освіти населення обох країн, що дозволить підвищити конкурентоспроможність громадян на світових ринках працевлаштування.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://mfa.gov.ua>.
2. Офіційний сайт «Central Intelligence Agency». Показники розвитку Данії [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.cia.gov>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

*Кицюк Ірина, к.е.н., доц., Східноєвропейський
національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк*

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Україна пройшла початковий етап становлення ринкового саморегулювання та отримала статус країни з ринковою економікою. Однак процеси ринкових трансформацій у країні продовжуються та вимагають виконання низки важливих завдань, зумовлених суспільно-політичною нестабільністю, наявними структурними, галузевими й регіональними диспропорціями, наслідками економічного спаду [1].

Розділяємо думку, що «перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасної практики взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства» [2].

В економічно розвинених країнах світу набула поширення соціальна відповідальність бізнесу (далі – СВБ), що стосується компаній, які беруть на себе відповідальність за власний вплив на суспільство. Зокрема, у світовій практиці існує низка факторів, що впливають на зростання кількості компаній, які впроваджують концепцію СВБ у свою діяльність: бажання зайняти гідну нішу на ринку, досягнення конкретного ефекту, уникнення певних ризиків, а також посилення конкурентного тиску, що стосується добрих практик СВБ, або ж посилення регулювання, чи саморегулювання у конкретній галузі щодо СВБ.

Зважаючи на те, що одним із першочергових завдань нашої країни визначено поглиблення інтеграції у європейський економічний, політичний та правовий простір, надзвичайно актуальним для України лишається західний (європейський) вектор співробітництва [3, с. 52].

Європейська Комісія вважає, що СВБ має важливе значення для забезпечення сталого розвитку, конкурентоспроможності та інноваційності як підприємств, так і економіки Європейського Союзу в цілому. Що, в свою чергу, дає переваги для управління ризиками, економії коштів, доступу до капіталу, відносин з клієнтами та управління людськими ресурсами [4].

Відтак вважаємо, що розвиток соціальної відповідальності бізнесу може виступити важливим інструментом модернізації економіки України в умовах глобалізації.

У «Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року» [2] зазначається, що СВБ є добровільною діяльністю підприємств приватного і

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів господарської діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє природне середовище з метою вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; створення партнерських взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращення результативності бізнесу в довгостроковому періоді.

Проте, незважаючи на існуючі досягнення в даній сфері, СВБ в Україні знаходиться на стадії свого становлення. Відтак, вивчення передового світового досвіду щодо становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу є актуальним і значущим. Окрім того, слід наголосити на необхідності активного впровадження міжнародних тенденцій, ініціатив та передових практик, а також активізації зусиль урядових структур, що здійснюються у сфері СВБ в Україні.

Беручи до уваги погляди експертів, практиків, а також науковців, що займаються дослідженням соціальної відповідальності бізнесу, варто зазначити, що зацікавленість компаній тематикою відповідального бізнесу продовжує зростати. Таким чином, незважаючи на нинішні занепокоєння щодо майбутнього СВБ, реалізація визначених заходів продовжуватиметься, а запровадження певних керівних принципів або саморегулювання є неминучим.

Список використаних джерел

1. Кицюк І. В. Управління конкурентоспроможністю національної економіки: регіональний вимір : [монографія] / Ірина Василівна Кицюк, Наталія Володимирівна Павліха ; відп. ред. Н. В. Павліха. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014 – 188 с.
2. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

- http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.
3. Кицюк І. В. Перспективи зовнішньоекономічного співробітництва України та Польщі в контексті транскордонної співпраці / І. В. Кицюк // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: ідентичність та тенденції глобалізації: [зб. тез доп. Сьомої Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених]. – Ч. І. – Тернопіль: В-цтво ТНЕУ «Економічна думка», 2010. – С. 52–54.
 4. Corporate Social Responsibility (CSR) [Електронний ресурс] / European Commission. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility_en.
 5. Pichola I. Rozwój CSR w Polsce – przeszłość, terażniejszość, przyszłość [Електронний ресурс] / I. Pichola // PGNiG – Режим доступу: <http://www.pgnig.pl/rozwoj-csr-w-polsce-przeszlosc-terazniejszosc-przyszlosc>.

*Лебідь Дарина, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Адамик Вікторія, к.е.н., доцент кафедри
менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНИХ ІНСТИТУТІВ

Поняття «інклюзивних інститутів» є дуже важливим для економічного та політичного розвитку України як цілісної та процвітаючої держави. Зміст цього поняття включає в себе політичні, соціальні та економічні інклюзивні інститути, які є

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

взаємопов'язаними і досить щільно корелюють між собою. Інклюзивними економічними інститутами є ті, які дозволяють та заохочують участь великих соціальних груп брати участь в економічній діяльності, що викликає найповніше використання і задіяння їхніх талантів і навиків [1, 144]. Забезпечення вільної конкуренції, дотримання прав власності, зокрема, приватної, існування неупередженої системи права та адміністрування – це необхідні умови успішного функціонування економічних інклюзивних інститутів, і ці базисні чинники можуть бути закріплені лише політичними інклюзивними інститутами. Так, політичні екстрактивні інститути нівелюватимуть роботу економічних інклюзивних інститутів, блокуючи на законодавчому рівні доступ широких мас до ресурсів, не створюючи системи мотивування здійснення результативної економічної діяльності та ігноруючи забезпечення сприятливих умов для ведення малого та середнього бізнесу.

Яскраво проілюструвати поняття економічного інклюзивного інституту можна на прикладі Польщі. Польський Сейм заохочує на законодавчому рівні мале та середнє підприємництво. Індивід, розпочинаючи підприємницьку діяльність, є вмотивованим взяти низьковідсотковий кредит в комерційному банку. Так, згідно із законодавством Польщі, він звільняється від сплати податків на термін 5 років від початку операційної діяльності, що стимулює більшу кількість власників факторів виробництва, зокрема і підприємницького хисту, брати участь у створенні національного продукту.

Формування інклюзивних інститутів безпосередньо пов'язане з інноваційним та інвестиційним процесом, адже економічна сутність функціонування інклюзивних інститутів полягає в максимізації отриманого ефекту від оптимального та раціонального використання будь-якого виду ресурсів широкими масами населення. Для України індикатором розвитку діяльності інклюзивних інститутів буде збільшення показника ВВП на душу населення як репрезентативного показника стійкого економічного розвитку. Тобто, їхня робота певною мірою направлена не лише на залучення широких мас до створення ВВП, але й на впровадження

технологічних змін, що є детермінантами економічного розвитку в довгостроковому періоді.

Зрозуміло, що для оновлення виробництва необхідним є достатній обсяг фінансування. У світовій практиці використовуються такі джерела фінансового стимулювання інноваційних процесів: цільові програми Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), фінансування з боку Міжнародного валютного фонду (МВФ) та безпосередньо з державного бюджету.

Стосовно України, існує необхідність модернізації не лише законодавчої бази як політичного інклюзивного інституту, а й оновлення виробничо-технічних потужностей стратегічно важливих наразі галузей економіки з якісним використанням вітчизняних та зарубіжних досягнень НТП як базису для сталого розвитку економіки та найменш збиткового виходу з кризи. Прикладом може слугувати стимулювання з боку держави підприємців стосовно використання альтернативних джерел енергії в обмін на зниження податкового навантаження. У свою чергу, це штовхає власників бізнесу впроваджувати інноваційні технології у виробництво.

Необхідність періодичного осучаснення виробничо-технологічної бази виробництва України потребує значних капіталовкладень.

Тому, здійснено аналіз джерел фінансування капіталовкладень та їх динаміка за 2014-2016 роки (табл. 1). Межею аналізу є 2014 рік, адже він характеризується найменшим значенням за останні 6 років і є відправною точкою процесу зростання капітальних інвестицій.

Отже, загалом джерелами фінансування капіталовкладень в Україні є власні кошти підприємств та організацій. Це свідчить про безпосередню зацікавленість підприємців в оптимізації ведення бізнесу. Темп приросту обсягу цих капіталовкладень росте, має місце позитивна тенденція розвитку та розширення виробничої сфери. Приріст частки фінансування іноземними коштами говорить про налагодження механізму співпраці українського підприємництва з міжнародними інституціями, зокрема і ЄБРР.

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування
та їх динаміка за 2014-2016 роки¹

	2014		2015		2016		Ланцюговий темп приросту, %	
	Усього, млн грн	Частка, %	Усього, млн грн	Частка, %	Усього, млн грн	Частка, %	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього	219420	100	273116	100	359216	100	24,47	31,52
у т.ч. за рахунок:								
коштів державного бюджету	27387	1,25	69195	2,53	9264,1	2,58	152,66	33,88
коштів місцевих бюджетів	59182	2,70	14260	5,22	26817,1	7,47	140,95	88,06
власних коштів підприємств та організацій	154630	70,47	184351	67,50	248769	69,25	19,22	34,94
кредитів банків та інших позик	217393	9,91	207401	7,59	27106	7,55	-4,60	30,69
коштів іноземних інвесторів	56398	2,57	81854	3,00	9831,4	2,74	45,14	20,11
коштів населення на будівництво житла	220642	10,06	319854	11,71	29932,6	8,33	44,97	-6,42
інших джерел фінансування	66902	3,05	66747	2,44	7495,5	2,09	-0,23	12,30

¹ Дані сформовано на основі статистичної інформації з джерела [2]

Крім того, варто зосередитися на прирості частки фінансування інновацій з боку державних та місцевих бюджетів, що наочно зображає взаємозв'язок політичних та економічних інститутів, а також ілюструє зацікавленість політичних інститутів в побуті, розвитку та підтримці функціонування економічних інклюзивних інститутів не лише де-юре, але і де-факто.

Список використаних джерел

1. Acemoglu, D. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty/ D. Acemoglu, J.R.Robinson – New York: Crown, 2012. – 529р.
2. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу - <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Лежан Марія, студент, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,

Тувакова Наталія, к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та інформаційних технологій, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Актуальність. Попит на консалтингові послуги у світі неухильно зростає, що зумовлено потребою підприємств залишатися конкурентоспроможними на ринку, покращувати якість продукції, швидко та ефективно адаптуватися до складних та швидкозмінних економічних, соціальних та технологічних умов сучасного міжнародного ринку та вдосконалювати свою діяльність, вчасно виявляти недоліки та правильно їх усувати.

Неординарність та інноваційність консалтингової практики, трансформація її природи зумовлюють необхідність дослідження специфіки консалтингової діяльності в умовах сучасних глобалізаційних процесів.

Вивченням проблем розвитку ринку консалтингових послуг займалися низка провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Баховко В. Ю., Верба В.А., Клименко І.С., Питуляк Н. С., Тарануха О.М., Чапран Ю. О., Andrew C. Gross, Jozsef Poor. Незважаючи на посилення ролі консультантів у процесі забезпечення довгострокового розвитку та стратегічної результативності клієнтських організацій та економіки загалом, залишається значною проблемою відсутність усталеного теоретико-методологічного підґрунтя та обмеженість емпіричних досліджень у сфері оцінювання управлінського консультування. Це зумовлює актуалізацію дослідження трансформації ринку консалтингових послуг в сучасних умовах глобалізаційних процесів.

Управлінське консультування — професійна діяльність, яка полягає у наданні незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами фірмам, організаціям, окремим підприємцям (в подальшому — клієнтам), а саме: розроблення стратегії; маркетинг, управління маркетингом і збутом; управління виробництвом; управління кадровими і трудовими ресурсами, їхнім розвитком; структура управління; екологія і безпека роботи – з метою сприяння останнім у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку їх оптимальних рішень, методології впровадження рекомендацій. Поділяється на три основні види. Стратегічний консалтинг, операційний консалтинг, завданням якого є вдосконалення управління організаціями; та HR консалтинг, сегмент, який зосереджує увагу на консалтингових послугах з людського капіталу, спрямованих на покращення результатів роботи з персоналом [1].

Сьогодні до світової індустрії управлінського консалтингу належать консалтингові компанії, що займаються в основному

наданням консультацій та допомоги в питаннях з ведення бізнесу та по управлінню різноманітними корпоративними питаннями: стратегічне планування (стратегічний управлінський консалтинг; бізнес-консалтинг на глобальному, міжнародному та місцевому рівнях, консультації з управління змінами; консалтингові послуги у сфері охорони здоров'я); організаційне планування (розробка бізнес-планів; стратегії зростання та глобальні зміни); аутсорсинг (транспорт, логістика та управління ланцюгами поставок, електронна комерція), фінансового планування та бюджетування; позиціонування, маркетингу і продажів (навчання управління продажами; навчання щодо обслуговування клієнтів, прояву лояльності до клієнтів та їх утримання); управління людськими ресурсами (розвиток лідерства, управління та розвиток команди, управління і навчання персоналу, коучинг); планування виробництва (управління проектами; вартісний аналіз); інформація і технології зв'язку; контроль планування; вирішення спорів; консалтингові послуги для уряду у сфері національної безпеки та оборони [2].

Deloitte Consulting, PwC / Strategy &, EY Advisory, KPMG – це найбільші консалтингові фірми в усьому світі, розкриває нові дослідження компанії Gartner. Великі чотири бухгалтерські та консалтингові гіганти разом займають близько 40% ринку, а 200 найбільших компаній, що поширюють майже 80% консультаційного ринку в 125 мільярдів доларів, підтверджують консалтингові послуги. Доходи «великої четвірки» складають у сукупному 50,2 млрд. дол., а частка зростання доходів – 33,9%. Відповідно до даних дослідження Consultancy.uk, північноамериканський консалтинговий ринок розглядається як найбільш зрілий регіон у всьому світі, однак регіон ЕМЕА – Європа, Близький Схід та Африка – є лідером з точки зору розмірів ринку, що володіє 41% загальної консалтингової економіки [3].

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

Ринок консалтингових послуг в Україні розвивається темпами, які дозволили порівнювати його з ринками розвинених європейських держав. Перевага українських консультантів в тому, що вони можуть надати кращу консультаційну пораду менеджеру підприємства, яке функціонує у вітчизняній економіці, ніж іноземний спеціаліст, який не ознайомлений із національними та ментальними особливостями ведення бізнесу в Україні. Згідно досліджень рейтингової агенції «Експерт-Рейтинг», експертні оцінки за кількісними параметрами ринку консультування в Україні становлять близько 170 млн. дол. США [4].

Так, на управлінському ринку України консалтингові послуги пропонують: *консалтингові транснаціональні корпорації* (McKinsey & Co, Deloitte & Touch Tohmatsu int., PriceWaterhouse Coopers, Ernst & Young, KPMG); *великі багатofункціональні фірми*, що спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують весь спектр управлінських послуг. Серед них: B.C., CMS Cameron McKenna LLC, DLA Piper Ukraine, DLF Attorneys-at-Law, Commercial Law Center, DLF Attorneys-at-Law, Frishberg & Partners, Grischenko & Partners, HWC LLC, Kyiv Legal Group, SIDCON Consulting Company. *Вузькоспеціалізовані фірми*, які надають консалтингові послуги дрібним і середнім фірмам та пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування.

Однак, незважаючи на те, що значна кількість компаній відчуває необхідність консультаційної допомоги з питань управління, попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким. Серед причин: нерозуміння важливості консалтингу у досягненні успіху у бізнесі; низька поінформованість керівників вітчизняних підприємств про сутність консалтингу та консалтингових послуг; кризові явища вітчизняної економіки та складна макроекономічна ситуація в Україні, загальне зниження ділової активності підприємств;

низька платоспроможність клієнтів, відсутність гарантій ефективних результатів після консультування [5].

На нашу думку, основними організаційно-економічними заходами для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні є: перш за все, врегулювання політичної ситуацію в країні; вдосконалення нормативно-правової бази; вдосконалення системи нормативів оцінки діяльності консалтингових компаній та правильного калькулювання собівартості консалтингової послуги; підвищення компетентності та професіоналізму українських консультантів; адаптування зарубіжного досвіду до умов національної економіки; введення рейтингу консалтингових фірм.

Список використаних джерел

1. Management Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consultancy.uk/consulting-industry/management-consulting>
2. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector // Business Economics (2011). — P. 43, 59—68.
3. The 10 largest consulting firms in the world. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.consultancy.uk/news/14018/the-10-largest-consulting-firms-in-the-world>
4. Питуляк Н. С., Баховко В. Ю., Чапран Ю. О. Особливості розвитку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/10/13-2015-20.pdf>
5. Тарануха О.М., Клименко І.С., Амеліна Н.К. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/129-135.pdf>

*Литвин Ірина, к.е.н., доц., доцент кафедри
менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ КОРПОРАТИВНИХ R&D–МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проблема обмеженості природних ресурсів змушує компанії переглянути існуючі індустріальні R&D – моделі впровадження інновацій в умовах постійного зростання споживчого попиту. Компанії у епоху глобалізації розуміють неминучість запровадження довгострокових «економних» бізнес-стратегій для виробництва товарів у послуг. Традиційні індустріальні R&D – моделі поступово вичерпують себе, оскільки сформувались у період відсутності жорстких обмежень на ресурси. Більшість мультинаціональних компаній, працюючи на ресурсонасичених західних ринках, що активно експлуатують такі моделі і не планують їх змінювати відповідно до вимог глобалізованої сучасності, поступово втрачатимуть свою конкурентоспроможність. Споживацька затратна економіка ХХ століття з масовим перевиробництвом, а отже марнуванням вичерпаних природних ресурсів, має трансформуватись у «економну цифрову економіку».

R&D – моделі на початку ХХІ століття мають вирішувати важливі завдання, що стоять як перед виробниками так і споживачами товарів та послуг, адже зовсім скоро компанії зіштовхнуться із дефіцитом ресурсів, що загрожуватиме їх нормальній життєдіяльності.

Отже, R&D – моделі компаній на початку ХХІ століття мають відповідати таким вимогам сучасних глобальних трансформацій [1]:

1. Забезпечення доступності якісних речей. Зниження купівельної спроможності середнього класу споживачів у

багатьох країнах світу повертають їх до важливого співвідношення «ціна-якість» та економного витрачання ресурсів. При цьому якісний товар не обов'язково має бути дорогим, але має виконувати функції та мати мінімально необхідний для споживачів набір характеристик. Традиційні моделі R&D навпаки пропонують перенасичені інновації, з дуже часто непотрібними або зайвими функціональними характеристиками, що потребують великих інвестицій, додаткових витрат ресурсів і часу.

2. Забезпечення високої цінності та загальної користі для споживача, виконання соціальної місії товарами і послугами відповідно до концепції сталого розвитку. Підвищення екологічної грамотності населення, посилення глобальних екологічних проблем все більше повертають компанії до ідей побудови соціально відповідального екологічного бізнесу. Можливості спільного використання обмежених ресурсів, спільна участь контрагентів у процесах R&D дозволяє розвивати економний тип мислення та впливати на формування економної поведінки споживачів, стимулює повторне використання ресурсів.

3. Децентралізація R&D та виробництва і просування товарів. Підвищення грамотності та професійної обізнаності споживачів стимулює залучення споживачів та контрагентів компаній до процесів розробки та виробництва персоналізованих товарів і послуг. Максимальне залучення споживачів до ранніх етапів R&D продуктів економить час на виведення інновацій на ринок та дає можливості відповідати трендам масової індивідуалізації потреб клієнтів та користувачів товарів і послуг. Дотримання принципів доступності, якості та довговічності товарів ще на етапах ранніх R&D, а не на етапах виробництва і збуту дозволяє заощаджувати та економити ресурси, піклуючись про навколишнє середовище.

4. Перенесення R&D – процесів з заводських лабораторій до віртуального простору, формування онлайн-платформ та залучення креативної молоді в якості розробників і винахідників сучасних товарів і послуг. Використанні сучасних

інформаційно-комунікаційних технологій, соціального капіталу через Інтернет-мережі та мобільні додатки сприяють скороченню тривалості циклів розробки інновацій в умовах динамічної цифрової економіки. Використання цифрових інструментів для більшої та ближчої співпраці розробників зі споживачами майбутніх товарів є джерелом цінної маркетингової інформації про особливі, часом приховані потреби споживачів, яку можна отримати дистанційно, а не витратити значні ресурси на традиційні маркетингові дослідження. Усі ці чинники наближують таку модель до потреб споживачів та кінцевих користувачів продуктів.

5. Налагодження процесів збору ідей інновацій з усього світу, розширюючи бізнес-досвід. Створення мереж інновацій у країнах, що розвиваються, які більш схильні до роботи в мінливих та умовах ресурсних обмежень, дозволяє ефективніше реалізовувати підходи економних інновацій, пропонуючи економні бізнес-рішення у глобальних масштабах.

Відхід сучасних R&D-моделей від індустріальних негнучких, витратних за часом способів розроблення інновацій, що базуються на вагомих наукових та технічних досягненнях, які потребують великих інвестицій, ефективність яких з кожним роком падає, пропонуючи на ринок дорогі, перенасичені функціональним наповненням та недружні до навколишнього середовища товари, уникнення масштабності R&D- програм та проектів, що супроводжуються бюрократією, великою затратністю часу і ресурсів, на відміну від дрібних проектів, – все це дозволить підвищити ефективність корпоративних R&D в умовах необхідності запровадження концепції сталого розвитку та розроблення економних інновацій в умовах глобалізації.

Список використаних джерел

1. Navi Radjou, Jaideep Prabhu. Frugal Innovation: How to do more with less. The Economist. London Google office, 2015. – 254 p.

*Мазур Андріана, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Турко Наталія, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Більшість інтернет-користувачів активно використовують електронні гроші для поповнення рахунку мобільного телефону, розрахунку за Інтернет, купівлі товарів та послуг, переказу грошей на пластикову картку тощо. Для усіх цих розрахунків в електронній платіжній системі використовуються не реальні, а електронні гроші. Особливістю даної валюти є те, що вона є досить зручною, оскільки не вимагає від користувача відкриття рахунку в банку. В Україні використання електронних грошей також стрімко зростає і саме кількість електронних грошей у 2016 році, випущених банком становила 40,5 млн. грн. і обсяг операцій з використанням цих грошей – близько 3 млрд. грн.

Випуск та використання електронних грошей в Україні регулюється статтею 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Положенням про електронні гроші в Україні, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 № 481 (зі змінами і доповненнями) [1]. Положення «Про електронні гроші в Україні», затверджене постановою правління Нацбанку від 4.11.2010 №481, встановлює, що електронні гроші є «грошовими зобов'язаннями емітента, якими можуть розраховуватись інші суб'єкти» і право на їх випуск мають виключно банки. Європейська практика використання електронних грошей встановлює певні обмеження, а саме максимальна сума електронних грошей одного користувача становить 250 євро, а загальна сума

операцій протягом календарного року – 2500 євро (Директива 2009/110/ЄС). В Україні також встановленні дані обмеження в сумах 4000 та 62000 грн. відповідно.

Негативним аспектом ринку електронних грошей в Україні є невизнання цієї валюти як грошової вартості і відповідно відсутність методів фінансово-правового регулювання, а саме: ліцензування емітентів цих грошей, встановлення мінімального розміру установчого капіталу для емітентів та фінансово-правова відповідальність за недотримання вказаних вимог тощо. Не менш важливою проблемою, що стримує розвиток електронних грошей в Україні є обмеження щодо їх емітентів, певні не доопрацювання законодавчого та податкового регулювання даного платіжного інструменту, а також незахищеність споживачів послуг, які використовують при розрахунках електронні гроші. Законодавство не встановляє вимоги щодо ідентифікації власників гаманців, його реєструють на номер телефону чи електронну адресу. Відповідно невідомо кому пред'являти позов при зверненні до суду. Також відповідач може стверджувати про користування його даними іншими особами для укладання угод [2]. Відповідно до податкового законодавства України, оподаткування доходів, отриманих від електронної діяльності можливе податком на прибуток (ставка 18%) або через спрощену систему оподаткування. Однак, суб'єкта такої діяльності, який отримує доходи від електронного бізнесу, неможливо віднести до постійного представництва нерезидента в Україні і тому оподаткування його доходу даним податком неможливе. Щодо спрощеної системи оподаткування, то вона встановлює обмеження здійснення розрахунків лише в грошовій формі за відвантажені товари. Відповідно для платників єдиного податку заборонено використовувати електронні гроші, як засіб оплати.

Секція 1

Натомість у світі є декілька підходів щодо оподаткування доходів від ведення електронного бізнесу (див. табл. 1).

Таблиця 1

Особливості підходів до оподаткування електронного бізнесу в світі

Американський	Європейський	Розроблений фінансовими інститутами
<ul style="list-style-type: none"> - держава не втручається в електронну діяльність; - запровадження мораторію в оподаткуванні доходів, отриманих від електронної діяльності, зокрема звільнення від сплати коштів за підключення до мережі, заборона подвійного оподаткування покупок, які здійснюються в Інтернеті; - сплата податку з роздрібного продажу товарів через інтернет-магазин. 	<ul style="list-style-type: none"> - електронний продукт оподатковується як послуга; - податок на споживання повинен стягуватися за адресою отримання товару; - контроль із боку держави за платниками податків, збір інформації про них; - встановлена юридична відповідальність до платників податків за неподання інформації про доходи та діяльність, яку вони здійснюють; - встановлені методи здійснення аудиту електронної економічної діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> - державний контроль за електронним бізнесом; - політика держави в електронному бізнесі повинна сприяти розвитку міжнародного співробітництва та ефективному розподілу дефіцитних ресурсів; - встановлення рівності між електронним та традиційним бізнесом в оподаткуванні; - податкова політика держави повинна бути спрямована на розвиток електронної торгівлі.

Джерело: [3, с.153-154]

Україні необхідно враховувати усі особливості регулювання електронних грошей зарубіжних країн для формування ефективної системи контролю за даною валютою та відповідності міжнародним стандартам. Дана валюта є важливим джерелом збільшення обсягу бюджетних надходжень. Не менш необхідним є встановлення обмеженого кола осіб, що мають можливість на здійснення розрахунків даною валютою за

допомогою реєстрації у відповідних органах в законодавчому порядку та наявність ліцензій чи дозволів.

Список використаних джерел

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Веремко Вілен Реалії віртуального гаманця/ В. Веремко// Закон і бізнес. – К., 2016. – Вип. 32 (1278) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/125034-sudova_perspektiva_sporu_schodo_elektronnih_groshey_sumnivna.html.
3. Малініна Н.М. Оподаткування електронного бізнесу в Україні: сучасні реалії та перспективи/ Н.М. Малініна// Вісник ОНУ І.І. Мечникова. – К., 2014. – Вип. 7-1(49). – С.152-155.

*Мінкович Вікторія, старший викладач кафедри
бізнес-адміністрування, маркетингу та
менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський
національний університет»,
м. Ужгород*

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВІТЧИЗНЯНУ ЕКОНОМІКУ

Під впливом прояву широкого спектру кризових явищ та посилення глобалізації у світовій економіці протягом останніх декількох років відчутно змінюються економічні устрої багатьох країн світу. Україна також не залишилася осторонь зазначених процесів, негативний вплив яких посилили й значні внутрішні проблеми, подолати які неможливо без якісних структурних трансформацій, що повинні забезпечити: необхідний рівень загального економічного зростання, подолання глибокого

розширення суспільства та створення передумов для можливої євроінтеграції. Актуальності даному питанню додає ще й те, що відповідних реформ вимагають від нашої країни й міжнародні партнери.

Для розуміння суті процесу перетворень, вироблення ефективної державної політики в Україні (вектор розвитку якої спрямований у невідомому напрямі), необхідно мати принципово нову систему знань про суспільство, якими повинні досконало володіти управлінці та правляча еліта. Адже ми знаходимося в процесі постійних викликів, загроз, змін як ендогенного, так і екзогенного характеру, який називають терміном трансформація економіки [1, с. 16]. Термін трансформація, відповідно до економічної енциклопедії за редакцією Б. Гаврилишина та С. Мочерного [3, с. 687], означає процес перетворення однієї економічної системи на іншу, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших. На думку Н. Петришиної [5, с. 32], трансформація – це складний процес перетворення економічної системи, який передбачає кількісні та якісні зміни складових системи та сфер суспільного життя. Також вона визначає його складним, різнорівневим та багатоаспектним процесом, який передбачає перехід від однієї економічної системи до іншої і має свої особливості у різних країнах.

Підхід до трактування даної категорії Н. Гражевської [2, с. 23], яка розглядає трансформацію у широкому та вузькому розумінні, вважаємо найбільш слушним в рамках даного дослідження. Так, трансформація у широкому розумінні – загальна форма розвитку економічних систем, пов'язана з еволюційними та революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого в нестійкий стан і навпаки. Трансформація у вузькому розумінні – внутрішня складова процесу загальної еволюції, пов'язана з порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих перехідних форм та специфічних елементів перехідних структур. Отже,

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

економічна трансформація – якісні перетворення економічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування та перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості. Ю. Заволока [4, с. 175-176] вважає, що сучасний розвиток суспільства відбувається в умовах постійних економічних, інституційних і соціокультурних трансформацій. На її думку, існування частих трансформацій можна пояснювати з двох точок зору: по-перше, джерелом частих незначних змін є існування глибокого трансформаційного процесу, який відбувається еволюційним шляхом; по-друге, прискорення розвитку економіки, обумовлене інтенсифікацією технологічних процесів, приводить до збільшення кількості трансформацій. Виникнення трансформаційної економіки є закономірним етапом в розвитку суспільства і обумовлено якісними перетвореннями структури і механізму функціонування існуючої економічної системи. Таким чином, сучасна економіка України також перебуває в стадії трансформації.

Дослідивши сутність економічної трансформації та аналізуючи тенденції розвитку економіки України за весь період її незалежності, однозначно поділяємо точку зору професора І. Черленяка [8, с. 47], який стверджує, що через 25 років Україна є країною, яка все ще знаходиться на «зародковому» етапі трансформаційного шляху. Вона 25 років тупцює по колу відновлення «старих» проблем. Проблем, які в розвинутих країнах успішно розв'язують реформуванням сфер власності, діяльності та управління. В Україні протягом періоду її новітньої історії неодноразово оголошувалося про проведення реформ. Проте парадокс трансформаційної політики реформ в Україні в тому, що в деякі періоди часу широкому загалу здавалося, що основна мета та завдання органів та інститутів держави є не що інше, як процес проведення реформ політиками заради існування стану реформ, як процесу самовідтворення цих політичних команд та їх впливів на економіку. Але ще більше неясно, який суспільно-економічний лад формується і яка

модель ефективної економіки має цьому ладу відповідати. В цьому контексті доцільно також відмітити, що науковці відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» визначили макроекономічні диспропорції, які сформувалися внаслідок структурних трансформацій економіки України [7]: надмірну частку споживання та низький обсяг нагромадження, що в умовах національного ринку спричинили необхідність компенсувати надлишок внутрішнього попиту випереджаючим зростанням імпорту; відносно вузьку спеціалізацію зовнішньої торгівлі та високу частку низькотехнологічного експорту, що в умовах відкритості економіки країни сформувало високу залежність економічної динаміки та фінансового становища від кон'юнктури зовнішніх ринків; нарощування обсягів споживчого кредитування в умовах низького рівня інвестицій у модернізацію основних засобів, що призвело до використання кредитних ресурсів для стимулювання імпорту та іпотечного сегмента ринку; несприятливі умови для довгострокового інвестування, які обумовили переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та швидким обігом і випереджаючі темпи розвитку секторів експортної діяльності.

Таким чином, ведучи мову про трансформаційні процеси у вітчизняній економіці в умовах прагнень нашої країни до євроінтеграції, погоджуємося з точкою зору І. Рижого [6, с. 247], а саме, що завдання трансформації на сучасному етапі розвитку України полягає в забезпеченні широкомасштабної модернізації економіки і суспільства, надання їм сучасного європейського вигляду, остаточного витіснення застарілих соціально-економічних форм та інституцій. В основі цієї моделі – здійснення глибоких структурних зрушень в економіці відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технологічного процесу. В підсумку має бути сформована інтегральна модель соціально-економічного устрою, що має увібрати в себе все розмаїття сучасного цивілізаційного

процесу, його найвищі економічні, соціальні та науково-технічні досягнення та водночас повинна твердо спиратись на власну господарську структуру, її порівняльні і конкурентні переваги, враховувати національні історичні, економічні та соціальні особливості.

Беручи до уваги всі проблемні аспекти становлення і розвитку вітчизняної економічної системи загалом та фінансової системи зокрема, вважаємо, що в найближчому майбутньому увагу як науковців, так і управлінців слід зосередити не на безкінечному та не завжди ефективному реформуванні економіки України, а безпосередньо на захисті громадян від вже накопичених соціально-економічних проблем.

Список використаних джерел

1. Вагера С. А. Трансформація економіки України та її соціальні наслідки / С. А. Вагера // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 1-2. – С. 16-19.
2. Гражевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. / Н. І. Гражевська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: Знання, 2011. – 287 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 3. (Поручництво) – Я (Японський центр продуктивності). П – Я / ред.: Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний. – К.: Акад.; Т.: Акад. нар. госп-ва, 2002. – 952 с.
4. Заволока Ю. М. Інвестиційна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності в трансформаційній економіці / Ю. М. Заволока // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Вип. 3/1. – С. 175-179.
5. Петришина Н. В. Проблеми трансформації економіки України / Н. В. Петришина // Економіка. – Серія 18. Економіка і право. – 2014. – Випуск 24. – С. 31-38.
6. Рижий І. Б. Трансформація економіки України: тенденції та перспективи / І. Б. Рижий // Науково-інформаційний вісник Економіка. – 2012. – № 2. – С. 245-250.

7. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / [Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 304 с.
8. Черленяк І. І. 25 років модерному українському капіталізму? / І. І. Черленяк, К. С. Машіко // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – 2016. – Випуск 2 (48). – С. 47-55.

*Мотревич Діана, студент, Національний
лісотехнічний університет України,*

*Падюка Марія, асистент кафедри обліку і
аудиту, Національний лісотехнічний університет
України,
м. Львів*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Динамічні перетворення на шляху до євроінтеграції проявляються у тому числі в гармонізації національного законодавства про працю до міжнародних стандартів. Так, Законом України від 06.12.2016 р. № 1774-VIII [1] внесено зміни до Кодексу законів про працю України (КЗпП) і Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [2], які почали діяти з 1 січня 2017 року. Зокрема, згідно зі змінами, системи оплати праці, що визначаються ч.1 ст. 96 КЗпП і ст. 6 Закону про оплату праці [2] можуть бути: тарифна — включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і професійні стандарти (кваліфікаційні характеристики); інші —

формується на підставі оцінок складності виконуваних робіт і кваліфікації працівників.

Тарифна система оплати праці належним чином закріплена і описана у нормативних актах. У разі тарифної системи оплати праці базою є тарифна ставка робітника 1-го тарифного розряду, яка не може бути меншою за мінімальний посадовий оклад (тарифну ставку). Визначаючи оклади (ставки) за іншими розрядами (посадами), до бази застосовують міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення розмірів тарифних ставок (посадових окладів).

Вважається, що тарифні сітки добре виконували свою роль у плановій економіці, адже ґрунтувалися на факторах, пов'язаних здебільшого з кваліфікацією. У ринковій економіці цінність працівника визначається його впливом на основні показники, зв'язок з клієнтами і партнерами, здатністю вирішувати проблеми, приймати управлінські рішення, планувати свою діяльність, комунікувати та координувати свої дії з іншими. Тарифні сітки недостатньо точно відображають вартість та цінність посад. Для цього необхідні інші, більш продумані системи.

Таким чином, в Україні для суб'єктів господарювання традиційним є використання переважно класичних систем оплати праці: погодинної та відрядної, крім них ще загальновідомою є бонусна система (на основі результатів діяльності).

Натомість «інші системи оплати праці» законодавчо не визначені. Такі системи повинні бути орієнтовані на індивідуальний підхід до встановлення оплати праці працівникам залежно від особистих якостей, професійної кваліфікації, складності роботи, персонального внеску в результати роботи.

Для запровадження «іншої системи оплати праці», її потрібно спочатку розробити і закріпити в колективному договорі, а за відсутності такого — після погодження із виборним органом профспілки (її представником) [2]. Більшість сучасних систем

заробітної плати складається з двох частин: базової (постійної) і додаткової (змінної). Розробляючи систему оплати праці, відмінну від тарифної, можна скористатися практичним досвідом інших країн.

Сутність системи грейдів полягає у формуванні постійної частини заробітної плати з урахуванням цінності посади, робочого місця і їх впливу на результат діяльності підприємства. Окрім оцінки професійних знань і навиків, така система враховує комунікацію, досвід управління, відповідальність, ширину мислення, свободу дій, пошук ефективних рішень тощо.

Система контролю денного виробітку передбачає, що погодинна тарифна ставка переглядається один раз на квартал або раз у півроку, підвищуючи чи знижуючи її, залежно від виконання норм, рівня використання робочого часу, дотримання трудової дисципліни, сумісництва. Кожен із цих факторів оцінюється окремо, а потім інтегрується в загальну оцінку, яка впливає на тарифну ставку.

Основою системи оплати з урахуванням підвищення кваліфікації є кількість набраних умовних «одиниць кваліфікації», яких може бути до 90. При цьому за освоєння нової спеціальності працівник одержує надбавки.

В основі системи заробітної плати за знання лежить принцип винагороди за оволодіння додатковими знаннями та вміннями, а не вклад у досягнення цілей підприємства.

Система оплати праці з врахуванням заслуг визначає розмір заробітної плати від професійних і особистих якостей працівника, а не тільки від кількості та якості самої праці.

Відомими є системи оплати праці, що одержали свої назви за іменами авторів: Хелсі, Бедо, Роуена, Барта, Сканлона, Тейлора, Мерріка, Ганта, Емерсона, Бігелу, Кнаппеля, Раккера, «Умпротейр» тощо.

Таким чином, використання сучасних систем оплати праці вітчизняним суб'єктам господарювання за умов постійного моніторингу зарплатоутворюючих чинників, навчання кадрового персоналу і топ-менеджменту, всестороннього

висвітлення інформації в положенні про систему оплати праці дозволить підвищити вмотивованість, ефективність діяльності працівників, оптимізувати витрати на оплату праці, що в цілому сприятиме підвищенню ефективності діяльності бізнесу в умовах глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 р. № 1774-VIII.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР.

*Пащенко Юлія, аспірант,
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Київ*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ ЯК НАПРЯМ МОДЕРНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Останнім часом намітилися тенденції до посилення процесів злиттів та поглинань як способів реорганізації банків в економіках як провідних країн світу, так і країн з перехідною економікою, що проявляється у постійному збільшенні вартості угод. В умовах зростаючої глобалізації та активізації процесів руху міжнародного капіталу, розвитку нових ринків, українська банківська система стає все більш привабливою для іноземних інвесторів. Зростаюча конкуренція змушує і вітчизняних гравців задумуватися над створенням більш стійких організацій, що зможуть вистояти при експансії міжнародного капіталу.

В світовій практиці під злиттям розуміють створення єдиної економічної структури шляхом об'єднання декількох діючих господарських суб'єктів. При цьому акціонери зберігають свої права на акції, але вже новоствореного підприємства.

Поглинання за своєю сутністю є більш агресивною формою, що передбачає повне припинення існування однієї з структур і приєднання її до іншої, вже існуючої. Це супроводжується викупом контрольного пакету акцій, і таким чином акціонери компанії, що поглинається втрачають свої корпоративні права [3].

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність»: «злиття – це припинення діяльності двох або кількох банків як юридичних осіб та передача належних їм майна, коштів, прав та обов'язків до банку- правонаступника, який створюється у результаті злиття [1].

На нашу думку, головною причиною, через яку українські банки на сьогодні постали перед необхідністю об'єднання, є посилення конкуренції на ринку, особливо у зв'язку з перспективою появи в Україні філій іноземних банків. І, хоча поки що Верховна Рада відмовляється ухвалити відповідні зміни у законодавстві, реальна перспектива вступу до Світової організації торгівлі цілком ймовірно змінить її позицію. Також намітилася чітка тенденція до зменшення потужності вітчизняного банківського лоббі у Верховній Раді України в результаті продажу його лідерами своїх активів зарубіжним партнерам. Тому дозвіл іноземним банкам відкривати свої філії є лише питанням часу.

Також існують і менш вагомі причини, серед яких потрібно виділити: низьку капіталізацію, необхідність зменшення банківських ризиків та збільшення ресурсної бази.

Для іноземних банків характерним є намагання подолати правові перешкоди, оскільки вітчизняне законодавство забороняє відкриття їхніх філій. Також визначальним є прагнення зайняти гарну стартову позицію на українському ринку.

Для держави головним завданням у царині злиттів та поглинань компаній є забезпечення чесності та рівності всіх учасників об'єднуваних процесів, а також прозорості цих процесів, що в результаті має привести до виграшної ситуації як для суб'єктів, що є учасниками угоди, так і для галузі і економіки країни в цілому.

До основних причин, що стримують розвиток ринку злиттів та приєднань в Україні, слід віднести:

- недостатній розвиток фондового та фінансового ринків;
- відсутня прозорість структури власності компаній;
- слабкий розвиток ринку публічної пропозиції акцій;
- мала кількість стратегічних інвесторів;
- складність визначення ринкової ціни компанії за відсутності котирування їх акцій;
- відсутність прописаних законних правил гри, що призводять до появи ворожих поглинань або «рейдерства».

На сьогодні вартість вітчизняних банків, що виставлені на продаж, за оцінками експертів становить 30–50 % їх капіталу. А оскільки лише обмежена кількість банків здатна інвестувати в розвиток, є підстави стверджувати, що трендом найближчих років для українських банків стане консолідація. Для вітчизняного банківського сектору характерним є поглинання банків, які мали значні проблеми, пов'язані з корпоративним управлінням. На сучасному етапі угоди злиттів і поглинань у банківському секторі України можна умовно поділити на такі типи: вихід іноземних інвесторів із українських активів; придбання російськими інвесторами часток у банках, що належали інвесторам з ЄС; консолідація активів українськими власниками для покращення операційних показників і збільшення частки ринку [2].

Підсумовуючи ретроспективний огляд ринку злиттів та поглинань в Україні можна дійти висновку, що особливістю розвитку ринку злиття та поглинання у 2010-2016 роках стало те, що істотної активізації ринку злиттів та поглинань в Україні поки що не спостерігається.

Розглянемо вартість угод злиття та поглинання банків в Україні та їх прогноз на 2014-2020 роки на графіку лінійного тренду (рисунки 1).

За розробленим нами прогнозом, який збігається з прогнозами експертів, вартість угод злиття та поглинання банків

Секція 1

в Україні буде збільшуватися з кожним роком. Це буде пов'язано із стратегією Національного банку України, яка полягає в консолідації банківської системи України і створенні невеликої кількості великих та надійних банків, які зможуть представляти Україну на європейському та глобальному ринку фінансових послуг.

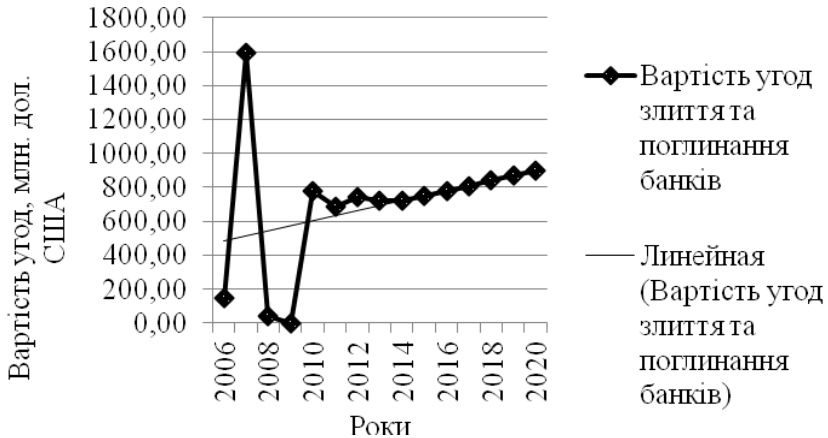


Рис. 1. Вартість угод злиття та поглинання банків в Україні та їх прогноз на 2014-2020 роки

Отже, на сучасному етапі в банківському секторі України відбувається активізація процесів злиття і поглинання за рахунок виходу з ринку іноземних інвесторів, притоку російського капіталу та консолідації вітчизняного капіталу. У середньостроковій перспективі український банківський ринок, не зважаючи на активізацію інтеграційних процесів з ЄС, залишиться непривабливим для західних інвесторів через високі ризики, зменшення прибутковості та отримання значних збитків, зростання вимог центральних банків країн, впровадження Базель III щодо вирішення проблем, пов'язаних із наслідками кризи суверенних боргів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. № 2121 – III (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>.
2. Возна Л. Б. Оцінка угод злиттів та поглинань банків в умовах посилення конкуренції / Л. Б. Возна // Бізнесінформ. – 2016. – №9. – С. 299–303.
3. Дерлі С. С. Злиття і поглинання в банківському секторі України: тенденції та перспективи / С. С. Дерлі, Д. О. Петрина, Д. А. Ушенко // Всеукраїнський конкурс студентських наукових робіт з природничих, технічних і гуманітарних наук. – 26 березня 2015 р.

*Піскова Жанна, к.е.н., доц., доцент кафедри
оподаткування та соціального забезпечення,
Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпро*

«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» ЯК ФАКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Події, які останнім часом відбуваються в Україні, висвітлюють багато проблем у різних сферах суспільного життя, і структурні проблеми економіки України не є виключенням. Більша частина української промисловості є неконкурентоспроможною на міжнародному ринку. Виробничі потужності українських підприємств застаріли, продуктивність праці є занадто низькою. Українська економіка відзначається одним з найвищих рівнів споживання ресурсів та енергії. Необхідна диверсифікація структури економіки та експорту не відбувається, що свідчить про низький рівень інноваційного потенціалу та слабку ринкову динаміку [1]. Але заради

конкурентоспроможності української економіки необхідно забезпечити її екологічну трансформацію та диверсифікацію.

В рамках реалізації «Програми сприяння зеленій модернізації української економіки» за підтримки німецької федеральної компанії GIZ, що діє за дорученням Уряду Німеччини, підтримує реформаторські зусилля партнерів, спрямовані на модернізацію економіки з урахуванням екологічних аспектів, підвищення енергоефективності.

У публікаціях [2, 3, 4] відмічалось, що природокористування – це ставлення суспільства до природи, яке виявляється в діях, спрямованих на використання природних ресурсів і забезпечення умов для матеріального виробництва, життєдіяльності, збереження природи та інших цілей. Еколого-економічні протиріччя природокористування, будучи основним джерелом розвитку системи «суспільство-природа», фактично залишаються маловивченими. Однак стає очевидним, що без створення теорії оптимізації природокористування, неможливо зрозуміти, розробити та реалізувати стратегію покращення стану довкілля, гармонізації суспільних взаємозв'язків з природою, систему природно-ресурсного оподаткування. Вітчизняна політика щодо природокористувачів, які працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, свідчить про неспроможність спонукати їх до впровадження екологічно безпечних способів ведення господарства. У підсумку – закономірне погіршення якості довкілля, виникнення регіонів екологічного лиха, зростання захворюваності населення, недоотримання національного доходу до державного бюджету, падіння добробуту населення країни [5].

Займаючи 5,3% території з часткою населення 7,2%, Дніпропетровська область є одним з провідних регіонів України, економічний розвиток якого значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. Тому її було обрано в якості пілотного регіону для реалізації стратегії розвитку “зеленої економіки”, про що в рамках співпраці підписано Меморандум про порозуміння між керівництвом області та рядом організацій. Як

наголосив директор ГО «Зелений світ - Друзі Землі» - «стара індустріальна модель націлена на потреби ВПК, яка була сформована в радянські часи остаточно відмирає. Впровадження ідей “зеленої економіки” не тільки допоможе вийти Україні з кризи, а й дасть нам шанси стати однією з передових країн світу. Щоб це стало реальністю потрібно перш за все змінити світогляд і брати на озброєння найсучасніші наукові та технологічні розробки».

Особливістю Дніпропетровської області є насиченість підприємствами важких галузей і оборонно-промислового комплексу, великий знос основних виробничих фондів, значна відсталість розвитку соціальної сфери, низький рівень якості життя населення, соціальна напруженість. Розглядаючи питання ефективності податкової політики природокористування в регіоні слід зазначити, що при значних запасах природних ресурсів у регіоні, розвиток системи природно-ресурсного оподаткування є незначним. Крім того, у 2015-2016 рр. спостерігається несуттєве зростання частки рентних платежів за спеціальне використання природних ресурсів у доходах обласного бюджету Дніпропетровської області, в той час як у 2017 р. частка знизилась на 7,22% і склала 16,38% [6].

Здійснюючі аналіз динаміки доходів до обласного бюджету Дніпропетровської області за 2015-2016 рр., загальні податкові надходження мають тенденцію до зниження. Так, у 2015 р. їх розмір складав 2950,8 млн. грн., тоді як у 2016 р. податкові надходження становили 2665,6 млн. грн. Це характеризується загальною тенденцією по країні. У 2017 р. до обласного бюджету області заплановано збільшення податкових надходжень майже на мільйон грн. Збільшувати податкові надходження до загального фонду обласного бюджету планується за рахунок надходжень від екологічного податку, який з 2015 р. перенесено зі спеціального до загального фонду бюджету. Здійснюючи аналіз надходжень від екологічного податку, за 2015-2017 рр. можна простежити тенденцію до постійного зростання. І в абсолютному значенні, і у відносних

Секція 1

показниках надходження від сплати екологічного податку постійно зростають. Так, якщо у 2015 р. від його сплати до обласного бюджету надійшло 252,13 млн. грн., що становило 8,32% у доходах чи 8,54% у податкових надходженнях. А у 2017 р. заплановано надходження екологічного податку у розмірі 415 млн. грн., що буде становити 10,52% у доходах обласного бюджету чи 11,53% у податкових надходженнях.

Таблиця 1

Фрагмент структури доходів обласного бюджету Дніпропетровської області
за 2015-2017 рр.

Показник	Роки					
	2015		2016		2017	
	грн.	відн. відх., %	грн.	відн. відх., %	грн.	відн. відх., %
Разом доходів	3 031 192 638	100,00	2 933 191 627	100,00	3 943 909 605	100,00
Податкові надходження	2 950 804 464	97,35	2 665 607 300	90,88	3 600 541 069	91,29
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	680 772 192	22,46	692 158 400	23,60	646 187 500	16,38
Екологічний податок	252 131 877	8,32	278 347 200	9,49	415 000 000	10,52
Частка рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів у податкових надходженнях, %	X	23,07	X	25,97	X	17,95
Частка екологічного податку у податкових надходженнях, %	X	8,54	X	10,44	X	11,53

Також до проблем та суперечностей функціонування вітчизняної податкової політики щодо системи природно-ресурсного оподаткування, що потребують подальшого вирішення, відносяться занижені абсолютні показники нормативів рентних платежів за спеціальне користування природними ресурсами та ставки екологічного податку. Виходячи із необхідності вирішення існуючих проблемних аспектів вітчизняної практики застосування екологічних податків, передбачається удосконалення механізму його сплати з метою встановлення відповідності величини витратам із запобігання шкідливому впливу на навколишнє природне середовище з урахуванням рівня технічного розвитку і технологій шляхом: розширення бази податку в результаті включення до неї

екологічно небезпечної продукції, виробництво, зберігання, транспортування і споживання якої негативно впливає на навколишнє природне середовище та здоров'я населення; збільшення розміру податку за розміщення відходів з метою розв'язання проблеми їх накопичення та переробки.

Механізми реалізації системи оподаткування природокористування залишаються не завершеними щодо розв'язання проблем навколишнього середовища і не створюють вагомих стимулів у економічних агентів для природозберігаючих дій. Суто фіскальна спрямованість механізму збирання коштів від природокористування, ігноруючи при цьому регулюючу функцію, не сприяє ефективному використанню природних благ, оптимізації природокористування.

Список використаних джерел

1. Програма зеленої економіки - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.giz.de/en/worldwide/32546.html>
2. Піскова, Ж.В. До питання розвитку системи оподаткування природокористування в Україні // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів: зб. матер. науково-комунікативних заходів / ДФСУ, НУДПСУ. – Ірпінь, 2014. – С. 241-243.
3. Піскова, Ж.В. Оподаткування природних ресурсів на регіональному рівні // Міжнародна науково-практична Інтернет конференція «Перспективи економічного і соціального розвитку національних економік в умовах глобалізації та регіоналізації». – Дніпропетровськ, ДДФА, 2015. – С. 68-72.
4. Піскова, Ж.В. Актуальні проблеми реформування системи оподаткування природокористування в Україні // Міжнародна науково-практична конференція «Бюджетно-податкова політика та регіональний розвиток України». – Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2015. – С. 394-397.

5. Веклич, О.О. Економічний механізм природокористування:аналіз дієвості // Вісник Національної академії наук України. - 2001. - № 8. - С.35-42.
6. Дніпропетровська обласна державна адміністрація (офіційний сайт) - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.gov.ua/>

*Пугачевська Катерина, к.е.н., старший викладач
кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний
університет,
м. Київ*

ПРІОРИТЕТИ ЕКСПОРТ-ПРОМОУШН УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів, посилення невизначеності зовнішнього середовища, зростання конкуренції на світових ринках для національних економік набуває пріоритетності завдання в укріпленні позицій вітчизняних експортерів на зарубіжних ринках. Протягом останніх років уряди багатьох країн не лише реалізують заходи у частині підтримки реального сектору економіки, однак активізується підтримка національних експортерів з метою посилення їх конкурентних позицій на зарубіжних ринках. Дана проблематика особливо актуальна для України, рівень зовнішньої відкритості у сфері експорту якої у 2016 р. становив 49% [1]. За таких умов, ефективний експорт-промоушн може стати механізмом підвищення міжнародної конкурентоспроможності, а отже модернізації національної стратегії розвитку.

Розвиток зовнішнього сектору перебуває під впливом суттєвого прогресу в міжнародному поділі праці, революції у сфері інформаційних технологій та засобів телекомунікації, лібералізації зовнішньоторговельної політики у глобалізованому

просторі. Всупереч зусиллям інститутів багатосторонньої торговельної системи і регіональних торговельних союзів перелік протекціоністських бар'єрів, що перешкоджають переміщенню товарів, послуг, капіталу та людей через національні кордони, збільшується. Підтвердженням цьому є практика використання традиційних мит й квот, технічних обмежень імпорту (шляхом впровадження норм безпеки чи стандартів, що відрізняються від тих, які практикують країни-експортери), а також фіскальних, законодавчих й адміністративних бар'єрів.

Експортний потенціал є індикатором розвитку економіки країни та її участі у міжнародному поділі праці. За підсумками 2016 р. падіння експорту товарів і послуг становило 4,1% порівняно з 2015 р. при зростанні імпорту на 3,7% [1]. За роки своєї незалежності Україна досягла незначного успіху у реформуванні економічної політики, продемонструвавши переважно незадовільні результати, за винятком років, які характеризувались позитивною кон'юнктурою на товари – ключові позиції українського експорту.

Торговельна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС знайшла відображення у створенні Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС – широкомасштабної за змістом торговельної угоди, що спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил і регламентів у відповідність до європейських. Угода повною мірою буде впроваджена протягом семи років [2].

Ключовою особливістю ЗВТ Україна-ЄС є комплексна програма адаптації секторальних законодавчих та нормативних актів України (енергетика, послуги, сільське господарство, транспорт) до відповідних правил й вимог ЄС, що значною мірою забезпечуватиме усунення нетарифних (технічних) бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, а відтак сприятиме розширеному доступу вітчизняних підприємств – суб'єктів ЗЕД на внутрішній ринок ЄС. Слід також вказати на необхідність

подальшого здійснення заходів щодо експорт-промоуш України на європейських ринках, які нині здійснюються Офісом з просування експорту, що є консультативно-дорадчим органом при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі, який було створено як “єдине вікно” допомоги вітчизняним суб’єктам підприємницької діяльності у процесі виходу на зовнішні ринки.

Реалізація стратегії розвитку експорту потребує формування цілої низки передумов політичного, економічного та інституціонального характеру, без дотримання яких селективні заходи торговельної політики можуть не забезпечити очікуваного економічного ефекту. Регуляторна політика у сфері експорту повинна враховувати необхідність зменшення внутрішніх процедурних перепон для організації експортних операцій, які є суттєвим бар’єром для виходу на європейські ринки, зокрема для підприємств малого і середнього бізнесу [3].

Консультаційно-інформаційна підтримка як складова експорт-промоуш України на європейських ринках покладена на Офіс з просування експорту, який генерує аналітичні матеріали щодо профілів країн, системи їх тарифного і нетарифного регулювання у розрізі окремих товарних позицій. Безумовно позитивним кроком на шляху до спрощення виходу вітчизняних підприємств-експортерів на зовнішні ринки є ратифікація Верховною Радою України у лютому 2017 р. програми ЄС “Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу 2014-2020” (COSME), що відкрило Україні доступ до бюджету програми у розмірі 900 млн євро, які надаватимуться у формі грантової підтримки і фінансування проектів розвитку малого і середнього бізнесу. Практичною складовою застосування вказаної вище програми стало відкриття доступу вітчизняних виробників до одного з проектів COSME – Європейської мережі підприємців (EEN), що являє собою інформаційну мережу понад 50 тис. підприємств з країн ЄС.

Крім того, слід вказати і на функціонування Представництва України при ЄС, метою якого є надання підтримки українським експортерам, які вже присутні або ж планують вихід на

внутрішній ринок ЄС. До його ключових завдань слід віднести підтримку робочих контактів з ключовими інституціями ЄС з питань функціонування його внутрішнього ринку та здійснення торговельної політики, що дає змогу отримувати від них фахову допомогу, зокрема у частині консультацій при роботі із зацікавленими українськими виробниками.

Результати дослідження дали змогу дійти висновку, що серед ключових проблем у зовнішньоторговельній сфері з країнами ЄС, зокрема у частині її експортної компоненти є переважно сировинна спрямованість українського експорту за одночасного імпорту товарів з високим ступенем обробки і, як наслідок, неефективна структура зовнішньої торгівлі; недостатня інтегрованість України у систему міжнародної технологічної кооперації; залежність експортного виробництва від імпорту товарів для проміжного споживання; низький рівень підтримки малого і середнього бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності; недостатній рівень експорт промощун України на європейських ринках. Державна підтримка експорту спрямована на укріплення конкурентоспроможності національних підприємств на міжнародних ринках, створення сприятливих умов для просування інтересів національного бізнесу на зовнішні ринки. Національна підтримка експорту повинна відігравати важливу роль в інтеграції національної економіки у світове господарство, сприяючи зростанню міжнародної конкурентоспроможності країни.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС від 27.06.2014. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011
3. Бураковський І. Український експорт: підсумки 2016 року та погляд в майбутнє / І. Бураковський. – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5503>

*Пилипів Надія, д.е.н., проф., завідувач кафедри
теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ
«Прикарпатський національний університет імені
Василя Стефаника»,*

*Марків Марія, к.е.н., викладач кафедри міжнародної
економіки, маркетингу і менеджменту, Івано-
Франківський навчально-науковий інститут
менеджменту Тернопільського національного
економічного університету,
м. Івано-Франківськ*

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА СУЧАСНІ ТRENДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні економічні системи характеризуються загостренням конкуренції, зміною технологій та пошуком нових підходів до збільшення ефективності бізнес-процесів, що свідчить про те, що не тільки вітчизняна, але й міжнародна економічні системи перебувають у процесі глобальних перетворень. Зазначимо, що трансформаційні процеси, які засновані на технології, тепер не обмежуються відповідними галузями, а починають впливати і на інші галузі, включаючи роздрібну торгівлю, транспорт та будівництво, зумовлюючи значні зміни у структурі міжнародної та вітчизняної економічних систем. Ця ситуація зумовлює значний вплив на конкурентоспроможність країн, регіонів, суб'єктів господарювання. З огляду на це, якщо країни з економікою, що розвивається, хочуть залишатися конкурентоспроможними, їм також доведеться адаптуватися до нових економічних тенденцій.

Відомо, що у вітчизняній економіці мають місце кризові явища, які створюють перешкоди для формування сталого розвитку країни, загострення яких може призвести до ще більших соціально-економічних розривів як у середині країни

між різними верствами населення, так і на світовому рівні у порівнянні із розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Тому з метою підвищення конкурентоспроможності країни доцільно визначити основні стратегічні напрямки забезпечення сталого розвитку вітчизняної економічної системи з урахуванням світових трансформаційних процесів.

Сьогодні все частіше проявляються ознаки того, що вплив цифрових технологій наближається до переломного моменту, що може спричинити значний трансформаційний вплив на економічне зростання. Інтернет відкрив можливості оперативного доступу до інформації, обміну знаннями та побудови стабільної співпраці в галузях економіки. Спільноти з міжнародної співпраці створюють нові продукти, вирішують складні проблеми, створюють сховища знань (наприклад, Вікіпедія), пропонують платформу для підприємництва в цифрових товарах (наприклад, мобільні додатки), а також підтримують фінансування підприємців для реалізації платформ співпраці [1].

3D-друк змінює виробничі процеси у виробництві, замінюючи потребу в фізичному розташуванні. Сьогодні частина обладнання може бути виготовлена за допомогою Інтернет-з'єднання та 3D-принтера, оскільки ця технологія перетворює «біти» в речі, оцифровуючи великі частини виробництва процесом [2].

Таким, чином, у результаті проведеного дослідження щодо визначення глобальних викликів та сучасних трендів трансформації вітчизняної економіки, здійснено: вивчення світових трансформаційних процесів; визначення структурних змін, які вони зумовлюють в економіці; виявлення їх негативні наслідки; формування стратегічних напрямів забезпечення сталого розвитку, які сприятимуть виходу економіки із складної ситуації та підвищенню її рівня конкурентоспроможності (рис. 1).

Секція 1

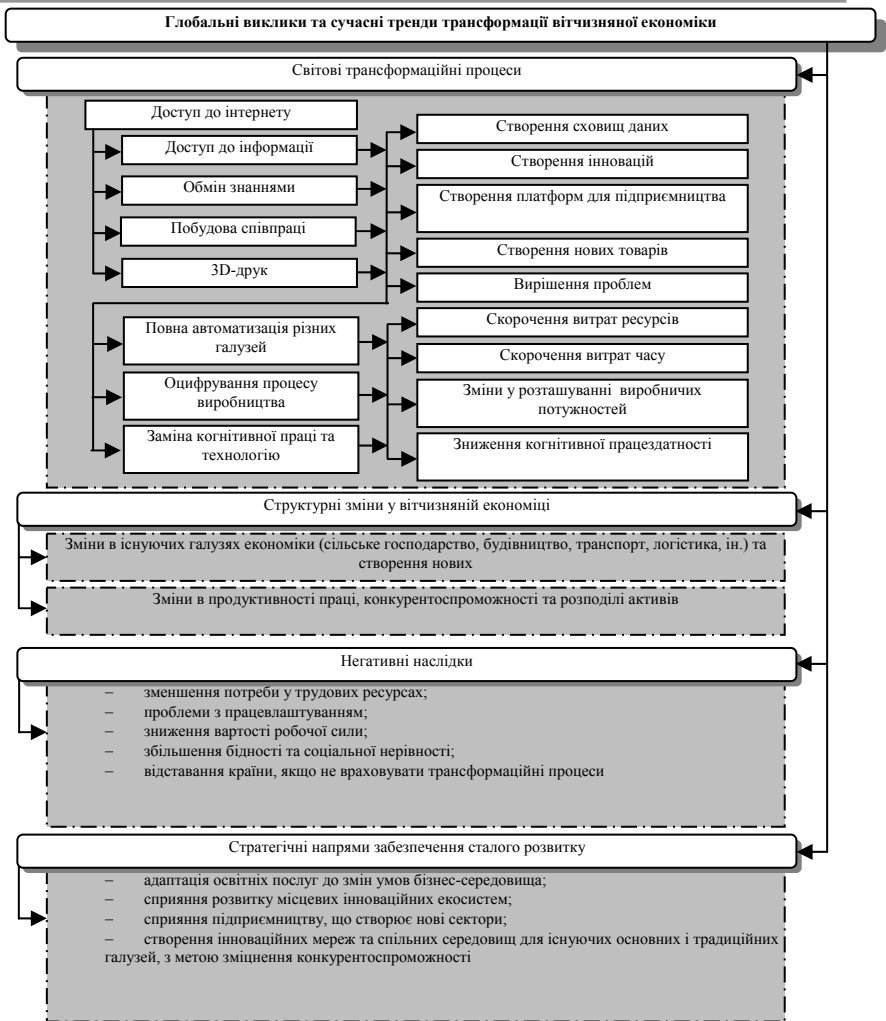


Рис. 1. Вплив світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку
Джерело: авторська розробка.

Виявлено, що основними стратегічними напрямами розвитку, на які зосереджуються провідні країни, є наступні: адаптація освітніх послуг до змін умов бізнес-середовища; сприяння розвитку місцевих інноваційних екосистем; сприяння

підприємству, що створює нові сектори та підприємства; створення інноваційних мереж та спільних середовищ (наприклад, інноваційних лабораторій) для існуючих основних і традиційних галузей, з метою зміцнення конкурентоспроможності [3].

Таким чином, у результаті дослідження сучасних трендів трансформаційних процесів у міжнародній та вітчизняній економічних системах, встановлено, що спостерігаються прояви переломного моменту і переходу до значних економічних структурних перетворень. З огляду на це, країни повинні вжити заходів для адаптації до нового бізнес-середовища з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку. Тому виявлено основні стратегічні напрями розвитку економічних систем, які сприятимуть своєчасному реагуванню на трансформаційні процеси і посиленню позиції національної економіки на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. Evans D. The Internet of Things: How the Next Evolution of Internet Is Changing Everything [Electronic resource] / D. Evans // Cisco White Paper. – 2011. – Access mode: https://www.cisco.com/web/about/ac79/docs/innov/IoT_IBS_G_0411FINAL.pdf.
2. Cohen D., Sargeant M., and Somers K. 3-D Printing Takes Shape [Electronic resource] / D. Cohen, M. Sargeant, and K. Somers // McKinsey Quarterly. – 2014. – Access mode: http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/3-d_printing_takes_shape.
3. Mulas V. Adapting to the New Transformation of the Economy [Electronic resource] / V. Mulas // World Bank. – 2016. – Access mode: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25871>.

*Рачинська Галина, к.е.н., доц.,
Національний університет
«Львівська політехніка»,*

*Мавріна Анна, к.е.н., ст. викл.,
Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

РЕАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК НАПРЯМ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні, в зв'язку з глобальною економічною інтеграцією в Україні відбувається зміна критеріїв соціально-економічного та загалом суспільного розвитку. Особливо це стосується взаємовідносин держави, суспільства та бізнесу. В сучасних умовах суспільний розвиток супроводжується зростанням соціальних проблем і ризиків, які держава не в стані вирішувати без суттєвої підтримки з боку бізнесу.

Світовий досвід свідчить про те, що функціонування та розвиток компаній, засновані не тільки на економічних, але й на соціальних чинниках[, дає бізнесу низку переваг. Впровадження соціальної відповідальності в бізнес-процеси дозволяє компаніям підвищувати конкурентоспроможність та зміцнювати репутацію, підвищувати продуктивність праці та задоволеність персоналу, підвищувати лояльність споживачів та влади, знижувати підприємницькі ризики. Тому для інтеграції у міжнародне співтовариство українським підприємствам доцільно переходити на нові стандарти ведення бізнесу, які включають впровадження та реалізацію концепції соціальної відповідальності.

Сьогодні існують дві моделі корпоративної соціальної відповідальності: американська та європейська. Американська модель корпоративної соціальної відповідальності передбачає

мінімальний вплив держави на діяльність приватного бізнесу. Вважається, що основним завданням бізнесу є підвищення прибутку та зростання цінності компанії для власників (акціонерів). Відповідальність за вирішення соціальних проблем залишається за державою, проте бізнес бере активну участь у їх вирішенні на добровільних засадах, наприклад, фінансування страхових та пенсійних систем, освітніх програм. Держава, в свою чергу, стимулює бізнес до такої діяльності: надає соціально відповідальним компаніям податкові та інші пільги, віддає перевагу в державних замовленнях.

Європейська модель передбачає, що вирішенням основної частини соціальних проблем повинен займатись саме бізнес. Особливість цієї моделі полягає в тому, що європейські компанії працюють в досить жорстких регуляторних умовах, наприклад, законодавчо закріплене добровільне страхування та охорона здоров'я працівників.

Україна не може застосовувати європейську або американську модель у чистому вигляді, потрібна власна модель із врахуванням економічних умов функціонування бізнесу та соціокультурної специфіки країни. Характерно, що вітчизняні підприємства здебільшого обмежуються виконанням зобов'язань перед державою, які стосуються сплати податків, та перед працівниками – виплата заробітної плати та створення належних умов праці. Час від часу підприємства здійснюють благодійну діяльність, але така діяльність є несистематичною, вибірковою та непередбачуваною. Іншою стороною проблеми є те, що витрати переданих на благодійність коштів чи інших ресурсів часто є непрозорими, а це в свою чергу знижує мотивацію до такої діяльності. Отже, хоча український бізнес й усвідомлює соціальну відповідальність, як важливу складову корпоративного управління, проте відстежується досить вузьке трактування корпоративної соціальної відповідальності, як:

- благочинна діяльність і спонсорство;
- допомога місцевим соціально незахищеним верствам населення;

- разові акції підтримки в галузях освіти, спорту, культури та ін.

Малий і середній бізнес майже не залучений до реалізації концепції соціальної відповідальності. Реалізації соціально відповідальних проєктів саме в цьому секторі економіки заважають слабка організація, низька залученість персоналу, відсутність стратегії і команди, обмеженість в ресурсах, погіршення фінансового стану.

Механізмом забезпечення корпоративної соціальної відповідальності є система управління нефінансовими ризиками, заснована на міжнародних стандартах та рекомендаціях з ризик-менеджменту COSO – II ERM COSO (Enterprise Risk Management – Integrated Framework Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) – принципи ризик-менеджменту, розроблені Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвею разом з компанією Pricewaterhouse Coopers [1]. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) розробила міжнародний стандарт управління ризиками ISO 31000:2009 (Управління ризиками. Принципи та рекомендації - Risk management -Principles and guidelines). [2,3].

Використання концепції соціальної відповідальності надає компаніям переваги, до яких відносяться скорочення плинності кадрів, зростання задоволеності персоналу, покращення ділової репутації та іміджу компанії на ринку. Такі компанії мають переваги в залученні інвестицій, в отриманні державних замовлень. Все частіше вітчизняні компанії усвідомлюють залежність свого успішного функціонування від стабільного розвитку суспільства.

Сучасна ситуація в Україні вимагає розроблення та розповсюдження методик і практичних рекомендацій із реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу. При цьому доцільно було б прийняти Національну стратегію по соціальній відповідальності бізнесу , щоб чітко виокремити роль органів місцевої влади , функції, мотиви і стимули

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

окремих фірм, соціальних громад і зацікавлених споживачів. Індикаторами ефективності соціальної відповідальності бізнесу могли б стати такі показники:

- рівень залучення і задоволення персоналу;
- результати внутрішніх опитувань та анкетувань;
- досягнення поставлених цілей і періодичне звітування по змінах в компаніях;
- величина інвестицій під соціальні проекти;
- кількість годин і вартість часу працівників, затраченого на соціальні проекти;
- аудит репутації фірми і ін.

Проекти найближчого майбутнього, які потрібно реалізовувати українським фірмам з акцентом на соціальну відповідальність можуть бути направлені на корпоративне волонтерство, екологічну освіту, розвиток співробітників і їх сімей, освітні і інформаційні програми, соціальний розвиток і інфраструктуру невеликих населених пунктів, тощо.

Впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу на вітчизняних підприємствах необхідне не тільки через потребу забезпечення соціального захисту громадян держави та подолання кризових явищ у соціальній та економічній сферах, а й першу чергу для створення позитивного іміджу українського бізнесу взагалі, та окремих підприємств зокрема. Для самих підприємств соціальна відповідальність бізнесу несе перспективну можливість поліпшення громадської думки стосовно них на вітчизняному та, особливо, на міжнародних ринках. Соціальна відповідальність вітчизняних підприємств сприятиме покращенню конкурентних позицій не тільки самих компаній а й держави в цілому. Крім того розвиток соціальної відповідальності українського бізнесу дозволить вітчизняним підприємствам інтегруватись у світову бізнес спільноту, а такий внесок до іміджу підприємств важко переоцінити. Таким чином використання принципів соціальної відповідальності бізнесу є

невід'ємною частиною розвитку ринкових відносин, дієвим інструментом у створенні позитивного іміджу підприємств та обов'язковою умовою інтеграції української економіки до світового ринку [4].

Список використаних джерел

1. Enterprise Risk Management – Integrated Framework Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coso.org/Publications/ERM/COSO_ERM_ExecutiveSummary.pdf
2. Прилипко А. Новые стандарты серии ISO 31000 - Риск-менеджмент / А. Прилипко [електронний ресурс] // Тренінговий портал України. – 2010. – Режим доступу : <http://trn.work.ua/articles/1750/>.
3. Стрельбіцька Н. Уніфікований міжнародний стандарт ризик-менеджменту як відповідь на виклики глобалізації [Електронний ресурс] / Н. Стрельбіцька // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snyvnh.pdf>.
4. Бухаріна Л. М., Сучков А. В. Використання соціальної відповідальності бізнесу для створення позитивного іміджу підприємства / Л. М. Бухаріна, А. В. Сучков // Економіка і організація управління. – 2014. – №1(17) - 2(18). – С. 48-53.

*Руда Мар'яна, к.е.н., старший викладач кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКИ ЄС

Сьогодні в Україні спостерігається позитивна тенденція до розширення бізнесу не тільки в межах України, а й в країнах Європейського союзу. Для українських підприємств очевидним є актуальність формування стратегічних орієнтирів, пов'язаних з їх виходом на ринки ЄС, що зумовлено інтеграцією України в європейський простір.

В умовах, коли почалося впровадження поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ), ЄС зміцнився в статусі нашого ключового торгового партнера. ЗВТ передбачає взаємне відкриття ринків для товарів, а це, безперечно, нові можливості для українських компаній, інвесторів, європейських і українських споживачів.

Нема жодного сенсу націлюватися на поставку продукції одночасно в усі країни Євросоюзу. Малому і середньому бізнесу слід обрати, для початку, 3-5 держав і встановити з ними торговельні відносини.

За словами експертів, необхідно вивчити ситуацію на національних ринках обраних держав: визначити маркетингову привабливість ніші/ринку, дізнатися більше про потенційних конкурентів, зрозуміти, чого хочуть європейські споживачі – тобто, провести маркетингове дослідження.

В цілому, виходити на ринки ЄС варто в тому випадку, якщо підприємство є конкурентоспроможним. Щоб привернути увагу до продукції, як варіант, можна «зіграти» на низькій ціні. Але це – не ключовий фактор успіху. У Європі споживачі, перш за все, звертають увагу на якість.

Як правило, для вітчизняних суб'єктів господарювання існують три варіанти виходу на європейський ринок:

1. Модель B2B (business to business): компанія продає свій товар або послуги іншим підприємствам. У цьому випадку ви продаєте велику кількість продукту, але є один мінус – маржинальність. Ви продаєте багато, але за кожен одиницю отримуєте менше прибутку, ніж хотілося.

2. Торгівля з допомогою дистриб'юторів. У цьому випадку європейська фірма або підприємець роблять оптову або велику закупівлю товарів у українського підприємства, згодом збуваючи цей товар кінцевим споживача. При роботі з дистриб'юторами не потрібно думати про те, як створювати логістичний центр. А ось недоліком є те, що доведеться ділитися з ними маржею.

3. Рітейл – сектор роздрібною торгівлі. Підприємці, які займаються таким бізнесом, можуть мати мережу магазинів. Тут прибуток буде найвищим. Адаже підприємець, фактично, доносить свій товар до полиці. Але є один мінус: потрібно оформити чимало дозволів, щоб вийти на цей рівень.

Отримати консультації та допомогу для виходу на європейський ринок підприємці можуть в державних (Мінекономіки, торгово-економічних місіях при посольствах України, посольстві ЄС та торгово-економічних місіях, присутніх в Україні) і недержавних органах (Європейська бізнес-асоціація, ТПП країн ЄС).

Ринок ЄС – це 70% світової торгівлі. 28 країн-членів ЄС – це 500 млн. потенційних клієнтів. Ринок ЄС не є загальною системою, – кожна країна має право на регулювання внутрішнього ринку. Слід розуміти, що для початку торгівлі з європейськими державами потрібно вивчити їхні ринки. Адаже культура ведення бізнесу на кожному з них відрізняється. Зона вільної торгівлі з ЄС сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та покращенню якості продуктів українських фірм – про це свідчить позитивна динаміка обсягів експорту в ЄС.

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

За даними Держкомстату, експорт товарів з України за період з січня по серпень 2017 року склав \$27,5 млрд., з них \$11 млрд. припадає на експорт товарів до ЄС. Це 40% від усього українського експорту. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року експорт ЄС за вісім місяців цього року зріс \$2,4 млрд., або 27,9%. У структурі експорту з України до ЄС близько третини припадає на продукцію АПК та харчової промисловості, далі йде продукція металургійного комплексу (21,4%) та машинобудування (15,3%) [1].

Слід зауважити, що маркетинговий потенціал ринку ЄС ще не вичерпаний. Досить нагадати, що країни Євросоюзу, такі як Німеччина, Франція і Великобританія, в недавно представленому проекті Експортною стратегії України «Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України на 2017-2021 роки» потрапили в перелік «недоторгованих» ринків. За розрахунками ІТС (International Trade Center), тільки з цими трьома країнами Україна може наростити експорт на \$ 2,9 млрд. А це означає, що можливості, які пропонує ринок ЄС, лише частково використовуються українськими експортерами.

Саме тому Export Promotion Office посилено працює над тим, щоб інформувати українські компанії про можливості на зарубіжних ринках і допомогти ними скористатися. У цьому контексті варто згадати дві нові можливості для виходу на ринки ЄС, які будуть корисні українським експортерам. Одна з них – програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) 2014-2020», до якої Україна приєдналася в березні цього року.

Приєднання до COSME відкрило Україні доступ до бюджету програми в розмірі близько 900 млн. євро, які будуть надаватися у вигляді грантів і фінансування проектів розвитку малого і середнього підприємництва. Таким чином, український бізнес має можливість отримувати консультації, тренінги, шукати бізнес-партнерів.

Практичним застосуванням цієї програми вже стало відкриття доступу українських виробників до Європейської

мережі підприємців (Enterprise Europe Network). Це інформаційна мережа, яка була створена 2008 р. і об'єднує 66 країн, серед яких 28 країн ЄС, більше 50 тисяч підприємств з 17 галузей. За допомогою EEN українські виробники отримали доступ до інтернет-бази підприємств, інформації про B2B-зустрічі, наукове співробітництво, консультативної та інноваційної підтримки.

Виходячи з численних аналітичних матеріалів фахівців, поради українським підприємцям для виходу на європейський ринок можна сформулювати наступним чином:

1. Перш за все, потрібно проаналізувати готовність до освоєння європейського ринку. Так, існує величезна кількість відкритих інтернет-джерел, де можна ознайомитися з головними вимогами європейського ринку. Основним джерелом є європейський ресурс Export Help Desk, де підприємець може ознайомитися з усіма умовами ЄС. Наприклад, тут можна отримати всю необхідну інформацію за кодом товару, який бізнесмен збирається реалізовувати. Також на сайті можна дізнатися загальний перелік стандартів та зміст регламентів.

2. Підприємство повинно подбати про свою репутацію, оскільки ймовірний діловий партнер в будь-який момент може запросити інформацію про благонадійність фірми. Слід подбати про відкритість і доступність інформації про бізнес. Планувати роботу потрібно заздалегідь, тому важливо розробити бізнес-план з перспективою на 5 років.

3. Для відповідності європейським стандартам, обов'язково потрібно провести сертифікацію всіх систем менеджменту на підприємстві. Якщо суб'єкт господарювання має торговий знак або торгову марку, важливо, щоб вони були офіційно зареєстровані.

4. Слід визначитися з реальними, конкретними ринками збуту, де можна буде забезпечити достатньо високий рівень попиту. Вивчити також інформацію про продукт і цінову політику конкурентів. Усю необхідну інформацію можна зібрати на сайтах постачальників аналогічних продуктів.

5. Важливо подбати про підготовку грамотної комерційної пропозиції, в якій буде міститися лише необхідна інформація в короткому викладі, після чого слід розіслати цю інформацію потенційним споживачам. Навчитися вести переговори, бути готовим до укладення контракту.

Список використаних джерел

1. Експорт товарів з України до ЄС за вісім місяців цього року зріс на 27,9% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2017/10/20/7072552/>

*Рудик Наталія, к.е.н., доц., доцент кафедри
фінансів і кредиту, Східноєвропейський
національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ФОРМАТІ

Глобалізація вже стала звичним явищем у сьогоденні. І саме фінансова сфера, зважаючи на її ліберальний характер стала форпостом цього процесу, що викликає і позитиви і негативні моменти як для національних економік так і для усього світу. Саме зростання обсягів фінансового господарства показує швидкість та ефективність цього процесу.

Експерти Міжнародного валютного фонду (МВФ) визначають глобалізацію економіки як «зростаючу економічну взаємозалежність країн всього світу в результаті зростаючого обсягу і різноманітності трансграничних трансакцій товарів, послуг і міжнародних потоків капіталу, а також завдяки усе більш швидкій і широкій дифузії технологій» [1].

А фінансова глобалізація здійснює перерозподіл міжнародних потоків грошового капіталу через національні і світові фінансові ринки у результаті чого посилюються взаємозв'язки фінансових ринків різних країн.

На думку спеціалістів Міжнародної фінансової корпорації, фінансова інфраструктура представляє собою основу фінансової системи і фактично є набором інститутів, які забезпечують ефективне функціонування фінансових посередників.

В умовах жорсткої конкуренції суб'єкти фінансових ринків, фінансові інституції формують відповідні конкурентні стратегії в результаті чого змінюється концепція її діяльності та їх трансформація.

Можна виділити два основних напрями розвитку фінансової світової інфраструктури: уніфікація та диверсифікація.

Процес уніфікації має такі особливості. По-перше, це стандартизація діяльності інституцій фінансової інфраструктури, яка відбувається під впливом поширення найуспішнішої практики окремих інститутів; на глобальному рівні під впливом міжнародних організацій, зокрема МВФ, Групи Світового банку; та на національному – через банківське регулювання і нагляд центральних банків. По-друге, економічні об'єднання формують свої власні правила та вимоги стосовно фінансової інфраструктури (наприклад ЄС). По-третє, через технологічну уніфікацію відбувається також і інформаційна уніфікація. Прикладом чого є вимоги стосовно звітності та прозорості. По-четверте, у відповідь на попередні напрями уніфікації відбулася також уніфікація послуг, які надають фінансові інститути.

Водночас з процесом уніфікації фінансових ринків можна спостерігати також процес диверсифікації. Зокрема результатом уніфікації надання послуг з'являються фінансові конгломерати та транснаціональні банки, відбувається процес перенесення бізнес-стратегії фінансових інституцій у віртуальну реальність. Це зменшує можливість національних регуляторів здійснювати свої функції у частині руху капіталу та збільшує вплив глобальних фінансових інституцій на національні економіки.

Процеси фінансової глобалізації створюють нові ризики, які дуже складно передбачати та мінімізувати. Фінансова система

будь-якої держави може раптово стати жертвою надпритоку капіталу з фінансових конгломератів з метою спекуляції.

Проте такі глобальні загрози намагаються усунути знову ж таки глобальні фінансові інституції. Зокрема МВФ може надавати фінансову допомогу у вигляді кредиті для усунення дефіциту платіжного балансу країни. Базельській комітет розробляє нормативи економічної діяльності фінансових інституції, які останні повинні поступово впроваджувати. Проте розробка таких нормативів не встигає за реальними подіями. Група Світового банку кредитує структурну перебудову країн. ЄБРР здійснює фінансування інфраструктурних проектів [2].

Таким чином виникає нове завдання перед регулюючими інституціями щодо своєчасних відповідей на фінансові кризи, або їх передбачення.

Список використаних джерел

1. Obstfeld M. Globalization, Macroeconomic Performance, and the Exchange Rates of Emerging Economies / M. Obstfeld // Monetary and Economic Studies (Bank of Japan). – December 2004. – 128 p.
2. Рудик Н.І. Міжнародне кредитування ЄБРР, як джерело фінансування розвитку підприємств України Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – № 2 (6). – С. 110-116
3. Рудик Н.І. Напрями розвитку банківської системи в умовах фінансової глобалізації/ Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – С 54-59.

Sadounichy Ilya, Master of law (LL.M.), Vilnius University, Participant of the K. Kalinowski Scholarship Program m. Warsaw

MODERN TENDENCIES OF ECONOMIC SANCTIONS IN THE WORLD

In this article we try to describe current the most significant moments in international practice of applying economic sanctions. Also we mark main tendencies related with economic sanctions as an instrument of foreign policy.

One of the most significant moment related with economic sanctions is growth of authority of economic sanctions imposed by the Security Council of the UN. Nowadays many global challenges are impossible for resolution on the level of separate countries or even wide circle of countries, but without global cooperation. So, by the official information “sanctions measures, under Article 41, encompass a broad range of enforcement options that do not involve the use of armed force. Since 1966, the Security Council has established 26 sanctions regimes, in Southern Rhodesia, South Africa, the former Yugoslavia, Haiti, Iraq, Angola, Sierra Leone, Somalia, Eritrea, Liberia, DRC, Côte d’Ivoire, Sudan (2), Lebanon, DPRK, Iran, Libya (2), Guinea-Bissau, CAR, Yemen and South Sudan, as well as against ISIL (Da’esh) and Al-Qaida and the Taliban (2).”[1]

As we see, next reason why economic sanctions under Article 41 of the United Nations Charter have so wide international support is the highest degree of legitimacy. If in case of autonomous sanctions there is only expression of foreign policy of specific states or groups of states, whereas in case of the UN sanctions there is international obligation for each member-state of the UN (according to some scientists – and non-member-state of the UN also). “One effect of Article 103 of the UN Charter seems to be that mandatory sanctions resolutions adopted by the Security Council under Article 41 of the

UN Charter result in obligations for member States that prevail over obligations arising under other international treaties.” “This partial constitutionalization would also suggest that non-members should also comply with UN directives, certainly to the extent that the Council requires them to take action to combat breaches of fundamental rules. Requiring non-member States to take action beyond that is problematic, although Article 2(6) of the Charter suggests that non-member States should comply if this is deemed necessary to maintain international peace and security.” [2, p. 556]

However, we should mark that also there is reverse tendency – when by some crucial question for states that have “right of veto” in the Security Council of the UN, common decisions (usually) are impossible. (Examples: the situation with “Annexation of Crimea” – vote on the resolution S/2014/189 of 15.03.2014(Russia), War in Syria – vote on the resolution S/2011/612 of 04.10.2011(China, Russia)).[1]

New and significant moment in practice of economic sanctions of last forty years is applying of “smart” or “targeted” economic sanctions. It is a view of economic sanctions when a state-sender of economic sanctions affects by economic sanctions not against whole economic system of a targeted state, but against some key economic sectors, article positions, persons or companies. Usually, an aim of smart sanctions is coercion of authority of some countries to change political course or foreign policy and minimize consequences for “common people” of these countries.

One of the first ideologists of targeted economic sanctions is Norwegian sociologist Johan Galtung which analyzed sanctions policy against the regime of Rhodesia. [3, pp. 378-416]

A famous episode of applying targeted economic sanctions is US sanctions against Iran after a capture in 1978 of fifty Americans from the American Embassy in Tehran: “The first response the United States considered taking would have been exactly proportionate to the injury: retaliation by jailing Iranian consular and diplomatic officials who were present in the United States. But it was quickly realized that the Ayatollah Khomeini’s government may not have

cared very much about Iran's ambassadors, who in its eyes were "tainted" by their previous association with the deposed Shah of Iran. Indeed, Iran's decision to violate international law and jail the American diplomatic personnel may have included a resolve to "sacrifice" Iran's own diplomats for what surely would be the anticipated move by the United States. Instead, the United States surprised Iran by freezing approximately thirteen billion dollars of Iranian deposits in American banks and in various European banks under the influence or control of the United States. This sum proved to be considerably more than the value that even an otherworldly Iranian government placed on fifty human lives; eventually the Americans were sent back unharmed, and in return the accounts were unfrozen." [4]

Nowadays targeted economic sanctions are a popular tool in the arsenal of a lot of democratic countries. Good examples are the Security Council sanctions against North Korea – luxury goods (without direct effect on common people of North Korea), US sanctions – "Magnitsky Sanctions" (against particular circle of Russian individuals), EU sanctions – restrictions against some political and other influential persons of Belarus.

That is opinion of Francesco Giumelli (author of work "How EU sanctions work: a new narrative") about increasing of EU targeted economic sanctions: "Drawing on its past experience, the EU has learned the lessons from its sanctioning practices, leading it currently to opt for mostly targeted sanctions. In contrast to the typical form of restrictive measures in the past, which used to be embargoes, namely the prohibition of trade with one political community – be it a city, region, or state – targeted sanctions are directed at individuals and at non-state entities." [5, p. 22]

In this article we briefly have described current situation in international practice of applying economic sanctions and have marked main tendencies.

Our conclusions based on the information above:

1. Nowadays there are two reverse tendencies in applying of economic sanctions by the Security Council – increasing total

number of such economic sanctions, but, nevertheless, there is a tendency not applying economic sanctions by sensitive issues for the permanent members of the Security Council.

2. Practice of targeted or smart economic sanctions has arisen during last 40 years and now it is widespread as an instrument of foreign policy.

References

1. Official website of the UN Security Council. [interactive]. Online access: <<https://www.un.org/sc/suborg/en>>;
2. EVANS, M.D. International law. Oxford, United Kingdom : Oxford University Press, 2014. p. 556;
3. GALTUNG, Johan. On the Effects of International Economic Sanctions: With Examples from the Case of Rhodesia World Politics, Volume 19, Issue 3 (Apr., 1967), pp. 378-416.;
4. D'AMATO, Anthony, The Moral and Legal Basis for Sanctions. Faculty Working Papers. 2010. Paper 95;
5. GIUMELLI, Francesco. How EU sanctions work: a new narrative. EU Institute for Security Studies. CHAILLOT PAPER N 129 — May 2013.

*Ситницький Максим, к.е.н., доц., доцент
кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності, Київський національний
університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ*

ПІДПРИЄМНИЦТВО В ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТАХ ЄВРОПИ

Актуальність розвитку підприємництва в дослідницьких університетах Європи обумовлена необхідністю практичного впровадження результатів науково-дослідницьких розробок. Таке впровадження дає змогу комерціалізувати результати досліджень

та мати джерело стабільного доходу для забезпечення своєї фінансової автономії. Популяризація духу підприємництва є однією з ключових задач дослідницьких університетів у Європі. Взагалі, у класичній моделі функціонування університету, підприємництво завжди відходить на другий план, а основна увага приділяється тільки дидактичній і науковій діяльності. Більшість університетів Європи зациклені тільки на трансляванні знань і вкладають фінансові ресурси виключно у це, упускаючи, що ці знання можуть бути не реалізовані випускником під час початку нової справи для реалізації своєї підприємницької ідеї.

Необхідність такого напрямку розвитку підкреслюють довгострокові тренди 2008-14, що свідчать про високий рівень безробіття у європейському союзі у порівнянні з іншими країнами світу. Відновлення роботи стає все більш поширеним та посилюється, коли в більшості країн, у тому числі тих, які найбільше постраждали від кризи, скорочується безробіття (OECD, 2015) [1]. Рівень безробіття в країнах ОЕСР знизився на 1,6 процентного пункту з післявоєнного максимуму на 8,5% у жовтні 2009 р. до 6,9% у квітні 2015 р., коли середній рівень безробіття в Євросоюзі залишається майже на 10%. Але основною негативною тенденцією, що має небезпечний характер у стратегічній перспективі, слід виділити рівень зайнятості молоді, який залишається на низькому рівні, особливо в Європі, коли середні показники безробіття для молодих працівників (15-24 років) перевищують 20%, а в Іспанії, Греції та Італії вони перевищують 40%. Зростання зайнятості у різних групах різко змінилося під час відновлення, причому рівень безробіття для жінок дещо перевищує рівень чоловіків. Вирішити цю проблему допоможуть дослідницькі університети на основі більш масштабного розвитку підприємництва та його популяризації серед молоді.

Польський економіст Sztompka (2016) акцентував свою увагу, що університети, на відміну від професійно-технічних навчальних закладів, мають виховувати яскравих громадян, а не тільки кваліфікованих працівників [2]. Акцент має робитись на

практичних навичках, вузьку спеціалізацію, що є основним компонентом демократичного розвитку.

Kubera (2017) розкрила взаємозв'язок між нормативними рамками та підприємництвом, що базується на трьох типах [3]: закон може сприяти підприємництву, гальмувати його або бути нейтральним у цьому відношенні. Автором показано, як оцінка впливу може призвести до створення кращого законодавчого середовища для підприємництва. Також, були переглянуті підходи до оцінки впливу, що застосовуються у Польщі та інших країнах ОЕСР та ЄС. Було проведено порівняння між державами та окреслено виклики у здійсненні оцінки регуляторного впливу.

Zygmunt (2017) визначив найважливіші детермінанти розвитку підприємств у найвіддаленіших регіонах щодо конкретних моделей регіонального розвитку [4]. Проведене дослідження показує необхідність впровадження інновацій у сферах передачі знань, розвитку соціального та людського капіталу в регіонах, які не мають достатніх ендогенних ресурсів. Підкреслено, що для розвитку підприємництва є доцільним стимулювати співпрацю, спрямовану на використання можливостей формування ринку. Автор також наголошує на важливості підтримки підприємницького мислення, особливо серед молодого покоління.

Результати, представлені Rostek i Skala (2017) становлять перше польське дослідження стартапів, які розглядаються як джерело підприємницьких інновацій, що набувають все більшого значення в економіці країни [5]. У науковій праці було визначено та охарактеризовано населення суб'єктів господарювання, визнаних відповідно до критеріїв, які використовуються для польських компаній, що починають свою діяльність. Для цього була створена база даних цих об'єктів, проведено анкетування та загальнонаціональне опитування у співпраці з Фондом Startup Польща. Сегментаційний аналіз дав змогу виділити відмінні класифікаційні групи та ідентифікувати відповідні характеристики у кожній групі. Разом з цим

обговорення ролі та значення часу в процесі інтернаціоналізації підприємств стало основним дослідженням Daszkiewicz (2017) в області інтернаціоналізації [6]. Автором було представлено проблему швидкості процесу інтернаціоналізації підприємств з точки зору двох основних теоретичних підходів та емпіричної верифікації. Показано результати дослідження 263 міжнародних компаній, що працюють у галузі технологій у Польщі.

Pelle і Végh (2017) комплексно проаналізували конкуренцію та конкурентоспроможність на внутрішньому ринку ЄС і окремо в країнах-членах [7]. В якості головного аналітичного інструменту використовувались три показники, розроблені авторами на основі набору даних та методології Всесвітнього економічного форуму. Вони служать для вимірювання конкурентоспроможності: 1) держава, 2) бізнес-сектор та 3) ринкові інститути країн-членів ЄС. Індикатор GEDI використовувався для оцінки підприємницької діяльності. Потім результати підсумовані у двох вимірах. Без сумніву, держави-члени поділяються на дві групи за всіма показниками - центральними та периферійними. Зазначено, що всі країни Вишеградської області відносно розвитку підприємництва належать до периферійної групи, але варто аналізувати їх відносні позиції в рамках групи.

Актуальному питанню міграції у сучасний час та її впливу на розвиток підприємництва у Європі зазначено у дослідженні Kwieciński і Matusz-Protasiewicz (2017) [8]. Визначено, що мігранти та іммігранти не тільки беруть участь на ринку праці як працівники, а й працюють як самозайняті підприємці. Роль та значення підприємництва серед мігрантів змінюється. В даний час мігранти починають працювати в секторах, відмінних від традиційного роздрібного, готельного та громадського харчування. Цікаво, що друге покоління мігрантів, які народилися вже в країнах призначення в основному зайняті у сфері приватного підприємництва діяльності своїх батьків. Вони широко використовують напрацьовані соціальні зв'язки між країною перебування і країною свого походження. Іммігранти

стають все більш важливими новими ринками праці для економічно розвинених країн. У дослідженні запропоновано системний підхід до етнічного підприємництва.

В даній доповіді зроблено узагальнення напрямів дослідження вчених з розвитку підприємництва в країнах Європейського Союзу. Це дало змогу показати загальні тенденції та висвітлити пріоритети підприємницького руху в дослідницьких університетах Європи.

Список використаних джерел

1. OECD Science. (2015). Technology and Industry Scoreboard, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2015-en.
2. Sztompka, P. (2016). Uniwersytet w przestrzeni społecznej. *Zarządzanie Publiczne*, 2(36), 55-58, <http://doi.org/10.15678/ZP.2016.36.2.03>.
3. Kubera, P. (2017). Ocena wpływu regulacji i polityki regulacyjnej na rzecz lepszego ekosystemu przedsiębiorczości. Przypadek Polski. *Problemy Zarządzania*, 1(65), cz. 1: 237-253, <http://doi.org/10.7172/1644-9584.65.15>.
4. Zygmunt, J. (2017). Rozwój przedsiębiorstw w regionach peryferyjnych: wzorce i determinanty. *Problemy Zarządzania*, 1 (65), cz. 1: 226-236, <http://doi.org/10.7172/1644-9584.65.14>.
5. Rostek, K., Skala A. (2017). Kryteria różnicujące i segmentacja polskich przedsiębiorstw startupowych. *Problemy Zarządzania*, 1 (65), cz. 1: 192-208, <http://doi.org/10.7172/1644-9584.65.12>.
6. Daszkiewicz, N. (2017). Tradycyjna versus przyspieszona internacjonalizacja przedsiębiorstw z branż high-tech. Wyniki badań empirycznych. *Problemy Zarządzania*, 1 (65), cz. 1: 164-175, <http://doi.org/110.7172/1644-9584.65.10>.
7. Pelle, A., Végh, M. (2017). Entrepreneurship and Competitiveness in the EU Member States, with Special

- Regard to the Visegrad Countries. *Problemy Zarządzania*, 1 (65), cz. 1: 13-32, <http://doi.org/10.7172/1644-9584.65.1>.
8. Kwieciński, L., Matusz-Protasiewicz, P. (2017). Przedsiębiorczość etniczna jako proces wielowymiarowy w kontekście analizy systemowej. *Problemy Zarządzania*, 1 (65), cz. 1: 97-109, <http://doi.org/10.7172/1644-9584.65.6>.

Сокіл Оксана, студент, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,

Тувакова Наталія, к.е.н., доц., Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ ЯК СФЕРА ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В умовах глобалізації світового ринку Україна розвивається та стає сильним торговельним партнером як суб'єкт міжнародних економічних відносин, а саме міжнародного бізнесу. Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їх підрозділів, які знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигод і переваг ділових міжнародних операцій [1].

Розвиток міжнародного бізнесу обумовлює необхідність існування ефективного механізму регулювання його на державному, міжнародному та наднаціональному рівнях. Попри глибоку економічну кризу, в Україні зберігаються передумови для створення конкурентоспроможної економіки і зміцнення позицій на міжнародних ринках - це насамперед багаті природні ресурси, вигідне географічне розташування, кваліфікована і

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

порівняно дешева робоча сила, потенціал ВПК, високі технології, наука і відносно ефективна система освіти Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення України в систему глобального розподілу праці. Стратегічні напрями зовнішньоекономічної політики України реалізуються в конкретних заходах держави та інших господарських суб'єктів. Нині в Україні діє 5, 3 тис. підприємств, які отримали іноземні інвестиції [2].

Зовнішньоекономічна політика України зосереджується на оптимальному збереженні і використанні традиційних експортних та імпорتنих ринків, скороченні невиробничого імпорту й раціональному використанні виробничого потенціалу, оптимізації торговельного балансу, поетапному вдосконаленні структури експорту та імпорту. Створення підприємств з використанням іноземних інвестицій, у тому числі і СП - ефективний шлях випуску високоякісної конкурентоспроможної продукції. В результаті аналізу ефективності діяльності підприємства з іноземним капіталом виявилось, що підприємства зі значними обсягами іноземних інвестицій, як правило, відрізняються гарними показниками виробничої діяльності. [4]. Враховуючи євроінтеграційні наміри України і прискорюючи їх практичну реалізацію для подальшого ефективного функціонування національних підприємств малого та середнього бізнесу перш за все необхідно провести модернізацію існуючої системи менеджменту, враховуючи накопичений позитивний досвід в цій сфері малих підприємств ЄС.

В структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі . На початок 2014 року їхня частка складала 32,7%, а станом на 2017 рік дорівнює 24,4%. Кіпр

Україна почала продавати більше товарів закордон та залишиться великим постачальником металопродукції на світовий ринок. У зв'язку з цим розвиток світового ринку буде здійснювати значний вплив на динаміку металургійної галузі. Експорт цієї продукції за перше півріччя 2017 р. склав майже 5 мільярдів доларів США – це майже на 23% більше за аналогічний період минулого року [3]

Отже, щоб вийти Україні на високий рівень міжнародного бізнесу, потрібно :

- вирішити довгострокові конфлікти, які відбуваються з державою Росією;
- вести активну інформаційну політику;
- провести модернізацію існуючої системи менеджменту;
- надавати позитивні приклади інвестицій;
- звернутися до зарубіжного досвіду побудови державної підтримки експортно-орієнтованих підприємств, яка включає кредитування, страхування, надання експортних гарантій, підтримки венчурного інвестування.

Таким чином це дозволить мати експорт більший за імпорт, що призведе до збільшення іноземної валюти і посприє розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Кононець Є. В. Міжнародний бізнес, його сутність, розвиток і сучасні особливості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ellib.org.ua/books/files/management/mm_1_a/1.html
2. Ростислав Аверчук Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>
3. Сімків Л.Є. , Побігун С.А. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорції економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/116.pdf>

4. Наталія Микольська Товари та послуги України представлені в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28697109.html>

*Терех Олена, студент, Львівський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Тувакова Наталія, к.е.н., доц., Львівський
інститут ДВНЗ «Університет банківської
справи»,
м. Львів*

ПРОБЛЕМА ІММІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КРАЇНИ ЄС

Сьогодні відбувається активна інтеграція України до світового економічного простору. Інтеграція до Європейського Союзу є стратегічним пріоритетом уряду нашої країни. Інтеграційний процес відбувається поступово. Зараз вже діє зона вільної торгівлі Україна – ЄС та запроваджено безвізовий режим між нашою країною та Європейським Союзом.

Тому сьогодні особливо гостро постає питання міграції робочої сили з України до Євросоюзу. Так, сам по собі безвіз - туристичний і не передбачає права на працевлаштування українців, але він дуже спрощує українцям пошук роботи в ЄС. Крім того, деякі держави, зацікавлені в українських працівниках, фактично поширили дію безвізу і на трудових мігрантів.

Варто сказати, що для України перспектива не втішна. Кожен другий молодий українець хоче переїхати на постійне місце проживання за кордон. Про такі загрозливі тенденції свідчить дослідження, які провели соціологічні групи.

Мотивами трудової міграції є зниження рівня життя, війна, але найважливіше — соціально-економічна ситуація. Багато молоді приїздить, щоб уникнути призову на військову службу [1].

Якщо досліджувати питання міграції українців розрізі країн ЄС, то лідерські позиції займає Польща.

У 2016 році потік трудових мігрантів до Польщі з України зріс на 60%, у порівнянні з попереднім роком.

Уже з січня 2017 року кількість виданих дозволів зросла на 40 %, порівняно з минулим роком. Практично кожному, хто звертається у візовий центр, дають робочу візу. Офіційно працевлаштовані 1,2 мільйона українців. До кінця 2017 року очікують 2 мільйони. Варто зазначити, що 2013 року наших заробітчан у цій країні було 400 тисяч. Дослідження показує, що зростання дійсно велике.

Основні причини пошуку роботи в Польщі — збідніння українців і погіршення економічної ситуації. Велику роль відіграють соціальні мережі, соціальні зв'язки українців, об'єднання громадян. Українці вже не їдуть у нікуди, а попередньо узгоджують робочі питання через Інтернет.

У Польщі найнижчий рівень безробіття серед країн Євросоюзу, а середня зарплата заробітчан — 500 євро на місяць. Крім того, тут можна швидко отримати дозвіл на тимчасове працевлаштування.

Наступною після Польщі за кількістю трудових мігрантів з України є Чехія. Хоча, згідно з опитуванням, кількість українців там за останні роки зросла не набагато.

Дослідження показали, що значного збільшення мігрантів з України до Чехії не відбулося через потужну обмежувальну політику. У Чехії сьогодні працюють близько 120 тисяч українців, і цей показник більш-менш стабільний [2].

За даними останніх досліджень все ж таки найбільше українці прагнуть громадянства країн ЄС. У лідерах Німеччина – 33%, далі йде Польща – 24% і США та Канада – відповідно 20% і 17%. Серед інших країн надають перевагу Чехії, Італії, Великій Британії, Франції, Швеції, Ізраїлю, Іспанії та Нідерландам (Рис.1).

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

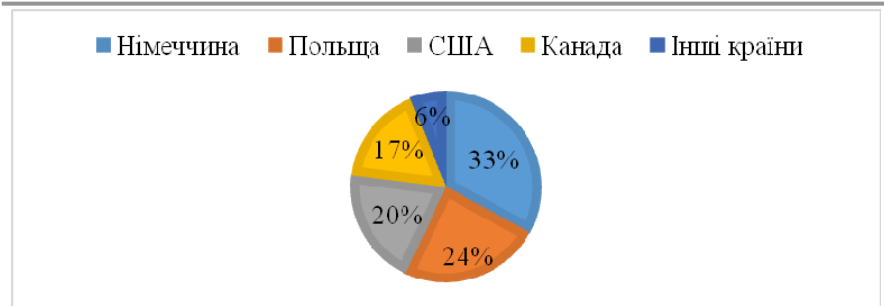


Рис. 1 Рейтинг країн, куди прагнуть виїхати українці
Джерело: складено на основі [2].

З усіх опитаних 70% хочуть, щоби їхні діти чи внуки навчалися за кордоном, найбільше - у Німеччині (34%), Велику Британію обрали 29% опитаних, а США – 25% [1].

У цьому контексті необхідно зазначити, що зовнішня трудова міграція має як позитивні, так і негативні наслідки для України.

Щодо позитивних, то можна віднести надходження до України іноземної валюти від трудових мігрантів, зменшення напруги на ринку праці, а також зменшення рівня прихованого та зареєстрованого безробіття.

До негативних наслідків треба віднести втрату власної висококваліфікованої робочої сили, це фахівців та науковців, що спричиняє уповільнення науково-технічного прогресу, втрата кваліфікації мігрантів, через те що вони виконують малокваліфіковану роботу за кордоном, відсутність відрахування від заробітної плати нелегальних мігрантів у соціальний та пенсійний фонд, погіршення сімейних відносин через довготривалу відсутність членів сім'ї, повернення трудових мігрантів пенсійного віку [3, с. 539].

Для регулювання процесів, які пов'язані з еміграцією трудових ресурсів, кожна держава світу виробляє власну міграційну політику.

За таких умов варто визначити такі основні завдання державної політики України у галузі виїзної трудової міграції:

- • усунення або мінімізація обставин, що призводять до дискримінаційного, безправного, становища громадян України на ринках праці закордонних країн;
- • пом'якшення соціальних наслідків вилучення значної кількості робочої сили із деяких регіонів України;
- • створення дійової альтернативи тим обставинам, що спонукають працездатних українців виїжджати до країн, де їх становище на ринках праці є дискримінаційним;
- • здійснення в Україні загальнонаціонального соціологічного дослідження, скерованого на встановлення кількості постійно відсутніх громадян і відокремлення цього числа від кількості тих, хто виїздить з короткостроковими візитами, займається бізнесом, пов'язаним із частими перетинами кордону;
- • сприяння проведенню в країнах зосередження української міграції моніторингових досліджень з метою отримання статистичних даних та інформації про динаміку трудової міграції у відповідній країні [4].

Хоча міграційна політика високо розвинених країн Євросоюзу спрямована на залучення іммігрантів, в тому числі і українців, що сприяє збільшенню міграції. Проте, всі заходи іноземних країн не матимуть значення для українського емігранта, якщо як альтернативу він матиме перспективи на Батьківщині.

Список використаних джерел

1. Лопух І. Кожен другий молодий українець хоче переїхати на постійне місце проживання за кордон [Електронний ресурс] / І. Лопух // Режим доступу: <http://www.expres.ua/news/2017/10/16/266681-kozhen-drugyy-molodyy-ukrayinec-hoche-pereyihaty-postiyne-misce-prozhyvannya>
2. Миколук О. Хвиля міграції охопила країну [Електронний ресурс] / О. Миколук // Режим доступу:

- <http://m.day.kyiv.ua/uk/article/cuspilstvo/hvylya-migraciyi-ohopyla-krayinu>
3. Кваша О.С. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України [Текст] / О.С. Кваша // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – 535-540 с.
 4. Репетацька В.В. Проблеми зовнішньої трудової міграції населення та перспективи їх вирішення [Електронний ресурс] / В.В Репетацька, Ю.П. Гришук. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/57534.doc.htm

*Цісінська Оксана, провідний інженер, ДУ
«Інститут регіональних досліджень ім. М.І.
Долішнього НАН України»,
м. Львів*

ДУНАЙСЬКА СТРАТЕГІЯ ТА МІСЦЕ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ДУНАЙСЬКОМУ РЕГІОНІ

Україна та ЄС мають спільні інтереси на регіональному рівні, тому вони повинні працювати разом і вирішувати спільні проблеми сталого розвитку Дунайського регіону як невід'ємного складника європейського простору.

Чотирма основними напрямками Європейської Стратегії розвитку Дунайського регіону є [1]: об'єднання Дунайського регіону (транспорт, енергетика, культура, туризм); захист навколишнього середовища в Дунайському регіоні (відновлення якості води, контроль екологічних ризиків, збереження ландшафту і біорізноманіття); сприяння процвітанню (розвиток «суспільства знань» за допомогою наукових досліджень освіти і інформаційних технологій, підтримка конкурентоспроможності підприємств шляхом розвитку кластерів і комплексів, вкладення коштів у розвиток знань і навичок співробітників); зміцнення позицій Дунайського регіону

(зокрема досягнення політичної стабільності в регіоні, спільна робота для забезпечення безпеки, боротьба зі злочинністю).

На даний час до переліку основних задіяних областей України, які входять до процесу дунайської співпраці є Закарпатська, Чернівецька, Івано-Франківська та Одеська області.

Стратегією передбачено співпрацю в рамках 11 пріоритетних напрямів, серед яких є розвиток інформаційного суспільства шляхом впровадження інформаційних технологій, наукових досліджень та поліпшення системи освіти, поліпшення ситуації у транспортній сфері та розвиток єдиного транспортного комплексу та сприяння розвитку культури та туризму [1].

Для України в рамках даної Стратегії варто знаходити нові інструменти для вирішення назрілих завдань. Тому рекомендаційний характер носять пропозиції включити Львівську область до співпраці в межах Європейської Стратегії розвитку Дунайського регіону, так як:

- Львівська область, а саме місто Львів, є одним з найактивніших у сфері розвитку інформаційних технологій в Україні. Станом на сьогодні на території міста діє IT- кластер, а з 2016 року у Львові діє Програма «Львів науковий».
- місцева влада Львівської області та міста Львова активно дбає за розвиток культури та туризму на своїй території. Також відомо, що тут розташовано велика кількість об'єктів, що знаходяться під охороною ЮНЕСКО.
- одна з функцій, яку виконує ріка Дунай – це загальноєвропейський транспортний коридор. Відновлення та подальший розвиток транзитного потенціалу України між основними вузлами Пан-європейської транспортної мережі (TEN-T) є запорукою та пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. З 4 міжнародних транспортних коридорів, які проходять територією України та є мережею TEN-T (№3 Брюссель - Київ, №5 Венеція-Київ, №7 Північний Захід – Південний Схід, №9 Гельсінкі – Александрополіс), два з них - №3 т №5 проходять через

Львівську область. Міжнародний залізничний транспортний коридор «Європа - Азія» також проходить через Львів.

Значну площу української частини Дунайського регіону (понад 25 тис. кв. км) складають у Карпатах верхні частини басейнів найдовших приток Дунаю (Тиси з Ужем і Латорицею (Закарпатська область), Прута з Черемошем (Чернівецька та Івано-Франківська області), Сірету з Сучавою (Чернівецька область). Басейни цих рік періодично потерпають від техногенних катастроф, а через те, що вони є основною водозбірною частиною призводить до небезпеки повеней. Та, застосування єдиного підходу щодо забезпечення безпеки від паводків, функціонування транспортних і енергетичних зв'язків, захисту навколишнього середовища на території Карпат потрібне не лише в межах вказаних трьох областей, а також у Львівській області, частину якої займають Українські Карпати.

Також на території Львівської області біля кордону України з Польщею, на схилі Карпатських гір (г. Розлуч, Львівська обл.) знаходиться виток р. Дністер. Її басейн займає південно-західну частину України і східну частину Молдови. Також охоплює значну частину територій семи областей України (Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька, Тернопільська, Хмельницька, Вінницька та Одеська) і більшу частину (59%) території Республіки Молдова. Хоча Дністер не є притокою Дунаю, але охоплює ту ж частину України, протікає в Карпатах та є основною водозбірною частини цих територій. Тому несе аналогічний техногенний характер та потребує екологічної безпеки.

Головна особливість економіко-географічного розташування Львівської області полягає в її прикордонному положенні, сусідстві з Європейським Союзом, а це в свою чергу потребує зміцнення позицій на кордоні з ЄС, зокрема спільна робота для забезпечення безпеки, боротьба зі злочинністю, контрабандою, випередження та уникнення конфліктів через ситуацію на східному кордоні України.

Отже, Львівська область як головні ворота виходу України в Європу, вузол міжнародної транспортної магістралі Пан-європейської транспортної мережі, потенціал в розвитку

інформаційних технологій та в галузі культури та туризму має перспективу виступити учасником реалізації даної Стратегії та бути гідною частиною Дунайського регіону.

Список використаних джерел

1. Щодо Стратегії ЄС для Дунайського регіону. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Інтернет ресурс – Режим доступу: <http://old.minregion.gov.ua/zkh/pitna-voda-ta-pitne-vodopostachannya-vodovidvedennya-teplopostachannya-502164/novini-500177/schodo-strategiyi-es-dlya-dunayskogo-regionu-173391/>

СЕКЦІЯ 2. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Бєлановський Всеволод, студент КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

МІСЦЕВІ ФІНАНСИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Система місцевих фінансів як об'єкт управління повинна складатись із попередньо розглянутих відносно самостійних підсистем: підсистеми формування і нарощування фінансового потенціалу, підсистеми фінансових ресурсів, підсистеми місцевого бюджету, які пов'язані між собою як ланки єдиної складнішої системи тісними прямими і зворотними зв'язками, що відображають сутність, тип і зміст системних відносин [1, с. 87].

На сучасному етапі розвитку економіки методи управління місцевими фінансами мають включати: фінансове планування (бюджетування) та прогнозування, оперативний менеджмент, стимулювання, фінансування, оподаткування (міське оподаткування), фінансовий контроль.

На рівні органів регіонального управління для створення умов щодо підвищення ефективності місцевого самоврядування необхідно вирішити такі питання, як: зростання конкурентоспроможності на території адміністративної одиниці; зниження рівня соціальної напруженості; підвищення рівня довіри населення до органів місцевого самоврядування; створення нових робочих місць; підвищення відповідальності за

реалізацію управлінських рішень; зростання рівня інформатизації.

На рівні органів місцевого самоврядування необхідно виконати такі основні завдання: зростання якості послуг; зниження ціни на соціальне обслуговування громадян; розміщення коштів громадян в пріоритетних проектах адміністративно-територіальних одиниць; доведення інформації про цілі діяльності і завдання органів місцевого самоврядування до громадян [2, с. 271].

Місцеві фінанси не включаються до складу державних фінансів, хоча й тісно з ними пов'язані. Фінанси місцевих органів влади підпорядковані державним фінансам, оскільки сучасна держава визначає обсяг функцій місцевого самоврядування та правове поле місцевих фінансів.

Перерозподіляючи ВВП, місцеві органи влади поруч із державою впливають на соціально-економічний розвиток країни. У місцевих органах влади немає таких важелів регулювання соціально-економічної сфери, які належать центральній владі. Наприклад, монетарна політика, валютне регулювання, процентна та курсова політика та інше. В Україні поступово зростає частка доходів у місцевих бюджетах від платежів за послуги, які надає комунальний сектор економіки. Проте органи місцевого самоврядування України фактично позбавлені будь-яких повноважень у сфері цінової й тарифної політики.

Ефективність і масштаби діяльності місцевих органів у сфері надання громадських послуг залежать, головним чином, від стану фінансів місцевих органів влади[3].

Успіх фінансової децентралізації великою мірою залежить від ступеня участі членів територіальних громад в процесах управління ресурсним потенціалом. Наприклад, для того, щоб стимулювати громадянську відповідальність на місцевому рівні й мотивувати населення до добровільної сплати податків, органи місцевого самоврядування повинні інформувати і залучати їх на всіх етапах прийняття рішень локального

значення. Для цього необхідно впровадити практику прозорого управління місцевими фінансами.

Зміцнення фінансової бази регіонів неможливе без визначення додаткових дохідних джерел, розширення доходної бази бюджетів. У країн із ринковою економікою широко застосовуються податок на володіння цінними паперами, на біржові операції, на володіння двома і більше будинками (квартирами), на розміщення офісів у центральній частині міста. Є доцільним вивчити можливості щодо застосування таких податків і в Україні. Крім того, закордонний досвід свідчить, що місцеві органи влади мають обирати із загальної кількості місцевих податків і зборів декілька, але тих, що можуть принести значні надходження даному місцевому бюджету, і ці податки та збори мають діяти лише на даній території [4, с. 878-879].

Список використаних джерел

1. Мунько А.Ю. Місцеві фінанси: розвиток теоретичних основ / А.Ю. Мунько // Ефективність державного управління. – 2016. – Вип. 1-2(2). – С. 84-91.
2. Сова О.Ю. Особливості управління місцевими фінансами в Україні / О.Ю. Сова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції "Соціально-економічні проблеми сучасності". – Маріуполь, Донецький державний університет управління, 2017. – С. 270-273.
3. Євдокімова М.О. Місцеві фінанси: навч. посібник / М.О.Євдокімова; ХНАУ ім. В.В. Доучаєва. – Х., 2014. – 343 с.
4. Мироненко А.О. Функції державних та місцевих фінансів України / Мироненко А.О., Серьогін С.С. // Молодий вчений. – 2016.– № 12.1 (40). – С. 877-881.

*Близнюкова Александра, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

ВПЛИВ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА СФЕРИ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

Тіньова економіка в Україні є явищем, яке відкрито висвітлюється у пресі та інших засобах масової інформації. Однак, незважаючи на значну інформованість, рівень обізнаності громадян є досить низьким, що обумовлено тотальним заповненням даними оцінки масштабів тінізації вітчизняної економіки й відсутності аналізу конкретних проявів та прикладів діяльності функціонуючих підприємств. Така ситуація зумовлює актуальність питання розгляду проявів тіньової економіки у різних сферах народного господарства, зокрема, в промисловості.

Зростання розмірів тіньової економіки в країнах Європи почало викликати занепокоєння міжнародної економічної і політичної спільноти. Це пов'язане з тим, що, по-перше, економічні та соціальні умови на макро- і мікрорівнях не можна точно і правильно оцінити, якщо значна частина основної економічної діяльності не відображена в офіційній статистиці. Наприклад, офіційне число безробітних може приховувати той факт, що невідома частина їх насправді працює й отримує доходи від неофіційної діяльності [2]. У результаті будь-яка спроба подолати безробіття на макрорівні виявляється неефективною і нерезультативною.

По-друге, тіньова економічна діяльність призводить до втрати доходів державного бюджету, оскільки суб'єкти тіньової

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

діяльності ухиляються від сплати податків і внесків до фондів пенсійного і соціального страхування.

По-третє, поширення такого явища, як тіньова економіка, знижує ефективність функціонування офіційного сектору.

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2017 року рівень тіньової економіки склав 37% від офіційного ВВП, що на 6 в.п. менше за показник I кварталу 2016 року (рис. 1) [3].



Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні [3]

Тенденція до зменшення рівня тіньового сектору за підсумком I кварталу 2017 року порівняно з відповідним періодом 2016 року спостерігалася в усіх основних агрегованих ВЕД.

Найбільший рівень “тіні” зафіксовано у ВЕД “Фінансова та страхова діяльність” – 51% від рівня офіційного ВДВ даного ВЕД. Водночас суттєве збільшення обсягу прибутків підприємств зазначеного ВЕД за підсумком I кварталу 2017 року (порівняно з обсягом відповідного періоду попереднього року) забезпечило скорочення рівня тіньової економіки у ньому [3].

Рівень тіньової економіки у добувній промисловості залишився високим (50% від рівня офіційного ВДВ даного ВЕД),

що обумовлено, передусім, високим рівнем монополізації на ринку продукції зазначеного ВЕД. Водночас позитивні зрушення у роботі вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів, що відбулися у I кварталі 2017 року, своїми наслідками мали покращення фінансового становища підприємств ВЕД та зменшення рівня тіньової економіки у ньому.

Лідерами у детінізації відносин серед ВЕД за підсумками I кварталу 2017 року стали переробна та добувна промисловості, а також оптова та роздрібна торгівля [3].

Детінізація стала результатом:

- збереження тенденції до започаткованого у 2016 році економічного зростання на тлі досягнутої макроекономічної стабільності;
- зростання рівня заробітної плати в економіці (з 01.01.2017 мінімальну заробітну плату встановлено на рівні 3200 грн. проти 1600 грн. з 01.12.2016), що поряд з послабленням інфляційного фону підвищило купівельну спроможність населення і, відповідно, стимулювало збільшення споживчої активності та обороту роздрібною торгівлі;
- поліпшення бізнес-клімату в умовах проведення політики дерегуляції підприємницької діяльності та збереження відносної цінової та курсової стабільності, що, у свою чергу, сприяло зміцненню довіри інвесторів до економіки країни [4].

Водночас динаміка детінізації стримується проблемами, нерозв'язання яких негативно позначається на показниках розвитку економіки країни в цілому. Перше – потрібно впровадити декларування не лише доходів, а й видатків. Друге – партнерство держави і бізнесу. Держава має створити умови для малого і середнього бізнесу. Сьогодні малий і середній бізнес є конкурентами великого бізнесу, а потрібно співробітництво.

Список використаних джерел

1. Баранов С.О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в

- Україні / С.О. Баранов // Вісн. Нац. акад. держ.упр. при Президентові України. – 2015. – № 3. – С. 47–55.
2. Завіновський І.С. Вплив тіньової економіки на ринок праці України / І.С. Завіновський, М.Ю. Старинська // Соціально-трудова відносина: теорія та практика . – 2017. – № 1. –С. 309-316.
 3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Електронний ресурс / Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
 4. Тищук Т.А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.

*Борисюк Олена, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки,
м. Луцьк*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Проблеми забезпечення національної безпеки як невідмінної умови її відродження залучають до себе все більш пильну увагу політичних діячів, вчених, дослідників найширших верств населення. Така увага не випадкова. Зростаючі загрози і реальна втрата, нанесена економічній безпеці країни, вплив економічних криз, різка міжрегіональна диференціація і зростання відмінностей у рівнях життя населення, зростання державного боргу та загострення соціальної напруженості, зростання безробіття, ведення військових дій на Сході нашої держави - все це створює серйозні перешкоди для розвитку економічної безпеки України.

Проблеми економічної безпеки проявляються в зовнішніх та внутрішніх загрозах. Загрози економічній безпеці, які можуть перешкоджати здійсненню економічних інтересів і впливати на економічні потреби - це внутрішні і зовнішні чинники, пов'язані як з певними діями або бездіяльністю окремих груп суспільства, так і з об'єктивними передумовами розвитку суспільства[1, с. 77]:

До зовнішніх загроз економічній безпеці відносять такі [2, с. 50]:

- високий рівень зовнішнього боргу;
- відтік фінансових коштів за кордон;
- наростання соціально-економічної і технологічної залежності, перетворення на сировинний придаток розвинених країн;
- низька конкурентоспроможність продукції;
- нестабільна інвестиційна активність;
- загроза прямої військової агресії і тероризму.

Також протягом 2016 р. та на початку поточного року валютно-курсова політика України формувалась, у першу чергу, під негативним впливом військових дій на сході країни, що ставили під загрозу макроекономічну стабільність держави. Це проявлялось, зокрема, у зростанні грошової маси, загостренні проблеми зовнішнього боргу, скороченні експортних надходжень та приватних грошових переказів в Україну, повільному відновленні обсягу міжнародних резервів, збереженні кризових явищ у банківській системі, що призвело, зокрема, до вимушеної націоналізації найбільшого в країні приватного банку[3, с. 44]:

Разом із тим, Україна майже не здійснює заходів щодо захисту українського капіталу, не говорячи вже про іноземні інвестиції. Однак із заповзятливістю обіцяє виконувати рекомендації та приписи міжнародних інстанцій та урядів іноземних держав у галузі деофшоризації своєї економіки.

До внутрішніх загроз економічній безпеці можна віднести[4, с. 11]:

- корумпованість і криміналізація економіки;

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

- політика позаекономічного перерозподілу національного багатства і національного доходу;
- неефективність державного регулювання економіки;
- глибока майнова диференціація населення, поява великої частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму;
- соціально-економічна незахищеність населення, порушення основних прав громадян (право на працю, справедливу оплату, пенсійне забезпечення);
- зростання безробіття,
- втрата науково-технічного потенціалу, «відплив умів» за кордон, втрата завойованих позицій в науці;
- скорочення виробництва, слабка ефективність заходів з підйому виробництва.

Отже, основні завдання по нейтралізації загроз економічної безпеки мають полягати у створенні гідних умов для життя і розвитку особистості, соціально-економічної стабільності суспільства, зменшенні тіньової економіки та збереження цілісності нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [Монограф.] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. - К.: НІСД, 1997. - 144 с.
2. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [Навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.
3. Національна безпека України: стратегічні пріоритети та шляхи їх реалізації: мат-ли «круглого столу» / за заг. ред. О. В. Литвиненка. - К. : НІСД, 2011. – 64 с.
4. Концептуальні засади розвитку системи забезпечення національної безпеки України:аналіт. доп. / О. О. Резнікова, В. Ю. Цюкало, В. О. Паливода, С. В. Дрьомов, С. В. Сьомін. - К. : НІСД, 2015. – 58 с.

Верхола Роман, слухач магістратури, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка»,

*Синютка Наталія, к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Збільшення частки осіб пенсійного віку посилює соціальне і фінансове навантаження на економічно активне населення багатьох країн світу та стає причиною підвищеної уваги сучасного суспільства до розвитку недержавних пенсійних фондів як одного із стратегічних напрямів соціальної політики держави, створення нового механізму пенсійного забезпечення і структурних перетворень економіки. Інтенсифікація зусиль України з реформування пенсійної системи актуалізує проблеми узагальнення зарубіжного досвіду функціонування системи недержавних пенсійних фондів, оскільки їх специфіка в кожній країні має власні історичні, політичні, економічні та соціальні характеристики. Усі ці чинники потребують пошуку принципово нових підходів, які б слугували теоретичним підґрунтям для розробки практичних заходів щодо подолання фінансової розбалансованості вітчизняної пенсійної системи і стимулювання участі населення в добровільних системах заощадження.

Існуюча донедавна в Україні солідарна система нездатна забезпечити високі пенсійні виплати. Залишаються невирішеними такі питання пенсійного забезпечення: наявність заборгованості по внесках на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування підприємств, установ і організацій; заборгованість по регресних виплатах; відсутність належної диференціації пенсійних виплат, обумовленої страховими

внесками впродовж трудової діяльності; тіньова заробітна плата і зайнятість; нерозвинутий фінансовий сектор та неналежне корпоративне управління; нестача надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів; незадовільний рівень фінансової та правової обізнаності населення.

Недосконалість вітчизняної пенсійної системи в ринкових умовах обумовлює необхідність вивчення світових тенденцій в еволюції пенсійних систем, оцінювання вже зробленого в Україні і, можливо, його коригування з урахуванням глобального досвіду та практик. При цьому слід пам'ятати, що характер і структура будь-якої пенсійної системи залежить від історичних традицій, стану національної економіки, суспільства, пріоритетних напрямів соціальної політики тощо.

Система недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) становить третій рівень пенсійної системи. Її розбудова здійснюється починаючи з 2004 року після набрання чинності Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Основу такої системи становлять недержавні пенсійні фонди. Недержавний пенсійний фонд (НПФ) — це фінансова установа, що працює винятково для пенсійного забезпечення громадян і має статус неприбуткової організації. Фонд залучає пенсійні внески вкладників, інвестує кошти з метою їхнього збільшення та захисту від інфляції, а пізніше здійснює пенсійні виплати учасникам за рахунок накопичених пенсійних активів. Щоправда, після останньої реформи законодавства щодо неприбуткових і благодійних організацій статус НПФ в Україні залишається невизначеним [1].

Недержавну пенсію виплачують додатково до державної. Розмір недержавної пенсії, на яку можуть сподіватися вкладники й учасники НПФ, залежить від розміру пенсійних внесків, періоду накопичення та суми отриманого інвестиційного прибутку.

Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного

Секція 2

страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки.

За інформацією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, станом на 31.12.2016 р. в Державному реєстрі фінансових установ України містилася інформація про 64 недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ) та 22 адміністратори НПФ (станом на 31.12.2015 у Державному реєстрі - налічувалось 72 НПФ та 23 адміністратори). Отже, кількість НПФ в Україні зменшується. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ НПФ зареєстровано лише у 8 регіонах України. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 46, або 71,9% від загальної кількості, що відповідає соціально-економічній кон'юктурі, але не сприяє залученню платників внесків на периферії.

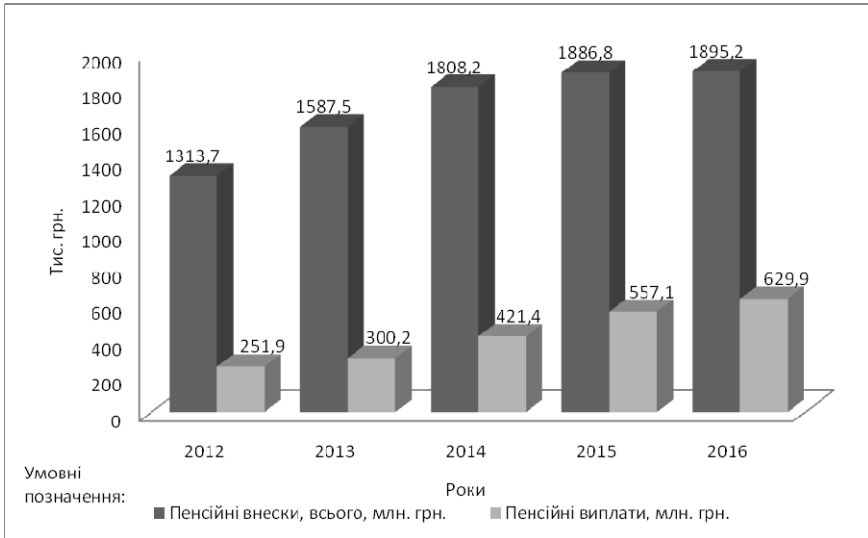


Рис. 1 – Обсяг пенсійних внески та виплат НПФ у 2012 – 2016 роках в Україні.

Складено автором на основі [2].

Станом на 31.12.2016 переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (41,3% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (41,0%), облигації підприємств, емітентами яких є резиденти України (9,4%), акції українських емітентів (0,7%). Слід також зазначити, що НПФ втратили кошти в зв'язку із кризою в банківській системі України. Теоретично державою ці кошти захищені законом про НПФ [1], але Фонд гарантування вкладів фізичних осіб відмовляє у відшкодуванні цих сум і платникам внесків, і безпосередньо НПФ [2]. Така проблема потребує першочергового врегулювання для успішного розвитку ринку недержавного пенсійного страхування.

На Рис.1 представлено обсяги пенсійних внесків та пенсійних виплат за останні 5 років.

За останні 5 років динаміка як страхових внесків, так і страхових виплат в Україні має тенденцію до зростання, хоч у 2015 році сповільнилися темпи росту пенсійних внесків, водночас темп росту пенсійних виплат не сповільнився.

На нашу думку, НПФ в Україні можуть відіграти роль компенсатора під час пенсійної реформи – 2017, адже вони є джерелом отримання додаткової пенсії при невисоких державних пенсіях. З іншого боку, саме пенсійні внески до НПФ є «довгими» інвестиціями, яких так гостро потребує вітчизняна економіка.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення». № 1057-IV від 09.07.2003 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>

*Галанець Володимир, к.держ.упр., доцент
кафедри адміністративного та фінансового
менеджменту, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Криза вітчизняної економіки безпосередньо пов'язана з проблемами її аграрної сфери. Реформування цієї галузі, направлене на зміну форм власності і господарювання, не принесло очікуваних результатів. Формування багатокладної економіки повинне було створити конкурентне середовище сільськогосподарським підприємствам з метою підвищення їх конкурентоспроможності та ефективності галузі. Проте при практичній відсутності державної підтримки і збільшенні долі імпортової продукції ця політика привела до негативних результатів. Різко скоротилися обсяги виробництва, знизилася його ефективність та конкурентоспроможність підприємств і галузі в цілому .

В умовах ринкової економіки та зростання конкуренції на ринку питання підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств належить до пріоритетних та найбільш проблемних завдань національної економіки. Особлива увага при цьому повинна приділятися забезпеченню збалансованого поєднання державного регулювання та підприємницької ініціативи, удосконаленню організаційно-економічного механізму господарювання; врахуванню міжнародних норм і стандартів виробництва у зв'язку із членством у СОТ.

Конкурентоспроможність сільського господарства, як і загалом економіки України, в цілому визначається не тільки обсягами виробництва та експорту, а перш за все існуванням інноваційної складової у виробництві (експорті). Від того,

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

наскільки вагомою буде інноваційна складова економічного розвитку країни, залежить її стабільність та рівень розвитку національної економіки сьогодні та в майбутньому.

Існує закономірна циклічна динаміка тісного взаємозв'язку інноваційності та конкурентоспроможності. Якщо інноваційна активність товаровиробника в умовах розвитку НТП знижується, він втрачає позиції на ринку, виробничий апарат його швидко старіє, розгортається інвестиційно-технологічна та економічна кризи. З активізацією інноваційної діяльності відбувається техніко-технологічне оновлення виробництва, підвищується економічна ефективність та конкурентоспроможність [1,2].

За допомогою інновацій можна досягти нового, якісного рівня виробництва, проте сільське господарство залишається найбільш консервативним до нововведень порівняно з іншими галузями. Основною метою інновацій в аграрній сфері є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва. За нинішніх умов для України особливо важливим є активізація інноваційних процесів, які здатні забезпечити потрібний розвиток аграрної економіки. Через низьку платоспроможність населення на внутрішньому ринку саме експорт сільськогосподарської продукції може стати надійним джерелом для інноваційних процесів в АПК та підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції. Більш конкурентоспроможна продукція на зовнішньому ринку дозволить отримати стабільний прибуток, сприятиме нагромадженню капіталу для розширення виробництва.

Розвиток інноваційної діяльності в сільському господарстві - важливий напрям по нарощуванню конкурентних переваг. Слід визнати, що Україна порівняно з розвинутими країнами програє по головних показниках ефективності виробництва: продуктивності праці, техніко-технологічній забезпеченості, енергомісткості, врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби. Одним із основних чинників, який може

забезпечити успіх у конкурентній боротьбі - це новітні й ресурсозберігаючі технології [3].

Для підвищення конкурентоспроможності сільського господарства слід створити національну інноваційну модель розвитку галузі на основі комплексного поєднання науки, наукового обслуговування та інноваційної інфраструктури. Управління інноваційною діяльністю в АПК повинно охоплювати блок управління (управління агропромисловим виробництвом, науково-технічним прогресом та інноваційним процесом), аграрну науку, інформаційно-консультаційну діяльність та освоєння інновацій на сільськогосподарських підприємствах. Необхідно наголосити, що сільське господарство у силу своєї специфіки не спроможне ефективно функціонувати без державної підтримки: нормативно - законодавчого забезпечення, яке фактично становить основу для подальшого розвитку; бюджетної підтримки; розумної цінової політики на продовольчі товари; фінансово - кредитного забезпечення та податкового регулювання основної діяльності; аграрної інфраструктури; стандартизації якості сировини та готової продукції; моніторингу аграрного ринку та відповідних маркетингових стратегій підвищення конкурентоспроможності. Державної підтримки потребує продукція, виробництво якої є невивідним або маловивідним для виробників.

Список використаних джерел

1. Музика П.М. Активізація інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки України /П.М. Музика // Економіка АПК. - 2005. - № 8. - С. 42-45.
2. Портер М. Конкуренція . - М. : ИД "Вільямс", 2001. - 495 с.
3. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах // Економіка АПК. - 2008. - № 5. - С. 3-8.

*Гербут Марія, старший викладач кафедри
менеджменту організацій,*

*Конець Галина, к.е.н., доцент кафедри
менеджменту організацій, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Підвищення конкурентоспроможності організацій курортно-рекреаційної сфери (КОКРС) вимагає розгляду їх діяльності з точки зору системного підходу у сучасному менеджменті та включає такі аспекти:

- детальний розгляд управлінських процесів як інтегрованої системи в сукупності функціональних підсистем та окремих елементів;
- інтеграція управлінського, маркетингового, логістичного управління діяльністю організацій [1, с. 219];
- застосування сучасних підходів менеджменту і логістики, зокрема концепцій Управління бізнес-часом, Бенчмаркінгу, Реінжинірингу, Ощадного управління, Управління ланцюгом поставок, Ефективного обслуговування клієнта;
- інтеграція управлінських факторів, взаємодія управлінських впливів всередині організації;
- застосування інноваційних моделей розвитку економіки України загалом та організацій курортно-рекреаційної сфери (КРС) зокрема як важливої її частини, яка має свою важливу місію у частині задоволення туристичного попиту [2];

- ефективне управління КОКРС, управлінськими та трансакційними витратами, оптимізація управління використанням усіх видів ресурсів;
- мережевий підхід до організації бізнесу курортно-рекреаційної сфери, функціонування організацій КРС у складі кластерів, використання досвіду діяльності таких організацій у туристичних кластерах [3- 5];
- розгляд системного забезпечення та ефективного використання, а також взаємодії всіх ресурсів організацій КРС [4].

Науковці справедливо відмічають позитивну тенденцію в національній економіці України щодо скорочення секторів первинного виробництва і зростання сектору послуг. При цьому акцентується увага на нечіткому формулюванні пріоритетів, недостатності або відсутності інформації про важливі досягнення і розробки, зниженні інноваційної активності. Діяльність підприємств на основі інноваційної моделі передбачає трансформацію грошей/капіталу в знання, знання в інновації, згодом такі інвестиції в інноваційні продукти знову перетворюються у гроші/капітал [2, с.126 -127].

Діяльність організацій КРС супроводжується впливом таких глобалізаційних та інтеграційних чинників:

- вертикальна глобалізація, горизонтальна глобалізація та вертикально-горизонтальна глобалізація, що конкретизується в утворенні та діяльності міжнародних економічних центрів, єврорегіонів, створенні та функціонуванні транснаціональних корпорацій;
- ефективна діяльність мережевих структур-туристичних кластерів, зокрема таких як «Поділля І» (Кам'янець–Подільський), туристичного кластера міста Львова.

Ключовими критеріями для вибору кластерів мають бути такі (за оцінками компанії MonitorGroup): підтримка місцевого бізнесу і мешканців міста, участь у соціальному розвитку території; ефективне використання природних та інших ресурсів, сприяння розвитку економічного

потенціалу території; залучення до ефективного використання малого та середнього бізнесу; взаємна підтримка інших кластерів, що діють на даній території. Наприклад, кластер туризму у місті Львові системно та ефективно взаємодіє з кластером ІТ (Бізнес-послуг) при активній підтримці малого та середнього бізнесу [5].

Значний імпульс для розвитку кластеру туризму у місті Львові отримано за допомогою соціально значимого ефективного використання інвестицій під час проведення Євро – 2012, що зумовило суттєве збільшення кількості в'їзних туристів впродовж наступних 5 років та зростання прибутковості від розвитку туризму.

Розвиток та підвищення конкурентоспроможності організацій курортно-рекреаційної сфери вимагає вибору та використання цільових груп споживачів, позиціонування та сегментування туристичного ринку. Зростання КОКРС значно сприяє збільшенню рівня реалізації потенціалу розвитку міста/території, зростанню середніх витрат туристів, а також термінів їх відвідування міста/території [5, с. 41].

Важливим інструментарієм для підвищення конкурентоспроможності організацій курортно-рекреаційної сфери має стати розроблення оптимальної стратегії та застосування для цього методологічних підходів «цілі-стратегія-економічний потенціал», «конкурентний потенціал-цілі-конкурентна стратегія», «цілі-конкурентний потенціал-конкурентна стратегія» [6, с. 95]. При цьому слід враховувати, що підвищувати конкурентоспроможність економічного потенціалу підприємства можна завдяки якісному управлінню. Необхідність застосування нових підходів до оцінювання, формування і розвитку потенціалу підприємства, а також його використання зумовлені основним чином посиленням конкуренції. «Конкурентний потенціал підприємства є завжди економічним, а економічний - не завжди конкурентним» [6, с. 97].

Неефективні стратегія чи ресурсний менеджмент впливають на недостатнє використання глобалізаційних чинників у

діяльності організацій КРС, знижують їх конкурентоспроможність і мають такі негативні наслідки:

- недостатнє використання перевагекономічної діяльності у відкритій глобальній міжнародній системі;
- зниження кількісних та якісних параметрів ресурсів, зростання витрат на їх залучення та використання;
- зменшення ефективності співпраці організацій КРС, а також у забезпечуючих галузях, які сприяють їх розвитку;
- виникнення різного роду конфліктів.

Діяльність підприємств КРС на основі ефективного використання глобалізаційних та інтеграційних чинників, задіяння позитивних впливів мережевої економіки як факторів розвитку може стати важливим або навіть ключовим для економічного зростання території чи міста.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. Логістичне управління: Підручник / Є. В. Крикавський – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
2. Козлова А. І. Інноваційна модель розвитку економіки України: міжнародні пріоритети / А. І. Козлова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2012. – № 725. – С. 125-129.
3. Коpecь Г. Р. Логістичні та маркетингові аспекти функціонування туристичних кластерів / Г. Р. Коpecь, Ю.В. Войцеховська, Я.М. Клімковська / Тези ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика», 8-10 листопада 2012 р., м. Львів – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 204 -205.
4. Гербут М. В. Проблеми й особливості забезпечення конкурентоспроможності організацій курортно-рекреаційної сфери / М. В. Гербут / Тези доповідей ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції

- „Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики”, 20-21 травня 2010 р., м. Львів – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – С. 84.
5. Кластер туризму. Львів'яни починають і перемагають або чому варто втілювати стратегію вже сьогодні. – Львів, 2010. – Інститут міста. – 120 с.
 6. Кіндрацька Г. І. Ідентифікація конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства / Г. І. Кіндрацька, Л. В. Коваль, Ю. І. Кулиняк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – Львів, 2012. – № 725. – С.90- 98.

*Дудинець Лідія, к.е.н., ДВНЗ «Університет
банківської справи»,
м. Львів*

ДОВІРА ЯК ФАКТОР БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Численні наукові дослідження щодо питання довіри вказують, що у сучасному суспільстві довіра є важливим чинником ефективного функціонування будь-яких соціально-економічних систем, при цьому вона є не лише механізмом комунікації, а одним з головних ресурсів економічного розвитку будь-якої країни. Вищезазначене визначає актуальність дослідження фактору довіри та значний інтерес до даного питання в сучасній економічній науці.

До поняття довіри як економічної категорії звертається Дж. М. Кейнс. Він звертає увагу на вплив довіри на інвестиції та безперербійне функціонування економіки. Він стверджує, що роль довіри є вирішальною, адже при прийнятті інвестиційних

рішень слід враховувати не лише раціональні розрахунки, але й фактор довіри [1].

Низький рівень довіри в економіці проявляється як «сила тертя», що за визначенням Кеннета Ерроу є трансакційними витратами, тобто, затратами на функціонування соціально-економічної системи. Трансакційні витрати – це витрати на пошук інформації, на перевірку та підписання контрактів, на обслуговування клієнтів, на захист прав власності, на взаємодію з членами суспільства та інші. За економічною суттю ці витрати мають спільні риси з додатковим податком, що сплачує економічна система за «недовіру». Тобто, підвищення рівня довіри у економічній системі знижує рівень трансакційних витрат, а недовіра – збільшує такий «податок» [2]. В свою чергу Алямкін Р. зазначає, що на всіх етапах існування капіталу саме довіра є тим специфічним «мастилом» ринкової економіки, яке забезпечує підвищення швидкості обороту та у кінцевому підсумку призводить до зростання ефективності функціонування капіталу. А це своєю чергою сприяє створенню економічно-безпечного середовища [3].

Здебільшого у економічних дослідженнях категорія довіри формулюється як очікування щодо дій партнера, який має виконати взяті на себе зобов'язання, а його поведінка буде передбачуваною та чесною, хоча розвиток подій передбачав можливість настання протилежного результату. У даному разі довіра виступає як кількісно-динамічна категорія, що характеризує зміну рівня ризику виконання зобов'язань господарюючих суб'єктів. Динамічність цієї категорії проявляється у суб'єктивному сприйнятті дійсності, а саме, зміна ставлення до контрагента змінює рівень ризику. Таким чином, економічна довіра має складову впевненості у власних діях і складову очікування щодо дій інших осіб.

Кузьмін О.Є. дає таке визначення цьому поняттю: «довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана

зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта і проявляється у: 1) впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження; 2) впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3) впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов'язання; 4) надії, що складеться потрібна ситуація» [4, с. 104].

Слід зазначити, що вітчизняні наукові дослідження ролі довіри в економіці більшої міри стосуються фінансового сектору національного господарства. В сучасних умовах формування довіри споживачів до фінансових установ є необхідною умовою для активізації інвестиційної діяльності в Україні, адже особливістю цього виду фінансових послуг є мобілізація тимчасово вільних грошових коштів населення та трансформація заощаджень в інвестиції.

Розглядаючи категорію довіри з позиції безпеки національної економіки, слід відмітити, що сьогодні спостерігається криза довіри, внаслідок чого поширюється тенденція зберігання заощаджень населення поза банківською системою. Згідно даних опитування, проведеного українською компанією «Inmild», лише 11 % респондентів зберігає у банках більшу частку власних заощаджень, 7 % – половину заощаджень, 49 % – лише незначну частку. Таким чином, третина (33 %) опитаних респондентів, що мають заощадження, не довіряє комерційним банкам та зберігає власні кошти поза банками[5]. Така тенденція є вкрай негативною, оскільки банківська система є ключовою ланкою економіки, що має здійснювати розрахунки між фізичними особами, суб'єктами господарювання та державою, забезпечувати залучення коштів вкладників, їх подальше надання позичальникам в якості кредитних ресурсів та

своєчасний розрахунок як з позичальниками, так і з вкладниками. Отже, сьогодні вкрай необхідним є підвищення рівня довіри споживачів до суб'єктів фінансового ринку, що сприятиме забезпеченню безпеки національної економіки.

Виходячи з окресленої проблеми запропонуємо шляхи відновлення довіри споживачів фінансових послуг на вітчизняному ринку. На нашу думку, формування довіри можливе лише за наявності захисту прав споживачів. Система захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг повинна ґрунтуватися на таких принципах: забезпечення неупередженого та справедливого ставлення до споживачів на всіх етапах надання фінансових послуг та під час вирішення спорів, що виникають у зв'язку з цим; визначення органів державного регулювання та нагляду, на яких покладатиметься функція зі здійснення контролю у сфері захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг; забезпечення неухильного дотримання вимог щодо розкриття інформації фінансовими установами та належної їх прозорості; забезпечення відповідальної ділової поведінки та високих стандартів надання фінансових послуг фінансовими установами, юридичними та фізичними особами, що провадять допоміжну діяльність на ринках фінансових послуг; забезпечення комплексного захисту споживачів фінансових послуг від шахрайських та інших незаконних дій; забезпечення захисту персональних даних споживачів фінансових послуг; застосування механізмів оскарження або відмови від подальшого отримання фінансової послуги та відшкодування збитків; формування сучасного інструментарію захисту прав споживачів фінансових послуг; забезпечення належного рівня конкуренції на ринках фінансових послуг [6-7].

Важливим напрямом формування довіри споживачів фінансових послуг є реалізація соціально-маркетингових заходів, до яких слід віднести: розробку соціальної піар-кампанії для відновлення довіри населення до банків; пропагування

заощаджувальної моделі поведінки населення; запровадження відповідальності політиків, посадових осіб і засобів масової інформації за створення негативного інформаційного середовища; впровадження програм з фінансової грамотності.

Варто наголосити, що дуже важливим є проактивний підхід, що передбачає впровадження механізмів і здійснення заходів, спрямованих на уникнення факторів і ситуацій, що можуть у майбутньому призвести до зниження довіри.

Список використаних джерел

1. Турчин Л. Є. Сутність поняття «довіра» як економічної категорії / Л. Є. Турчин // Ефективна економіка. – 5. - 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1173>
2. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Кеннет Дж. Эрроу; [пер. с англ.: Ю. М. Яновская]. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 201 с
3. Алямкін Р. Фактор довіри у системі становлення економічної безпеки банківського сектору економіки України / Р. Алямкін // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. - 2014. - № 6. - С. 80-84.
4. Кузьмін О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є. Кузьмін, О.О. Бонецький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2 – С. 100-104.
5. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ.– [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf
6. Пінчук А.П. Фінансовий омбудсмен як невід’ємна частина системи регулювання ринку фінансових послуг / А.П. Пінчук, Н.В. Міокова // Економіка та держава. – 2013. – № 1. – С. 104 –107.

*Дзюрах Юрій, асистент кафедри АФМ,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Процик Олег, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Конкурентоспроможність продукції відображає сукупність властивостей, що вказують на сутність задоволення конкурентної потреби стосовно аналогічної продукції, яка репрезентована на ринку. Конкурентоспроможність у найширшому розумінні визначає можливість продажу товару на ринку в конкретний проміжок часу. Існує думка, що конкурентоспроможною вважають однорідну продукцію з технічними параметрами і техніко-економічними показниками [1, с. 85].

Аналізування літературних джерел [2; 3; 4; 5; 6] дає змогу виокремити управлінські рішення, які можуть прийняти менеджери на основі інформації, отриманої в процесі оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції:

- рішення про доцільність продовження виробництва продукції;
- рішення щодо входу на нові ринки чи вихід із існуючих;
- рішення щодо зміни складу, структури застосованих матеріалів, сировини та напівфабрикатів, що входять до складу товару;

- рішення щодо запровадження систем контролю на підприємстві; – рішення щодо зміни цін на товари, цін на послуги щодо його ремонту та обслуговування, цін на запасні частини;
- рішення щодо доцільності продовження співпраці з наявними партнерами (щодо зміни постачальників, та систем збуту товару на ринку);
- рішення щодо зміни структури і обсягу інвестицій у розроблення, виробництво і збут продукції;
- рішення щодо застосування того чи іншого комплексу заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції чи підтримання її на необхідному рівні тощо.

Конкурентоспроможність товару є визначальним фактором конкурентоспроможності підприємства, яке його виготовляє, та дає змогу зробити висновки щодо необхідності подальшої активізації інноваційних та інвестиційних процесів на підприємстві.

Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції товаровиробникам необхідно проводити широку аналітичну роботу з дослідження ринкового середовища та потреби споживачів, а також визначати наявні проблеми в сфері діяльності самих підприємств з метою визначення шляхів їх подальшого подолання. Так, для прикладу, продукції українських товаровиробників притаманна надто висока енерго- та матеріаломісткість. В Україні величина споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів в розрахунку на одиницю ВВП є набагато вищою в порівнянні з розвинутими країнами світу. Також в структурі собівартості вітчизняної продукції одну з найбільш вагомих часток займає саме енергетична складова [6, с. 197].

Таким чином, ринкові умови господарювання вимагають постійного підвищення конкурентоспроможності продукції

вітчизняних підприємств, що забезпечує здобуття конкурентних переваг та постійну фінансову стійкість підприємств.

Список використаних джерел:

1. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Підручник / В.Я. Кардаш – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с.
3. 3. Блонська В. І. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор ефективності його діяльності / В. І. Блонська, П. Ю. Яцусь // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – вип. 18.1. – С. 173-177.
4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Кулиняк І.Я. Теоретичні аспекти оцінювання рівня конкурентоспроможності товару / І.Я. Кулиняк, О.І. Демків // Вісник НУ “Львівська політехніка”: Логістика. – Львів, 2012. – № 749. – С. 61-65.
6. Шляхи підвищення конкурентоспроможності та якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://posibnyku.vntu.edu.ua/ekonomika/43.htm>.
7. Фарат О. В. Ознаки конкурентоспроможності продукції промислових підприємств / О. В. Фарат, І. О. Красілич // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 1. - С. 194-201. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_25.

*Дзюрах Юрій, асистент кафедри АФМ,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Корнійчук Богдан, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Формування конкурентоспроможної виробничо-господарської, фінансової чи інвестиційної діяльності є основними елементом в стратегії розвитку та функціонування будь-якого підприємства. Реалізація ефективної стратегії розвитку підприємства вимагає залучення значних матеріально-технічних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, необхідний обсяг яких доволі часто неможливо задовольнити за рахунок власних можливостей. На ефективність виробничо-господарської діяльності впливає значна кількість чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, невизначеність економічної та політичної ситуації в країні тощо. Ризик притаманний будь-якому технологічному процесу, він виникає на всіх етапах життєвого циклу розвитку підприємства. Тому на даному етапі гостро стоїть питання ідентифікації та ефективного управління ризиками, які можуть виникнути ще на “вході” при формуванні стратегічних планів та розробленні напрямів розвитку підприємства в умовах динамічного середовища.

Стратегічний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі. Цей ризик виникає внаслідок несумісності: стратегічних цілей підприємства; бізнес-стратегій, розроблених для досягнення цих цілей; ресурсів, задіяних для досягнення цих цілей; якості їх реалізації. Ресурси, необхідні

для реалізації бізнес-стратегій, можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними. До них належать канали взаємодії та обміну інформацією, операційні системи, мережі надання послуг та продуктів і управлінський потенціал та можливості. Внутрішні характеристики організації мають оцінюватися з точки зору впливу економічних, технологічних, конкурентних, наглядових та інших змін зовнішнього середовища [1].

Ризики мають бути в центрі уваги власників підприємств. Саме вони найбільше зацікавлені в тому, щоб було виявлено всі ризики, розроблено та виконано програму управління ризиками. Чим краще управління ризиками, тим вища ефективність бізнесу, а відповідно і більше (за інших рівних умов) багатство власників компанії. Зв'язок прибутковості бізнесу, його ризиків і ринкової вартості компанії добре розуміють лідери світового бізнесу, які масштабно впроваджують ризик-менеджмент у рамках усього підприємства. Ризик – це насамперед можливий розкид результатів, можливе їх коливання навколо очікуваного значення. Ризик наявний практично в усіх діях людини. Якщо є ризик, то не можна точно передбачити результати діяльності. Наявність ризику зумовлює ситуацію непевності (невизначеності) стосовно того, які саме результати ми отримуємо.

В основі механізму управління ризиками лежить інтегрований підхід, що передбачає комплексне оцінювання ситуації, задіяння оптимальних методів мінімізації ризику та його моніторингу, а також методів своєчасного реагування. Це здатне підвищити ступінь обґрунтованості прийняття інвестиційних рішень, зменшить ймовірність погіршення фінансового стану підприємства та покращить співвідношення між рівнем ризику та доходністю при реалізації проектів стратегічного розвитку.

В умовах ринкової економіки ризик супроводжує будь-які управлінські рішення. Особливо це стосується інвестиційних рішень, наслідки прийняття яких позначаються на діяльності підприємства протягом тривалого періоду часу. Тому дослідження інвестиційних ризиків, виявлення факторів, які їх

викликають та обчислення можливих втрат – ось важливі проблеми, на які необхідно зважати сучасним інвесторам, приймаючи рішення щодо реалізації інвестиційного проекту.

Ризик важко нейтралізувати повністю, але ним можна керувати. Його треба заздалегідь оцінювати, розраховувати, описувати, планувати заходи, що мають знизити вірогідність настання небажаних подій при реалізації стратегії розвитку підприємства. Такий комплекс заходів становить зміст управління ризиком. Він дає змогу підготуватися до небажаних подій і зменшити втрати від них. Тобто управління ризиком є процесом, спрямованим на пом'якшення впливу ризику на результати діяльності підприємства.

Важливим етапом процесу управління ризиками є розробка програми дії щодо зниження їх ступеня, яка включає вибір певних способів впливу на ризики, основними з яких є: уникнення (відхилення) ризику, компенсація (запобігання) ризику, збереження (прийняття) ризику, передача та зниження ризику, яким притаманні відповідні прийоми та методи зниження ступеня ризику. Вибір конкретного методу залежить від рівня ризику, імовірності появи ризикової події, досвіду та можливостей підприємства. Але найкращим варіантом вибору способу оптимізації ризику є обґрунтована комбінація кількох прийомів та методів [2, с. 235].

Список використаних джерел:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104.
2. Литвинов О.І. Формування системи управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства / О.І. Литвинов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 229-236. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_37.

*Дзюрах Юрій, асистент кафедри АФМ,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Заграй Микола, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розвиток сучасного суспільства зумовлює переорієнтацію підприємств на застосування інформаційних технологій для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень у своїй виробничо-господарській діяльності. Застосування інформаційних технологій змінює систему взаємовідносин, підвищує прибутковість та рентабельність діяльності, знижує управлінські витрати, пришвидшує виробничі процеси виготовлення та реалізації продукції (робіт, послуг), розширює доступ менеджерів та працівників до джерел інформації, дозволяє економити матеріально-технічні та фінансові ресурси, сприяє розвитку системи управління у процесі прийняття управлінських рішень.

Процес прийняття управлінських рішень – це складна динамічна система, для якої характерна інтенсивність та різноспрямованість інформаційних взаємозв'язків між підсистемами і елементами, а також внутрішнім та зовнішнім середовищем.

Інформаційна підсистема на всіх рівнях управління охоплює планову, звітну, нормативно-технічну документацію, а також іншу різноманітну інформацію, що характеризує стан і рух усіх компонентів підприємства (виробничо-технічних, економічних, організаційних, енергетичних тощо) і є основою прийняття

обґрунтованого управлінського рішення щодо реалізації державної політики [1].

“Виходом” затвердженого до виконання управлінського рішення є, як правило, результат реалізації цілей, якими можуть бути для підприємств: виробництво продукції, надання послуг, впровадження виробничих чи організаційних процесів тощо. Результативність та ефективність кожного управлінського рішення визначають кінцеві показники, як правило, вартісного та натурального характеру. Проте менеджера-аналітика, власника чи директора підприємства більше цікавлять вартісні показники. Прийняття управлінського рішення повинно базуватись на аналізі комплексних та/або інтегральних показників, які формується під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Виникає питання визначення оптимальної кількості чинників, які необхідно враховувати при плануванні чи прогнозуванні певного результату. Неврахування всіх суттєвих чинників може вплинути на значне відхилення фактичних значень від планових. На противагу, врахування великої кількості чинників відвертає увагу дослідника від основних, які потребують першочергового врахування [2].

Найважливіший аспект формування інформаційної системи управління підприємством – створення єдиної інформаційної мережі, що забезпечує збір і обробку статистичної інформації, реальний інформаційний обмін по вертикалі і горизонталі. Інформаційне забезпечення є базою, на якій будується управлінська діяльність, під якою слід розглядати певну визначену сукупність інформаційного масиву. Таким чином, використання інформаційних систем при прийнятті управлінських рішень підприємствами сприятиме вирішенню таких проблем [3]:

- – зниження складності (складність управління при необхідності вибору управлінського рішення із множини можливих рішень);

- управління підприємством вимагає обробки великих обсягів інформації;
- необхідність ухвалення рішення за короткий часовий проміжок (проявляється в міру ускладнення виробництва);
- проблема координації (рішення необхідно координувати з іншими ланками процесу або об'єкта);
- необхідність збереження і поширення знань, накопичених в процесі багаторічної роботи і великого практичного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Ульяновченко Ю. О. Роль інформаційних технологій у процесі прийняття управлінських рішень / Ю. О. Ульяновченко, Г. О. Свиридова // Теорія та практика державного управління. - 2015. - Вип. 3. - С. 30-36. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_3_8.
2. Кулиняк І.Я. Динамічний підхід у прийнятті інноваційних рішень / І.Я. Кулиняк, А.В. Дубоделова // Тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції [Управління інноваційним процесом в Україні: економічні, соціальні та політичні трансформації], (м. Львів, 19-21 травня 2016 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – С. 165. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).
3. Бугас, Н. В. Інформаційна система як умова ефективних управлінських рішень [Електронний ресурс] / Н. В. Бугас, О. О. Коваленко // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5313>.

*Єднорок Аліна, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,
Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Бюджет є основним фінансовим планом держави, в якому щорічно відображається рух грошових коштів. Досить тривалий час Державний бюджет України затверджується та виконується з дефіцитом. Згідно Бюджетного кодексу України дефіцит бюджету визначається як перевищення видатків над доходами з врахуванням наданих та повернутих сум кредитів [1].

Існування такого економічного явища, як дефіцит державного бюджету країни, потребує джерел фінансування, що мають на меті збалансування бюджету та зменшення рівня дефіциту в країні. Відповідно до ст. 15 Бюджетного кодексу України, визначаються основні джерела фінансування бюджету, а саме: кошти від внутрішніх та зовнішніх запозичень; кошти від приватизації державного майна; повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу цінних паперів; вільний залишок бюджетних коштів [1].

При виборі джерел фінансування бюджету уряд країни має детально оцінювати кожний з методів з позиції наслідків впливу на економічний стан держави.

Бюджетний дефіцит перманентно притаманний державним фінансам більшості країн світу, як розвиненим, так і з ринками, що розвиваються, тому необхідно дотримуватися певних правил щодо напрямків використання бюджетних коштів, отриманих за рахунок фінансування дефіциту бюджету. Важливо, щоб кошти, які надходять до бюджету внаслідок збільшення державного

Секція 2

Таблиця 1

Фінансування Державного бюджету України за типом боргового зобов'язання, млн. грн. [3].

	2014	2015	2016
Фінансування за борговими операціями	201 833	117 507	177 262
Запозичення	322 653	514 094	307 664
<i>у тому числі:</i>			
внутрішні запозичення	227 621	98 980	246 410
зовнішні запозичення	95 032	415 113	61 254
Погашення	-120 819	-416 585	-111 410
<i>у тому числі:</i>			
внутрішні зобов'язання	-68 043	-91 163	-102 373
зовнішні зобов'язання	-52 775	-325 421	-9 036
Надходження від приватизації державного майна	466	151	188
Фінансування за активними операціями	-124 247	-72 491	-107 189
Зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю	-123 326	-74 601	-129 215
Зміни обсягів бюджетних коштів	-921	2 109	22 025
Загальне фінансування	78 052	45 167	70 262

боргу або продажу державних активів, були спрямовані на інноваційно-інвестиційні проекти (створення або придбання

нових активів колективної власності, у тому числі й державної) або на погашення основної суми вже існуючого державного боргу. Саме тому більшість країн світу у бюджетному законодавстві запровадили обмеження, так зване «золоте правило», відповідно до якого розмір бюджетного дефіциту не може перевищувати обсяг бюджетних інвестицій у відповідному бюджетному періоді. Однак, незважаючи на існування аналогічної норми й у Бюджетному кодексі України, дотримуватися її уряду не завжди вдається, особливо в останні роки [2, с. 217].

Аналіз взаємозв'язку дефіциту державного бюджету та індикаторів соціально-економічного розвитку України дав змогу дослідити вплив певних показників на стан балансу державного бюджету, що є основою моделювання їхнього впливу на бюджетний дефіцит. Аргументовано, що ефективне управління бюджетним дефіцитом сприятиме підвищенню якості економічного розвитку на інвестиційно-інноваційній основі, поліпшенню макроекономічних основ грошово-кредитної стабільності, що дасть змогу покращити сальдо платіжного балансу і знизити інфляцію без погіршення динаміки ВВП. Додатково стане полегшеним управління потоками фінансового капіталу [4, с. 9].

Для України доцільно обирати стратегію стабілізації державних фінансів, виходячи з необхідності збалансування бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх (інституціональних та макроекономічних) і зовнішніх (глобалізаційних) чинників.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Коляда Т.А. Джерела фінансування дефіциту бюджету: тенденції у застосуванні та виклики для стабільності

- державних фінансів України / Т.А. Коляда // Бізнес інформ. – 2015. – № 2. – С. 215-223.
3. Міністерство фінансів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
 4. Сова О.Ю. Фінансовий механізм управління дефіцитом державного бюджету України: автореферат дис. канд.екон.наук / О.Ю. Сова; 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит. – Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 2011. – 20 с.

*Качмар Назарій, аспірант, Львівський
торговельно-економічний університет,
Демчишин Ярослав, студент, Львівський
торговельно-економічний університет,
Лунак Руслан, к.е.н., доц., Львівський
торговельно-економічний університет,
м. Львів*

НАПРЯМИ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Продуктивність праці є однією з важливих складових забезпечення конкурентоспроможності підприємств не дивлячись на їхні розміри, форми власності, галузеві приналежності та ін. Для малих підприємств в роздрібній торгівлі продуктивність праці прямо впливає на обсяги господарської діяльності та визначає їхній рівень ефективності. Враховуючи, що малі підприємства не мають можливостей забезпечувати та постійно підтримувати високий рівень продуктивності пошук відповідних резервів для них є досить складним завданням.

Попри це в умовах формування економіки знань, змінюються методи та інструменти управління нею. За таких обставин актуальним є дослідження сутності продуктивності праці, факторів, що впливають на її рівень, та розробки практичних рекомендацій щодо її підвищення з врахуванням сучасних умов господарювання, зокрема враховуючи особливості діяльності малих підприємств у сфері роздрібної торгівлі. Як економічна категорія продуктивність праці – це ефективність трудових витрат, здатність конкретного працівника створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. Їх комплексний аналіз служить методологічною та інформаційною основою для розробки заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів праці. Як умови, так і чинники підвищення ефективності використання трудового потенціалу відображають суттєві причинно-наслідкові зв'язки, що визначають даний процес. Чинник є тією рушійною силою, яка впливає на ефективність використання трудового потенціалу за різних матеріально-технічних, суспільно-економічних і природних умов. Умови забезпечують дію чинників, які підвищують ефективність використання трудового потенціалу підприємства в стратегічному періоді утвердження конкурентних відносин [1, с. 315-322].

Підвищення продуктивності праці працівників на малих підприємствах в роздрібній торгівлі безпосередньо пов'язане з головною метою територіальної громади – забезпеченням стійких і високих темпів економічного зростання, яке визначається збільшення якості товарів та послуг. Так, збільшення кількості послуг у процесі економічного зростання забезпечує населенню більш високий рівень життя. А головне, що економічне зростання надає громаді ширші можливості вибору занять, роботи і відпочинку. Також підвищення продуктивності праці в роздрібній торгівлі обумовлене концентрацією зусиль працівників на збільшенні обсягів

товарних продаж на кожну одиницю робочого часу, на найбільш продуктивному без перерв, використанні всієї робочої зміни, на виконанні вимог технології продажу товарів, підвищенні її якості та результатів впровадження.

В роздрібній торгівлі особливу роль відіграє застосування для працівників системи матеріального і морального стимулювання з метою досягнення високих кінцевих показників трудової діяльності на відповідних ділянках функціонування малих підприємствах. Підвищення продуктивності праці означає розширення і зон обслуговування, скорочення часу на виконання різного роду допоміжних і обслуговуючих робіт при високій їх якості та за встановленим графіком. В кінцевому підсумку ефективна праця працівників повинна забезпечити покращення всіх видів торговельного обслуговування і створити всі необхідні передумови для функціонування суб'єкта господарської діяльності.

Велике значення в досягненні високих кінцевих показників на малих підприємствах в роздрібній торгівлі відіграє високоінтелектуальна праця. Від результатів такої праці безпосередньо залежить розробка і впровадження у сферу торговельного обслуговування ефективної технології, організації праці, підвищення дієвості матеріального і морального стимулювання праці. У кінцевому підсумку динамічна і узгоджена робота на малих підприємствах в роздрібній торгівлі прямо залежить від якості інтелектуально-кадрового забезпечення [3, с. 24-26].

Рівень продуктивності праці на малих підприємствах в роздрібній торгівлі залежить від ступеня використання резервів. Резерви підвищення продуктивності праці – це невикористані можливості економії затрат праці (як живої, так і уречевленої), які виникають унаслідок дії тих чи інших факторів (удосконалення техніки, технології, організації реалізації продукції тощо). Так, при нарощуванні обсягів роздрібно

товарообороту на тих же господарських потужностях, збільшується тільки змінна частина витрат робочого часу, а постійна залишається без змін. Унаслідок цього витрати часу на одиниці товару зменшуються. Втім, необхідне скорочення витрат праці при продажі товарів шляхом інтенсифікації функціонування, впровадження досконалішої техніки і технології торговельного обслуговування, скорочення витрат робочого часу за рахунок поліпшення організації праці, матеріально-технічного постачання та інших факторів відповідно до плану організаційно-технічних та інноваційних заходів.

Резерви підвищення продуктивності праці працівників на малих підприємствах в роздрібній торгівлі можна класифікувати відносно часу їх використання, а також сфери виникнення. Так, поточні резерви у підвищенні продуктивності праці працівників малих підприємств у сфері роздрібної торгівлі можуть бути використані залежно від реальних можливостей протягом місяця, кварталу або року. Використання перспективних резервів передбачається через рік або декілька років згідно з довгостроковими планами. До загальнодержавних належать такі резерви, використання яких впливає на зростання продуктивності праці в економіці загалом і які пов'язані з недовикористанням науково-технічного прогресу, нерациональним розміщенням суб'єкта малого бізнесу і неефективною демографічною й територіальною зайнятістю населення, недостатнім використанням ринкових механізмів і методів господарювання. Водночас, регіональні резерви пов'язані з можливостями поліпшеного використання продуктивних сил регіону діяльності малого підприємства.

Внутрішньогосподарські резерви підвищення продуктивності праці працівників на малих підприємствах в роздрібній торгівлі виявляються і реалізуються безпосередньо на місцях. Відзначимо, внутрішньогосподарські резерви підвищення

продуктивності праці працівників суб'єктів малого бізнесу можна поділити на резерви зниження трудомісткості праці та поліпшення використання робочого часу. Резерви підвищення продуктивності праці працівників є безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації праці й управління. Тому в кожній конкретний період треба використовувати ті резерви, що дають максимальну економію праці за мінімальних витрат [2, с. 323-327].

Таким чином, характерною рисою підвищення продуктивності праці на малих підприємствах в роздрібній торгівлі повинно стати постійне нагромадження у працівників нових якостей у відповідності до рівня розвитку та загальновстановлених норм до якості торговельних операцій.

Список використаних джерел

1. Гринкевич С. С. Взаємозв'язок забезпечення конкурентоспроможності і відтворення трудового потенціалу підприємства / С. С. Гринкевич, Р. Л. Лупак // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : збірник наукових праць. – 2016. – № 1 (11). – С. 315-322.
2. Лупак Р. Л. Вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці / Р. Л. Лупак // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 323-327.
3. Лупак Р. Л. Інтелектуалізація трудової діяльності як вектор продуктивного використання трудового потенціалу підприємства / Р. Л. Лупак, А. С. Ціцяла // Kluczowe aspekty naukowej dzialalnosci – 2016 : materialy XII Międzynarodowa naukowo-praktycznej konferencja (Przemysl,7-15 sichna 2016). – P. 24-26.

*Камарчук Ігор, аспірант, Львівський
торговельно-економічний університет,*

*Калецький Олег, студент, Львівський
торговельно-економічний університет,*

*Лунак Руслан, к.е.н., доц., Львівський
торговельно-економічний університет,
м. Львів*

ВИБІР НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Розвиток ринкових відносин створює нові умови та надає нові функції підвищенню продуктивності праці на підприємствах базових видів економічної діяльності, у т.ч. торгівлі. Адже, зростання продуктивності праці забезпечує підвищення реального продукту і доходу, а тому воно є дуже важливим показником економічного зростання як підприємств, у т.ч. торгівлі, так і держави в цілому. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, економічне зростання стає однією з головних цілей держави з соціальною орієнтацією народного господарства. Зниження продуктивності праці суттєво впливає на всі соціальні та економічні фактори життя. До них відносяться можливості економічного розвитку, зміни у платіжному балансі, контроль інфляції, співвідношення цін і витрат, рівень зайнятості, безробіття, структура та масштаби капітальних вкладень. При низькій продуктивності економіка держави може бути конкурентоспроможною тільки при зниженні заробітної плати та девальвації національної валюти. Маніпулювання курсом валюти для зниження її курсу не є ефективною конкурентною стратегією. Спроби розв'язання проблем, пов'язаних з конкурентоспроможністю продукції шляхом девальвації національної грошової одиниці, означає не що інше, як спробу конкурувати за допомогою зниження

заробітної плати та життєвих стандартів, а не за рахунок підвищення продуктивності праці. Надмірне захоплення перетворенням форм власності в нашій країні зменшило та увагу до продуктивності праці, наслідком чого стало практично зникнення цього показника з статистичної звітності підприємств [1, с. 315-322].

Для ринкової економіки показники продуктивності повинні давати змогу оцінювати економічну ефективність національної економіки, галузі, підприємства як результат соціальної та економічної політики. Лише підприємство або країна, яка організує реалізацію продукції з найнижчими витратами і більш високої якості є найпродуктивнішою та найефективнішою. Тому і з цих позицій питанням продуктивності праці на підприємствах торгівлі потрібно приділяти належну увагу. Адже продуктивність праці в кінцевому підсумку є одним із вирішальних факторів, які забезпечують підвищення ефективності продажу товарів на підприємстві. Крім цього, від підвищення продуктивності праці залежить підвищення заробітної плати та підтримання її на рівні, який дозволяє зберегти на торговельних підприємствах висококваліфікованих працівників.

З критерієм ефективності тісно пов'язане поняття міри ефективності, а останнє з можливостями суспільства. При цьому необхідно виходити з об'єктивних умов, які існують у суспільстві. Задоволення суспільних потреб залежить від наявності ресурсів і способів їх використання [3, с. 24-26].

На нашу думку, вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності праці працівників підприємств торгівлі – цевизначення рівня ефективності виконання співробітником роботи на підставі наступних показників: (1) показники результатів праці, які визначаються вимогами до робочого місця, а також можливістю оцінюваного співробітника впливати на фінансові, інвестиційні, інноваційні й інші показники діяльності підрозділу або торговельного підприємства в цілому; (2) показники умов досягнення результатів праці –

здібності(бажання) до виконання загальних функцій управління (планування, стимулювання, організація, аналіз, облік і контроль); (3) показники професійної поведінки, які характеризують ступінь усвідомлення працівником своєї функціональної ролі (колективізм, самостійність, готовність до прийняття додаткової відповідальності й навантаження); (4) показники, що характеризують особистісні якості (ерудиція, зовнішній вигляд, товариськість, чесність, принциповість).

У системі підвищення продуктивності праці працівників підприємств торгівлі вирішальна роль належить матеріальному (економічному) стимулюванню, яке здійснюється в таких формах, як грошові виплати (прямі і непрямі), передання матеріальних благ і надання певних пільг. Так, у функціонуючій ринковій економіці грошова форма матеріального стимулювання працівників торговельного підприємства є основною. Винагорода у формі матеріальних благ чи пільг вважається винятковою і застосовується епізодично. Поряд з матеріальним заохоченням широко застосовуються різні форми соціально-психологічного (неекономічного) стимулювання, яке традиційно називають моральним. З підвищенням освітньо-кваліфікаційного рівня працівників та якості їх життя роль соціально-психологічних чинників мотивації зростає. Проте ця форма заохочення за будь-яких умов не знижує ефективності й універсальності дії матеріальних важелів стимулювання, тому останнім приділяється основна увага в системі управління.

Матеріальне стимулювання для підприємства торгівлі потребує належних коштів, які формуються з певних джерел. У сфері торгівлі для суб'єктів господарської діяльності таким загальним джерелом є дохід від його операційної діяльності, інвестиційна та фінансова діяльність. Отже, виникає питання, за рахунок якої із зазначених частин і якою мірою слід здійснювати стимулювання праці працівника торговельного підприємства. Ця проблема вирішується з урахуванням теоретичних засад формування вартості та практичних вимог до

побудови механізму стимулювання в конкретних умовах [2, с. 323-327].

Стимулююча система винагородження у підприємств торгівлі покликана встановити зв'язок між винагородою і перевищенням встановленої норми продуктивності праці. Хоча заробітна плата також може успішно виконувати цю функцію, вона найчастіше має свої обмеження – тимчасові (затримка зарплати), або матеріальні (обмежена розрядом). Для того, щоб система стимулюючого винагородження в підприємства торгівлі була ефективною, необхідно виконання двох основних вимог: проведення періодичної оцінки продуктивності праці; справедлива оцінка. Тому така нагорода часто не співвідноситься одержувачем із виконаною роботою. Система стимулюючого винагородження у торговельного підприємства використовується як засіб мотивації, на додаток до заробітної плати. Відповідно, ключове питання при розробці системи стимулюючого винагородження – система оцінки праці. Безумовно, що результати праці на деяких робочих місцях складніше оцінити, ніж на інших (наприклад, праця менеджера і праця продавця). Відповідно, предметом майбутніх досліджень має стати пошук способів як оцінювання рівня сформованості та дієвості системи матеріального стимулювання праці на об'єктах торгівлі, так і підвищення продуктивності праці.

Список використаних джерел

1. Гринкевич С. С. Взаємозв'язок забезпечення конкурентоспроможності і відтворення трудового потенціалу підприємства / С. С. Гринкевич, Р. Л. Лупак // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : збірник наукових праць. – 2016. – № 1 (11). – С. 315-322.
2. Лупак Р. Л. Вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці / Р. Л. Лупак // Економічний аналіз : збірник наукових праць.– 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 323-327.

3. Лупак Р. Л. Інтелектуалізація трудової діяльності як вектор продуктивного використання трудового потенціалу підприємства / Р. Л. Лупак, А. С. Ціцяла // Kluczowe aspekty naukowej dzialalnosci – 2016 : materialy XII Międzynarodowa naukovі-praktycznej konferencja, 7-15 sichna 2016. – Ekonomiczne nauki : Przemysl, «Nauka i studia». – P. 24-26.

***Коваленко Вікторія**, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,*

***Сова Олена**, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

МІСЦЕ ЄДИНОГО ПОДАТКУ В ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Спрощена система оподаткування (єдиний податок) приваблює багатьох платників простішими, ніж на загальній системі, правилами податкового обліку та меншим ризиком різних перевірок і санкцій.

Теоретично спрощена система оподаткування ґрунтується на механізмі саме спрощення механізму стягнення податків, спрощення податкового обліку та звітності для суб'єктів малого бізнесу, а не пов'язана із зменшенням податкового навантаження. В Україні ж ставки єдиного податку є значно нижчими, ніж ставки загальної системи оподаткування, що спричиняє небезпеку штучного зменшення доходів [1, с. 96].

На рисунку 1 зображені ставки єдиного податку для підприємців 1-3 груп [2].

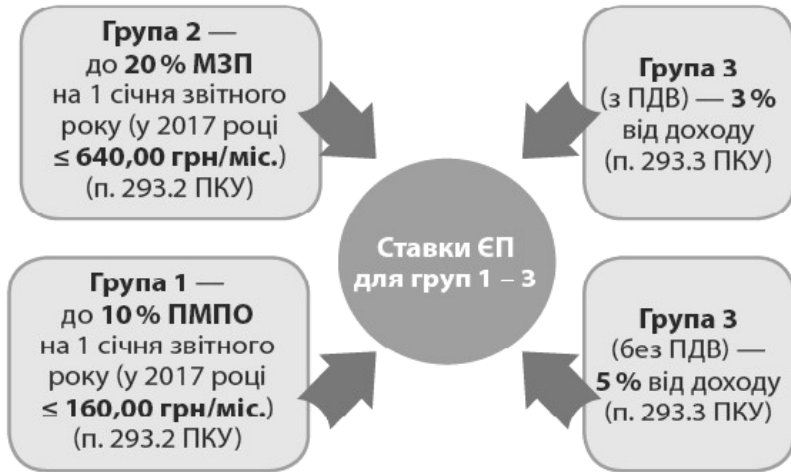


Рис. 1. Ставки ЄП для груп 1 – 3

Ставки єдиного податку для четвертої групи (сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків) встановлено:

- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) розмір ставок податку з одного гектара буде встановлюватися на рівні 0,95;
- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,57;
- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,57;
- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19;

- для земель водного фонду ставка залишиться на рівні 2,43;
- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, – 6,33 [2].

В Україні протягом 2010-2015 рр. частка прибуткових малих підприємств зростала за весь аналізований період: від 57% у 2010 р. до 73,5% у 2015 р.. Але в абсолютних показниках за 2010-2015 роки малі підприємства жодного разу не завершували фінансовий рік з прибутковим сальдо: збитки коливалися у межах 10-30 млрд. грн., а в 2014 році цей показник стрімко зріс і досяг 179,3 млрд. грн. [3, с. 132].

Однак існують певні недоліки, які перешкоджають ефективному функціонуванню наявної спрощеної системи оподаткування. Доцільно виокремити ті, які впливають безпосередньо на підприємницьку діяльність та ті, що здійснюють системний вплив: на фіскальну та економічну ефективність податкової системи, справедливості системи оподаткування, масштаби ухилення від сплати податків. Іншою проблемою, яка безпосередньо впливає на підприємницьку діяльність, є зниження зацікавленості суб'єктів підприємництва у збільшенні обсягів виручки, що призводить до гальмування їх розвитку та дроблення середніх підприємств [4, с. 46].

Список використаних джерел:

1. Апостолук О.Ю. Напрями вдосконалення оподаткування малого підприємництва в Україні / Апостолук О.Ю. // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 7. - С. 93-97.
2. Хомюк А. Шпаргалка ФОП-єдинника на 2017 рік / Хомюк А., Борисенко В. // Платник єдиного податку. – 2017. – № 2.
3. Сова О.Ю. Особливості організації та функціонування малого підприємництва в Україні / Сова О.Ю. // Вчені записки. Ун-т економіки та права «КРОК». Сер.: Економіка. – 2016. – Випуск 43. – С. 128-138.

4. Носань Н.С. Особливості застосування та перспективи розвитку спрощеної системи оподаткування / Носань Н.С. // Вісник ХДУ Серія Економічні науки. – 2016. – №20. – С. 45-48.

Кухарук Дмитро, студент, Українська академія друкарства,

Гуськов Олександр, студент, Українська академія друкарства,

Холод Зеновія, к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування, Українська академія друкарства, м. Львів

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

В умовах сьогодення реформування системи забезпечення національної безпеки в Україні є одним з найактуальніших ключових пріоритетів у державотворчих процесах. Наявність численних ризиків і загроз поставили перед країною надскладні завдання, оскільки водночас із нагальною необхідністю захисту фундаментальних національних цінностей – незалежності, територіальної цілісності і суверенітету держави, свободи, прав людини і верховенства права, добробуту, миру і безпеки – усіма доступними, хоча і суттєво обмеженими засобами, держава має у короткий період часу провести комплекс реформ у сфері національної безпеки. Саме ефективне функціонування сектору безпеки і оборони в умовах обмежених ресурсів держави та послідовна і конструктивна підтримка України міжнародним співтовариством для забезпечення її суспільно-політичного і соціально-економічного розвитку та регіональної безпеки є запорукою відновлення миру в Україні.

Реформування системи забезпечення національної безпеки визначено головним пріоритетом держави відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленої Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015.

У травні 2015 р. прийнято нову редакцію Стратегії національної безпеки України, яка передбачає створення нової системи забезпечення національної безпеки України, що здатна протистояти російській загрозі та має довгостроковий характер, враховує докорінні зміни у зовнішньому та внутрішньому безпековому середовищі України [1].

Національна безпека будь-якої держави внаслідок своєї багатокомпонентності потребує спеціальної системи її забезпечення, основним призначенням якої є виконання певних дій, спрямованих, перш за все, на захист національних цінностей і реалізацію національних інтересів. Система забезпечення національної безпеки виступає як організаційна система державних і недержавних інституцій, інших суб'єктів, які покликані вирішувати завдання забезпечення національної безпеки у визначений законодавством спосіб. Метою її функціонування є організація процесу управління загрозами і ризиками, за якого державними і недержавними інституціями та окремими особами гарантується збереження і зміцнення національних цінностей, захист і прогресивний розвиток національних інтересів шляхом своєчасного виявлення, попередження, локалізації, нейтралізації, подолання внутрішніх і зовнішніх загроз, а також забезпечення ефективного функціонування самої системи забезпечення національної безпеки та її складових [2, с. 6].

Моніторинг загроз національній безпеці держави потребує використання показників (індикаторів), що характеризують фактично всі її аспекти.

Критеріями для визначення індикаторів національної безпеки України можуть бути такі:

- реальні та потенційні загрози національній безпеці;
- цілі та правова база, що визначаються в Конституції України, новій редакції Стратегії національної безпеки України, законах України «Про основи національної безпеки України», «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики»;
- застосовувані засоби, що спрямовуються на захист основних об'єктів і сфер національної безпеки: людини і громадянина – їхніх конституційних прав і свобод; суспільства – його духовних, морально-етичних, культурних, історичних, інтелектуальних і матеріальних цінностей, інформаційного та навколишнього природного середовищ, природних ресурсів; держави – її конституційного ладу, суверенітету, територіальної цілісності й недоторканності.
- стратегічні рішення, які вимагають не лише добре продуманого та комплексного аналізу всіх загроз, а й конкретних варіантів рішень у вкрай політизованому українському суспільстві [3, с. 51-52].

Ефективність функціонування системи забезпечення національної безпеки має характеризуватися певними параметрами, вихід за межі яких свідчить про відхилення від норми. Основними показниками, які можуть характеризувати стан і ефективність функціонування системи забезпечення національної безпеки, є: 1) показники (індикатори) стану національної безпеки; 2) ефективність функціонування самої системи забезпечення національної безпеки і, передусім, сектору безпеки і оборони [2, с. 6].

Показники (індикатори) стану національної безпеки характеризують наявність (відсутність) ризиків і загроз національній безпеці у різних сферах, дозволяють виявити загрозливі тенденції у безпековому середовищі. Визначення таких індикаторів та їх відхилень від порогових значень лежить

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

в основі ефективної державної системи кризового реагування та прийняття стратегічних рішень у сфері національної безпеки.

Для оцінок стану національної безпеки за окремими сферами використовуються різні методики розрахунку відповідних показників (статистичні розрахунки, експертні оцінки, соціологічні опитування тощо), а також різні часові періоди для визначення тих чи інших показників. Оцінка стану здійснюється за такими основними сферами: воєнна безпека, державна безпека, внутрішньополітична безпека, економічна безпека, соціальна безпека, енергетична безпека, інформаційна безпека, кібербезпека, зовнішньополітична і міжнародна безпека та ін.

В рамках системи забезпечення національної безпеки доцільно виокремити її функціональні підсистеми, що забезпечують виконання завдань щодо забезпечення національної безпеки України, а саме: інституційну, організаційно-управлінську, прогностно-проектувальну, фундаментальну (основоположну), культурно-ідеологічну, комунікативну. Ці підсистеми функціонують як самостійні складові системи забезпечення національної безпеки, що керуються формальними (державними) структурами. Однак, для забезпечення функціональної єдності системи забезпечення національної безпеки України алгоритм управління повинен включати додаткову підсистему неформальної самоорганізації, що “запускає” функціонування решти підсистем. Тобто, функціональна структура системи забезпечення національної безпеки за рахунок створення каналу “комунікативна підсистема (неформальний контроль) – суб’єкти управління” зумовлює задіяння механізму неформальної самоорганізації, що функціонує паралельно з формальними структурами в рамках моделі “партисипаторного” управління [4].

Загалом оцінка ефективності функціонування системи забезпечення національної безпеки і, передусім, сектору безпеки і оборони, має непересічне значення, оскільки від стану

суб'єктів цього сектору і взаємодії між ними багато в чому залежить спроможність держави виконувати свої функції щодо забезпечення національної безпеки і оборони. Оцінка стану національної безпеки і ефективності системи забезпечення національної безпеки має важливе значення для процесів планування і прогнозування у сфері національної безпеки, а також є основою для визначення пріоритетів держави та прийняття стратегічних рішень з питань забезпечення національної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Стратегія національної безпеки України: затв. Указом Президента України від 26.05.2016 р. № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/19521.html>.
2. Концептуальні засади розвитку системи забезпечення національної безпеки України : аналіт. доп. / О. О. Резнікова, В. Ю. Цюкало, В. О. Паливода, С. В. Дрьомов, С. В. Сьомін. – К. : НІСД, 2015. – 58 с.
3. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія / А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
4. Шевченко М. М. Функції та завдання системи забезпечення національної безпеки України в сучасних умовах / М. М. Шевченко // [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://nationalecurity.org.ua/2015/10/15/funkci%D1%97-ta-zavdannya-sistemi-zabezpechennya-nb>.

*Куцик Валентина, к.е.н., доцент кафедри
економіки, Львівський торговельно-економічний
університет,*

*Матійців Марта-Анна, студентка, Львівський
торговельно-економічний університет,
м. Львів*

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

В умовах інтенсивної конкуренції визначення правильного стратегічного напрямку є найбільш відповідальною справою для підприємства, оскільки формує пріоритети його господарської діяльності на відносно довгострокову перспективу. Тому менеджменту підприємства вкрай важливо підійти зважено до процесу розробки та реалізації стратегії, врахувавши багато внутрішніх і зовнішніх чинників і акцентувавши увагу на низці чинників. Глибоке розуміння важливості цього моменту надасть можливість своєчасно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, забезпечувати формування та підтримання конкурентних переваг у ринкових умовах, максимально використовувати конкурентний потенціал підприємства.

У науковій літературі вважається, що розробка стратегії конкуренції значною мірою визначається чітким розумінням суті підприємницької діяльності, її цілей та шляхів досягнення. При цьому, на вибір та успішну реалізацію конкурентної стратегії впливають: характер її активів і досвіду, порівняно з конкурентами; мотиваційні установки та потреби топ-менеджменту та інших працівників, які задіяні у процес впровадження обраної стратегії; внутрішні та зовнішні межі стратегії конкуренції, яку підприємства може успішно взяти на озброєння; соціально-політичні фактори.

Очевидно, що процес формування конкурентної стратегії включає в себе: аналіз структури і рушійних сил галузі (аналіз конкурентів, споживачів та стратегічного потенціалу підприємства); виявлення та оцінка альтернатив досягнення конкурентної переваги; аналіз типів конкурентних стратегій; вибір оптимальних альтернатив і формування системи конкурентних стратегій. Існують також інші думки, зокрема, процес стратегічного вибору складається з чотирьох етапів: оцінка існуючої стратегії, формування стратегії, оцінка ризику, вибір стратегічних альтернатив [1, с. 68-69].

На нашу думку, характерними особливостями адаптації підприємства до конкурентного середовища є: форми відображення підприємством та його структурами механізмів впливу середовища, що прагне встановити рівновагу у відносинах і зв'язках ринку; адаптивний підхід до управління, що співвідноситься з розробкою й реалізацією ефективних стратегій відображення підприємством впливів середовища; багатоцільовий характер адаптації як результату компромісу між інтересами зацікавлених у діяльності підприємства груп впливу; спроможність підприємства до свідомого управління змінами, виділення найбільш значимих із них, виявлення перспектив розвитку та вибір оптимальної стратегії забезпечення конкурентоспроможності.

Враховуючи ряд особливостей та видів адаптації (статична, динамічна, індивідуальна, постійна, періодична, тимчасова) найбільш ефективною в умовах кризи є групова адаптація, яка спрямована на збереження економічних інтересів декількох підприємств, окремого регіону чи визначеної галузі. Зокрема, індивідуальна адаптація може забезпечити вихід з кризи лише одного підприємства та одночасно створити ще більш негативні умови для функціонування його контрагентів. Але у підприємства не завжди достатньо ресурсів для досягнення бажаного результату адаптації, у зв'язку з цим встановлюється потенційно можливий або плановий результат адаптації.

Таким чином, особливого значення в сучасних умовах тривалої інституціональної нестабільності набуває необхідність реалізації конкурентної стратегії в системі адаптації підприємства до конкурентного середовища та встановлення впливу, що призводять зміни відповідного середовища, на виробничо-технологічні, організаційно-економічні, логістичні основи розвитку. Відповідно, важливим принципом механізму адаптації підприємства до конкурентного середовища є системність етапів формування, забезпечення і використання стратегічних переваг, оскільки відображає об'єднання суб'єктів і об'єктів конкурентного середовища відповідно до динаміки їх конкурентного потенціалу [2, с. 210-215].

На нашу думку, кожен з етапів конкурентної стратегії повинен відповідати ознакам елементного поділу та передбачати застосування специфічних процедур і методичного обґрунтування економічного механізму адаптації підприємства до конкурентного середовища. Незважаючи на якісний характер оцінок, приблизність результатів, аналіз внутрішнього середовища – це досить чітко структурований процес, у ході якого неважко застосувати формальні критерії. Аналіз конкурентного середовища являє собою задачу, яку набагато складніше формалізувати, особливо коли оцінюються сфери політичних, економічних, соціальних, технологічних змін.

Список використаних джерел

1. Качмарик Я. Д. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
2. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 484 с.

Куцик Валентина, к.е.н., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет,

Зазуля Зоряна, студент, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Трансформаційні перетворення конкурентних відносин вимагають від вітчизняних підприємств постійного пошуку нових ринків збуту продукції та реалізації соціально-економічних інтересів підприємницької діяльності. Так, розвиток зовнішньоекономічної діяльності створює умови підвищення економічної зацікавленості підприємства до забезпечення власної ефективності у відповідності до певних вимог і розроблених стандартів, оскільки лише зовнішньоекономічна діяльність є засобом отримання міжнародного досвіду і світового визнання у веденні бізнесу. Проте інструментом реалізації конкурентного потенціалу підприємства у площині зовнішньоекономічної діяльності є зміни у співвідношеннях темпів зростання фактичних показників стану і руху наявних конкурентних переваг відносно ефективності їх використання [1, с. 108-114].

Розмаїття методичних підходів щодо визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства зумовлює необхідність розробки єдиної бази показників та способів при здійсненні аналітичних процедур. Для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства недостатньо розрахунку стандартних показників ефективності його експортної діяльності. В основі розрахунку цього показника лежить відношення вартості вивезеного з країни

товару в зовнішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього споживчого ринку. Результат розрахунку цього показника за будь-яких зовнішніх умов збуту може вказувати на позитивний результат зовнішньоекономічної діяльності підприємства, якщо вартість на зовнішньому ринку більша за вартість на внутрішньому споживчому ринку. Але отриманий результат не віддзеркалює впливу низки ринкових чинників, які знизили або забезпечили високий рівень цього показника.

Про об'єктивність аналітичних розрахунків рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства свідчать результати заходів, які ним вжиті для зниження або запобігання негативного впливу ринкових чинників з метою максимізації показника ефективності. Основою оцінювання цих заходів може слугувати аналіз експортно-імпортних операцій підприємства за останні кілька років, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств в базовій галузі, визначення стану і тенденцій розвитку внутрішнього споживчого ринку, на якому функціонує підприємство. Результати цих розрахунків можуть бути основою обґрунтування того чи іншого значення показника ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Завершальним етапом відповідних аналітично-розрахункових процедур є оцінювання діяльності підприємства в напрямку підвищення рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 204-227].

Також при оцінюванні рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності варто враховувати низку чинників особистої участі підприємств у зовнішньоторговельних відносинах, а зокрема стосовно здатності виконувати завдання державного значення. На сьогодні рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням внеску конкретних учасників цього процесу оцінений недостатньо, через що не можна належним чином визначити їх внесок у збільшення загальнодержавних коштів від продажу продукції на експорт. З іншого боку, унеможлиблюється визначення реальних цифр доходу, який отримують конкретні виробники, посередники експортних

операцій. Це не стимулює конкретних виконавців збільшувати експорт і, відповідно, виготовляти конкурентоспроможну продукцію [2, с. 161-165]. А все це ускладнює методичні розрахунки рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таким чином оцінювання рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства відбувається із застосуванням окремих методик, а саме методики аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємствата усіх суб'єктів базової галузі, визначення показників ефективності експорту та розрахунку резервів і обґрунтування вибору організаційних заходів з метою її підвищення.

Список використаних джерел

1. Куцик В. І. Управління ресурсозбереженням на підприємстві / В. І. Куцик, М. В. Олійник // Науковий вісник НЛТУУ : збірник науково-технічних праць. – 2013. – Вип. 20.28. – С. 108-114.
2. Лупак Р. Л. Ідентифікація системних характеристик інноваційної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства / Р. Л. Лупак, Л. О. Балабан // Молодий вчений : журнал. – 2015. – № 2 (17). – С. 161-165.
3. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / П. О. Куцик, М. Ю. Барна, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак та ін. [за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г.]. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.

*Куцик Валентина, к.е.н.,
доцент кафедри економіки, Львівський
торговельно-економічний університет,*

*Шевчук Андрій, студент, Львівський
торговельно-економічний університет,
м. Львів*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління формуванням та використанням капіталу повинно забезпечувати досягнення стратегічної мети діяльності суб'єкта господарювання. При цьому стратегія – це шлях її досягнення, через моделювання оптимальних пропорцій розвитку суб'єкта господарської діяльності в конкретних умовах функціонування ринкових відносин. Це сукупність способів, засобів та інструментів, необхідних для досягнення мети в конкретних умовах функціонування. Так, управління – це засіб реалізації стратегії, тобто спосіб управління досягненням мети найбільш ефективним методом. Виходячи з цього, для підвищення ефективності формуванням та використанням капіталу на підприємствах необхідно розробити відповідну стратегію управління.

В умовах обмеженості ресурсів, значущість яких обумовлюється цілями, виникає задача визначення пріоритетності стратегій. Так, для досягнення кожної мети існує свій ряд пріоритетних стратегій. Виявлення набору цих стратегій є однією з основних задач формування конкретного механізму.

Визначення стратегічних напрямів підвищення ефективності формуванням та використанням капіталу суб'єкта господарської діяльності залежить від конкретної ситуації, у якій він знаходиться. У самому загальному виді стратегія – це генеральний напрямок дії організації, дотримання якого в довгостроковій перспективі

повинне привести її до мети. Таке розуміння стратегії справедливо тільки при розгляді на верхньому рівні управління підприємством. Для більш низького рівня в ієрархії стратегія верхнього рівня перетворюється в мету, хоча для більш високого рівня вона була засобом [2, с. 108-114; 3, с. 257-259].

У зв'язку з цим пропонується формувати загальну інтегровану стратегію управління формуванням та використанням капіталу підприємства за допомогою розробки комплексу локальних стратегій елементів, що входять до його складу. Локальні стратегії елементів повинні являти собою збалансований комплекс, орієнтований на реалізацію загальної стратегії управління формуванням та використанням капіталу суб'єкта господарської діяльності. Під локальною стратегією елементів, що включаються в систему вибору напрямів стратегічного управління формуванням та використанням капіталу підприємства будемо розуміти комплекс дій на перспективу відповідно до встановлених можливостей його діяльності у визначеній сфері. Локальні стратегії, в остаточному підсумку, сприяють реалізації загальної стратегії функціонування підприємства у бізнес-середовищі.

Для досягнення зазначеної мети доцільно використовувати положення ситуаційного підходу, що заснований на дослідженні поведінки системи в різних ситуаціях, які створюються зовнішнім середовищем. Такий підхід дозволяє оцінювати та прогнозувати стан системи в динаміці. Також ситуаційний підхід щонайкраще підходить для вирішення такої слабоструктурованої проблеми, як управління формуванням та використанням капіталу, на яке впливає нестабільне зовнішнє оточення.

Прийняття рішень зі стратегічних питань підвищення ефективності формування та використання капіталу повинне здійснюватися у взаємодії двох напрямків – «знизу нагору» і «зверху вниз». Прийняття стратегічних рішень таким методом формується в процесі взаємодії по вертикалі суб'єкта господарської діяльності. На нашу думку, локальні стратегії

можуть входити в суперечність одна з одною. Тому заради досягнення інтегрованої стратегії управління капіталом підприємства якась з локальних стратегій елементасистеми управління може не одержати максимально можливого розвитку[1, с. 88-97].

Таким чином ситуаційний профіль управління капіталом підприємств конкурентному середовищі являє собою своєрідну двомірну модель, у якій приведені елементи системи управління і напрямки їхніх змін (нарощування, модифікація, стабілізація, зменшення). В конкурентному середовищі ситуаційний профіль набуває форми ламаної лінії, за допомогою якої можна визначити поведінку окремих потенціалів (локальні стратегії) в інтегрованій стратегії управління капіталом суб'єкта господарської діяльності. Тому поєднання різних можливостей розвитку елементів, що створюють систему управління капіталом підприємства, може бути представлене різними стратегіями.

Список використаних джерел

1. Качмарик Я. Д. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства: монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
2. Куцик В. І. Управління ресурсозбереженням на підприємстві / В. І. Куцик, М. В. Олійник // Науковий вісник НЛТУУ: збірник науково-технічних праць. – 2013. – Вип. 20.28. – С. 108-114.
3. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 484 с.

*Levytska Olga, PhD in Economics, Research Worker
of the Department of Social and Humanitarian
Development of Region of the Dolishniy Institute of
Regional Research of NAS of Ukraine”,
Lviv*

FACTORS OF THE HUMAN RESOURCES FOR HEALTH MIGRATION: THEORETICAL ISSUES

Intensification of the economic and demographic differences between countries greatly contributes to the workforce mobility. The medical staff is considered to be one of the most mobile professional group and this phenomenon has both positive and negative sides. In some countries, labour migration can solve the problem of a lack or surplus of qualified personnel. Migration can also be the means of expansion of individual opportunities and rise in living standards. But at the same time, labour migration may create an additional deficit of medical staff in countries that are already short of them, reducing thereby the medical service quality and service access, as well as destructively affecting the moral of human resources in the industry. Determination of the factors contributing to migration, quantitative and qualitative analysis of the medical staff mobility, selection of optimal solutions to the problem of labour migration in the Ukrainian health care system and finally search for opportunities for strengthening the human resource potential of the industry are all in dire need today and necessary for a more complete understanding of the issue. Basing on the generally accepted definitions, labour migration in public health should be treated as a territorial movement of the sector's workers with intentions of employment.

Under various expert estimates, a scale of general migration flows of Ukrainian citizens abroad ranges from 4 to 7 million people, i.e. from 8.6 to 15.1% of all citizens of the country (19.534.1% of the economically active population of working age) [4, p. 8]. Thus, the total number of emigrants from Ukraine varies from one fifth to a third of the economically active working-age population. In the

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

national health care sector, similar alarming trends are also observed. According to the Ministry of Health, the average annual outflow of doctors from Ukraine reaches up to 6 thousand people, in whose education and training big funds have been invested by the state. Moreover, in the last 5-6 years, the public health sector has lost more than 47 thousand nurses. An additional concern with the situation in the health care system of Ukraine refers to an extreme ageing of nurses.

Development of human resource policy in the national health care sector should be based on the profound study of the push mechanisms of health worker migration. Noted scientists

T. Zaslavska and L. Rybakovsky treat migration factors as 1) aggregate social conditions affecting the process of migration and influencing its extent, intensity, direction, etc.; 2) a set of conditions and circumstances interacting with each other, and having an impact on the territorial mobility of population [5, p. 163]. Thus, the migration factor can be identified as both a stimulus and a “push” mechanism. Analysis of the factors influencing the territorial mobility of medical providers is presented in tables 1, 2.

Table 1

Endogenous (internal) factors of influence on the territorial mobility of human resources in public health

<i>Demographic and social characteristics of a person</i>	<i>Professional characteristics of a person</i>	<i>Values and interests</i>	<i>Individual disposition to mobility</i>
<ul style="list-style-type: none"> • age • sex • education • marital status • presence of children • employment status, type 	<ul style="list-style-type: none"> • occupation • specialty and specialization • skill level • education • job seniority • experience (practical skills) 	<ul style="list-style-type: none"> • remuneration (desired) • social package • aspiration for travel and cultural development 	<ul style="list-style-type: none"> • disposition to internal/external migration • disposition to retraining, change of occupation

Source: compiled on a basis of [1, p. 5; 2, p. 29; 3; 5, p. 163].

Exogenous (external) factors of influence on the territorial mobility of human resources in public health

<i>Micro-level factors</i>	<i>Meso- and macro-level factors</i>
<ul style="list-style-type: none"> - work conditions - job evaluation and remuneration system - supply of resources (equipment, facilities, medicines, materials, information, etc.) - opportunities for career growth and continuous education 	<ul style="list-style-type: none"> • economic situation • labour market state, activity of intermediaries and employment conditions • labour remuneration (e.g., the unified salary scale for public health employees) • political and legal stability • living standards and quality of life • level of basic social security benefits • opportunities for remittance (transfers)* • integrated medical educational platform* • impact of HIV/AIDS and dangerous (harmful) factors of environment • special programs and agreements encouraging migration* • possibility of family reunification* • availability and effectiveness of a complex human resource policy in public health

* In case of international migration.

Source: compiled on a basis of [1, p. 5; 2, p. 29; 3; 5, p. 163].

The first three groups of internal factors define the motivational behaviour of human resources in public health and the intensity of their movement depends on a personal disposition to mobility (i.e. individual socio-psychological features). Generally, most of the factors above cause a negative influence on the prestige of the medical profession, lead to an outflow of highly skilled specialists from the health care sector to other spheres of economic activity or

abroad. As a result, the human resource potential is being reduced and functioning of the health care system is not effective.

Migration rate in the health care system of any country results from the complicated combination of economic, political, and social factors and personal motives, but in the foreground, there are motives dealing with the impossibility to meet the primary needs. For this reason, theoretical and practical analysis of factors influencing the territorial mobility of human resources in public health should be carefully carried out and foreseen in the corresponding state policy.

References

1. Buchan J., Perfilieva G. Health Worker Migration in the European Region: Country Case Studies and Policy Implications, World Health Organization 2006, 20 p.
2. Kolmakova O. Factors of the labour forces formation and movement // Personnel. - 2008. - Vol. 3-4. - P. 27-30.
3. Petrova-Benedict R. Migration of Human Resources for Health: Multi-country Workshop on Health workforces needs and mobility in the EU and SEE countries, Brussels, 30 June - 1 July 2008. - Available at:http://ec.europa.eu/health/ph_international/int_organisations/docs/ev_20080630_co18_en.pdf.
4. Pozniak O. External Labour Migration in Ukraine as a Factor in Socio-Demographic and Economic Development. Research Report 2012/14 / Consortium for Applied Research on International Migration (CARIM-East), Florence, 2012. - 15 p.
5. Tilikina N.V. Factors of the labour force territorial mobility and their classification // Demography and Social Economy. - 2008. - Vol. 2(10). - P. 163-169.

*Лунак Руслан, к.е.н., доцент кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів*

ЗАСОБИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Для економіки України імпорту залежність слід вважати сьогоднішньою яскраво вираженою характеристикою її стану, яка проявилась одразу після набуття незалежності та утвердження принципів ринкового господарства. Негативно, що з кожним роком ситуація все більше погіршується, а особливо у тих галузях, в яких здавалось існують усі передумови для внутрішнього виробництва аналогічній імпорту продукції. Відтак в національній економіці повинен діяти механізм завдяки якому вдасться ефективно використовувати вітчизняним підприємствам конкурентні переваги з метою досягнення ними високого рівня забезпечення соціально-економічних потреб споживачів на внутрішньому ринку. Саме завдяки досягненню вітчизняними підприємствами необхідно рівня конкурентоспроможності вдасться успішно подолати високу на сьогодні імпортозалежність економіки України [2, с. 255-261].

Відмітимо, що в економічній літературі існує значна кількість науковообґрунтованих припущень щодо раціональної побудови моделі та підбору засобів забезпечення і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Хоча єдиного підходу не існує та виділяються різні складові конкурентоспроможності, на нашу думку, варто припустити, що досягнення підприємством конкурентного стану обґрунтовується на матеріальному та нематеріальному забезпеченню. Попри це, в наукових роботах здебільшого чені перевагу надають матеріальній сфері посилення конкурентних позицій підприємства [3, с. 52-53].

Можемо припустити, що погіршення конкурентних позицій виробників вітчизняної продукції відбувається саме за рахунок невірної оцінки конкурентних можливостей та ринкових сегментів. У підсумку часто їх витрачені фінансові ресурси тривалий час окупуюються, забезпечення інтелектуально-кадровим потенціалом не відповідає умовам конкуренції, технологічні можливості не прогресивні. Тому вітчизняним підприємствам безрезультативно вступати у конкурентну боротьбу з іноземними товаровиробниками не встановивши рівень забезпечення конкурентними потенціалом імпортозаміщення та не заручившись при цьому державною підтримкою.

Водночас альтернативність та багатоваріантність напрямків позиціонування вітчизняних підприємств в умовах високої конкуренції, потреба оптимізації ресурсного потенціалу та управління капіталом обґрунтовують системність стратегічного планування процесів забезпечення їх конкурентоспроможності. При цьому адаптивна до конкурентного середовища державна політика імпортозаміщення у формі стратегії конкуренції є умовою реалізації ефективного механізму забезпечення та підвищення підприємством власної конкурентоспроможності. Тут вибір управлінської моделі забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинен передбачати певний комплекс засобів, а саме: формування цінової політики, що забезпечує стратегічну динаміку зростання цільового сегмента ринку, загального обсягу товарної реалізації, товарооборотності товарів; управління ресурсним потенціалом, його функціонально-вартісний перерозподіл з метою отримання цільового прибутку і максимізацію рентабельності в стратегічному періоді; формування товарного асортименту, що відповідає споживчим потребам та забезпечує максимізацію доходів, мінімізацію обсягу і оптимізацію структури витрат; забезпечення інвестиційної привабливості як результату мінімізації терміну окупності капіталовкладень та зростання ефективності інвестиційних проектів. При цьому такий перелік засобів є особливо актуальний при реалізації державної політики імпортозаміщення на мікроорганізаційному рівні

оскільки дозволяє деформувати державний управлінській підхід до регулювання конкурентних відносин та виділити відповідні сфери протекціоністської підтримки внутрішніх виробників потенційної імпортозамінної продукції.

Попри це на підприємствах з виробництва вітчизняної продукції важливо детально та виважено підходити до формування організаційної та мотиваційної структури стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства, що відображатиме стратегію його комерційної роботи на внутрішньому ринку стосовно організації товаропостачання, цінової політики при забезпеченні зростання обсягів товарообороту і прискорення швидкості продажу товарів, управління витратами прагнучи досягнути високого рівня прибутковості. Необхідно враховувати, що реалізація підприємством конкурентної стратегії передбачає ресурсне забезпечення і відповідне розширене відтворення, зокрема шляхом використання внутрішньоорганізаційних схем формування прибутку та його капіталізації.

Намагаючись удосконалити управлінську систему на підприємстві варто систематично підходити до поставлення стратегічних цілей, зокрема з відображенням рівнів їх виконання та послідовності дійових взаємозв'язків. У підсумку завдяки побудованому дереву цілей та послідовному виконанні конкурентної стратегії підприємство зможе забезпечити мінімізацію витрат товарного обігу та отримання цільового фінансового результату. Це засвідчить про сформованість конкурентного потенціалу вітчизняного підприємства стосовно виведення на ринок імпортозамінної продукції та в подальшому нарощення виробничих потужностей для її експорту на зовнішні ринки.

Іншою особливістю системи управління конкурентоспроможністю підприємства є проведення оцінювання зовнішнього (можливостей, загроз) та внутрішнього (сильних і слабких сторін) впливу. Тут доцільно використати SWOT-аналіз як своєрідну форму стратегічного балансу, яка не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але

дозволяє встановити систему взаємозв'язків між зовнішнім конкурентним середовищем і внутрішньогосподарським потенціалом конкурентоспроможності. Крім того важливо динамічно підходити до проведення аналітичних процедур стосовно визначення тенденцій зміни та ефективності використання конкурентних переваг підприємства, які розглядаємо як моніторинг реалізації конкурентної стратегії, її тактичного вдосконалення [1, с. 117-128]. Саме використання матричного підходу дозволяє суб'єкту господарської діяльності системно визначити усю сукупність необхідних рішень, які необхідно буде приймати і реалізовувати задля ствердження у конкурентному середовищі. Тут важливо акцентувати увагу більше на проблемних аспектах функціонування, а саме зовнішній (закордонній) виробничій (сировинній, технологічній, технічній та ін.) залежності при побудові внутрішнього господарського процесу та створенню, таким чином, прямої імпортозалежності економіки в цілому.

Очевидно, що для вирішення проблем імпортозалежності в національній економіці повинні використовуватися різні механізми, інструменти, засоби, але їх дієвість буде обумовлена можливостями внутрішніх виробників представляти продукцію, яка матиме споживчий попит та не поступатиметься аналогічному імпорту. Відтак здатність вітчизняних товаровиробників досягати та підтримувати належний рівень конкурентоспроможності за рахунок постійного пошуку нових управлінських інструментів (засобів) варто віднести до пріоритетних напрямів державної політики імпортозаміщення в Україні.

Список використаних джерел

1. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак., І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

2. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / За заг. ред. Куцика П. О., Васильців Т. Г. – Львів : В-во ЛТЕУ, 2016. – 379 с.
3. Vasylytsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Journal Actual problems of economics. – 2016. – № 1. – P. 52-60.

*Лісник Тетяна, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,
Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

АКТУАЛЬНІСТЬ РЕЖИМУ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Забезпечення стабілізації економіки, національної валюти, обмінного курсу та рівня цін неможливе без активної монетарної (грошово-кредитної) політики. Національний банк України розробив нові Пропозиції стосовно Основних засад грошово-кредитної політики на 2016- 2020 роки. Згідно цих пропозицій НБУ має наміри зменшити ріст рівня інфляції на теренах України за допомогою інструмента монетарної політики, який має назву інфляційне таргетування. Впровадження цього курсу вже почалося, тому доцільно виділити та розглянути проблеми і перепони, які можуть виникнути при реалізації цієї політики [1].

Несприятливі політичні та економічні умови, нестабільність національної валюти та значне зростання цін змушує Національний банк України шукати нові способи регулювання та

стабілізації української економіки. Монетарна політика буде спрямована на зниження інфляційних процесів.

Загалом, таргетування інфляції (inflation targeting) – монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Воно характеризується проголошенням офіційної кількісної цілі щодо рівня інфляції (або його інтервалу) на середньострокову перспективу та діями центрального банку, спрямованими на приведення існуючої інфляції до її цільового показника за допомогою процентної ставки та інших інструментів монетарної політики[2].

Основними елементами цього монетарного режиму є: 1) визначення центральним банком стабільності цін головним завданням монетарної політики та встановлення чітких кількісних показників рівня інфляції; 2) використання центральним банком усіх інструментів монетарної політики для досягнення поставленої цілі; 3) високий рівень операційної незалежності центрального банку; 4) відповідальність центрального банку за досягнення встановленого цільового показника інфляції; 5) проведення монетарної політики на основі оцінки інфляційного тиску та інфляційних очікувань; 6) політика є прозорою; 7) розробляється середньостроковий прогноз рівня інфляції; 8) центральний банк є підзвітним перед населенням та урядом[3].

Для ефективного впровадження інфляційного таргетування необхідні наступні умови:

1. Національний банк України повинен бути в певному аспекті незалежним від уряду країни при монетарній політиці. Тобто, ЦБ повинен мати свободу вибору інструментів політики, які допоможуть досягти цільового рівня інфляції. Для того щоб виконувалася така умова, державі необхідно відмовитися від принципу «фіскального домінування», інакше кажучи —

бюджетно-податкова політика не повинна впливати на грошово-кредитну. Звільнення від фіскального домінування означає, що урядові запозичення в Центральному банку повинні бути вкрай низькими (або, ще краще, рівними нулю), а внутрішній фінансовий ринок у достатній мірі розвиненим, щоб поглинути додаткові емісії державних зобов'язань.

2. Особливість застосування інфляційного таргетування, яке полягає в тому, що влада має ігнорувати встановлення таргету таких економічних чинників, як заробітна плата, рівень зайнятості або валютний курс. Якщо влада матиме намір утримувати декілька цілей, то стане неможливим підтримка надалі курсу інфляційного таргетування.

Також поряд з умовами таргетування інфляції зазначимо його переваги:

1. Прогнозованість дій центрального банку.

2. Можливість формування інфляційних очікувань суб'єктів економіки.

3. Швидке реагування на процеси в економіці.

4. Прозорість політики ЦБ характеризується зрозумілістю, відкритістю, доступністю інформації для всіх членів суспільства, можливість правильно її трактувати і за необхідності планувати свою діяльність за цими прогнозними значеннями.

5. Створення довіри до ЦБ. Встановлення таргету на рівень інфляції і реалізація цього рівня значно підвищить довіру населення до національного банку, а отже, дозволить зміцнити його роль у суспільстві та розширити вплив.

6. Звітність центрального банку дозволить забезпечити прозорість його функціонування, також звітування матиме конкретний вигляд, тобто за встановлену певну ціль у кількісному вираженні [4].

Водночас, даний режим має і низку недоліків, серед яких основними є наступні:

- інфляційне таргетування призводить до зростання волатильності валютного курсу, а отже - до фінансової нестабільності;
- інфляційне таргетування, з одного боку, надто жорстке, оскільки зобов'язання будь-якою ціною досягнути поставленої інфляційної цілі може призвести до негативного впливу на економічне зростання.

Перехід до режиму інфляційного таргетування є важливим кроком для України, однак він принесе позитивні результати тільки при формуванні всіх необхідних для цього передумов, а саме: забезпечення високого рівня незалежності та прозорості НБУ, налагодження комунікаційного механізму монетарної політики тощо.

Список використаних джерел:

1. Постанова НБУ Про основні засади грошово-кредитної політика на 2016-2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=20985224&cat_id=68677.
2. Квасницька Р.С. Режим інфляційного таргетування в Україні / Р.С. Квасницька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 140–144.
3. Дзюблюк О. Стратегічні орієнтири монетарної політики в умовах фінансової глобалізації [Текст] / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2015. – № 3. – С. 3-21.
4. Уткина О. Необхідність таргетування інфляції в Україні / О.Уткина // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 19-22.

*Михальчинець Галина, старший викладач
кафедри фінансів, Мукачівський державний
університет,
м. Мукачево*

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КАПІТАЛ

Одним із можливих зовнішніх джерел фінансування у світовій практиці виступає сукупний фінансовий ринок, важливою складовою якого є фондовий ринок.

На фінансовому ринку застосовуються інструменти залучення інвестицій та короткострокових позик дуже широкого діапазону, механізму дії та змісту. Фінансовий ринок можна поділити на три важливі складові: грошовий (позичковий), лізинговий та фондовий ринки[2].

Особливо слід відмітити роль фондового ринку, який слугує посередником при формуванні джерел інвестицій, а також використовуються для організації та оцінки інвестицій і відповідно для ефективного управління ними [2].

Фондовий ринок як місце торгівлі інвестиційними ресурсами оперує різними механізмами та інструментами з приводу формування та перерозподілу інвестиційного капіталу таявляє собою підсистему фінансового ринку та забезпечує перерозподіл частини накопиченого капіталу в країні та за її межами

Інвестиційні процеси в Україні та їх активність сьогодні більшою мірою залежить від непрямих фінансових капіталовкладень, які цікавлять інвесторів більше, ніж інші, оскільки забезпечують нижчу ризиковість, пов'язану з вищою ліквідністю, порівняно з реальними інвестиційними проектами. Останні є предметом торгівлі саме на фондових ринках як регіонального так і світового значення[1].

Ще однією умовою покращання організації інвестиційного процесу, підвищення ефективності інвестиційної діяльності є

конструювання інструментів управління інвестиційною діяльністю на базі показників фондового ринку.

Ринок цінних паперів допомагає усунути посередника у вигляді комерційного банку та отримати доступ до більш суттєвих та дешевих об'ємів фінансування, як джерела інвестицій для підприємств реального сектора економіки країни бо розміщення цінних паперів най частіше проводиться серед широкого кола потенційних інвесторів.

Важливим наслідком розвитку фінансування за допомогою фондового ринку є поліпшення справ з відкритістю підприємства-емітента[2].

Вільний доступ до ринку капіталу через фондовий ринок всім суб'єктам економічних відносин, в тому числі і домогосподарствам, дозволить економіці сформувати саморегульований механізм перерозподілу капіталу з менш ефективних секторів економіки до більш прибуткових, збільшуючи тим самим ефект від їх використання. Важливе значення фондового ринку полягає також у тому, що його розвиток сприятиме підвищенню його капіталізації і відповідно капіталізації компаній, які розміщують на ньому свої цінні папери, і, зрештою, –підвищенню капіталізації економіки країни в цілому.

Капітал має три важливі властивості: він мобільний, вразливий і плинний, а тому винятково розбірливий і селективний. Достатня пропозиція капіталу — запорука нормального розвитку будь-якої економіки і важливе завдання для будь-якої країни[1].

Усі інвестори — індивідуальні й інституціональні — прагнуть досягти певної мети, розміщуючи власні заощадження в ті чи інші види цінних паперів. Основними цілями інвесторів є безпека, прибутковість, збільшення і ліквідність вкладень.

За таких обставин склалася ситуація, коли питання залучення інвестиційного капіталу стало для комерційного сектора в країні питанням виживання.

На жаль, в Україні перелік реальних постачальників інвестиційного капіталу дуже обмежений. З одного боку, це є результатом загального дефіциту внутрішніх ресурсів унаслідок економічної кризи, а з іншого — нерозвиненості та слабкості цілої системи фінансового ринку країни. Вихід з такої ситуації можна частково вбачати у залученні коштів іноземних інвесторів через розвинутий фондовий ринок.

Список використаних джерел:

1. Завезіон М. Фондовий ринок і формування інвестиційного капіталу/ М. Завезіон // Фінанси та банківська справа. Вісник КНТЕУ. 2014. № 1 [Електронний ресурс].- режим доступу : ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 1
2. Москвін С. Інвестиційний ринок України: передумови та проблеми формування у контексті світової фінансової кризи / С. Москвін / [Електронний ресурс].- режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58971.doc.htm

*Нога Оксана, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів, ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

**РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В
СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ДЕРЖАВИ**

Податкова система є одним з важливіших чинників системи держави, адже оподаткування підприємств є інструментом регулювання економіки країни. Оподатковування прибутку є

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

досить активним важелем, за допомогою якого держава може суттєво впливати на фінансово-господарську діяльність підприємств. Це значною мірою пов'язано з встановленням об'єкта оподаткування, методикою його розрахунку. Податок на прибуток належить до тих податків, завдяки яким активно реалізується регулююча функція щодо виробництва, інших сфер господарської діяльності. Фіскальній функції податку на прибуток належить другорядна роль.

Податок на прибуток займає важливе місце у формуванні доходу Державного бюджету України (рис. 1).

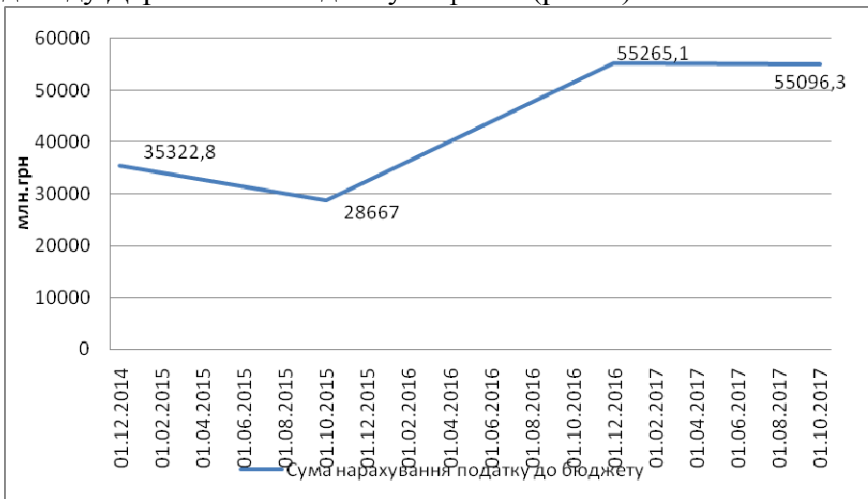


Рис. 1. Надходження податку на прибуток підприємств до Державного бюджету України[1]

З прийняттям Податкового кодексу України відбулося чи не мало змін як позитивних, так і негативних. Насамперед, позитивним є те, що з кожним роком ставка податку поступово зменшувалася, і в 2017 році становить – 18%. А також відмітимо: більш тісна прив'язка податкового обліку до бухгалтерського; оновлена класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів; відмінено правило першої події по

відношенню до доходів та витрат; інвестиційно-інноваційний податковий кредит тощо.

Нині в Україні практично запроваджена класична європейська модель податку на прибуток, згідно з якою базовим показником для розрахунку об'єкта оподаткування є бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування, який в подальшому коригується на різниці, прямо визначеній Податковим кодексом.

Сучасна податкова система в Україні також має низку недоліків, які впливають на справляння податку на прибуток, таких як [2]:

- надання економічно необґрунтованих пільг по податку на прибуток;
- складний порядок визначення податку, що створює проблеми для платників та контролюючих органів, значні можливості ухилення;
- бажання платників сплатити до бюджету якнайменшу суму податків;
- складність адміністрування та контролю за сплатою даного виду податку тощо.

Для удосконалення системи оподаткування в Україні необхідно [3]:

1) на основі податкового законодавства України розробити єдину методику обчислення податків, упорядкувати податкові пільги, обґрунтовано застосовувати фінансові санкції за порушення норм оподаткування;

2) досягти оптимального співвідношення між прямими та непрямими податками і зберегти тенденції зростання прямого оподаткування;

3) впровадити науково обґрунтовану систему диференціації ставок податків залежно від обсягів господарської діяльності, виду діяльності та технологічних умов виробництва;

4) підвищити відповідальність платників податків за своєчасну та повну сплату податкових платежів, включаючи встановлення матеріальної та кримінальної відповідальності;

5) привести податкове законодавство у відповідність до умов міжнародних угод щодо оподаткування.

Список використаних джерел:

3. Державна фіскальна служба України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>
4. Жукова Т. А. Особливості оподаткування прибутку підприємств у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України / Т. А. Жукова, Г. М. Левченко / Вісник СумДУ: Економіка. – 2012. – №2. – С.58-67.
5. Круковська О.В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи / Круковська О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/125.pdf

*Новічков Андрій, студент, Львівський
торговельно-економічний університет,*

*Копилюк Оксана, д.е.н., проф., завідувач кафедри
фінансово-економічної безпеки та банківського
бізнесу, Львівський торговельно-економічний
університет,
м. Львів*

**ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ
ВКЛАДІВ В УКРАЇНІ З ПОЗИЦІЙ БЕЗПЕКИ ТА
ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

В умовах фінансової нестабільності у розвинених країнах світу для гарантування вкладів використовується система страхування депозитів, яка надає гарантії вкладникам у випадку банкрутства банків та підвищує ступінь довіри до банківської системи.

Протягом останніх років у багатьох країнах світу було створено офіційні системи страхування депозитів. І хоча концепція страхування досить очевидна, проекти страхування депозитів на практиці бувають достатньо складними та суттєво різняться між собою.

Страхування депозитів зумовлене, по-перше, потребою в захисті фінансових інтересів вкладників, а, по-друге, - необхідністю усунення ризику системної банківської кризи. Ці заходи повинні забезпечити довіру до банківської системи (особливо в країнах, що розвиваються) та попередити панічне вилучення депозитів вкладниками або інші операції, що загрожують стабільності фінансово-кредитної системи в цілому.

На сьогодні для України залишаються проблемними питання стосовно гарантування безпеки й формування ефективного організаційного та функціонального механізму системи гарантування вкладів.

Аналіз діяльності систем страхування вкладів у розвинутих країнах показав, що серед розмаїття форм страхування у світі можна виділити дві основні - американську та німецьку. За критерій, який покладено в основу поділу на форми, взято власність коштів страхових фондів. В американській - це державна форма власності (США, Великобританія, Японія), в німецькій - власність банків - співучасників (Німеччина, Нідерланди, Австрія, Швейцарія, Франція). Така класифікація є основною. Проте в світі існують і системи змішаного типу. Фінансова участь держави у страхуванні вкладів може мати такі форми:

- надання страховому фонду всього або частини первісного капіталу для запуску системи (Японія, Індія);
- регулярні внески до страхового фонду (Іспанія, Індія, Аргентина);
- держава забезпечує резервні кошти для підкріплення фонду (США).

Щодо участі банків у страхуванні вкладів, то вона може бути як обов'язкова (Великобританія, Канада, Японія, Казахстан), так

і добровільна (континентальні країни Західної Європи) [1, с. 121].

Для подолання кризи 2008-2009 рр. були застосовані заходи щодо підвищення ефективності систем гарантування вкладів, а саме: підтримка ліквідності та капіталізація і націоналізація фінансових установ; посилення захисту вкладників - збільшення суми покриття, введення 100% гарантії (19 країн ввели 100% гарантію вкладів на період кризи; 22 країни збільшили суму покриття вкладів; 7 країн ввели тимчасові заходи по збільшенню суми покриття); реформа банківського нагляду та посилення повноважень регуляторів і Фондів гарантування вкладів по виведенню неплатоспроможних банків з ринку.

Слід зазначити, що уроки кризи 2008-2009 рр. і поглиблення її з 2014 року вимагають зміцнення усіх елементів безпеки та фінансової стабільності, а саме:

- на рівні регулятора - введення макро- та посилення мікропруденційного регулювання та нагляду; удосконалення стрес тестування, системного моніторингу ризиків, посилення нагляду за системними банківськими установами та введення консолідованого нагляду;
- на рівні кредитора останньої інстанції - удосконалення механізмів підтримки ліквідності платоспроможних установ;
- на рівні гаранта закладами - недопущення недоступності вкладів, прискорення виплат, розширення повноважень Фондів та удосконалення системи по виведенню проблемних банків для зменшення витрат Фондів, вкладників, банків, державного бюджету;
- на рівні державної фінансової політики - посилення координації дій щодо подолання наслідків кризи та забезпечення фінансової безпеки держави та ключової її ланки – безпеки банківського сектора.

Відповідно до Директиви ЄС 2009/14/ЄС, основними змінами до стандартів системи гарантування вкладів є:

- збільшення суми покриття вкладів в країнах ЄС з 50,000 євро до 100,000 євро;
- обов'язкове здійснення виплат за умов недоступності вкладів протягом 4-6 тижнів (в майбутньому - максимум 7 днів) замість 3 місяців;
- залучення Фондів гарантування вкладів до роботи фінансового регулятора на ранніх стадіях вирішення проблем банків для підготовки і реалізації швидкого виведення банку з ринку і виконання вимог вкладників протягом 7 днів;
- розширення повноваження Фондів гарантування вкладів та зменшення вартості врегулювання проблемних банків з метою мінімізації витрат для Фондів та держави;
- посилення інформованості вкладників;
- посилення міжнародної співпраці та обміну інформацією [2, с. 76].

Для підвищення ефективності систем страхування депозитів було розроблено спільний документ Базельського комітету з банківського нагляду і Міжнародної асоціації страховиків - Основоположні принципи для ефективних систем страхування депозитів, що складаються з трьох частин, що стосуються відповідно: ролі систем страхування депозитів у національній системі органів і механізмів, що забезпечують підтримку фінансової стабільності; умов, які роблять істотний вплив на ефективність функціонування системи страхування; самих принципів, пояснень до них і практичних рекомендацій щодо їх застосування.

Слід зазначити, що ряд принципів, які гарантують безпеку функціонування депозитного ринку та поверненість вкладів фізичних осіб в Україні не виконуються (принцип правового захисту, принцип своєчасного виявлення, інтервенції та врегулювання, принцип ефективності процесів врегулювання, принцип компенсації витрат страховика - не виконуються) або виконуються лише частково (принцип зниження рівня морального ризику, принцип управління, принцип обов'язкового членства в системі страхування вкладів, принцип фінансування,

принцип роботи з особами, винними в банкрутстві банку і принцип виплати відшкодування вкладникам), 2 принципи є неактуальними для України: питання транскордонної діяльності на даний час є неактуальним, оскільки, не зважаючи на вступ України до СОТ (16 травня 2008 р.) та існуючий дозвіл відкриття філій іноземних банків на даний час на території України не зареєстровано жодної філії іноземного банку.

Отже, в Україні є перспективи для подальшого розвитку системи гарантування вкладів відповідно до європейського досвіду. Для цього необхідно: гарантувати безпеку вкладів та розширити повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб; зорієнтувати систему гарантування вкладів на захист інтересів як фізичних, так і юридичних осіб; встановити диференційований розмір регулярних внесків банків до Фонду залежно від ризиковості їх діяльності; встановити суми компенсаційних виплат Фондом гарантування вкладів фізичних осіб залежно від рівня процентної ставки за вкладом; наділити Фонд правами щодо участі у процедурах тимчасової адміністрації та ліквідації банку; забезпечувати постійне поетапне підвищення розміру гарантованих сум відшкодування закладами фізичних осіб за рахунок коштів Фонду, оскільки гарантована сума відшкодування – 200 тис. грн. не відповідає нормативам вступу країн в ЄС.

Список використаних джерел

1. Головіна Я. Реформування систем страхування депозитів у США та країнах ЄС під впливом сучасних кризових умов / Я. Головіна // Банківська справа. – 2016. – № 4. – С. 113-126.
2. Карчева Г. Т. Побудова ефективної системи страхування депозитів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Г. Т. Карчева, А. Ю. Тривайло, В. М. Сорока // Чернігівський науковий часопис. - Серія 1. Економіка і управління. – 2016. - № 1(7). – С. 73-80.

*Петрова Ірина, к.е.н., Інститут економіки
промисловості НАН України,*

*Трушкіна Наталія, Інститут економіки
промисловості НАН України,
м. Київ*

ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У сучасних умовах активізації трансформаційних процесів розвиток транспортної сфери стає пріоритетним напрямом національної економіки у контексті глобалізації ринків та посилення інтеграції до міжнародних виробничо-збутових ланцюжків. Про це наглядно свідчить індекс ефективності логістики, який використовується для оцінки міжнародних ланцюгів поставок. Так, за цим індексом Україна посіла в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу (у 2014 р. – 61-е місце). Найгірше Україну оцінено за показником митної обробки вантажів (116-е місце). Найкраще Україну оцінено за показником своєчасності доставки вантажів у пункти призначення (54-е місце) [1]. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності, підготовленого Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла у 2016 р. 85-е місце серед 138 країн світу (у 2012 р. – 73-е серед 144 країн світу), тоді як Польща – 36-е місце (у 2012 р. – 41-е). У 2016 р. за показником «якість транспортної інфраструктури» Україна посіла 91-е місце [2].

За даними Державної служби статистики України, проаналізовано поточний стан та досліджено основні проблеми функціонування транспортної інфраструктури України. Сьогодні транспортна сфера України демонструє негативну

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

тенденцію розвитку. Це пояснюється низкою об'єктивних причин, зокрема, такими як відсутність коштів на відтворення основних фондів унаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань, наявність низьких показників якості та ефективності перевезень вантажів; збитковість підприємств транспортної інфраструктури; обмеженість фінансування з державного та місцевих бюджетів.

Упродовж останніх років нестача інвестицій призвела до стрімкого старіння рухомого складу транспортної інфраструктури (*табл. 1*).

Таблиця 1
Основні засоби транспортної інфраструктури в Україні

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Основні засоби за первісною (переціненою) вартістю, млн грн	6397001	9747315	1412354
Основні засоби за залишковою вартістю, млн грн	209577	202913	682807
Введення в дію нових основних засобів, млн грн	12071	11914	9925
Ступінь зносу основних засобів, %	96,7	97,9	51,7

Складено за даними: [3, с. 11, 12].

Унаслідок значної зношеності основних засобів їх реальна вартість у 2015 р. збільшилась порівняно із попередніми роками. Причиною цьому є скорочення введення в дію нових основних засобів. Ступінь зносу основних засобів на транспортних підприємствах є значно високим серед усіх видів економічної діяльності в Україні, незважаючи на тенденцію скорочення: за 2011-2015 рр. цей показник знизився на 44,6%, або з 96,3 до 51,7%. Наприклад, ступінь зносу основних засобів в оптовій та роздрібній торгівлі становив в 2015 р. 44,7%, у фінансовій і страховій діяльності – 41,9%; сільському, лісовому та рибному господарстві

Секція 2

– 38,9%; у сфері операцій з нерухомим майном – 37,7% [3, с. 11, 12; 4, с. 248].

Обсяг вантажообороту в Україні скоротився за 2000-2016 рр. на 12,7% у результаті зменшення обсягу вантажообороту річкового транспорту на 74,6%, морського – на 70,9% і трубопровідного – на 49,7%. Разом з тим обсяг вантажообороту автомобільного транспорту зріс на 200,5%, залізничного – на 8,6%. При цьому частка обсягу вантажообороту автомобільного транспорту в загальноукраїнському обсязі вантажообороту збільшилася на 12% (з 4,9 до 16,9%); залізничного – на 10,7% (з 43,8 до 54,5%), а трубопровідного, навпаки, знизилася на 20,2% (з 47,6 до 27,4%); морського – на 1,5% (з 2,2 до 0,7%), річкового транспорту – на 1,1% (з 1,5 до 0,4%). Питома вага обсягу вантажообороту авіаційного транспорту незначна і становила в 2016 р. 0,1% (рис.1).

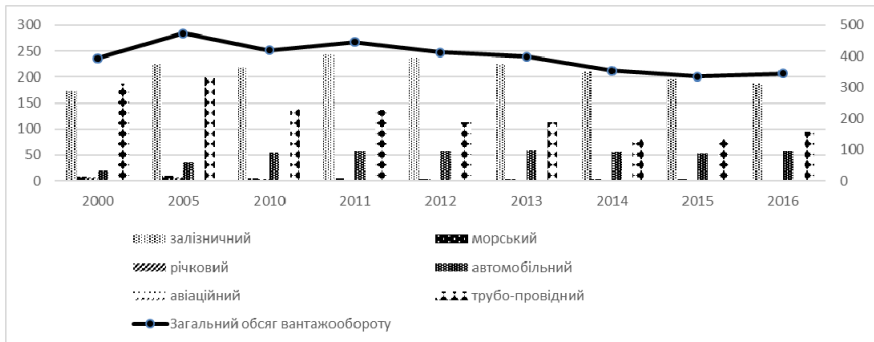


Рис. 1. Динаміка обсягу вантажообороту в Україні за видами транспорту (млрд ткм)

Складено за даними: [3, с. 56].

Відставання в розвитку транспортно-логістичних технологій зумовлює високу частку транспортних витрат у собівартості продукції, яка відображається на фінансових результатах. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності становив у 2016 р. лише 5% (у 2010 р. – 5,6%). Тоді як у середньому по Україні цей показник складав у 2016 р. 7,4% (у 2010 р. – 4%); у сільському, лісовому та рибному господарстві – 31,6% (у 2010 р. – 22,9%); у сфері телекомунікації – 15,4% (у 2010 р. – 15,3%); в оптовій і роздрібній торгівлі – 15% (у 2010 р. – 9,8%). Рівень рентабельності усієї діяльності підприємств у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності є ще нижчим і становив у 2016 р. 1,7% (у 2010 р. – 0,7%) [3, с. 32, 33; 4, с. 498].

Частка капітальних інвестицій у транспортну сферу є незначною в загальному обсязі капітальних інвестицій по Україні: у наземний і трубопровідний транспорт вона становила в 2016 р. лише 4,4% (у 2010 р. – 3,6%); авіаційний – 0,17% (у 2010 р. – 0,33%), а у водний транспорт – 0,07% (у 2010 р. – 0,09%). За 2010-2016 рр. частка капітальних інвестицій у розвиток наземного і трубопровідного транспорту збільшилася на 28,9%, або з 34,6 до 63,5% загального обсягу капітальних інвестицій у діяльність транспорту й складського господарства, а у сферу авіаційного транспорту, навпаки, знизилася на 0,7%, або з 3,2 до 2,5%. Питома вага капітальних інвестицій у розвиток водного транспорту залишилася без змін і становила 0,9%. Обсяг прямих інвестицій з країн світу у підприємства України, які працюють у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, знизився за 2011-2016 рр. на 8%, або з 1145,4 до 1054 млн дол. США. Частка цих інвестицій у загальному обсязі прямих інвестицій за всіма видами економічної діяльності становила в 2016 р. 2,8% [3, с. 16; 4, 363, 364; 5].

Зазначені проблеми заважають динамічному розвитку транспортної інфраструктури в перспективі, тому доцільним є застосування публічно-приватного партнерства з метою

поєднання коштів держави та приватного капіталу вітчизняних і іноземних інвесторів. Практичний досвід реалізації пілотних проектів публічно-приватного партнерства в Україні існує (автомобільний транспорт), але для залучення приватного партнера необхідно наступне: відшкодування витрат на проектування, будівництво, модернізацію; застосування механізмів державного кредитування; використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів тощо); зниження податкових ставок, звільнення від частини податків і зборів, відтермінування сплати окремих податків і зборів тощо; розробка пакета методичних документів щодо впровадження публічно-приватного партнерства.

Список використаних джерел:

1. Індекс ефективності логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016>.
2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
3. Транспорт і зв'язок України в 2016 році: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2017. – 175 с.
4. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2017. – 611 с.
5. Індeksi капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010-2016 роки (до відповідного періоду попереднього року) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

*Півень Андрій, студент КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,
Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів, ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Страховий сектор є невід'ємним елементом економічної системи і розвиток ринкових відносин вимагає формувати вітчизняний ринок страхування з дотриманням міжнародних вимог та стандартів.

Сфера медичного страхування представлена договорами з надання послуг. Варто зазначити, що в системі медичного страхування використовуються такі види договорів:

- договір добровільного медичного страхування, що укладається між страхувальником і страховою організацією;
- договір із надання медичних послуг (лікувально-профілактичної допомоги), що укладається між страховою організацією та медичною установою;
- договір між страховою компанією та організацією «асистанс».

Договір із надання медичних послуг являє собою правочин між медичною установою та страховою організацією, унаслідок якого одна сторона (медична установа) зобов'язується надавати застрахованим особам медичні послуги певного обсягу та якості у визначені строки в межах програм медичного страхування, а інша сторона (страхова організація) зобов'язується оплачувати надані послуги [1, с. 24].

Програми добровільного медичного страхування розрізняються між собою залежно від переліку медичних послуг

(наприклад, у разі стаціонарного лікування або виклику лікаря додому); кола застрахованих осіб (послуги дітям або дорослим); переліку медичних установ, що їх пропонує страхова організація для виконання програми добровільного медичного страхування; від вартості послуг, що надаються тощо.

До специфічних функцій добровільного медичного страхування можна віднести: компенсаційну, превентивну та стимулюючу, яка знаходить відображення в необхідності використання лікувальним закладом методів лікування, що мають найбільший ефект при адекватних затратах та стимулювання застрахованої особи до не створення ризиків для погіршення здоров'я [2, с. 196].

Для успішного розвитку ринку необхідно продовжувати податкове реформування страхового бізнесу. Розширення бази оподаткування, передбачене внесеними до Податкового кодексу України змінами, якими з січня 2015 року впроваджена нова змішана система, призвело до фактичного збільшення податкового навантаження на страхові компанії. Страховики (юридичні особи-резиденти під час провадження страхової діяльності) сплачують податок на прибуток за ставкою 18% та податок на дохід за ставками:

- 3% за договорами страхування від об'єкта оподаткування;
- 0% за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення.

Нарахований страховиком податок на дохід є різницею, яка зменшує фінансовий результат до оподаткування такого страховика. Об'єкт оподаткування страховика, до якого застосовується ставка, розраховується як сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування.

Одним із небагатьох плюсів нової системи оподаткування можна назвати те, що встановлена нульова ставка оподаткування страхових премій з добровільного медичного

страхування. В той же час добровільне медичне страхування оподатковується за ставкою 0% тільки у випадку, якщо виплата йде на користь закладів охорони здоров'я. Якщо ж у договорі прописана норма відшкодування витрат застрахованій особі у вигляді компенсації (наприклад, якщо медична установа не має договірних відносин із СК, то застраховані особи сплачують самі, а страхова компанія за чеками компенсує), то в цьому випадку до даного договору застосовується ставка оподаткування 3 % [3, с. 46].

Список використаних джерел:

1. Пилипенко С. Поняття та особливості договору добровільного медичного страхування / С. Пилипенко // Підприємництво, господарство і право. –2016. – № 2. – С. 24-28.
2. Манжосова О.В. Окремі аспекти добровільного медичного страхування в Україні / О.В. Манжосова // Європейські перспективи. –2012. – № 2, ч.1. – С. 195-199.
3. Сова О.Ю. Проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні / О.Ю. Сова // Наука й економіка. Хмельницький національний університет. – 2015. – № 1 (37). – С. 42-49.

*Росола Уляна, старший викладач кафедри
фінансів, Мукачівський державний університет,
м. Мукачево*

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання у діяльності сільськогосподарських підприємств дедалі вагомого значення набуває маркетингова діяльність, завданнями якої є створення умов для забезпечення їх конкурентоспроможності, фінансової

та економічної стійкості, а також сприяти у забезпеченні вітчизняного та іноземних ринків якісною продукцією. Загальновідомо, що маркетинг орієнтується на споживачів, адже виробники досягають своїх цілей (отримання прибутку) за рахунок задоволення потреб, смаків, уподобань ринків, споживачів. На жаль, нині чимало управлінського персоналу аграрних підприємств ототожнюють інструментарій маркетингу як допоміжний хід для організації проведення маркетингових досліджень ринків, визначення комунікаційної політики, а працівникам відділу маркетингу являються виконавцями, які пристосовані до діючих фінансових та виробничих можливостей підприємства.

Серед понять, що стали ознакою сучасного бізнесу, особливе місце займає маркетинг.

Вживання підприємств за умов постійного загострення конкурентної боротьби та зростаючого динамізму ринкової кон'юнктури можливе лише в тому випадку, якщо вони, завдяки унікальним особливостям своєї ресурсної бази, займуть специфічну ринкову нішу, в якій зможуть найефективніше задовольняти потреби споживачів [1, с.18].

Аналізуючи досвід сільськогосподарських підприємств, можна сказати, що використання маркетингу як функції дії та функції управління, наразі не став шаблоном чи нормою використання працівників кожного структурного підрозділу.

Вивчаючи та узагальнюючи теоретичну літературу, дослідження практичного застосування показали, що всі проблеми чи перешкоди щодо повільного впровадження основних засад агромаркетингу і організації маркетингових служб на сільськогосподарських підприємствах умовно можна поділити на внутрішні (керовані підприємством) та зовнішні (знаходяться поза впливом підприємства).

До внутрішніх перешкод можна віднести:

- недостатня кількість коштів, яку виділяє підприємство для впровадження та розвитку маркетингу;

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

- нечітке формулювання функцій служби маркетингу та обов'язків працівників;
- низький рівень знань працівників відділу маркетингу;
- відсутнє інформаційне та комп'ютерне забезпечення у службі маркетингу;
- відсутність мотивації праці працівників.

До зовнішніх некерованих факторів відносять:

- недостатній розвиток методичних підходів, які враховують особливості національного та регіонального розвитку сільського господарства;
- недостатня кількість підготовлених спеціалістів з маркетингу;
- недостатня підтримка з боку держави для підприємств, які активно застосовують у своїй діяльності маркетинг;
- недостатнє інформаційне та інфраструктурного забезпечення;
- недосконале забезпечення на законодавчому рівні діяльності підприємства.
- неточна інформація щодо поведінки посередників щодо їх виробничо-господарської діяльності.

Застосування маркетингових засад на сучасному етапі в сфері АПК вимагає постійне та досить активне дослідження попиту споживачів, пропозиції товарів високої якості, а також досягнення комплексного рівня обслуговування. В свою чергу, ці фактори дають змогу досягти стійкого місця на ринку, забезпечити отримання запланованих доходів та певної стабільності в АПК. При організації та формуванні маркетингового інструментарію слід враховувати економічні, ринкові фактори, а також робити аналіз свого потенціалу.

Слід зазначити, що застосування маркетингових засад носить виключно комплексний характер. Це насамперед стосується створення служб маркетингу на підприємствах. Їх існування не передбачає лиш формальне створення, але і забезпечення умов належного їх функціонування та розвитку. Одним з кінцевих

завдань агромаркетингу є забезпечення сільськогосподарською продукцією необхідної якості споживачам, в потрібній кількості, потрібний час і потрібне місце.

В організації управління маркетингом на сільськогосподарських підприємствах повинна прийматись велика кількість управлінських рішень, які в свою чергу впливають насамперед на якість продукції, її асортимент та ціну продукції. Основні аспекти діяльності даної системи повинні бути пов'язані з фізичним переміщенням, зберіганням, переробкою сировини та готової продукції по мірі їх доведення від виробника до кінцевого споживача.

Список використаних джерел:

1. Аграрная реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы завершения: [монография] / [Ткаченко В.Г., Богачев В.И. и др.]; под. общ. ред. проф. В.Г. Ткаченко и проф. В. И. Богачева. – Луганск: „Книжковий світ”, 2006. – 228 с.

*Соломка Віта, студентка, Львівський
торговельно-економічний університет,*

*Перепьолкіна Олена, к.е.н., доц. доцент кафедри
теоретичної та прикладної економіки, Львівський
торговельно-економічний університет,
м. Львів*

БЕЗРОБІТТЯ СЕРЕД МОЛОДІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Проблема безробіття залишається гостро актуальною в світі та в Україні. Сьогодні велика частина населення не задіяна на ринку праці, але найбільше безробіття поширене серед молоді. Незважаючи на велику увагу, що приділяється у світі до проблем безробіття та, особливо, безробіття серед молоді, його

досі не подолано і воно становить суттєву загрозу розвитку економіки будь-якої держави. Безробітна молодь – це особлива соціальна група, яка в певний час не має такої цінності, як робота, пов'язаного з нею престижу, матеріального добробуту та загального визнання. Це відчутно впливає на загальну мотивацію поведінки молодих людей, мотиви вибору й опанування професії або перенавчання.

Безробіття в Україні, а особливо серед молоді, набуло масового характеру і несе загрозу для соціального благополуччя. Специфіка безробіття в Україні відрізняється від розвинених країн і полягає в тому, що в Україні немає перешкод для створення нових робочих місць, адже, на відміну від інших держав, ємність нашого ринку далека від вичерпання. В Україні юнакам і дівчатам після закінчення навчання, як правило, дуже важко влаштуватися на роботу, оскільки роботодавці надають перевагу досвідченому кадровому персоналу, який зможе одразу ефективно працювати. Цей стереотип складно подолати. Він впливає на тривалість молодіжного безробіття, спричиняє пасивність молоді на ринку праці та втрату віри у власні сили. Тому молодіжне безробіття не тільки становить загрозу економіці, але й у перспективі може погіршити соціальну та криміногенну ситуацію в суспільстві. З одного боку, молодь значно відрізняється трудовою здатністю порівняно з іншими віковими категоріями працездатного населення. У них найбільш тривалий період майбутньої працездатності, кращі показники фізичного здоров'я та витривалості, порівняно високий загальноосвітній рівень, найбільша професійна та міграційна мобільність. А з іншого боку, молодь не може бути достатньо конкурентоспроможною на ринку праці, адже їй не вистачає того досвіду, якого мають інші вікові категорії. Слабкі механізми стимулювання роботодавців до залучення молоді на роботу, недостатня законодавча база, невідповідність освітніх послуг з підготовки кадрів реальним проблемам економіки – ось такий ряд питань перетворює проблему безробіття серед молодих людей на одну з найгостріших соціально-економічних проблем України.

Демографічну структуру ринку праці України утворюють більше ніж на третину молоді люди, а саме безробітна молодь таких груп, як: звільнені у зв'язку зі змінами в організації виробництва; військовослужбовці, звільнені зі строкової служби у Збройних силах; жінки, які перебували у відпустці з догляду за

Секція 2

дітьми, домогосподарки; випускники загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і вищих навчальних закладів.

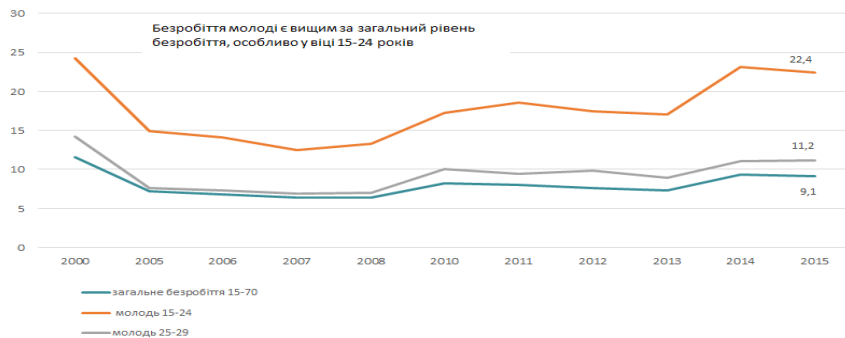


Рис. 1. Показники безробіття в Україні у 2000-2015 рр. (%) [1]

Рівень безробіття серед молоді віком 15–29 років в Україні у 2015 році склав 15,5% порівняно з 9,1% серед усього населення (рис. 1). Остання світова економічна криза додала ще більшої актуальності питанню молодіжного безробіття, адже у деяких європейських країнах, таких як Іспанія та Греція, рівень безробіття серед молоді сягав 55-60% (рис. 2) [2].

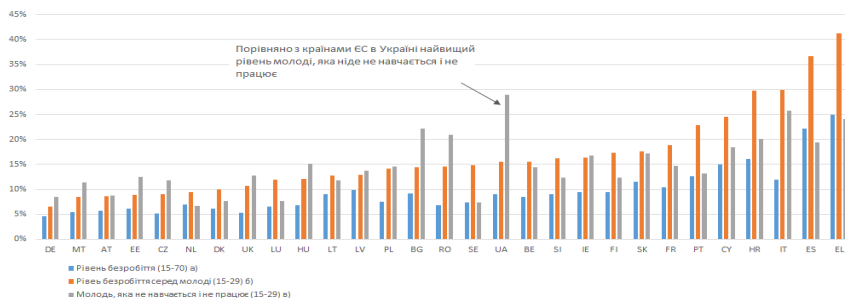


Рис. 2. Показники безробіття серед всього населення та серед молоді у країнах ЄС [1], [2]

Досліджуючи проблему безробіття можна цілком стверджувати, що без урегулювання питання безробіття

неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Для подолання безробіття серед молоді можна на державному рівні потрібно забезпечити: – створення пільг для роботодавців у разі влаштування на перше робоче місце; – збільшення кількості місць державного замовлення для непопулярних професій; – надання цільових субсидій для підготовки спеціалістів для підприємств, що надають місця випусникам; – створення порталу пошуку роботи для випусників [3]. В свою чергу молодим спеціалістам необхідно здійснювати проходження тренінгів та майстер-класів, пошук та прийняття участі у програмах стажування, розміщення свого резюме на сайтах для пошуку роботи, вивчення іноземної мови, а також постійний моніторинг ринку праці. Вагома роль у подоланні безробіття серед молоді належить вищим навчальним закладам, де основними заходами з розв'язання цієї проблеми мають стати вдосконалення програми практики та контроль за її проходженням, організація ярмарків вакансій та створення робочих місць на базі навчального закладу.

Отже, для вирішення рівня безробіття серед молоді треба докорінно змінювати політику зайнятості. Тож запровадження вище запропонованих заходів має допомогти покращити ситуацію рівня зайнятості на національному ринку праці.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Держкомстату України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Офіційний сайт Eurostat. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Іванова Т. М. Напрями подолання молодіжного безробіття в Україні: регіональний аспект / Т. М. Іванова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 19. – С. 94-97. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/19-2016/21.pdf>.

*Степанчук Дар'я, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,
Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів, ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

ПРОБЛЕМИ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

Одночасно з поширенням вексельних операцій загострюється проблема масових махінацій і зловживань на вексельному ринку України. Така ситуація стала можливою на вітчизняному ринку векселів у результаті "вексельних" прогалин і протиріч у чинному законодавстві відносно регулювання цього сегмента економіки, яке сформовано переважно з урахуванням міжнародних вимог, але не враховує національних особливостей і сучасного стану розвитку ринку цінних паперів України. Всі ці негативні моменти зумовлюються відсутністю необхідного досвіду, недостатньою інформацією про фінансовий стан емітентів векселів, а також про умови випуску й обігу останніх [1, с. 30].

Крім обігу на ринку цінних паперів України абсолютно законних фінансових інструментів - комерційних і фінансових векселів, що виписуються на основі фактичної угоди, яка пов'язана чи з товарним чи з грошовим кредитом, в обороті є і так звані фіктивні (бронзові, дружні, зустрічні) векселі, що не підкріплені майном і зв'язані з псевдоугодою.

Незаконне отримання коштів за допомогою використання "бронзових" ("дутих") векселів може мати місце, по-перше, при банкрутствах із метою штучного збільшення боргів потенційного банкрута шляхом видачі векселя на ім'я фальшивого кредитора; по-друге, з метою поповнення власних коштів шляхом обліку векселів у банках [2, с. 196].

У першому випадку неплатоспроможне підприємство ремітує без реальних підстав вексель іншому підприємству (тобто видає вексель на його користь), при цьому останнє має тісні стосунки з

першим. Після офіційного оголошення неплатоспроможного підприємства банкрутом, отримувач "бронзового" векселя має право претендувати на частину його майна, оскільки останній не може сплатити борг за векселем. Отже, на основі виписки "бронзового" векселя можуть створюватися фальшиві кредитори, за допомогою яких частка майна, що за законом повинна перейти до справжніх кредиторів, незаконно привласнюватиметься збанкрутілою особою (або її компаньйонами).

У другому випадку векселі видаються на вигаданих юридичних осіб чи акцептовані ними або на осіб, які внаслідок скрутного фінансового стану згодні за невелику плату акцептувати ці векселі, обліковуються в банках з метою отримання грошей для будь-яких операцій (іноді з наступним викупом векселя до настання строку платежу). Щоб приховати фіктивність "бронзового" векселя до настання строку платежу за ним, ці векселі можуть доміцилювати, тобто вказати окреме місце платежу, відмінне від місця проживання платника. На момент пред'явлення векселя до сплати доміциліату (особі, яка виступає платником за векселем за дорученням і за рахунок доміциліата), векседавець, який здійснив фальсифікацію, пересилає доміциліату гроші для оплати векселя і фальсифікація залишається не виявленою. Для попередження можливих зловживань за допомогою виписки такого типу "бронзових" векселів необхідно перевірити реальне існування вказаних у векселях юридичних осіб.

"Дружні" векселі на практиці застосовуються найчастіше. Крім того, суть "зустрічних" векселів витікає з "дружніх". Прикладом використання "дружніх" векселів з метою незаконного отримання коштів є обмін акцептами, з якого випливає не тільки виписка "дружнього", а й "зустрічного" векселя. Завдяки видачі цих векселів у трасата або трасата виникає можливість отримати в банку дешевий кредит шляхом обліку (дисконтування) або застави (ломбардної операції) такого векселя. При цьому в основі своєї виписки ні "дружні", ні "зустрічні" векселі не мають реальних розрахунків векседавця за товарними чи кредитними угодами [2, с. 198].

Слід зазначити, що при емісії "дружніх" і "зустрічних" векселів не завжди передбачається" що підприємство, яке є кредитоспроможним, "по дружбі" виписує "дружній" вексель підприємству, яке зазнає фінансових труднощів, тільки з метою отримання саме останнім грошової суми в банку (шляхом обліку або застави такого векселя). "Зустрічний" вексель, що, у свою чергу, виписується у зворотному порядку в цій ситуації відіграє роль лише "гарантії" оплати.

"Дружні" і "бронзові" векселі за походженням схожі між собою (не мають в собі грошового або товарного підґрунтя); і перші, і другі можуть обліковуватися в банку, але при видачі "бронзових" векселів особи, які братимуть цьому участь, не беруть на себе вексельну відповідальність, оскільки мають лише одну мету - незаконно привласнити кошти кредиторів, а при "дружніх" відповідальність за векселем все ж спостерігається.

Крім розглянутих нами фіктивних векселів, перепорою та протидією широкому впровадженню векселів: в економіці України стали випадки купівлі-продажу на ринку цінних паперів підроблених (фальшивих або "дзеркальних") векселів.

Дефіцит оборотних коштів може відновити попит на векселі. В умовах обмеженої ліквідності і високої вартості ресурсів розвинений ринок векселів міг би оживити економіку, адже вони можуть прийматися як засіб платежу і можуть бути навіть інструментом кредитування [3, с. 521].

Список використаних джерел:

1. Скоморович І.Г. Оцінка ефективності функціонування грошової системи України / Скоморович І.Г. // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 9/2. – С. 27–31.
2. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник / За заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384с.
3. Харун О.А. Перспективи розвитку вексельного обігу в Україні / Харун О.А., Дубицька О.В. // Молодий вчений. – 2017. – № 6. – С. 518-522.

*Сударкіна Людмила, аспірантка, Луганський
національний аграрний університет,
м. Харків*

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ ОСНОВИ ЕКОЛОГІЧНОГО РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Стратегічні пріоритети концепції ресурсозбереження «Охорона навколишнього природного середовища» на підприємствах України втілені в багатьох законодавчих документах. Правову основу цієї концепції в Україні визначає Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України до 2020 року» від 21.12.2010 р. [1]. Стратегія враховує сучасний рівень розвитку економіки, сучасний стан природного середовища, рівень екологічної освіченості населення та розвитку технологій, необхідність удосконалення системи споживання природних ресурсів.

Концепція ресурсозбереження «Охорона навколишнього природного середовища» в Україні передбачає наступні основні завдання [1]:

- зменшення викидів забруднюючих речовин;
- підвищення кількості ресурсозберігаючого обладнання;
- збільшення обсягів використання відходів у якості вторинної сировини;
- збільшення енергоефективності виробництва у спосіб впровадження енергозберігаючих технологій в енергетичній галузі та галузях, що споживають енергоносії та енергію.

Таким чином, основні пріоритети державної політики ресурсозбереження найціннішого екологічного ресурсу сконцентровані на реалізації положень концепції «Zero Waste». Концепція «нульових відходів» передбачає: нульове скидання, нульовий викид, зведення відходів до нуля.

Стратегія «нульового скидання» перш за все, спрямована на зниження до нуля токсичності відходів. Під «нульовими скидами» мається на увазі наступне: припинення надходжень з усіх створюваних людиною джерел і магістралей в цілях запобігання будь-якій можливості попадання стійких токсичних речовин в навколишнє середовище в результаті діяльності людини. Щоб повністю припинити такі скидання, необхідно припинити їх утворення, використання, перевезення та розміщення; такі скиди просто повинні стати неможливими.

Другий принцип Zero Waste – зниження до нуля шкоди, завданої атмосфері. Цю проблему в значній мірі вдасться вирішити за рахунок заборони відправки на звалище відходів, які не пройшли обробки (компостування). Нульові відходи – це концепція «екологічних можливостей і витрат». Під цим мається на увазі проведення оцінки екологічних витрат по відношенню до рівня чистих екологічних вигод, від яких доводиться відмовлятися, якщо одному методу виробництва або позбавлення від відходів віддається перевага перед іншим. «Zero Waste» дозволяє використовувати динамічні системи, перспективні з погляду збереження енергії, укладеної у відходах. Концепція спрямована на максимізацію чистого заощадження енергії за рахунок вторинного використання відходів шляхом пошуку можливостей скорочення використання енергії при відновленні і переробці матеріалів і заміни енергії викопного палива відновлюваною енергією.

По-третє, «Zero Waste» спрямований на вирішення завдання винятку відходів як таких. Найбільш виразно це можна визначити наступним чином: не буде більше відходів, від яких необхідно якимось чином позбутися. Екологічні вимоги ставлять завдання переробки та створення «висхідного циклу»: повернення в промислові системи матеріалів з покращеною якістю. В рамках концепції «нульових відходів» ставиться питання не просто про збереження ресурсів, які були включені у виробництво конкретних матеріалів, а про збільшення вкладеної

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

в них цінності за рахунок застосування знань у процесі їх переробки та вторинного використання [2, с. 28].

Сучасне багатфункціональне агропромислове виробництво має в розпорядженні значну потенційну базу для впровадження безвідходних і маловідхідних технологічних процесів, що забезпечують комплексне використання вторинних сировинних (матеріальних) ресурсів (відповідно ВСР або ВМР) і промислових відходів від переробки сільськогосподарської сировини. Таким чином створюються об'єктивні передумови для конструктивного, цілеспрямованого і послідовного вирішення таких серйозних завдань, як збільшення виробництва продукції, економія природних ресурсів, охорона природного довкілля. Основою для практичної реалізації концепції безвідходної можуть служити:

- передача відходів одного виробництва іншому, для якого вони служать сировиною;
- утворення ланцюгів з виробництв, що послідовно утилізували відходи;
- мінералізація відходів до рівня простих хімічних сполук, знову використовуваних як сировина початковими ланками виробничих ланцюгів;
- створення в комплексних виробництвах особливих підсистем, що збирають відходи, які з тих або інших причин не вдалося утилізувати або мінералізувати; у цих підсистемах, як в реакторах, відбувається поступове усереднювання відходів, конструювання з них складних за складом і порівняно стабільних хімічних речовин, здатних служити запасом, що забезпечує рівномірність переробки відходів упродовж тривалого часу; ґрунт, сапрпель водоймищ, морський намул і т. ін. - приклад таких природних підсистем.

Практика, що ґрунтується на наукових розробках, накопила певний досвід використання вторинних сировинних (матеріальних) ресурсів (відповідно ВСР або ВМР), що утворюються в системі агропромислового виробництва [3].

Найбільш простим прикладом раціонального підходу до безвідходних і маловідходних технологій в сільському господарстві може служити продумана утилізація гною, що практикувалася в ряду великих тваринницьких комплексів. Отримуваний гній використовували як добриво при вирощуванні кормових культур, які потім згодовували утримуючому поголів'ю. При цьому принципово важливе з урахуванням екологічної місткості території дотримання належних пропорцій між поголів'ям тварин, накопичуваною гнойовою масою, необхідною кількістю кормів і площею, необхідною для їх обробітку.

Можливості розвитку безвідходних і маловідходних технологій в агропромисловому комплексі досить масштабні. Ілюстрацією тому може служити, наприклад, плодоовочева промисловість, де перспективні наступні напрями комплексної переробки сировини: сушка яблучних вичавків і отримання з них надалі пектину і порошку; переробка яблук на сік і пюре; вироблення напоїв і пектину з плодово-ягідних вичавків з використанням безперервного протитечійного екстрагування; отримання соків з плодів і ягід екстракційним методом і переробка відходів на пектин або кормове борошно; використання кісточок і насіння плодів для виробництва масла; переробка відходів цитрусових на напої, сиропи, ефірну олію, вітамін Р, пектин; отримання харчових барвників з буряку, виноградних і яблучних вичавків екстрагуванням і ультрафільтрацією; комплексна переробка цикорію, ячменю, вівса, чаю з метою отримання концентрованих розчинних напоїв; вироблення крохмалю і кормового борошна з відходів картоплі та ін.

Таким чином, значний комплекс заходів ресурсозбереження екологічних ресурсів в агропромисловому виробництві в поточних умовах повинна ґрунтуватися на реалізації принципів «Zero Waste» з метою більш комплексного та ефективного використання природних ресурсів. Недооцінку перспективності

безвідходних і маловідхідних технологій також можна віднести до екологічної безгосподарності.

Список використаних джерел:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
2. Мюррей Р. Цель – Zero Waste : пер. с англ. / Р. Мюррей – М. : ОМННО Совет Гринпис, 2004. – 232 с.
3. Черников В.А. Агроекологія. Методологія, технологія, економіка / В.А. Черников, И.Г. Грингоф, Т.В. Емцев и др. – М.: Колос, 2004. – 398 с.

*Танчак Ярина, к.е.н., викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування, Львівський
навчально-науковий інститут ДВНЗ
«Університет банківської справи»,
м. Львів*

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТ
НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

Із інноваційно-технічним розвитком відбувається розвиток усіх сфер господарювання. Мабуть, одним із перших, хто реалізує інновації на практиці є фінансовий ринок. На сьогодні світові фінансові системи розвиваються в рамках глобалізації та вдосконалюються із впровадженням та розвитком ІТ-технологій. Такий інноваційно-технологічний бум сприяв появі нових фінансових інструментів, інститутів та способів взаємодії між людьми. Так, з'явився аналог традиційної валюти – криптовалюта. Це гроші чи фінансові зобов'язання, обмін та взаєморозрахунки з якими проводяться за допомогою інформаційних технологій, тобто це електронні гроші.

Беручи до уваги політично-економічну ситуацію в країні та нелегкий для неї стан, вітчизняний фінансовий ринок досить позитивно та привітно зустрів цю інновацію. Адже, незважаючи на відсутність офіційної легалізації в Україні, станом на початок 2017 р. країна визнана одним зі світових лідерів із застосування криптовалют [1]. За даними «CoinMarketCap» сьогодні в світі існує 699 видів криптовалют, їх сумарна ринкова капіталізація збільшилася на 53% з початку 2017 р., з 17,7 до 27,144 млрд. дол. США [2] при тому, що в січні 2016 р. становила 6 млрд. дол. США [3].

Світовий ринок крипто валют налічує більше 1500 видів електронних чи віртуальних грошей, однак в Україні в 2017 році зафіксовано такі найбільш популярні крипто валюти:

- Bitcoin (BTC) – найпоширеніша, найперша та найдорожча електронна валюта на вітчизняному та світових ринках, яка характеризується анонімністю операцій з її участю, відсутнім центром емісії та децентралізацією;
- Monero (XMR) – електронна валюта, яка характеризується високою ринковою капіталізацією, анонімністю та відповідним рівнем захищеності;
- Ethereum (ETH) – наймолодша крипто валюта, яка появилася на ринку лише в 2015 році. Її особливість полягає в тому, що надає можливість торгувати парою ETH / USD найбільшою у світі соціальною торгово-інвестиційною мережею «eToro», а також блокчейн об'єднання «Enterprise Ethereum Alliance», куди увійшли Microsoft, Intel і Accenture;
- Ripple (XRP) – платіжна система, яка дозволяє швидко обміняти одну валюту на іншу, додавши необхідний шлюз.

Як бачимо, криптовалюта – це захищена від підробки електронна монета, яка зберігається у одному віртуальному гаманці і може швидко переходити в інший. Використання електронних грошей дає користувачам можливість швидко, доступно з мінімізацією часу задовільнити свої потреби та поставлені цілі в проведенні певних операцій.

Мабуть, найважливішою особливістю та перевагою криптовалют є те, що вони не належать конкретній людині,

відсутній нагляд та єдиний центр емісії, тобто кожен бажаючий, маючи вдома потужний комп'ютер може сам створити таку валюту. Ще однією перевагою крипто валюти, що привертає увагу користувачів є анонімність в проведенні операцій. Існує таке твердження, що ринок електронних грошей буде розвиватись доти, допоки вони гарантуватимуть цю анонімність.

Однак, існує «інша сторона медалі» - при наявності анонімності, зростатиме злочинність. Особливо це стосується України, де кібербезпека є ще не на достатньому рівні, щоб забезпечити захист операцій з використанням таких валют. На сьогодні зафіксовані використання криптовалют для купівлі наркотиків, замовлень терористичних атак та вбивств. І, щонайважливіше, що ці факти виступають проти розвитку таких валют.

В Україні, як і в світі найпоширенішою криптовалютою є Bitcoin, за допомогою якого можна здійснювати покупки в Інтернеті чи оплачувати різні послуги. Позитивним є те, що їх можна обміняти на звичайні гроші, а кількість пунктів обміну щороку зростає.

Поширенню криптовалют в Україні сприяє організація BitcoinFoundationUkraine, яка прагне стати інформаційним центром поширення Bitcoin в нашій країні. Засновник організації BitcoinFoundationUkraine і агентства KUNA Михайло Чобанян ініціював запуск першої української Bitcoin-біржі[4].

Висновки. Із вищесказаного можемо зробити висновок, що криптовалюта це нова та цікава для користувачів Інтернету електронна грошова одиниця. З кожним роком число користувачів цієї валюти в Україні зростає. Це говорить про те, що перспективи для розвитку ринку криптовалют в нашій державі є, і вони позитивні. Крім цього, розвиток цієї валюти є необхідним для зміцнення національної економічної системи, покращення фінансового стану держави та наближення її до Європи.

Однак, для подальшого розвитку криптовалют в Україні, державі необхідно зробити ряд дій, зокрема:

- надати правовий статус криптовалютам, визнати та узаконити їх;
- постіне вдосконалення ІТ-технологій;

- забезпечити відповідний криптографічний захист і надійність;
- вдосконалення нормативно-правової бази;
- покращення інфраструктури функціонування нового виду грошей;
- забезпечити інформаційні та популяризаційні заходи;
- стимулювання появи ліквідного ринку;
- проведення різноманітних семінарів, тренінгів чи курсів, з метою систематизації знань із технічного складника криптовалют, особливо – методів захисту.

Тільки за умови комплексного виконання запропонованих дій, держава спроможе забезпечити подальший розвиток криптовалют на вітчизняному фінансовому ринку та досягнути світових масштабів.

Список використаних джерел:

1. Carnes B. Ukraine Is Silently Leading A Digital Currency Revolution/ Ben Carnes // The Little Black Book of Billionaire Secrets. – MAR 20, 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/realspin/2017/03/20/ukraine-issilently-leading-a-digital-currency-revolution/#26c49ac6465c>
2. Cryptocurrency Market Capitalizations // Telegram. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://coinmarketcap.com/>
3. Рынок криптовалют вырос в полтора раза с начала 2017 года. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forklog.com/rynokkriptovalyut-vyros-v-poltora-raza-s-nachala-2017-goda/>
4. Куцевол М.А. Поняття та економічна природа крипто валюти / М.А. Куцевол, О.А. Шевченко-Наумова. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf>

*Угольков Євгеній, аспірант кафедри
менеджменту організацій, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ДОСВІД СПІВПРАЦІ КЛІЄНТА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМСТВО

В сучасних умовах значної конкуренції на ринку, здатність кожного підприємства відізнати себе від конкурентів знижується. Одним із способів підвищення конкурентоспоможності підприємства та забезпечення значного рівня лояльності клієнтів стає розвиток підприємства, орієнтуючись на забезпечення позитивного досвіду співпраці клієнта.

Досвід співпраці клієнта (customerexperience, CX) – Це сума переживань клієнта у кожній точці його взаємодії з компанією, яка вимірюється протягом всього життєвого циклу взаємодії клієнта з підприємством. Простіше кажучи, це те, як клієнти сприймають взаємодію з вашою компанією.

Згідно досліджень видання Walker [1] до 2020 року досвід клієнта матиме таку ж роль як ціна та якість продукції у рішенні клієнта про купівлю. Дослідження Gartner [2] демонструють, що до 2016 року 89% підприємств планують конкурувати з аналогічними підприємствами на основі досвіду клієнта, порівняно з показником у 36% три роки тому назад. Аналіз росту важливості досвіду клієнта як конкурентної переваги подано на рисунку 1.

Досвід співпраці клієнта повинен бути настільки ж простим та позитивним, як перегляд Інтернет-ресурсу та отримання інформації клієнтом по необхідному запиту. Досвід клієнта не обмежується каналами і не є одноразовим. Це сума переживань клієнта у кожній точці його взаємодії з компанією, яка вимірюється протягом всього життєвого циклу взаємодії клієнта з підприємством.

Секція 2

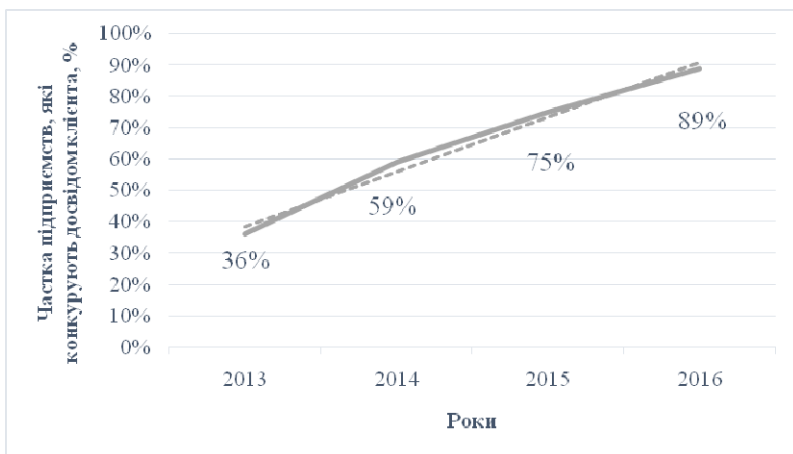


Рис. 1. Динаміка частки підприємств, що використовують побудову досвіду співпраці клієнта як перевагу, та її лінія тренду, 2013-2016 рр.

Практики вважають, що сила одного негативного відгуку дорівнює силі 12 позитивних. Враховуючи це, варто зазначити, що негативний досвід співпраці клієнта може спричинити.

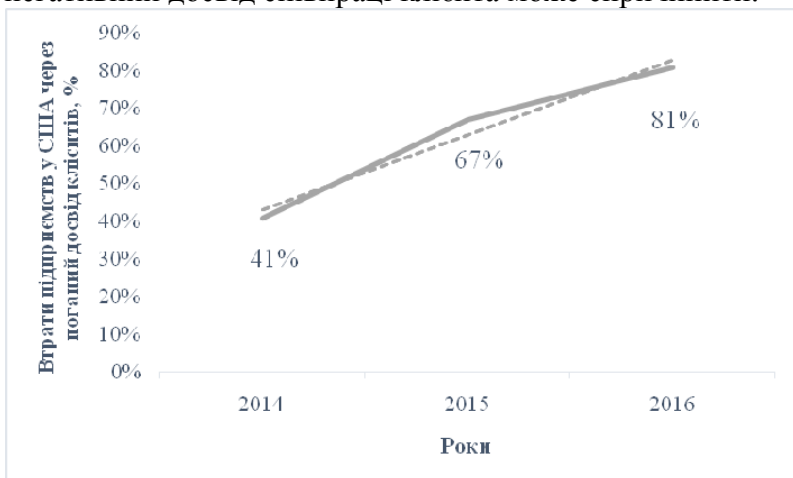


Рис. 2. Втрати підприємств у США через поганий досвід співпраці з клієнтами, 2014-2016 рр.

За дослідженнями видання NewVoiceMedia[3], ця сума у 2015 році реально складала 62 млрд доларів, а у 2014 – 41 млрд доларів. Ми виразили ці дані у графічній формі та знайшли прогнозне значення на 2017 рік. Дані подано на рисунку 2.

Отже, ми можемо побачити, що тенденція зростання втрат дуже схожа за ростом до збільшення вагомості досвіду клієнта. У 2017 році прогнозується початок тенденції до скорочення втрат.

Список використаних джерел:

1. Звіт компанії Walker: Споживачі 2020 [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.walkerinfo.com/customers2020/>
2. Sorofman J. Gartner Surveys Confirm Customer Experience Is the New Battlefield (Опитування Gartner підтверджує, що досвід роботи з клієнтами - це новий виклик) [Електронний ресурс] / Jake Sorofman. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://blogs.gartner.com/jake-sorofman/gartner-surveys-confirm-customer-experience-new-battlefield/>.
3. Noble B. The \$62 billion customer service scared away (Обслуговування клієнтів налякало їх на суму 62 мільярдів доларів) [Електронний ресурс] / Benjamin Noble. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.newvoicemedia.com/blog/the-62-billion-customer-service-scared-away-infographic>.

*Харченко Наталія, студентка, Львівський
торгівельно-економічний університет,*

*Мамай Ірина, студентка, Львівський
торгівельно-економічний університет,*

*Юсипович Олег, к.е.н., доц., доцент кафедри
фінансів, кредиту та страхування, Львівський
торгівельно-економічний університет,
м. Львів*

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Вибір методу ціноутворення у системі фінансового планування визначається цілями, які ставить перед собою підприємство. Якщо мета забезпечити собі встановлену норму прибутку, слід використовувати витратний метод. Якщо ж підприємство бажає перемагати в конкурентній боротьбі, необхідно використання ціноутворення з орієнтацією на конкурента-лідера. Існує можливість комбінування цих способів.

Підприємство може використовувати кілька методів ціноутворення одночасно. Воно несе певні витрати на реалізацію товарів: постійні і змінні, крім того на підприємстві існує норма прибутку, встановлена керівництвом. Тоді метод ціноутворення на основі витрат формує мінімальну ціну реалізації як собівартість плюс сума, яка забезпечує норму прибутку підприємству [1, с. 74-88].

У системі фінансового планування вибір того чи іншого методу (витратного або ринкового) для визначення ціни на конкретний товар, продукцію, послугу залежить від цілої низки чинників. Кожному з методів ціноутворення відповідають визначені умови їх застосування, вони також мають свої переваги та недоліки.

Щодо витратного методу ціноутворення варто відмітити наступні переваги. Зокрема, це простота розрахунку, наявність інформації щодо розміру витрат; сприймається як обґрунтований та справедливий; сприяє зменшенню конкуренції, якщо всі фірми галузі використовують цей метод і встановлюють ціни майже на одному рівні; гарантує отримання очікуваного прибутку з досягненням необхідного обсягу реалізації. Попри певні переваги відмітимо й недоліки витратного методу ціноутворення. Так, під час визначення цін не враховується попит та особливості його формування, відсутність вивчення товарів і цін конкурентів, ігнорування цінності товару; на момент визначення ціни відомо лише ті витрати, що вже мають місце на підприємстві; у разі прорахунків щодо планування обсягів реалізації є загроза зазнати збитків або недоотримати прибутку.

Ринковий метод ціноутворення в ході реалізації фінансового плану дозволяє вірно зорієнтувати власну політику у конкурентній боротьбі за умов складності її визначення іншими методами, вигідно скористатися своїм конкурентним положенням, особливо лідерам. Орієнтуючись на кон'юнктуру ринку метод враховує попит та фактори, що на нього впливають, дозволяє розробити альтернативні варіанти цін, різні комбінації ціна-збут, максимально наблизити до умов ринкових відносин. Втім такому методу властиві й недоліки. Так, підприємств-послідовників змушує здійснювати пасивну цінову політику, орієнтуючись на конкурентів-лідерів; недостатньо повно враховує небезпечність цінової війни, складність збирання інформації про цінову політику конкурентів та їх прагнення. Нестабільність ринкового середовища спричиняє необхідність частих коригувань цін, складність процесу визначення ціни, значні витрати часу на збір необхідної інформації, що й властиво ринковому методу ціноутворення.

Метод орієнтації на попит в повній мірі враховує наміри, уподобання споживачів, їх сприйняття цінності та корисності товару, отримання прибутку за рахунок оптимального

співвідношення ціна/якість. Встановлення цін на основі показників, які формують якість товару, за такого методу дозволяє диференціювати ціну залежно від якості та характеристик товару. Водночас для такого методу характерно суб'єктивізм в оцінці корисності та цінності товару; у оцінці балів та їх ціни для різних характеристик, що формують якість товару, складність в отриманні необхідної інформації, наявність імовірності помилок у визначенні ціни того чи іншого показника якості, що призведе до завищення або заниження ціни над реальною вартістю товару.

Щодо інтегрального ціноутворення варто відмітити повне врахування максимально можливої кількості ціноутворюючих чинників, підвищення точності розрахунку цін, визначення оптимальної ціни. Втім відмітимо й негативні аспекти використання такого засобу в системі фінансового планування як недостатність методик, складність процесу розрахунку, труднощі у виборі складових, що буде включено до розрахунку.

Наведена систематизація методів та методик ціноутворення максимально охоплює наявний апарат способів визначення цін на товари. Їх різноманітність свідчить про можливості вибору того чи іншого методу, який найбільшим чином відповідатиме загальній стратегії підприємства, його цілям та завданням, а також сприятиме реалізації цінової політики підприємства[2, с. 14-20].

У процесі аналізу цінової політики збирають повну, всеохоплюючу, достовірну, об'єктивну, актуальну, надійну інформацію, на основі результатів опрацювання якої оцінюють рівень ціни на продукцію підприємства та її структуру, досліджують задоволеність споживачів та виявляють їх ставлення до рівня цін підприємства, розглядають конкурентне положення продукції підприємства на ринку, визначають співвідношення цін на продукцію підприємства з цінами товарів-конкурентів тощо.

Ефективною ціновою політикою можна вважати за умов, якщо в процесі аналізу виявлено збільшення товарообігу, прибутку та рентабельності підприємства за даного рівня ціни, досягнення

мети цінової політики. Сигналами необхідності удосконалення цінової політики підприємства та управління нею є погіршення економічних та фінансових показників його діяльності, негативні відгуки споживачів щодо рівня цін, втрачання конкурентної позиції, уповільнення темпів реалізації продукції [3, с. 257-260].

У разі визнання необхідності прийняття нового цінового рішення варто провести комплексне дослідження зовнішніх та внутрішніх чинників, результати якого дозволять визначити пріоритети маркетингової політики управління цінами. Приймаючи нове цінове рішення з урахуванням встановлених пріоритетів коригують мету цінової політики, розраховують варіанти рівня ціни та оцінюють ціновий ризик за кожним з них. Наявність альтернатив рівнів ціни дає можливість провести порівняння їх та за певних обставин обрати найбільш оптимальний, що дозволить визначити остаточний рівень ціни у конкретних планових фінансових завданнях .

Список використаних джерел

1. Бізнес-планування : навч. посіб. / Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. – К. : Знання, 2013. – 207 с.
2. Васильців Т. Г. Теоретико-методичні засади удосконалення бізнес-планування реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку України / Т. Г. Васильців, О. І. Іляш, Р. Л. Лупак // Підприємництво та інновації : журнал. – 2017. – Вип. 3. – С. 14-20.
3. Юсипович О. І. Характеристики методів та моделей оцінювання фінансового стану підприємства / О. І. Юсипович, Р. Л. Лупак // Сучасні проблеми обліку, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти (30-31 березня 2017 р., м. Дніпро). – С. 257-260.

Цюпка Ігор, студент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка»

Адамик Вікторія, к.е.н. доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ДВИГУН ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Процес децентралізації як такий, що має допомогти Україні побороти ряд проблем, вже у минулому згадувався активними громадськими діячами, політиками і політологами. У 2015-2016 роки, коли уряд шукав шляхи покращення економічної ситуації в країні ця тема активно обговорювалася [1]. Децентралізація розглядалася як економічна: реформуванню піддавалися система податків та розподіл повноважень по використанню бюджету від вищих рівнів (тобто, загальнодержавних) і до нижчих (місцеві обласні та міські органи влади). Суть явища децентралізації і полягає у делегуванні повноважень від вищих чинів до нижчих з метою покращення рівня контролю за використанням бюджетних коштів та виконання своїх обов'язків державними структурами. Проте можна також стверджувати, що в результаті такого реформування досягається ряд інших переваг.

По-перше, децентралізація – це один зі шляхів боротьби з корупцією, яку вже давно визнали головною проблемою сучасної України. Все працює таким чином: місцеві органи влади отримують більший контроль та більший обсяг бюджетних коштів внаслідок зміни системи надходження податків до бюджетів; отримані в розпорядження кошти будуть використовуватися в першу чергу на ті проекти, які мають місцеве значення, тобто проекти, які потрібні людям в першу чергу; за використанням цих коштів у правильному напрямку

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

стежать не тільки органи державного контролю (такі як НАБУ), а й громадсько активні жителі міста/селища. Суть покращення полягає в одному: при меншому обсязі бюджету та меншій кількості чиновників, що матимуть доступ до операцій з ним корупційні «павутини» будуть відповідно теж меншими і в таких павутинах легше знаходити винуватців.

По-друге, завдяки перерозподілу податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів можна досягнути зменшення податкового навантаження на платників податків. На державний бюджет надходитимуть кошти, необхідні для загальнодержавних цілей (витрати на оборону чи оплату праці високо посадовців державного рівня). Згадуючи оплату праці високо посадовців, то теоретично вона теж має знизитися – Київ делегує частину своїх повноважень обласним центрам і починає виконувати контролюючу роль, що вже є приводом для депутатських крісел бути менш привабливими в плані заробітку.

Також обов'язковою складовою процесу децентралізації повинна бути демонополізація низки природних монополій, котрі не здатні виконувати свої функції при керівництві з одного центру. Мова йде насамперед про «Укравтодор», котрий маючи фінансування зі столиці займається тими проектами в першу чергу, які вимагає виконати Київ. В результаті концентрації бюджету в одному місці також процвітає вже не перший рік корупція у цій структурі і часто дорожні роботи через це не можуть завершити повністю або якісно. Також варто згадати «Укрзалізницю», яка використовує своє становище єдиного надавача послуг перевезення по залізниці і допускає надання для пасажирів потягів неякісні послуги, товарні перевезення не завжди відповідають нормам, залізничне полотно не відповідає європейським стандартам, а статус монополіста дозволяє власникам підприємства завищувати ціни для покупців. Тому моє бачення того, як має відбутися ця демонополізація є наступним. «Укравтодор» має стати контролюючим органом при місцевих бюджетах, який виконуватиме роль замовника дорожніх робіт у приватних фірм, для яких має з цією метою відкритися відповідний ринок в Україні. «Укрзалізниця» повинна позбутися статусу природної монополії і отримати на залізницях України конкурентів. Проте, через особливості самого залізничного

полотна таких конкурентів має з'явитися більше двох – таким чином залишається можливим узгодження руху потягів. У результаті для обох підприємств створюються нові умови – з'являється ринок, на якому сили попиту та пропозиції приводять ціни на їхні послуги до справедливого рівня в результаті конкуренції різних підприємств.

Схоже явище виникає при знятті з Нацбанку ролі контролера над роботою комерційних банків та делегуванні частини функцій цим самим банкам. Схожим шляхом пішла Польща в часи «шокової терапії»,^[2] і, в результаті, комерційні банки нашого сусіда почали знижувати ставки за кредитами з метою збільшення на них попиту. Поляки брали дешеві кредити для початку чи подальшого ведення власного бізнесу, який в основному був дрібним, а потім повністю віддавали ці кредити. Так, економіка цієї держави отримувала значний поштовх вперед.

У підсумку варто також згадати, що децентралізація як процес стає тим більш ефективнішою, чим більше участі у ній приймає населення. Так, як за останні декілька років ми тільки більше впевнилися у активній позиції українського суспільства, то сумніватися у підвищеній ефективності ведення такої політики не варто сумніватися.

Список використаних джерел:

1. «Володимир Гройсман: ключовою реформою в Україні є реформа щодо децентралізації влади» / Роман Чайка //09.07.2015 // "5 канал". – Режим доступу: <https://www.5.ua/interview/volodymyr-hroisman-niiakykh-dyavolskykh-detalei-u-proekti-konstytutsii-nemaie-86767.html>
2. «Урок справжніх реформ від Польщі: "Шокова терапія" Лешека Бальцеровіча» / Єгор Мороз. – 24.02.2015. – «Я-корреспондент». – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/politics/3483388/>

*Цюрось Дарія, студентка, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Бондарчук Марія, д.е.н., професор, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ВІДСОТКОВА ПОЛІТИКА БАНКІВ ЩОДО КРЕДИТУВАННЯ

Найзатребуванішим майном, без якого неможливе життя в сучасному світі, є гроші. Заради отримання такого майна ми навчаємося, реалізуємо себе як кваліфікованого спеціаліста та в результаті своєї діяльності отримуємо заробітну плату. В Україні в межах нестабільної ситуації на ринку підвищується неплатоспроможність населення, більшу частину своїх доходів громадяни витрачають на харчування. Саме тому більшість населення вдаються до отримання банківських кредитів.

Найголовнішим показником оптимальності кредиту для позичальника є відсоток за кредитом. Адже чим менший відсоток за кредитом, тим вищий попит на нього, і навпаки. Проте в умовах існування двох сотень банків, конкуренція щодо надання послуг з кредитування є досить високою. Ось чому так відрізняються відсоткові політики банків.

Найвпливовішим серед факторів впливу є облікова ставка НБУ – один із найважливіших інструментів грошово-кредитної політики. Динаміка облікової ставки в порівнянні з відсотковою ставкою банків наведена на рис. 1.

Як бачимо, динаміка відсоткових ставок мала неоднозначний характер. Її зростання відбулося за період з 2010–2012рр., що зумовлено світовою економічною кризою, після цього спостерігається стабільна відсоткова ставка, незважаючи на зростання облікової у 2015р. та зниження відсотків за кредитами у 2016-2017рр. Період 2014р. характеризувався нестабільною політичною та економічною ситуацією, тому населення,

Секція 2

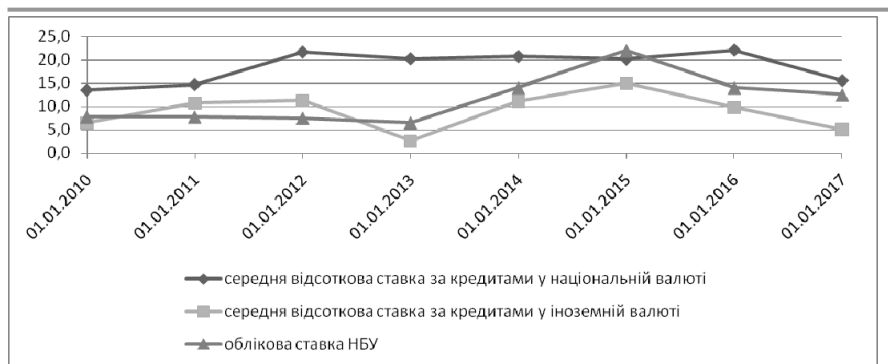


Рис. 1. Динаміка облікової та відсоткових ставок за 2010-2017рр. [1]

незважаючи на низький рівень життя не оформлювали кредитів, оскільки не були впевнені чи буде діяти банк-кредитор завтра і чи не зростуть відсотки. Також на відмову від кредитування впливав курс валют, оскільки в цей період купівельна спроможність гривні знизилася втричі. Інфляцію можна виділити як ще одну причину зростання відсотків за кредитами. Саме тому 2015р. характеризується нижчою відсотковою ставкою за кредитами від облікової ставки, адже таким чином банки заохочували населення до оформлення кредитів.

У 2016-2017рр. зменшилась відсоткова ставка за кредитами, оскільки в умовах «банкопаду» населення не може бути стовідсотково впевненим у стабільності та фінансовій стійкості банку. Таке зменшення відбувалось за рахунок зменшення облікової ставки. Як бачимо, відсотки за кредитами у іноземній валюті мали такий же самий спад, в той час як відсотки за кредитами у гривні утримували свої позиції.

Зважаючи на такі умови на кредитному ринку, динаміка наданих кредитів також була неоднозначною (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка наданих кредитів за 2010 – 2017рр., млн. грн. [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кредити,всього:	723	746	808	694	799	873	713	554
	100	371	205	380	227	610	974	636
кредити, що надані юридичним особам	489	540	610	560	654	727	616	480
	214	542	413	765	145	818	421	295
кредити, що надані фізичним особам	233	205	197	133	145	145	97	74
	886	829	792	615	082	792	553	341

З таблиці видно, що в середньому найвищі показники кредитування за трьома досліджуваними параметрами зареєстровані у 2012 році. Тоді Україна оговтувалася від затяжної світової економічної кризи, тоді ж встановилася відносна стабільність на економічному ринку. У 2013 році зменшилися показники за усіма трьома параметрами, що може свідчити або про забезпеченість населення, або ж про недовіру банкам. У 2015 році тенденції були неоднозначними. Прослідковується зростання кількості наданих кредитів в загальному та кредитів, що надані юридичним особам. Оперуючи даними з рисунку 1, можна стверджувати, що юридичні особи використовували момент оформлення кредитів за нижчою відсотковою ставкою, ніж облікова, а також юридичні особи повинні були залучати кошти для продовження безперебійної діяльності. В цей же час фізичні особи зменшили попит на кредити, оскільки виникла недовіра до банківської системи, адже в цей час збанкрутувало приблизно 33 банки, при чому ця цифра незмінна в порівнянні з 2014 р. [1].

У 2017 році ситуація дещо внормувалася, проте кількість наданих кредитів скоротилася до 554 млрд. грн., що свідчить про вихід із кризових процесів багатьох юридичних та фізичних осіб, які прибутково ведуть діяльність. Ще однією причиною такої тенденції можна вважати недовіру до банківської системи в цілому, адже процес «банкопаду» ще досі не завершився, тому клієнт не має впевненості у тому, що завтра буде обслуговуватися у обраному ним самостійно банку і що його кредит не буде передано іншому суб'єкту.

Отже, можна стверджувати, що саме відсоткова ставка здійснює найбільший вплив щодо попиту на кредити. Саме тому банкам потрібно обирати політику з врахуванням облікової ставки, рівня рентабельності як для банків, так і для клієнтів. Така позиція зі сторони банків підвищить попит на пропоновані ними послуги та дасть змогу інвестувати залучені кошти для нарощення вищого прибутку. В свою чергу інвестиції вкладаються в розвиток економічної сфери та підвищення її конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

*Чайка Тетяна, к.е.н., доцент кафедри
землеробства і агрохімії ім. В.І. Сазанова,
Диченко Оксана, к. с.-г. н., доцент кафедри
землеробства і агрохімії ім. В.І. Сазанова,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава*

ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Сьогодні конкурентоспроможність та безпека національної економіки не можлива без забезпечення енергоефективності та енергонезалежності всієї країни, яка складається з населених пунктів, які складаються з міст і сільських поселень. Саме останні є найбільш вразливими в сучасних умовах, коли вартість енергоносіїв має постійну динаміку до зростання, а рівень доходів сільських мешканців не дозволяє їм здійснювати енергоефективні заходи щодо своїх будівель:

- проведення утеплення фасадів будівель;
- повна заміна вікон на сучасні енергозберігаючі склопакети;
- ремонт покрівлі;
- використання твердопаливних котлів;
- повна заміна ламп на енергозберігаючі.

Відповідна ситуація характерна й для всього сільського населеного пункту – зазначених заходів з енергоефективності потребують всі будівлі соціальної інфраструктури (дитячі садки, школи, будинки культури або культурні центри, будинки адміністрації тощо) з урахуванням системи освітлення центральних вулиць.

На сьогодні в Україні вже існує досвід використання альтернативної енергії, які комплексно впроваджуються з 2005 р. у с. Северинівка (Вінницька область) і з 2013 р. у с. Веселе (Харківський район, проект «Енергоефективне село»), що впроваджується Інститутом сталого розвитку і який став

першим у Національному конкурсі «Найкращі соціальні проекти» серед проектів у галузі енергоефективності.

Необхідно зауважити, що для ефективної реалізації проекту з підвищення енергетичної незалежності сільської території, рекомендовано дотримуватись таких умов [1]:

1. Максимальна концентрація об'єктів соціальної сфери на території.
2. Готовність громадськості до змін.
3. Надійні і постійні джерела фінансування.
4. Енергетична паспортизація населеного пункту.
5. Використання максимальної кількості можливих джерел альтернативної енергії.
6. Вивчення та подальша передача досвіду.
7. Пошук інвесторів для майбутніх проектів.
8. Відкритість для подальшої модернізації об'єктів, кооперація з сусідніми населеними пунктами.

Доцільно зауважити, що на сьогодні енергоефективність сільських територій в значній мірі залежить від використання альтернативних джерел енергії шляхом впровадження новітніх технологій з використанням сонця, вітру, води та біомаси. Це пов'язано з тим, що відбувається вичерпання запасів органічних видів палива, різко зростають ціни на них за умов зниження рівня життя населення (особливо в сільській місцевості), недосконала та низька ефективність технологій їхнього використання, їх шкідливий вплив на довкілля, наслідки якого останнім часом все більше турбують світову спільноту.

Для введення в дію альтернативних джерел енергії для забезпечення енергетичної незалежності сільської території необхідно виконати певні етапи:

- 1) визначення місцевих джерел альтернативної енергії для окремих інфраструктурних об'єктів та їх аналіз за критеріями еколого-соціо-економічної ефективності;
- 2) розробка планів виконання проектів за кожним об'єктом інфраструктури;

3) ведення переговорів і збору підтвердження вартості необхідного обладнання, термінів та умов поставки всіх його елементів;

4) підписання угод з інвесторами та постачальниками й актуалізація повного плану фінансування реалізації проектів з впровадження альтернативних джерел енергії;

5) замовлення доставок і монтаж обладнання згідно планів виконання проектів, підготовка території під забудови об'єктів альтернативних джерел енергії, вирішення можливих місцевих перешкод, налагодження під'їзних шляхів, під'єднання до енергетичних мереж;

6) монтаж обладнання та підбір сервісних організацій, підготовка обслуговуючого персоналу;

7) отримання концесії на виробництво і можливий продаж електроенергії;

8) підписання угоди на поставку енергоресурсів до місцевої електромережі, принципів розрахунків;

9) визначення величини можливих податків, що сплачуватимуться з будівництва об'єктів з постачання альтернативних джерел енергії.

Таким чином, для більшості сільських територій в Україні найбільш ефективними альтернативними джерелами енергії з урахуванням еколого-соціо-економічних критеріїв є використання енергії біомаси та енергії Сонця.

Енергетична незалежність сільських територій, зазвичай, ґрунтується на використанні біомаси, сучасні ресурси якої можна використовувати як для власних потреб, так і реалізувати, отримуючи додаткові фінансові ресурси для подальшого розвитку сільської території: зернові культури; деревина; солома; відходи при обробці рослин; енергетичні рослини та багаторічні трави і дерева; сіно.

В цілому впровадження об'єктів альтернативної енергетики в селах забезпечує наступне [2]:

- підвищення енергетичної та економічної незалежності;
- зниження енергоємності виробництва;
- ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів;

- зменшення обсягів залучених традиційних паливно-енергетичних ресурсів;
- створення ринку енергозберігаючого та науково обладнання, відповідної техніки та технологій;
- технічне та технологічне переоснащення виробництва;
- конкурентоздатність вітчизняних товарів;
- підвищення добробуту громадян;
- підвищення рівня зайнятості населення;
- підвищення рівня безпеки праці та культури виробництва;
- покращення стану здоров'я людей;
- зменшення обсягів шкідливих викидів у довкілля;
- відтворення природних ресурсів;
- підвищення рівня екологічної безпеки.

Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності та безпеки національної економіки в сучасних умовах не можливо без організації раціонального енергоспоживання з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище, обачливим використанням енергетичних ресурсів за розумного та достатнього задоволення технологічних і побутових потреб громадян у всіх видах і формах енергії.

Список використаних джерел

1. Чайка Т.А. Предпосылки создания и эффективного функционирования энергетически независимого села / Т.А. Чайка // Современные энерго- и ресурсосберегающие экологически устойчивые технологии и системы сельскохозяйственного производства : сборник науч. тр. / под ред. Н. В. Бышова. – Вып. 12. – Рязань : ФГБОУ ВО РГАТУ, 2016. – 486 с. – С. 245–247.
2. Горб О.О. Развитие екопоселень для використання потенціалу відновлюваних джерел енергії / О.О. Горб, Т.О. Чайка, І.О. Яснолоб // Вісник ПДАА. – 2017. – № 3. – С. 52–55.

*Черничко Тетяна, д.е.н., професор, завідувач
кафедри фінансів, Мукачівський державний
університет,*

*Білак Владислав, магістр, Мукачівський
державний університет,
м. Мукачево*

ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ОЩАДБАНК»)

Первинною ціллю діяльності банків, як особливих суб'єктів підприємницької діяльності, є отримання прибутку поряд із забезпеченням вторинних цілей: рентабельність, зростання капіталу, підтримка позитивного іміджу; обов'язковими додатковими умовами є дотримання показників ліквідності та надійності.

Фінансові результати діяльності банків України за період 2013-2016 рр. представлено у табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, у період 2012-2016 рр. доходи банків зросли на 40242 млн. грн., або на 26,75%. Таке зростання було забезпечено завдяки зростанню процентних доходів на 18260 млн. грн. (15,53%), комісійних доходів на 102011 млн. грн. (48,21%), результату від торговельних операцій на 5012 млн. грн. (155,12%) та інших операційних доходів на 3807 млн. грн. (65,66%). Найкращі значення показників доходів банківських установ є характерними для 2014 року. У наступні періоди (2015-2016 рр.) спостерігається негативна динаміка зміни показників.

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Таблиця 1

Доходи і витрати банків України за період 2012-2016 рр., млн. грн.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи	150449	168888	210201	199193	190691
Витрати	145550	167452	263167	265793	350078
Чистий прибуток (збиток)	150449	168888	210201	199193	-159388

Джерело: [1]

Витрати банків за період 2012-2016 рр. зросли на 204528 млн. грн. (що у відносному вираженні складало 140,52%). Таке збільшення загальних витрат відбулося за рахунок зростання процентних витрат на 23434 млн. грн. (34,36%), комісійних витрат – на 4102 млн. грн. (133,18%), загальних адміністративних витрат – на 2091 млн. грн. (5,61%), відрахування в резерви – на 197931 млн. грн. (у 522 рази), а також скорочення інших операційних витрат на 2279 млн. грн. (-17,27%), податку на прибуток на 418 млн. грн.

Фінансовий результат діяльності банківських установ за підсумком 2016 року був від'ємним та склав (-)159,39 млрд. грн. (див. табл. 1). Зменшення доходів протягом 2016 року порівняно з відповідним періодом минулого року пов'язане в першу чергу з отриманням збитків від торговельних операцій (за рахунок збитків від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами) та скороченням процентних доходів, обсяг яких порівняно з відповідним періодом минулого року скоротився на 62% та станом на 01.01.2017 р. відповідав 8,24 млрд. грн. За підсумком 2016 року значно збільшились обсяги відрахувань у резерви, сума яких станом на 01.01.2017 р. склала 198,31 млрд. грн. (за підсумком 2015 р. – 114,54 млрд. грн.).

Зазначимо, що обсяг збитків БСУ за 2016 року значно перевищив аналогічний показник 2015 року, переважно внаслідок вагомого зростання сум відрахування в резерви протягом IV кв. 2016 року (до 198,31 млрд. грн. станом на 01.01.2017 р.), зумовленого виконанням плану врегулювання

Секція 2

діяльності ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» в межах процесу націоналізації установи.

Дослідження динаміки основних фінансово-економічних показників (табл. 2) доводить покращення якісних та кількісних характеристик діяльності банку.

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності АТ «Ощадбанк», 2014-2016 рр., тис. грн [3]

	2014	2015	2016
Процентні доходи	14681557	18390 444	19488683
Процентні витрати	-8387280	-12499 914	-13608785
Чистий процентний дохід	6294277	5890531	5879898
Комісійні доходи	1589980	2131468	2912483
Комісійні витрати	-330217	-497312	-787641
Прибуток/(збиток)	-8564446	-12273078	468169

Протягом аналізованого періоду значно зростає обсяг та покращується структура активів банку: обсяг грошових коштів зростає на майже у 3 рази; обсяг кредитів фізичних осіб зростає на 533606 тис. грн. Позитивною є динаміка депозитів сформованих АТ «Ощадбанк»: спостерігається суттєве зростання обсягів депозитів юридичних осіб – на 56493212 тис. грн. (у 4 рази), обсягів депозитів фізичних осіб зріс на 32557855 тис. грн. (майже у 2 рази). Зазначені позитивні тенденції забезпечили покращення фінансових результатів діяльності АТ «Ощадбанк» – 2016 р. завершився з прибутком 468169 тис. грн.

Протягом аналізованого періоду відбувається покращення індикаторів ліквідності банку. Зменшення співвідношення кредитів та депозитів в динаміці з 125,1% (2014 р.) до 45,8% (2016 р.) є позитивною тенденцією: чим менше даний показник, тим вища ліквідність банку. Використання цього коефіцієнта як показника ліквідності базується на припущенні, що позички є найменш ліквідними з активів, які приносять дохід (рис. 1).

Це стало можливим завдяки впровадженню стратегічного плану діяльності АТ «Ощадбанк» на 2015-2017 роки, затвердженого постановою правління банку від 13 лютого 2015 р. № 96 [3]. Стратегія «Мій банк. Моя країна» передбачає

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

трансформацію АТ Ощадбанку в два етапи: 2015-2017 роки – етап «Модернізація», 2018-2020 роки – етап «Лідерство». Стратегічні цілі згідно плану: банк держави для держави, банк мільйонів для мільйонів, банк № 1 серед системно важливих банків. Виходячи з економічної ситуації, яка склалася в Україні, основний стратегічний орієнтир вітчизняних банків з впровадження інновацій повинен бути спрямований на відновлення довіри економічних агентів до банківської системи.

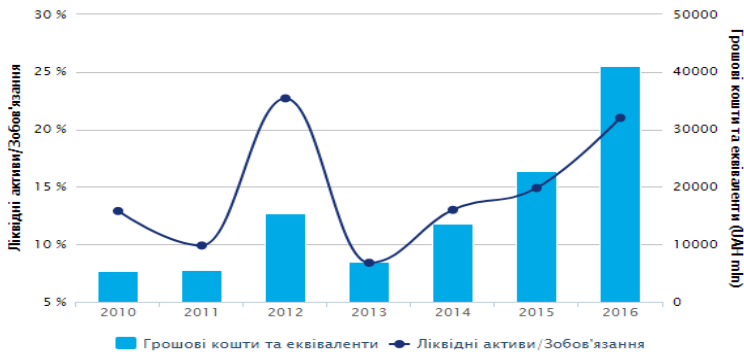


Рис. 1. Динаміка грошових коштів та еквіваленти, динаміка індексу «Ліквідні активи/Зобов'язання» АТ «Ощадбанк» [4]

Список використаних джерел

1. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
2. Рейтинг життєздатності українських банків-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1409877-rejting-zhittezdatnosti-ukrayinskih-bankiv-2016>.
3. Офіційний сайт Ощадбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/pressservice/news/4336627/>
4. Портрет банку. Ощадбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://plus.bankografo.com/banks/oschadbank.html#finDataView>.

*Шевченко Діана, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів, ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ

У зв'язку з низкою економічних та політичних проблем, з якими стикнулася українська економіка протягом останніх років, у банківській системі України спостерігаються значні негативні тенденції, що в першу чергу стосуються масового відтоку фінансових ресурсів з банків [1].

Ефективна діяльність окремого банку і банківської системи в цілому, в першу чергу, залежить від ресурсної бази, яка є в його розпорядженні. Банківські ресурси включають в себе як власні кошти банку, так і залучені або запозичені від населення та інших суб'єктів фінансового ринку. Банки, виступаючи в ролі ключових активних суб'єктів депозитного ринку, реалізують свою інтереси відповідно до функціонування всього ринку. Оскільки між обсягом залучених банківських депозитів і активністю його діяльності існує прямий зв'язок, банки повинні запроваджувати ряд заходів для того, щоб оптимізувати власні витрати пов'язані із залученням фінансових ресурсів.

Активізація ролі банківського сектору на депозитному ринку свідчить про його здатність ефективно діяти на кредитному і валютному ринках й тим самим здійснювати позитивний вклад в роботу фінансового ринку загалом. На депозитному ринку в умовах постійної конкуренції діють обидві сторони:

власники депозитних ресурсів, які конкурують між собою за можливість якомога ефективніше (вигідніше) розмістити їх на депозитному ринку;

депозитні інститути, які зацікавлені в залученні максимальної кількості депозитних ресурсів та виборі ефективних напрямків їх подальшого розміщення[2].

Ефективність депозитних операцій буде вищою за дотримання певних принципів: забезпечення прибутковості банківської діяльності; гнучкої депозитної політики формування депозитного портфеля; дотримання банком нормативів ліквідності; врахування аспекту прибутковості активів при проведенні депозитних операцій; диверсифікації та вдосконалення банківських послуг з метою зацікавлення ширшого кола клієнтів [3, с. 283].

Головною передумовою успішного довгострокового розвитку банку є наявність та ефективна реалізація системи стратегічного менеджменту, який являє собою процес прийняття та реалізації стратегічних рішень, зміст яких полягає у виборі, заснованому на порівнянні наявного потенціалу банку з можливостями та загрозами його зовнішнього середовища.

З метою ефективного проведення депозитної політики банку доцільно розробляти відповідний стратегічний план, призначенням якого є планування депозитних послуг у встановленні граничних розмірів депозитної бази, її місця в ресурсному потенціалі банку та засобах його реалізації щодо цільових ринків та клієнтів, обсягів, структури депозитів юридичних і фізичних осіб, форм та пріоритетів депозитної діяльності [4, с. 173].

Удосконалення депозитної політики як стратегії та тактики вітчизняних банків на ринку депозитних продуктів, має бути спрямоване на формування пропозиції та розвиток тих банківських продуктів, які б мали реальний попит, були клієнтоорієнтованими, тобто враховували б індивідуальні потреби окремих груп клієнтів. Такий підхід вимагає розробки і реалізації депозитної політики, яка б мала здатність до модифікацій та адаптації до конкретних умов та потреб клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Д'яконов К.М. Депозитний ринок України: чи захищені банки та вкладники? / К.М.Д'яконов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 10. – С. 235-238.
2. Діденко І.В. Теоретичні аспекти дослідження поняття кон'юнктури депозитного ринку / І.В. Діденко // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 122-129.
3. Сова О.Ю. Актуальні питання стану депозитного ринку в Україні / О.Ю. Сова // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 282-292.
4. Стешенко О.Д. Теоретико-методологічні основи депозитної політики комерційного банку / О.Д. Стешенко, Т.О. Маханько // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – Вип. 56. – С. 169-175.

*Шкретій Ольга, студентка КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м Київ*

**ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

На сьогоднішній день банки в Україні діють за умов підвищеної ризиковості ринкового середовища, що ставить підвищені вимоги до забезпечення та підтримки їх фінансової стійкості, вибору раціонального варіанту розміщення фінансових ресурсів, оцінки та контролю ризиків. Банківська система не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки. Протягом останніх

років банківська сфера України характеризується постійними змінами, які відображаються у коливаннях її основних фінансових показників.

Перед українською банківською системою постала низка проблем, основними з яких є:

- низький рівень конкурентоспроможності банківського сектору;
- відсутність довгострокових кредитних ресурсів на внутрішньому ринку;
- недостатній рівень капіталізації;
- короткострокова спрямованість планування розвитку.

Однією з головних проблем розвитку банківської системи України є низький рівень її конкурентоспроможності, тобто неможливість вітчизняних банків конкурувати з іноземними. Останнім часом кількість іноземного капіталу у фінансовому секторі щороку збільшується, аналогічна тенденція спостерігається і в банківському секторі. Діяльність банків у конкурентному середовищі підвищить якість надання послуг і витіснить з ринку недобросовісних банкірів [1].

Банківська конкуренція відрізняється від класичної конкуренції між товаровиробниками. Ці відмінності полягають у та кому: - об'єктом банківської конкуренції є не товари, а ресурси, які банк формує для здійснення активних операцій; - на ринку банківських послуг банківська установа може виступати в ролі не тільки продавця, а й покупця; - реалізація банківських послуг може здійснюватися в межах банку без залучення зовнішніх каналів збуту; - ситуація конкурентності виникає не лише між банківськими установами, вона пов'язана також із діяльністю не банківських фінансових установ; - діяльність банківських установ жорстко регламентується Національним банком України [2].

Для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків необхідно вжити таких заходів:

- удосконалити законодавчу базу для підвищення прозорості діяльності банків;

- здійснити нарощування власного капіталу;
- підвищити якість менеджменту;
- впроваджувати новітні технологічні розробки;
- розширити спектр банківських послуг;
- отримати довіру населення тощо [3].

Сучасний стан банківської системи – це, в переважній більшості, наслідки негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Вони мають як суб’єктивний, так і об’єктивний характер. Зменшення впливу окремих факторів не призведе до загального покращення роботи системи. Тому проведення заходів та реформ повинно мати системний характер [4].

Список використаних джерел:

1. Осадчий Є.С. Банки з іноземним капіталом на ринку України: проблеми та перспективи розвитку / Є.С. Осадчий // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 94–102.
2. Коваленко В.В. Конкурентоспроможність банків України в умовах економічної глобалізації / В.В. Коваленко, Я.Є. Вербицька // International Scientific and Practical Conference “World Science”. – 2016. - № 1(50). – Vol. 5. – P. 35-38.
3. Вовчак О. Сучасні інструменти реструктуризації вітчизняної банківської системи / О. Вовчак, І. Осадчий // Вісник НБУ. – 2014. – № 12. – С. 13–17.
4. Євенко Т.І. Банківська система України: проблеми і перспективи розвитку / Т.І. Євенко // "NOWA PERSPEKTYWA" spolka z ograniczona odpowiedzialnoscia (Warszawa). – 2016. – № 6. – С. 40–41.

*Штак Владислав, студент КЕПІТ, ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»,
Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри національної
економіки та фінансів, ВНЗ «Університет
економіки та права «КРОК»,
м. Київ*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Стрімке зростання електронної торгівлі та її вплив на українське суспільство й економіку викликає потребу в ефективному державному регулюванні даної сфери. В електронній торгівлі зацікавлені різні сфери бізнесу. Електронна торгівля має принести українській економіці й суспільству наступні вигоди: інвестиції, дохід від експортних операцій, підвищення заробітної платні, а також збільшення бази оподаткування. Розвиток електронної торгівлі багаторазово збільшує потенціал експорту товарів і послуг. По мірі зміцнення позицій національної промисловості й підвищення якості товарів українські компанії зможуть поширювати свою продукцію також в інших країнах [1, с. 117].

Оборот електронної торгівлі становить такі значні суми, що ігнорувати або применшувати значення цього відносно нового сектору економіки не можна. Ведення великомасштабного бізнесу в сучасних умовах без використання інформаційних технологій неможливе. Сучасні платіжні системи є важливою системою економічної і фінансової інфраструктури будь-якої країни.

Розвиток систем електронних грошей на сучасному етапі еволюції суспільства характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко

залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинутих країн.

Незважаючи на те що електронні гроші є порівняно новим платіжним засобом для України, розрахунки з їх використанням успішно здійснюються багатьма українськими компаніями. Стрімкий розвиток інформаційних технологій сприяє зміні способу життя більшості населення України, і з ростом проникнення Інтернету вони все більше звикають до електронних платежів. Окрім того, більшість працездатного населення країни вже активно використовують банківські платіжні картки, використовуючи їх для оплати товарів і послуг, наприклад для поповнення рахунку мобільного телефону або оплати товару в Інтернет-магазині [2, с. 703].

Пропозиція електронних грошей на ринку залежить від стимулів для споживачів, торговців, емітентів та посередників у їх використанні, а також факторів, які можуть стримувати їх розвиток. Так, легкість використання пристроїв, на яких зберігаються електронні гроші, конфіденційність та безпека розрахунків будуть позитивно впливати на прагнення споживачів використовувати електронні гроші. Можливе збільшення обсягів реалізації, скорочення витрат та вигідні умови договорів чинитимуть вплив на рішення торговців приймати електронні гроші. Але головним фактором як для споживачів, так і для торговців буде їхня готовність прийняти нові технології [3, с. 660].

Вдосконалюючи організацію безготівкових розрахунків виникають такі проблеми, як наближення моменту отримання продукції і забезпечення гарантій платежу, дотримання дисципліни доставок і прискорення здійснення розрахункових операцій. Такий контроль можна було б покласти на юридичну службу. Бо велике значення в здійсненні платіжної дисципліни має організація розрахунків, виконання договірної дисципліни. Отже, необхідно підвищити роль юристів в здійсненні розрахункових взаємовідносин з постачальниками і заготівельними організаціями, надати цій роботі систематичний

та обов'язків характер, забезпечити захист законних інтересів господарств.

Впровадження і використання електронних грошей має розглядатись як перспектива розвитку рівня персональних банківських послуг та як найпоширеніший спосіб безготівкових розрахунків для дуже великої кількості людей, а виважена правова регламентація їх використання з боку держави є пріоритетним напрямом у їхньому становленні.

Список використаних джерел:

1. Поляниця О.В. Особливості розвитку електронних платіжних систем в Україні/ Поляниця О.В., Яківець В.С.// Молодий вчений. – 2016. – № 7 (34). – С. 116-120.
2. Батракова Т.І. Проблеми та перспективирозвитку електронних грошей в Україні / Т.І. Батракова, А.Ю. Грінченко //Економіка і суспільство. – 2016. – № 7. – С. 702–706.
3. Колесник В.М.Проблеми становлення та перспективи розвиткуелектронних грошей в Україні / Колесник В.М., Артеменко Д.А. // Глобальні та національні проблеми економіки– 2017. – № 17. – С. 658-661.

Шульга Ганна, провідний економіст, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день в Україні розвиток інноваційної інфраструктури значним чином підпадає під вплив інституційного середовища. Без участі останнього ускладнюється оновлення виробничої інфраструктури,

зростання обсягів випуску інноваційної продукції, комерціалізація та впровадження у виробництво інноваційних технологій, розвиток експорту високотехнологічної інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Питання взаємозв'язку інституційного середовища й інноваційної інфраструктури в Україні не отримало належного висвітлення у працях вітчизняних учених. Відповідно, мета даної роботи полягає в дослідженні функціонування інноваційної інфраструктури в сучасних умовах інституційних трансформацій економіки України.

Інституційне середовище скеровує вектор розвитку економічної системи. Для держав з транзитивною економікою та країн, що розвиваються, характерна тенденція, за якої недостатній розвиток або відсутність економічних інститутів компенсується їх тіньовими аналогами, що ускладнює взаємозв'язок елементів економічної системи. Після формування оптимальної структури інституційного середовища важливу роль набуває стійкість і стабільність функціонування інститутів, особливо таких, як оподаткування, технічні стандарти, законодавчі норми, що регулюють діяльність бізнесу [1, с.17-18].

Інституційні умови відображають вплив інститутів на економічну систему за допомогою глибинних, історично усталених і постійно відтворюваних соціально-економічних чинників і відносин у формі можливостей та обмежень, що забезпечують інтегрування різних елементів економіки [2, с.12].

Як елемент національної інноваційної системи інституційне середовище забезпечується діяльністю держави в рамках формування державної науково-технічної і інноваційної політики, яка координує діяльність усіх учасників науково-виробничої сфери та забезпечує створення сприятливого середовища для здійснення інновацій [4, с.61].

Інституційні трансформації є одним з основних напрямів модернізації економічної системи та соціально-економічного простору. Сталий інноваційний розвиток залежить від кадрового потенціалу, сприятливого інституційного середовища, доступності ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, інтелектуальних

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

тощо). Відповідно, інституційні зміни розглядаються як безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних перетворень та формування притаманних ринковій економічній системі соціальних і економічних інституцій. Кінцевою метою таких змін є формування макроекономічного середовища, орієнтованого на максимальне задоволення потреб кожного індивіда та подолання протиріч між ними, за допомогою створення інституційних умов, необхідних для забезпечення високих темпів інноваційного розвитку [3, с.33].

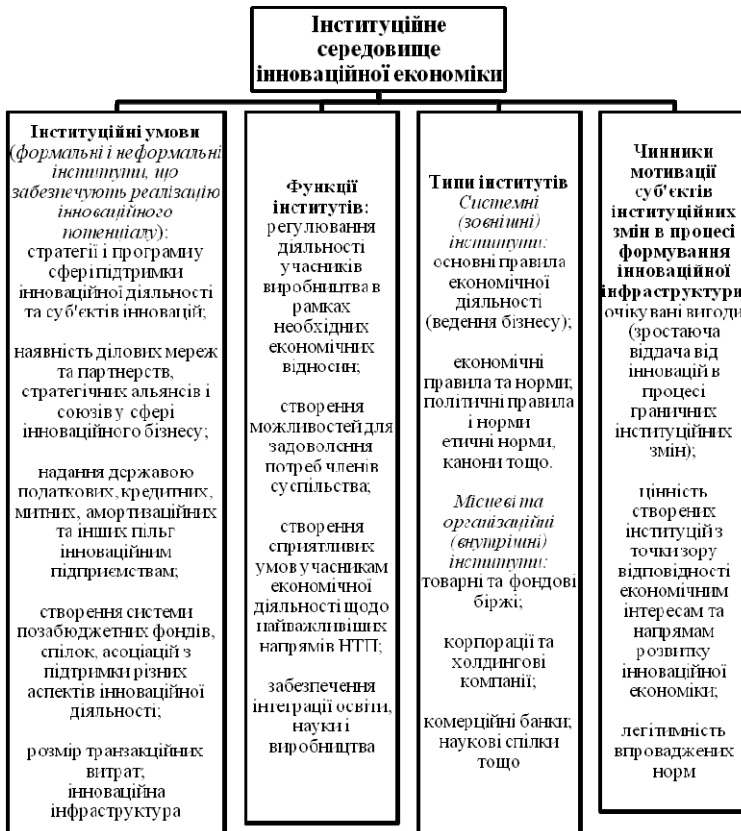


Рисунок 1. Складові інституційного середовища інноваційної економіки
Складено за [2, с. 12; 4, с. 34; 6, с.62].

Таким чином, можна визначити інституційне середовище функціонування інноваційної інфраструктури в сучасних умовах, як набір державних і недержавних інститутів інноваційної економіки і взаємозв'язків між ними, а також властивостей й умов їх функціонування, що формують і регулюють діяльність суб'єктів взаємовідносин у певній соціально-економічній системі в процесі інноваційного розвитку економіки.

Аналіз теоретичних досліджень дозволив виокремити основні чинники інституційного середовища інноваційної економіки, які впливають на його зміни (рис. 1).

Список використаних джерел:

1. Решетникова Н.В. Совершенствование институциональной среды инновационного развития экономики России / Н.В. Решетникова // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2014. – Вып.1. – С. 16-21.
2. Егорова А.А. Институциональные аспекты формирования инновационного потенциала в современной экономике России / А.А. Егорова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – №24(278). – Экономика. – Вып. 39. – С. 9-14.
3. Катигрובה О.В. Інституційні зміни як основа подолання суперечностей інноваційного розвитку / О.В. Катигрובה // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №13. – С. 32-35.
4. Назаров М.А. Особенности построения национальной инновационной системы Российской Федерации / М.А. Назаров, И.А. Плаксина // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. – №8(82). – С. 60-64.
5. Тарасова О.В. Вплив держави на формування інвестиційно-інноваційного потенціалу економіки

- України / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2015. – №1. – С. 66-70.
6. Larionova N.I. Dialectics of development of innovation performance and institutional environment: theoretical aspect / N.I. Larionova, N.L. Zagaynova, E.D. Abramova // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – Вип. 39. – С. 57-66.

*Григорук Ірина, асистент кафедри управління та
бізнес-адміністрування ДВНЗ «Прикарпатський
національний університет імені Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ*

ВІДНОВЛЮВАЛЬНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Загальна парадигма розвитку світової економіки та однозначний вибір України на користь євроінтеграції ставлять жорсткі часові та ресурсні вимоги щодо необхідності диверсифікації енергетичних ресурсів нашої держави. В сучасних умовах незважаючи на тенденцію до зниження цін на паливно-енергетичні ресурси та обсягів їх споживання, ефективним напрямом є максимальне застосування як енергозберігаючих засобів, так і електричної та теплової енергій, отриманих з відновлювальних джерел. Згідно з проведеними дослідженнями [1] передбачається, що до 2050 року глобальні енергетичні потреби людства можуть бути забезпечені за рахунок виключно відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Україна володіє значним потенціалом ВДЕ, проте їх частка в енергетичному балансі країни становить лише 4,87 % [2], що зумовлює важливість розгляду проблем і перспектив відновлюваної енергетики.

Серед переліку потенційних переваг розвитку ВДЕ можна виділити наближення до енергетичної незалежності, наявність в Україні ресурсного потенціалу (відповідно до оцінок [3]

загальний економічно-доцільний потенціал відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії в Україні складає близько 454.4 млрд кВт год або 59.2 млн т у. п. на рік, що становить орієнтовно 45-50 % загального енергоспоживання в Україні), впровадження наукоємних інноваційних технологій, мультиплікативні ефекти зумовлені будівництвом нових потужностей. Сприятливими факторами для розвитку ВДЕ в Україні можна вважати розвиток нормативно-правової бази, зокрема законодавче гарантування терміну дії «зеленого» тарифу до 2030 року та його прив'язка до курсу євро.

Національний план з відновлювальної енергетики до 2020 року передбачає мету – 11% енергії отриманої в відновлювальних джерел в загальному енергоспоживанні. У Стратегії сталого розвитку Україна 2020, яка містить програму набуття енергонезалежності, важливе місце відводиться ВДЕ. Нещодавно ухвалена Енергетична стратегія України до 2035 р. передбачає 25 % ВДЕ від кінцевого споживання енергії у 2035 р. У той час науковці Інституту економіки та прогнозування НАНУ вважають, що Україна спроможна перейти на використання виключно ВДЕ до 2050 р. [4].

Серед різних типів ВДЕ максимально швидкий ріст в Україні демонструє галузь фотовольтаїки. На кінець 2016 року потужність сонячних електростанцій (СЕС) в Україні становила 568 мВт, 107 з яких було введено в експлуатацію протягом 2016 року. Відповідно до аналітики Міжнародного агентства з відновлюваної енергії (IRENA), станом на кінець 2017 року загальна інсталювана потужність українських СЕС перевищить показник 1000 МВт (рис.1).

Як бачимо, галузь виходить з кризи 2014-2015 рр., зумовленої окупацією Автономної Республіки Крим та східної частини України (сумарна потужність СЕС 407 МВт), введення надзвичайного стану на ринку електричної енергії у 2014-2015 рр.; змінами в пільговій політиці для виробників електричної енергії з відновлюваних джерел та погіршенням загальної економічної ситуації та інвестиційного клімату в Україні.

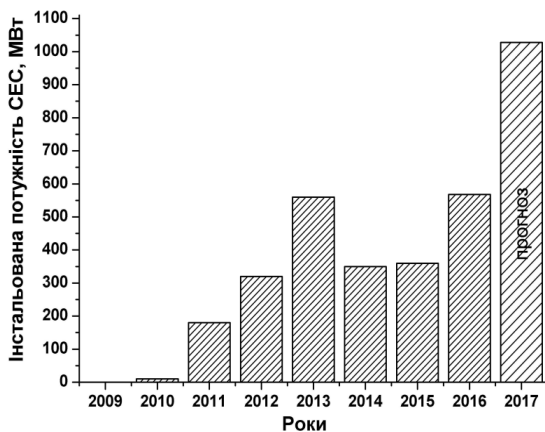


Рис.1 Загальна інсталювана потужність українських СЕС

[Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України та прогнозів IRENA]

Розвиток ВДЕ є одним з пріоритетів стратегії розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 року поряд з активізацією транскордонного співробітництва та поживленням інвестиційного середовища із залученням зовнішніх інвестицій в економіку області. На сьогодні в Івано-Франківській області працюють шість мережевих СЕС загальною потужністю близько 20 МВт, причому більшість з них введено в експлуатацію впродовж 2016-2017 рр.

Проте варто наголосити на існуванні ряду проблем, що стоять на заваді розвитку відновлюваної енергетики. Серед них можна виділити необхідність значних первинних капіталовкладень у будівництво нових потужностей, потребу поновлення існуючої інфраструктури, транспортування і розподілу енергії та можливі правові бар'єри на місцевому рівні. Значною перешкодою залишається відсутність цивілізованого доступу до кредитних коштів – середня відсоткова ставка в країнах ЄС – 2,8 %; в

Україні для валютних кредитів за даними НБУ – 7,0-8,5 %. Водночас рентабельність малих та середніх сонячних електростанцій (СЕС) на сьогодні становить 12,5-13,5 % (розрахунки автора), але бізнесменів та потенційних інвесторів в ряді випадків зупиняє нестабільність умов ведення бізнесу внаслідок постійної можливості зміни законодавства. У зв'язку з цим вважаємо, що основними формами розвитку відновлювальної енергетики в Україні повинні стати проекти у формі приватно-державних партнерств.

Список використаних джерел

1. Energy [r]evolution a sustainable world energy outlook 2015 [Електронний документ] – Режим доступу: <http://www.greenpeace.org/international/Global/international/publications/climate/2015/Energy-Revolution-2015-Full.pdf>
2. Звіт про результати стимулювання та використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел, в Україні за 2014-2015 рр. [Електронний документ] - Режим доступу: http://sae.gov.ua/sites/default/files/Report_ES_RE_Ukraine_2014_15.pdf
3. Мхитарян Н.М. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых источников. – К.: Наук. думка, 1999. – 314 с.
4. Перехід України на відновлювану енергетику до 2050 року // О. Дячук, М. Чепелєв, Р. Подолець, Г. Трипольська та ін. [Електронний документ] – Режим доступу: <https://ua.boell.org/uk/2017/10/24/perehid-ukrayini-na-vidnovlyuvanu-energetiku-do-2050-r>

СЕКЦІЯ 3. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Адамів Марта, к.е.н., асистент кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська
політехніка»,*

*Коць Ірина, асистент кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ТОЛІНГОВІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ЛЬВІВЩИНИ

В умовах європейської інтеграції України національна економіка повинна бути виведена із кризового стану та піднесена на новий етап розвитку поряд із успішними європейськими економіками. Означене завдання вирішується завдяки синергійному розвитку регіональних економік із акцентуацією на поступі найбільш перспективних з них. На сучасному етапі Львівська область є одним із найбільш перспективно привабливих регіонів, що володіє потужним економічним потенціалом, однак не спроможна його використати з огляду на дефіцит ресурсної бази. На жаль, в умовах соціально-економічної нестабільності та військово-політичного конфлікту в державі традиційні шляхи залучення ресурсів є важкодоступними, що вимагає пошуку принципово нових способів розвитку промисловості Львівщини як провідного рушія поступу регіональної економіки. Впродовж останніх років у Львівській області простежується активне поширення толінгових операцій, або, як їх іменують «операцій з

давальницькою сировиною», серед промислових підприємств регіону. Результати реалізації толінгової діяльності серед львівських переробних підприємств є очевидними не лише для представників бізнесу, органів влади, але й пересічних громадян, адже відображаються у істотному покращенні діяльності суб'єктів толінгу за виробничими, техніко-технологічними, майновими, фінансовими, соціально-кадровими, маркетингово-логістичними параметрами. Свідченням цього є приклади функціонування та прогресивного розвитку таких відомих учасників толінгових операцій, як ТОВ «Фуджікура Аутомобілів Україна Львів», ТзОВ «Бадер Україна», ТзОВ «Леоні Ваерінг Системс УА ГмбХ», котрі високоякісно та ефективно працюють на давальницькій сировині іноземних замовників. Не слід забувати й про недоліки толінгових операцій на усіх рівнях економіки, однак в сучасних умовах соціально-економічної кризи в державі та на шляху євроінтеграції толінгові операції є важливим інструментом ресурсного забезпечення регіональної економіки, що дає змогу уникнути занепаду її господарюючих суб'єктів, здобути успішний зарубіжний досвід ведення виробничо-господарської діяльності та відновити автономну роботу.

Львівська область є однією з найбільш економічно розвинених областей України, що володіє вигідним географічно-територіальним розташуванням, багатими природними ресурсами, розвинутою транспортно-логістичною інфраструктурою, високоосвіченими та креативними кадрами, потужним економічним потенціалом. Відповідно до Стратегії розвитку Львівської області на період до 2020 року [1] ключовим стратегічним завданням поступу економіки Львівщини є максимальне використання наявних конкурентних переваг у контексті не лише внутрішнього розвитку, але й поглиблення співробітництва із зарубіжними державами, насамперед, країнами Європейського Союзу.

В умовах соціально-економічної нестабільності в державі промисловість Львівщини як потужний локомотив регіональної економіки, незважаючи на існування вагомого виробничого та науково-технічного потенціалу, характеризується критичними проблемами, пов'язаними, насамперед, із гострим дефіцитом

ресурсної бази у розрізі фінансових, сировинно-матеріальних та техніко-технологічних ресурсів. Так, в умовах існування високого інвестиційного потенціалу Львівщина залишається недостатньо привабливим регіоном для зовнішніх донорів капіталу, у промисловості регіону спостерігається переважання низько- та середньотехнологічних виробництв, у ресурсному забезпеченні області не прогнозується динамічних прогресивних змін у найближчій перспективі.

За таких обставин з'являється необхідність у пошуку альтернативних шляхів прогресивного розвитку промисловості Львівщини, котрі забезпечуватимуть активізацію виробничо-господарської діяльності її суб'єктів господарювання на засадах формування необхідної ресурсної бази. Як свідчить вітчизняна практика ведення зовнішньоекономічної діяльності у Львівській області, для багатьох промислових товаровиробників регіону вирішення означених вище проблем відбулось завдяки налагодженню толінгової діяльності. Впродовж останніх років Львівщина вирізняється серед інших областей України динамічними темпами розвитку толінгових операцій (так, у 2015 р. частка імпорту давальницької сировини у Львівській області становила близько 17 % від загального імпорту давальницької сировини держави [2]). В межах толінгової співпраці іноземний замовник забезпечує виробничо-господарську діяльність переробного підприємства дефіцитними ресурсами на засадах постачання давальницької сировини, надання прогресивної техніки та технологій, покриття, як правило, усіх витрат щодо виготовлення готової продукції із винагородою за виконані переробні роботи. Окрім вирішення нагальних проблем діяльності вітчизняних товаровиробників, толінгові операції формують сприятливі виробничі, техніко-технологічні, фінансові, соціально-кадрові, маркетингово-логістичні перспективи для відновлення автономної роботи переробного підприємства та розвитку його подальшої самостійної діяльності у структурі регіональної економіки та національної економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dfrr.minregion.gov.ua>
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>

*Біланюк Ольга, асистент кафедри туризму,
Львівський національний університет ім. Івана Франка,
м. Львів*

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ
ТРАНСКОРДОННИХ ТУРИСТИЧНИХ РИНКІВ**

Методологічною основою дослідження транскордонних туристичних ринків (ТТР) є системний підхід, який базується на розгляді поняття як часткового щодо регіонального ринку. Водночас, необхідно враховувати специфіку ТТР, який складається з двох або більше (залежно від кількості учасників взаємодії країн) частин, кожна з яких входить до складу системи відповідних національних регіонів.

ТТР ми розглядаємо як когерентні ринки з досить тісними внутрішніми зв'язками. Тому ключовим етапом їх виділення є встановлення елементів туристичних систем, що є ядрами ТТР, і виявлення їх системоформуючих зв'язків. Наступним етапом є встановлення меж ТТР, тобто меж території, на якій він розташований. Далі слід аналізувати зовнішні зв'язки ТТР та цілі суб'єктів, які його формують.

Методика дослідження ТТР має багато спільного з дослідженнями національних ринків. Однак є і певні відмінності, обумовлені, по-перше, бар'єрними функціями кордону, по обидва боки якого розташований ТТР, і, по-друге, різними національними територіями різних країн, що беруть участь у транскордонній взаємодії. Ці відмінності можуть бути кількісними і якісними, причому, якщо перші стосуються

найчастіше природних, економічних, соціальних, екістичних аспектів, то другі торкаються інституційних умов, обумовлених різноманіттям національних законодавчих актів при недостатній розвиненості міжнародних договорів про транскордонне співробітництво.

Вагоме значення має аналіз факторів формування та розвитку ТТР. Їх доцільно класифікувати за функціональними критеріями:

- за належністю до природної, економічної, соціальної, екістичної, демографічної, етнічної, політичної підсистеми регіону;
- за спрямованістю дії (фактори-катализатори, які стимулюють аналізовані процеси, або фактори-інгібітори, які їх стримують);
- за ступенем впливу на розвиток ТТР (визначають розвиток, істотні, несуттєві).

Поглиблений аналіз факторів формування та розвитку ТТР дозволяє виявляти його конкурентні переваги, а також недоліки та проблеми, потрібні рішення. Тут доцільне використання SWOT-аналізу, що широко використовується зараз в економічних дослідженнях, в тому числі в регіональних, і дозволяє намітити шляхи оптимізації ТТР за допомогою співставлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз його розвитку.

Важним етапом є виявлення просторових форм і особливостей організації виробництва та споживання туристичних послуг. Слід наголосити на необхідності врахування теорії поляризації та методу врахування потенціалів розвитку.

Території порівнюються між собою на основі найважливіших природних, економічних, соціальних факторів, що визначають умови розвитку туризму. Оцінка може бути кількісною (різного типу балів оцінки, вартісна оцінка) і якісною.

Метод потенціалів розвитку є важливим доповненням до широко застосовуваного методу зонування території, що використовується у всіх регіональних науках. Однорідні за будь-якими параметрами території поділяються на зони, що мають подібні умови розвитку. Це може слугувати основою для

виділення рекреаційних зон, де і природні, і економічні, і соціальні фактори найбільш сприятливі для розвитку туризму.

На основі комбінації двох описаних методів використовується методгалузевих та районних пріоритетів, за допомогою яких визначається перспективна спеціалізація території та першості вирішення проблем -галузевих, територіальних та функціональних (пов'язаних з розвитком тих чи інших економічних механізмів).

Аналіз динаміки розвитку та подальшого його стратегічного прогнозування передбачає розробку декількох сценаріїв, базованих на моделюванні процесів з використанням різних регіональних теорій.

Особливу увагу, на наш погляд, слід надати методу зворотногопрогнозування, тому за його допомогою що ми можемо сконструювати (опираючись на досвід сформованих ТТР) певних зразків; миволодіємо даними про минулі і сучасні модельовані процеси. Одночасно, здійснюючи прогнозування розвитку, необхідно опиратися на принципи стійкого розвитку, забезпечуючи дотримання параметрів розвитку відповідно до принципів стійкості регіональних систем.

При моделюванні процесів розвитку ТТР важливого значення набуває порівняльний аналіз і особливо типологія регіонів за умовами та особливостями розвитку туризму, за розвитком ринкових відносин, за рівнем конкурентоспроможності на національних ринках співпрацюючих країн і міжнародного ринку, оскільки перспективи розвитку різних типів неодинакові.

Вузьким місцем для оцінки ТТР є слабкість емпіричної базивнаслідок відсутності статистичного обліку більшості даних, що стосуються розвитку туризму та транскордонної співпраці. Тому в багатьох випадках потрібна розробка спеціального соціологічного інструментарію для отримання відсутніх даних.

Відзначимо, що сформульовані вище висновки про методи дослідження, витікають з аналізу різних теорій і опираються і на досвід виконаних емпіричних досліджень. В той же час необхідними є подальші апробації та вдосконалення цих методів.

*Башинська Юлія, ДУ «Інститут регіональних
досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,
м. Львів*

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕНЕРГЕТИЦІ

Відповідно до вимог теорії сталого розвитку трансформаційні процеси в енергетиці регіону і країни загалом відбуваються з метою екологізації енергетики та зменшення забруднення довкілля її об'єктами через енергомодернізацію діючих ТЕС, АЕС, ТЕЦ, а також заміщення викопних енергоресурсів відновлюваними джерелами енергії (ВДЕ).

У Львівській області поступовий розвиток відновлюваної енергетики розпочався з 2009 р., коли в Україні вперше було введено «зелені тарифи» для об'єктів, що використовують ВДЕ для генерації електроенергії. Частка ВДЕ в енергобалансі Львівщини постійно зростає. У 2013 р. з відновлюваних джерел було вироблено лише 0,86% від загального обсягу виробництва електроенергії в області, та у 2014-2015 роках частка ВДЕ зросла до 1,2%, у 2016 р. – до 7%. [1]. Оскільки у 2017 р. у Львівській області було введено в експлуатацію два нові потужні об'єкти відновлюваної енергетики – вітрову електростанцію поблизу Старого Самбора потужністю 20,7 МВт та сонячну електростанцію «Озерна» потужністю 10 МВт у Яворівському районі, то можна спрогнозувати, що частка ВДЕ в енергобалансі області зростає ще на 2,5-3%. Враховується також зростання кількості сонячних модулів на дахах приватних будинків. Така ж тенденція спостерігається і в інших областях Західного регіону України.

Враховуючи високу вартість реалізації проектів відновлюваної енергетики та нестачу коштів в обласних та місцевих бюджетах, подаються можливі шляхи фінансування таких проектів. Впродовж останніх трьох років урядом було запроваджено низку фінансових ініціатив для стимулювання використання ВДЕ в регіонах.

Урядова програма фінансування «теплих» кредитів, які надають державні банки – Ощадбанк, Укргазбанк, Укркресімбанк і Приватбанк для ОСББ/ЖБК так і для фізичних осіб. Відшкодування, яке надається учасникам Урядової програми, становить:

- 20% суми кредиту (але не більше 12 тис. грн) на придбання негазових/неелектричних котлів для фізичних осіб; 35% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн) на придбання енергоефективного обладнання/матеріалів для фізичних осіб; 40% суми кредиту (але не більше 14 тис. грн. в розрахунку на одну квартиру) для ОСББ/ЖБК, як юридичних осіб, для загальнобудинкових заходів.

Якщо позичальником є фізична особа, яка отримує субсидію на оплату житлово-комунальних послуг, то розмір відшкодування становитиме 35% як за напрямком придбання котлів, так і для інших енергоефективних заходів, але не більше 12 000 гривень [2].

Важливо, що продовжують діяти місцеві програми здешевлення «теплих» кредитів, за якими надається додаткова компенсація (з місцевих бюджетів) по тілу або відсотках за кредитами. На сьогодні в усіх областях Західного регіону України діють програми різного рівня [2] (табл. 1).

Таблиця 1

Місцеві програми додаткової компенсації «теплих» кредитів

	Назва області	Додаткова компенсація, у %	Передбачене фінансування на 2017 р., у млн. грн.
1	Волинська	6	0,2
2	Закарпатська	15	1
3	Івано-Франківська	15-20	1,2
4	Львівська	15-20	18
5	Рівненська	15	4
6	Тернопільська	5% відсоткової ставки	1
7	Чернівецька	10	0,5

Складно автором на онові даних [3]

Прогнозується, що стрімкий розвиток відновлюваної енергетики призведе до позитивних змін в довкіллі регіону, оскільки спостерігатиметься зниження обсягів викидів парникових газів в енергетиці, що можна оцінювати не лише, як екологічну, але й соціальну та економічну вигоду для регіону.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт ПАТ «Львівобленерго». Інформація щодо частки кожного джерела енергії у загальній структурі обсягу електричної енергії, купленої енергопостачальником. 16.01.2017 р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.loe.lviv.ua/ua/dlia_presy/novyny~3774
2. Державна підтримка енергозбереження. Урядова програма «теплих» кредитів у 2017 р. Офіційний веб-сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/consumers/derzh-pidtrymka-energozabespechenya>
3. Інтерактивна карта регіональних/міських програм відшкодування частини відсотків/суми за кредитами для населення та ОСББ (ЖБК) на утеплення. Офіційний веб-сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/uk/programs/map>

Holubiak Natalia, PhD, Candidate of Political Science, Post-doctoral student of Political Institutes and Processes Department, Przykarpacki Uniwersytet Narodowy im. Wasyla Stefanyka, Iwano-Frankiwnsk

OD TRANSFORMACJI DO BUDOWY SPRAWNEGO PORZĄDKU DEMOKRATYCZNEGO

Upadek komunizmu to wystarczający okres, by zacząć analizować zachodzące zmiany w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Współcześnie kluczową kwestią staje się próba odpowiedzi na pytania: Czy jest możliwe jednoznaczne przejście z punktu A do punktu B (od autorytaryzmu / totalitaryzmu do demokracji)? Jakie czynniki ograniczają procesy transformacyjne oraz tworzą brak identyfikacji z nową rzeczywistością? Jak cechy powodują zmiany demokratyczne?

Transformacja najczęściej określana jako ciągła fluktuacja, okres wyboru ścieżek rozwoju i reform, czyli jako stan nieprzewidywalnych konsekwencji, które zmieniają podstawowe wartości i normy. Dalszy brak rozwiązania powoduje narastanie konfliktu pomiędzy wymiarem społecznego zakorzenienia a wymiarem autonomii, wskutek czego działające formalne struktury nie posiadają legitymizacji w znacznej części społeczności. W takim znaczeniu paradygmat transformacji odsłania rozległość problemów związanych z adaptacją do systemowo nowej rzeczywistości „od tego, czego już niema, do tego, co jeszcze nie jest, ale co może być”[1, s. 214]. Zwłaszcza taka radykalna zmiana wpływa na świadomość ludzi, reformuje instytucje polityczne, tworzy atmosferę niestabilności i dezorientacji. Staje się to przedmiotem zainteresowania naukowców i praktyków życia społecznego szukających wpływających na demokrację czynników oraz nowych rozwiązań.

Należy podkreślić, rosnące zainteresowanie problematyką ryzyka politycznego, przede wszystkim problemy przejściowe w sferze

gospodarczej, politycznej, społecznej i kulturalnej. W szczególności w odniesieniu do krajów postsocjalistycznych i postsowieckich należy wziąć pod uwagę różne warunki początkowe, specyfikę zależności wewnętrznych i zewnętrznych, doświadczenia historyczne i przygotowane tło społeczeństwa obywatelskiego. Poza tym mamy do czynienia nie z prostą, liniową ewolucją w jednym kierunku, ale z wielokierunkowością przeobrażeń, ponieważ w fazie procesu „dojrzwania” demokratycznego możliwy jest okres regresu, czy re-demokratyzacji.

Chociaż kraje byłego bloku komunistycznego stanęły przed podobnymi zadaniami, które miały zniszczyć system komunistyczny: odrzucić ideologię komunizmu, przejść od totalitaryzmu do demokracji, zbudować gospodarkę rynkową na ruinach dawnego systemu planowania i administracji, jednak ścieżki i szybkości reform nie były takie same. Transformacja w niektórych przypadkach (w szczególności w postsowieckich krajach) okazała się bardziej podobna do mutacji albo demokracji fasadowej – system państwowy z bardziej formalnymi, niż rzeczywiście działającymi instytucjami demokratycznymi. Warto zauważyć, iż takie kraje na świecie nie są wyjątkami, a nawet rzadkością: ich nawet więcej niż krajów z prawdziwą demokracją. Praktyka pokazuje, że w podobnych krajach, istnieją dwa główne sposoby rozwoju. Może to być model o charakterze korupcyjnym ze stosunkowo gwarantowanymi prawami i swobodami obywatela lub model autorytarny (w przypadkach granicznych - totalitarny), z obciętymi prawami i swobodami, które mogą, ale nie muszą mieć elementu korupcyjnego [2, s.65].

W rezultacie mamy sprawę z wiązką procesów powodujących zaburzenia stanu społecznej równowagi, mechanizmu funkcjonowania i reprodukcji struktur społecznych oraz kulturowej ciągłości zbiorowych doświadczeń. Dorobek dotychczasowej refleksji pozwala uchwycić dwa wiodące motywy wyjaśnień natury problemów z transformacją do „rynku i demokracji”. Pierwszy eksponuje destruktywny wpływ komunistycznego dziedzictwa historycznego, jak pisze Piotr Sztompka – „wielki przełom kulturowo-cywilizacyjny, konstruowanie nowego porządku

społecznego” [3, s.12]. Drugi zwraca uwagę na społeczne i psychologiczne koszty procesu radykalnych przemian ustrojowych i towarzyszące im problemy adaptacyjne [4, s.18-19].

Reasumując można konkludować, iż nowe realia mają „traumatogenne” skutki - syndrom anomii, poczucie dezorientacji, poznawcze zagubienie, frustrację i rozczarowanie praktyką funkcjonowania ładu demokratycznego, poczucie bezsilności i apolityczność. Wiąże się one z populizmem przywódców politycznych, paternalistycznym nastrojem i niechęcią do kontrolowania władzy, brakiem poznawczych zainteresowań sprawami życia publicznego, deficytem kapitału społecznego. W mentalności dużej części ludzi państwo występuje nadal – mocą kulturowej inercji – jako instancja odpowiedzialna za zaspokajanie potrzeb materialnych i dystrybucję układów paternalistyczno-klientelistycznych.

Należy jednak wskazać, że dla zmiany systemu hybrydalnej dużą rolę odgrywa postawy i jakości zachowania politycznego (zależy od aktywności obywatelskiej, świadomości obywateli). Wielu autorów podkreśla wiodącą rolę kapitału społecznego jako bardziej funkcjonalnego dla budowy społeczeństwa obywatelskiego. Od początku reform, demokracja wymaga "cnót republikańskich" i "kultury obywatelskiej": publicznego zaangażowania, zainteresowania sprawami publicznymi, chęci do uczestnictwa w życiu społecznym, inicjatywy, lojalności wobec instytucji politycznych.

Literatura

1. Социогенетические основания трансформации общества (соавт. В.А. Золотухин, В.Г.Немировский и др.) / Научная монография [отражающая основные доклады секции V Международной Кондратьевской конференции «Закономерности и перспективы трансформации общества»]; Под науч. ред. А.И.Субетто. – Кострома: Изд-во КГУ им. Н.А.Некрасова, 2004. – 464 с.

2. Жовтянская В. Общественная идеология как детерминанта государственного развития в Восточной Европе / В. Жовтянская // Polska i Ukraina w dobie transformacji. Współpraca transgraniczna, innowacje, edukacja i rozwój społeczno-gospodarczy/ Ewa Draus, Paweł Trefler. – Przemysł, 2014. – С.62-73.
3. Sztompka P. Teorie zmian społecznych a doświadczenia polskiej transformacji/ P. Sztompka // Studia Socjologiczne. –1994. – № 1. – s.9-17.
4. Szczegóła L. Blokady społeczeństwa obywatelskiego w Polsce / L.Szczegóła// Rocznik Lubuski – 2003. –№ XXIX. – s. 11-26

Івашків Юлія, кандидат наук з державного управління, доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського,

Гуйда Олександр, старший викладач кафедри загально-інженерних дисциплін та теплоенергетики Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, м. Київ.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ПРОВАДЖЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНО- ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ

Завдання державного управління в глобалізаційних умовах полягає у вирівнюванні диспропорцій економічного та соціального розвитку регіонів, створенні умов для активізації ініціативи і внутрішніх джерел соціального і економічного зростання, підтримки відсталих регіонів, розвитку

регіонального транскордонного співробітництва. Сучасна стратегія соціально економічного розвитку регіонів спрямована на побудову економічно сильних та конкурентоспроможних регіонів, які б самостійно вирішували поточні завдання та виконували свої функції без додаткового залучення коштів з державного бюджету.

Нині в Україні не створено стабільної законодавчо-нормативної бази, яка б регулювала відносини між центром і регіонами та визначала основні напрями державної регіональної політики. Крім того залишається полемічним питання визначення територіальних меж регіонів. На державному рівні не закріплено концептуальних підходів до формування та реалізації стратегії розвитку регіонів.

Така ситуація значною мірою зумовлена недостатньо розвинутою методологічною базою з цих питань та змінним характером зовнішніх факторів впливу, зокрема, глобалізаційні процеси, зростаюча конкуренція серед національних економік світу, необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки та внутрішніми: засади директивно-централізованого планування, що наслідували, недосконалість законодавства, політична нестабільність.

Необхідність визначення довгострокового курсу розвитку національної економіки і відповідно регіонів, визначення цільових орієнтирів розвитку потребує розроблення методології довгострокового планування, що була б адекватною глобальним процесам, які проходять в світовому співтоваристві, відображала національні інтереси, а також була спроможна реалізовувати регіональні інтереси.

Стратегію розвитку регіону можна розглядати у широкому і вузькому значеннях. Вузьке розуміння стратегії виходить із її тлумачення як дії, що спрямована на досягнення мети. В цьому контексті стратегія розвитку регіону характеризується комплексом дій, які

покликані привести до досягнення цільових орієнтирів розвитку.

Етап стратегічного вибору, на думку спеціалістів, менше за все піддається уніфікації. В «Методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку» [1] при формуванні стратегічних альтернатив виходять із припущення про комбінацію виявлення сильних і слабких сторін регіону, прояву зовнішніх можливостей і загроз.

Стратегічне планування може успішно використовуватися не тільки при розробці комплексних планів соціально-економічного розвитку, але й при розробці антикризових програм у регіонах, в управлінні масштабними інфраструктурними проектами, при здійсненні реструктуризації економіки. Цілеспрямовані дії регіональної адміністрації по соціально-економічному розвитку регіону – обов'язкова і, можна сказати, центральна функція органів влади регіону.

Найбільш важливим аспектом у регіональному управлінні є адміністративний статус регіону, тобто це має бути територія, органи державної влади якої володіють певною компетенцією. Що дозволить підписувати відповідні угоди в рамках транскордонного співробітництва. Мова йде про те, що угоди укладаються на рівні область-область, район-район, місто-місто тощо. Крім того, регіон повинен являти собою адміністративно-територіальну одиницю держави, що знаходиться на рівні, безпосередньо нижчому після державного (село, селище, район, область, соціально-економічний район, а держава, регіональні та світові об'єднання відносимо до суб'єктів міжрегіонального співробітництва), але має володіти правом політичного самоврядування в межах, визначених законодавством держави.

Для здійснення транскордонної співпраці регіон повинен, також, мати ознаки територіальної суспільної системи. А саме являти собою цілісну територію зі

спільними історико-географічними особливостями та територіально-диференційованою спільнотою людей.

Стратегічне планування регіональної економіки, на нашу думку, має виступати методологічною основою процесу формування стратегії розвитку регіону, визначаючи основні принципи, підходи, методи проведення аналізу, прогнозних і планових розрахунків.

Стратегія економічного розвитку регіону повинна розроблятися і реалізуватися спільними зусиллями органів місцевої влади, представників бізнесу і державних підприємств, суспільних організацій і органів територіально-громадського самоврядування.

Піддаючи аналізу теоретичні та практичні розробки вітчизняних науковців можна визначити наступні основні перешкоди щодо ефективної інтеграції України до світового господарства через підвищення економічного потенціалу регіонів [3].

По-перше, слід зауважити, що швидка динаміка вступу до світового співтовариства без належної модернізації національних виробництв може мати негативні наслідки. Це обумовлено загальною невідповідністю до реальної світової конкуренції національних товаровиробників, бо товари які виробляються в Україні на експорт не завжди відповідають вимогам світового конкурентного ринку як за ціновою характеристикою, що у значному ступені обумовлено високою енергоємністю виробництв, так і за характеристикою якості.

По-друге, сучасний стан ринкової інфраструктури регіонів України не відповідає сучасним світовим вимогам щодо її функціонування, особливо у частині надання визначених преференцій розвитку малому підприємству, функціонування якого забезпечує активний розвиток промислового сектора економіки у частині його інтеграції до світового господарства через створення нових

робочих місць, випуск продукції на внутрішній ринок, зменшення імпортозалежності регіонального ринку, тощо.

По-третє, спостерігається недостатність використання потенціалу залучення та управління прямими іноземними інвестиціями незважаючи на позитивну динаміку зростання їх обсягів.

По-четверте, спостерігається досить низький рівень використання прогресивних методів управління у діяльності національних товаровиробників старопромислових регіонів.

Список використаних джерел

1. Теоретичні підходи до планування соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / Ю. Д. Івашків // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. - 2014. - Вип. 1. - С. 165-174. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrzd_2014_1_21
2. Стратегічне планування як інструмент реалізації регіонального управління [Електронний ресурс] / Ю. Д. Івашків // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. - 2014. - Вип. 2. - С. 242-249. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrzd_2014_2_31
3. Основні етапи теоретичного розвитку механізмів державного управління стратегічного планування на регіональному рівні [Електронний ресурс] / Ю. Д. Івашків // Вісник Академії митної служби України. Серія : Державне управління. - 2014. - № 2. - С. 47-51. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2014_2_9

*Кучінка Тетяна, аспірант, провідний фахівець,
Мукачівський державний університет,
м. Мукачево*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СТРУКТУРНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РІВНІ РЕГІОНУ

Виокремлення структурних складників економічної кризи на рівні регіону здійснюється з метою визначення можливих загроз, мінімізації наслідків кризи та для подальшого запобігання кризовим процесам у різних секторах економічної та фінансової діяльності, у соціально-демографічній сфері регіону, а також з метою врахування інституційних особливостей державного управління цими сферами. Виходячи із цього, основними взаємопов'язаними структурними складовими економічної кризи на рівні регіону є: економічна, інвестиційно-інноваційна, фінансова, енергетична, продовольча, зовнішньоекономічна, соціальна, демографічна, виробнича.

Зовнішньоекономічна складова економічної кризи – це сукупність процесів, які характеризують стан відповідності динаміки та структури зовнішньоекономічної діяльності інтересам економічних суб'єктів, негативний вплив зовнішніх економічних чинників та участь об'єкту дослідження у світовому розподілі праці. Зовнішньоекономічна структурна складова характеризується наступними індикаторами: відкритість економіки, коефіцієнт покриття експортом імпорту, частка країн партнерів в загальному обсязі експорту/імпорту товарів, частка провідного товару (товарної групи) в загальному обсязі експорту/імпорту товарів [1]. Розраховані значення індикаторів цієї структурної складової на рівні регіону (на прикладі Закарпатської області) за період 2010-2016 рр. наведено в таблиці 1.

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Таблиця 1

Індикатори зовнішньоекономічної структурної складової економічної кризи
Закарпатської області, 2010-2016 рр.

№ п/ п	Найменування індикатора	Значення індикатора за роки						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Відкритість економіки, відсотків	129,9	149,8	126,7	125,6	153,6	158,8	–
	Коефіцієнт покриття експортом імпорту, разів	0,86	0,70	0,69	0,63	0,80	1,08	1,07
	Частка країн партнерів (країни Європи) в загальному обсязі експорту товарів, відсотків	86,9	85,05	81,5	79,4	85,0	90,4	93,2
	Частка країн партнерів (країни Європи) в загальному обсязі імпорту товарів, відсотків	64,3	51,7	48,2	42,7	45,05	61,0	60,9
	Частка провідного товару (механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання) в загальному обсязі експорту товарів, відсотків	63,1	63,6	67,5	63,7	63,8	60,1	58,7
	Частка провідного товару (механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання) в загальному обсязі імпорту товарів, відсотків	47,6	40,1	42,4	34,6	39,5	46,6	47,4

Складено автором [2,3]

Протягом аналізованого періоду значення індикаторів зовнішньоекономічної структурної складової економічної кризи характеризуються нестабільною динамікою. За визначеними характеристичними станами їх можна віднести до значень незадовільного, задовільного, оптимального стану. В окремі періоди значення індикаторів перевищували порогове значення, переходячи у зону абсолютно небезпечного рівня або критичного рівня.

Аналіз проведених досліджень засвідчує:

- відкритість економіки Закарпатської області знаходиться в межах від 125,6% до 158,8%, що характеризує значне перевищення порогового рівня індикатора та критичний рівень;
- коефіцієнт покриття експортом імпорту, де порогове значення від 0,85 – 1,7. Згідно даних таблиці максимальне значення даного індикатора становив 1,08 у 2015 році та мінімальне значення 0,63 у 2013 р. Характеристичні значення індикатора відображають критичний стан у 2010-2014 рр., та оптимальний стан у 2015-2016 рр.;
- частка країн партнерів (країни Європи) в загальному обсязі експорту товарів, де порогове значення становить від 5-25 %. Згідно даних таблиці частка країн Європи складає вагомую частину в загальному обсязі експорту товарів та становить 79,4 – 93,2%. Ці значення індикатора відповідають критичному стані;
- частка країн партнерів (країни Європи) в загальному обсязі імпорту товарів, де порогове значення становить від 5-25 %. Статистичні дані індикатора засвідчують про височу частку країн Європи у загальному обсязі імпорту товарів. Фактичні значення варіюються у межах 42,7 – 64,3% (що є вищим порогового рівня);
- частка провідного товару (механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання) в загальному обсязі експорту товарів, порогове значення становить 5 – 10%.

Дані таблиці засвідчують значне перевищення порогового значення індикатора та характеризують критичний стан;

- частка провідного товару (механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання) в загальному обсязі імпорту товарів, порогове значення становить 5 – 20. Максимальне значення індикатора становить 47,6% у 2010 році, що характеризує велике відхилення від порогового значення індикатора.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// http://www.uz.ukrstat.gov.ua](http://www.uz.ukrstat.gov.ua)

*Кулиняк Ігор, к.е.н., доцент кафедри
менеджменту організацій, Національний
університет “Львівська політехніка”,
м. Львів*

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ОБСЯГІВ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

В Україні протягом 2016 р. на інновації промислові підприємства витратили 23,2 млрд.грн., у тому числі на

придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд.грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд.грн., на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,1 млрд.грн. та 0,9 млрд.грн. – на іншу інноваційну діяльність (включаючи проектування, навчання, маркетинг та іншу відповідну діяльність (інші витрати) [1, 2]. У Львівській обл. протягом 2016 р. на інновації підприємства витратили 429,3 млн.грн., що на 54,5 % більше, ніж за аналогічний період минулого 2015 р. [3]

Найбільше коштів протягом 2016 р. витрачено підприємствами Дніпропетровської, Харківської, Вінницької областей та м. Києва; серед видів економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва, добування природного газу, виробництва харчових продуктів, машин та устаткування, виробництва автотранспортних засобів [1, 2]. У Львівській обл. протягом 2016 р. найбільше інноваційних коштів було скеровано у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, машинобудування, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність. Незначні кошти на інноваційні роботи витратили підприємства текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, водопостачання; каналізації, поводження з відходами [3].

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2016 р. залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн.грн. (або 94,9 % загального обсягу витрат на інновації) та 349930,0 млн.грн. (або 81,5 % загального обсягу витрат на інновації) відповідно підприємств України та Львівщини [1-3].

Витрати на інноваційну діяльність підприємств України за різними джерелами фінансування мають нестабільний характер.

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

Даний факт має негативний вплив на обсяги інноваційних розробок та інноваційних продуктів, що випускаються підприємствами внаслідок суттєвих коливань в обсягах фінансування інноваційної діяльності з тих чи інших джерел [4]. Динаміку обсягів витрат на інноваційну діяльність в Україні та Львівській обл. протягом 2005-2016 рр. представимо на рис. 1.

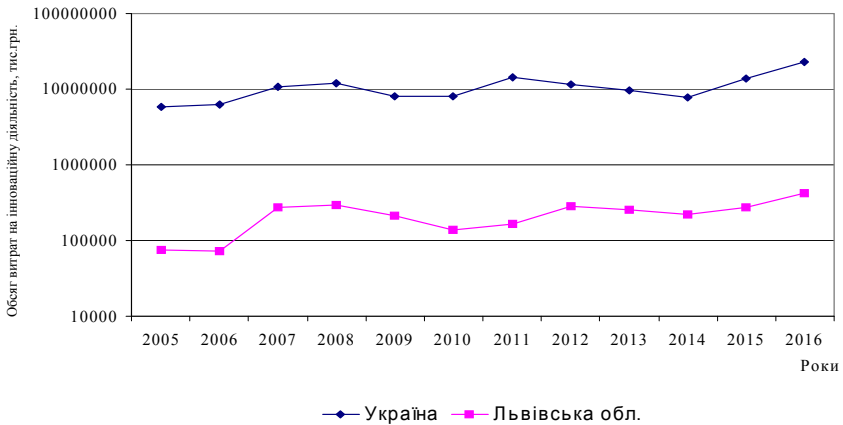


Рис. 1. Динаміка обсягів витрат на інноваційну діяльність в Україні та Львівській обл. протягом 2005-2016 рр.

Аналізуючи динаміку вище зазначених графіків, зауважимо, що протягом 2005-2016 рр. спостерігається тенденція до збільшення обсягів витрат на інноваційну діяльність як в Україні, так і по Львівській області зокрема. Відмітимо, що на фоні зростання обсягів витрат на інноваційну діяльність (див. рис. 1) обсяги реалізованої інноваційної продукції зростають лише у Львівській обл., при тому, що по Україні відбувається спад зазначеного показника (рис. 2).

Секція 3

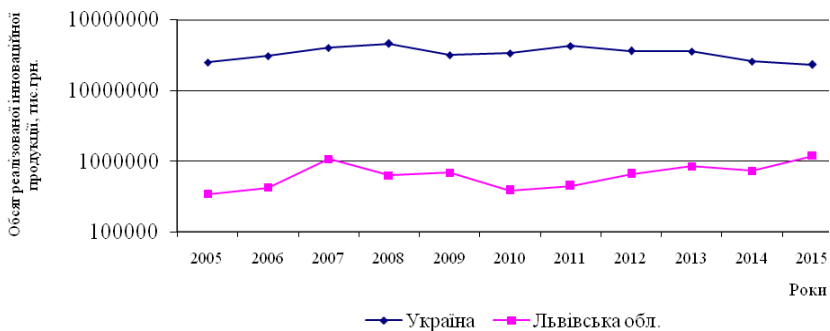


Рис. 2. Динаміка обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні та Львівській обл. протягом 2005-2015 рр.

Моделювання залежності рівня інноваційної активності промислових підприємств від обсягів витрат на інноваційну діяльність здійснено за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Як результативні ознаки (залежні змінні) обрано обсяг реалізованої інноваційної продукції, кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах та кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах. За даними Державної служби статистики України [1-3] побудуємо рівняння регресії для України та Львівської області, результати яких представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Результати моделювання залежності рівня інноваційної активності промислових підприємств від обсягів витрат на інноваційну діяльність в Україні та Львівській області

Україна / Львівська обл.	Рівняння регресії	Значення коефіцієнта детермінації
Моделювання залежності обсягу реалізованої інноваційної продукції (y_1) від обсягів витрат на інноваційну діяльність (x) ¹		
Україна	$y_1 = -4E-07x^2 + 8,5167x - 1E+07$ $y_1 = 1,1637x + 2E+07$	$R^2 = 0,3408$ $R^2 = 0,2148$
Львівська обл.	$y_1 = 263892e^{4E-06x}$ $y_1 = 2,5762x + 143290$	$R^2 = 0,6942$ $R^2 = 0,5821$

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Моделювання залежності кількості найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах (y_2) від обсягів витрат на інноваційну діяльність (x) ²		
Україна	$y_2 = 5E-12x^2 - 8E-05x + 3178$ $y_2 = 7E-05x + 2280,7$	$R^2 = 0,4334$ $R^2 = 0,3548$
Львівська обл.	$y_2 = 6E-09x^2 - 0,002x + 271,94$ $y_2 = 0,0008x + 0,1634$	$R^2 = 0,8608$ $R^2 = 0,4436$
Моделювання залежності кількості впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах (y_3) від обсягів витрат на інноваційну діяльність (x) ²		
Україна	$y_3 = 8E-12x^2 - 0,0001x + 2113,7$ $y_3 = 1E-04x + 840,48$	$R^2 = 0,6399$ $R^2 = 0,5217$
Львівська обл.	$y_3 = 1E-09x^2 - 0,0003x + 56,321$ $y_3 = 0,0002x + 9,2958$	$R^2 = 0,7021$ $R^2 = 0,4957$

¹ Побудовано на основі даними за період 2005-2015 рр.

² Побудовано на основі даними за період 2005-2016 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних [1-3]

Результати проведеного аналізу показують, що найкраще відображає вплив обсягів витрат на інноваційну діяльність на показники, які характеризують рівень інноваційної активності промислових підприємств поліноміальна залежність (поліном другого степеня). Побудовані рівняння регресії дозволяють виявляти, яким чином змінюються показники рівня інноваційної активності промислових підприємств при зміні обсягів витрат на інноваційну діяльність на 1 %, що дає можливість державним, регіональним та місцевим органам влади, а також керівництву підприємств та інвесторам визначити, як необхідно фінансувати інноваційну діяльність промислових підприємств для підвищення її ефективності та результативності.

Для створення сприятливих умов формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України необхідно розробити і запровадити механізм надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки; сформувати сприятливе для інновацій бізнес-

середовище; розширити інституційну базу фінансового забезпечення інноваційної діяльності; розробити виважену послідовну інвестиційну політику держави шляхом створення правової бази інвестиційної діяльності відповідно до європейських стандартів [5, с. 157].

Одним із основних стратегічних завдань розвитку України має бути спрямування зусиль на підвищення рівня інноваційного потенціалу, зокрема, збільшення фінансування фундаментальних та прикладних досліджень у перспективних для України наукових напрямках, розроблення ефективного та дієвого механізму комерціалізації наукових розробок, пошук альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності, створення сприятливих умов для залучення інвестицій в інновації тощо.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність України: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2017. – 140 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Головне управління статистики у Львівській області. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
4. Куніна Д. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / Д. Куніна // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – С. 14-18.
5. Далевська Т.А. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні / Т.А. Далевська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 21. Частина 1. – 2016. – С. 155-157.

*Lopata Maryan, doktor nauk politycznych,
Uniwersytet Narodowy «Lwowska politechnika»*

REGIONALIZM I WYNIKI GŁOSOWANIA WYBORCÓW GALICJI ZACHODNIEJ W LATACH 90 XX WIEKU

Ważną kwestią jest zbadanie wyników głosowania w regionie, który w okresie rozbiorów Rzeczypospolitej i znajdował się w obrębie Cesarstwa Austro-Węgierskiego, a mianowicie Galicji Zachodniej.

Paweł Kubicki określa Galicję Zachodnią jako region symboliczny i jej istnienia polega raczej na kreowaniu symboli „galicyjskich”, niż w istnieniu obiektywnych wyznaczników. To właśnie symbolika „galicyjska” pozwala tworzyć poczucie przynależność, jednocześnie kreując granice odrębności. Treści „galicyjskie” zainspirowały taki symbol jak Kraków. Natomiast wartość, na bazie których kreowana jest współczesna tożsamość galicyjska, odnoszą się do zmiennych cywilizacyjnych wynikających z tradycji czasów, określanych w Polsce jako „zaborcy”. Za takim wyborem przemawia szereczynniki. Przede wszystkim należy wymienić czynnik trwałości podziałówuksztaltowanychh w okresie okupacji, wynikającej w okresie rozbiorów.[1] Jeden z badaczy regionalizmu R. Wapiński stwierdza, że w XIX wieku zróżnicowane regionalne było czymś oczywistym i naturalnym. Zróżnicowanie to nie było wynikiem rozbiorów czy okupacji i wskazują na to, że podziałyaborcze (Rosja, Prusy i Cesarstwo Habsburgów) jedynie przyczyniły się do zwiększenia różnic jak w sferze cywilizacyjnej, jak w dziedzinie stosunków politycznych idziałalności politycznej. Sytuacja ta była determinowana faktem, że na obszarachh RP od wiekó krzyżowały się granice cywilizacyjne, a o skali oddziaływania wpływów cywilizacyjnych, decydowało położenie geograficzne, kontakty kulturalne i gospodarcze.[2]

T. Zarycki, który przeanalizował polską przestrzeń polityczną i trwałość historycznych struktur przestrzennych, dochodzi do wniosku, iż „Struktury przestrzenne ukształtowane przez system

historycznych granic, okazują się najczęściej niezwykle trwałe. W wielu przypadkach przestają być, na co dzień dostrzegane, przenosząc się wyłącznie w sferę głęboką, dostępną jedynie dla kompetentnych obserwatorów”.[3]

M. Kowalski w swoim studium „Geografia wyborcza Polski. Przestrzenne zróżnicowanie zachowań wyborczych Polaków” wyjaśnia, że na polaryzację polityczną w Polsce nakładają się podziały cywilizacyjne w ujęciu S. Huntingtona, pomimo iż społeczności tam zamieszkujące należą do kościoła rzymskokatolickiego. M. Kowalski pisze, iż „na granicy pomiędzy Śląskiem a Zagłębiem, na drugim odcinku granicy pomiędzy Galicją i Kongresówką czy na pograniczu kaszubsko-zachodniopomorskim są podziały cywilizacyjne. Biorą pod uwagę historyczne związki tych ziem, może więc i w tych przypadkach wypadało mówić o odrębnościach wynikających z oddziaływania różnych formacji cywilizacyjno-kulturowych”.[4]

Otóż skupiając się na wynikach wyborów w Galicji Zachodniej, a mianowicie w województwach Małopolski i Podkarpacie, należy podkreślić, że w latach 90 XX wieku odbyły się trzy wybory parlamentarne do dwóch izb parlamentu polskiego.

W roku 1991 wyraźnie zarysowała się charakterystyczna dla obszaru dawnej Galicji Zachodniej przewaga partii centroprawicowych. Wygrały one w bezwzględnej większości powiatów Galicji. W miastach na prawie powiatu sytuacja przedstawiała się nieco inaczej – w Krośnie, Przemyślu i Tarnowie panowała równowaga między centroprawicą a liberałami. W Krakowie przewagę uzyskały ugrupowania liberalne. Konfederacji Polski Niepodległej. W Nowym Sączu, Rzeszowie i Tarnobrzegu dominowała wyraźnie centroprawica.[5]

Wybory od 1993 roku wstrząsnęły scenę polityczną Polski, prowadząc do powrotu do władzy postkomunistów z Sojuszu Lewicy Demokratycznej o Polskiego Stronnictwa Ludowego [6,7]. Większość ugrupowań politycznych prawicy nie weszła do Sejmu. W izbie niższej pojawiły się natomiast dwa nowe ugrupowania: utworzona przez lewicę solidarnościową i krytycznie wobec SLD

środowiska postkomunistów Unia Pracy i zbudowany z inicjatywy Lecha Wałęsy Bezpartyjny Blok Wspierania Reform.

Również na wyborach do Sejmu w 1993 centroprawica i prawica wygrała wybory w bezwzględnej większości powiatów Galicji. Partie centroprawicowe pozostała najsilniejszą formacją w tych dwóch województwach. Partie centroprawicowe uzyskały wyniki znacznie wyższe od średniej krajowej. Na wyborach 1997 r. centroprawica wygrywa i na mapie Galicji Zachodniej nie brakuje powiatów, w których AWS zdobyła bezwzględną większość głosów. AWS w większości powiatów Małopolski i Podkarpacia zyskało bezwzględną większość głosów. AWS wygrała też we wszystkich miastach na prawach powiatu, przy czym tylko w Nowym Sączu i Krośnie – bezwzględną większość głosów.[5]

W wyborach 1993 roku partie centroprawicowe pozostała najsilniejszą formacją w tych dwóch województwach. Partie centroprawicowe uzyskały wyniki znacznie wyższe od średniej krajowej. W Krakowie i Przemyśle możemy mówić o równowadze między prawicą, listami liberalnymi i lewicowymi. W Rzeszowie prawica miała nieznaczną przewagę nad lewicą i znaczącą nad ugrupowaniami liberalnymi. W Krośnie, Nowym Sączu i Tarnowie zdecydowanie zwyciężyła centroprawica. W Tarnobrzegu natomiast wyraźną przewagę uzyskała lewica.

W parlamentarnych wyborach od roku 1997 zwycięstwo odniosła lista zjednoczonej centroprawicy – Akcja Wyborcza Solidarność (AWS)[7]. Mimo przegranych wyborów po ustępstwie pierwszego miejsca AWS, SLD powiększyło poparcie w skali całej Polski. Natomiast porażkę ponieśli PSL, tracąc ponad połowę wyborców, oraz Unia Pracy (UP), nie przekraczając klauzuli zaporowej. [8].

W dwóch regionach historycznie ukształtowanego regionu Galicji Zachodniej, w latach 90 wygrywały wybory parlamentarne ugrupowania o programach bardziej prawicowych lub centroprawicowych.

Bibliografia

1. Kubicki P. Regionalizm galicyjski na przełomie XX i XXI wieku [w:] Czubik P., Mach Z. (red.) Tożsamość Galicyjska z perspektywy Polski a Ukrainy, Bielsko-Biała 2008, s. 113.
2. Wapiński R. Regionazim – doświadczenia z przeszłości, [w:] Latoszek M., (red.), Regionalizm jako folklorizm, ruch społeczny i formuła ideologiczno-polityczna, Wydawnictwo Gdańskie, Gdańsk, 1993, s. 44-45.
3. Zarycki T. Trwałość historycznych struktur przestrzennych na przykładzie polskiej przestrzeni politycznej, [w:] Gorzelak G., Szczepański M.S., Zarycki T., (red.), Rozwój, Region. Społeczeństwo, EUROREG UW – IS UŚ, warszawa- Katowice, 1999, s. 92.
4. Kowalski M. Geografia wyborcza Polski. Przestrzenne zróżnicowanie zachowań wyborczych Polaków w latach 1989-1998, PAN IG i PZ, Warszawa, 2000, s.93
5. Szkoły polskiej demokracji: wybory i polityka / pod red. Artura Wołka, Wydawca: Kraków: Ośrodek Myśli Politycznej; Rok wydania : 2014. 342 S.
6. Państwowa Komisja Wyborcza [Źródło elektroniczne]: file:///F:/Election%20preferences%20of%20Galicia/PKW%200_%20Wybory%20do%20Sejmu%20RP%20i%20Senatu%20RP.html
7. Sokół W. Partie polityczne i system partyjny w Polsce w latach 1991-2001, [w:] Współczesne partie i systemy partyjne. Zagadnienia teorii i praktyki politycznej, Lublin 2003, s. 197-198.
8. Lopata M. Wpływ czynnika ideologicznego na formowanie rządów koalicyjnych w Rzeczypospolitej Polskiej po roku 1991 – wybrane aspekty / Nauka Polska XXIII. The Central European Journal of Social Sciences and Humanities. – Warszawa, 2014. – S. 191–201.

*Максименко Анна, к.соц.н., ДУ
«Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН України»,
м. Львів*

ІНТЕРНЕТ-ПРАКТИКИ СІЛЬСЬКОЇ МОЛОДІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Динамічні трансформаційні процеси є невід'ємним атрибутом сучасної української економіки. Частково зміни та трансформації пов'язані з виникненням нових видів діяльності, реалізацією економічної активності у віртуальній площині. Власне цьому сприяє поширення всесвітньої павутини (www). Розвиток Інтернету та технологій дає можливість і сільським мешканцям активніше долучатися до економічного та суспільно-політичного життя країни.

Так, за результатами опитувань проведених Київським міжнародним інститутом соціології, відповідаючи на питання про те, чи користуєтесь Ви Інтернетом у себе вдома у 2012 р. 49,7% міських мешканців відповіли «так», у 2016 р. – 67,1%. За останні роки (2012- 2016 рр.) кількість осіб у сільській місцевості, які користуються Інтернетом у себе вдома зросла в 2,2 рази. Використання глобальної мережі мешканцями сільських населених пунктів поза своїм помешканням теж збільшилась, але доволі не значно (рис. 1).

Регіональний розріз доступності глобальної мережі не показує суттєвих відмінностей. Чим молодші респонденти, тим більша частка тих, хто користується Інтернетом. Для осіб 18- 29 років, частка тих, хто користується Інтернетом вдома коливається від 78,6% у Західному регіоні до 95,5% у Центральному регіоні. Також молодь активно використовує Інтернет і поза місцем свого проживання.

Секція 3

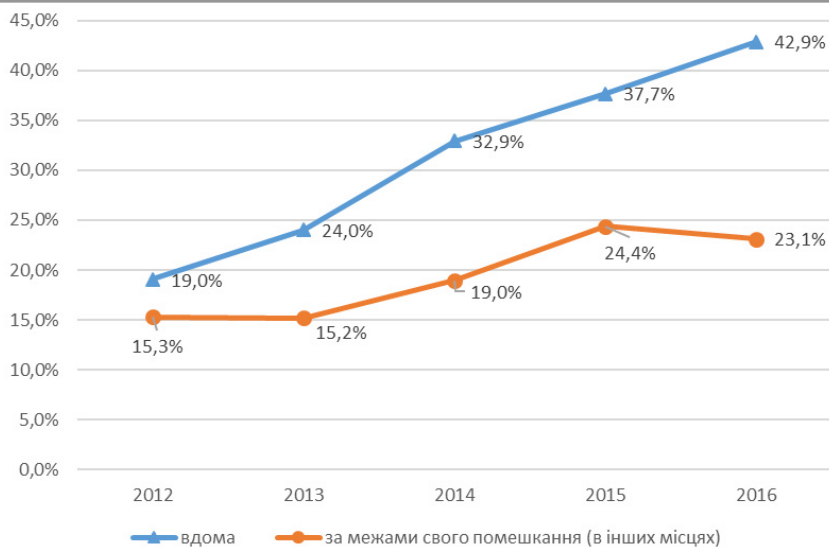


Рис. 1. Рівень доступу до Інтернету мешканцями сільських територій (%) (за даними КМІС) Джерело: [1].

Наявність значної кількості місць, де можна легко підключитися до мережі, розвиток технологій мобільного зв'язку, різноманіття послуг, які надають інтернет-провайдери сприяють активному використанню глобальної мережі та розширюють сферу її використання. Тобто чим більше можливостей доступу до Інтернету, тим активніше населення використовує глобальну мережу для задоволення своїх потреб (освітніх, естетичних, рекреаційних, бізнесових тощо).

Як зазначалося вище, молодь є найбільш активним користувачем глобальної мережі. Своєрідним новатором у використанні Інтернету, розширенні спектру послуг, які можуть бути задоволені через Інтернет.

Мета тез доповіді полягає в аналізі Інтернет-практик сільської молоді на прикладі Львівської області.

Протягом квітня-червня 2015 р. у Львівській області нами проведено соціологічне опитування спрямоване на виявлення

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

ролі Інтернету у повсякденному житті молодих людей (віком від 18 до 35 років) та інтенсивності використання глобальної мережі для здійснення покупок. За допомогою цілеспрямованого квотного відбору опитано 370 осіб, похибка опитування 5,2%. Квоти формувалися за статтю, віком та місцем проживання. Соціально- демографічні характеристики вибірки: 51,4% - чоловіки, 48,6% - жінок; 24,9% - віком 18-22

роки, 29,2% - 23-27 років, 24,6% - 28-31 років, 21,4% - 32-35 років; 62,7% - становлять міські жителі, 37,3% - мешканці сільської місцевості (села, селища, селища міського типу).

Переважає більшість (80,4%) сільської молоді користується Інтернетом від 3 до 10 років. В основному є два основні місця доступу до Інтернету – це дім (90,6%) та місце праці (36,2%).

62,5% молодих осіб із сільської місцевості щодня спілкуються в соціальних мережах (ВКонтакте, Facebook тощо) і форумах. А понад половину (51,6%) щодня переглядають/читають новини через Інтернет. Третина сільської молоді використовує Інтернет кілька разів на тиждень для спілкування через онлайн-месенджери (31,6%), пошуку інформації про товари, послуги (32,5%), навчальної інформації (26,5%), листування (31,4%).

Результати нашого дослідження засвідчили, що міська молодь активніше використовує Інтернет ніж сільська. Зокрема, це пов'язано із е-споживчими практиками (купівлею товарів та оплатою послуг через Інтернет). Також міська молодь ізінтенсивнішою частотою використовує Інтернет для пошуку інформації про товари, послуги (інструкції, моделі, торгові марки, відгуки, ціни тощо), частіше листується, використовує мережу для розваг, а саме скачування чи прослуховування медіа.

Більша активність міської молоді Львівщини у використанні Інтернету є очевидною з огляду на те, що інтернет-покриття у міських населених пунктах є кращим порівняно з сільськими, особливо віддаленими від районних центрів, і тих які знаходяться на периферії області.

Окремо варто зупинитися на питанні е-комерції, а саме купівлі товарів через Інтернет. За результатами нашого опитування виявилось, що більшість молодих осіб Львівщини хоча б раз здійснювала покупку через Інтернет. Водночас, молоді люди, які хоча б раз купували товари в Інтернеті здебільшого є жителями міст (83,6%), тоді як серед мешканців сільської місцевості лише 60,9% мали таку практику протягом досліджуваного року.

Серед найвагоміших причин, що спонукають молодь купувати товари в Інтернеті були обрані такі, як цінова вигода (71,4%), широкий вибір товарів (50,4%), економія часу (40,2%). Суттєвих відмінностей в розрізі місця проживання не спостерігалось. Щодо перепон на шляху поширеності е-споживання, то і тут як сільські, так і міські жителі були однаковими та вказували на проблеми з обміном товарів, якщо він виявився неякісним та недостатність інформації про товар, неможливість оглянути зблизька передпридбанням.

Отже, найбільш активно послуговується глобальною мережею молодь. Водночас аналіз результатів регіонального дослідження показує диспропорції у використанні Інтернету мешканцями міст та сіл. Хоча ці диспропорції з року в рік стають все меншими завдяки розвитку нових технологій, розширенню зон покриття Інтернетом, що дозволяє і мешканцям сільських територій реалізовувати інтернет-практики та формувати нову віртуальнуреальність.

Список використаних джерел:

1. «Думки та погляди населення України» ОМНІБУС КМІС лютий 2012 – 2016 рр. // Банк даних : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukraine.survey-archive.com/help> (серпень 2016р.).

*Mohylevska Olga, PhD in Economics,
Kyiv International University,
Zaiets Tetyana, student, Kyiv International
University, Kyiv*

MANAGEMENT BY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION

The sustainable economic development of the region depend on the level of economic autonomy, which means self-sufficiency on resources (productive, human, natural, financial), which allows to ensure a stable products trade surplus of the region, including foreign economic activity. A sufficient level of self-sufficiency of the territory is the basis for an effective regional policy aimed at ensuring the sustainability of socio-economic development of the region. This requires a special approach to solving the problems of sustainable development associated with the structure of the regional economy, the search for new forms and methods of management of the cooperation, sectoral and regional producers in the united structure of the regional economy [1].

The formation of large inter-sectoral industrial complexes will help to solve the problems of reduction of unemployment, to increase incomes of territorial budgets at the expense of sales of products of these enterprises on domestic and foreign markets. To ensure the output of competitive products with will increase stability in the development of the region, will contribute the effective marketing policy in the management of territorial-industrial complex.

Management industrial complex, starting with the period of occurrence of major industrial production, was given special attention, regarding it's as an important sphere of economic activity. Processes for improving the effectiveness of the system of economic management of the country led to necessity of creation of essentially new mechanisms of management of industrial complex based on the combination of sectoral and territorial development taking into account market principles of interaction between enterprises.

It should be noted that the development of the industrial complex and, in particular, a number of its key industries is an essential element in ensuring sustainable development of regions, part of the development of the national economy as a whole. The strategy for the development of the industrial complex needs to be regional in scope and developed with the program of territorial development.

A high degree of competition in the global and domestic markets involves the formation at certain levels of the economic system marketing mechanisms for sustainable economic development of industrial complexes, the competitiveness of which is based on market demand, opportunities, sales of products, sales of services. The competitiveness of industrial sectors, complexes, production is determined by the conditions of territorial entities, in which and in whose interests they operate.

M. Porter, speaking of the competitiveness of regions, promotes the concept of regional clusters, geographically concentrated groups of interconnected companies and related organizations, competitive with each other, however, leading the collaboration and are complementary. The main advantage of clusters is the intensification of innovative activities, which to the greatest extent manifests itself in the development of high-tech industries. M. Porter concludes that the most important competitive advantages in the global economy often stem from the location of the cluster[3].

The competitiveness of the national economy has significant regional specificity. The competitiveness of regions differs drastically from the point of view of the existing production structure, export potential, availability of infrastructure, investment climate, intellectual potential and other factors. In the context of increasing interregional competition becomes relevant to use in the management policy of the regions in the "regional marketing", which is identified by several researchers, as part of the system of market relations, not projected on the micro and on the mesolevel; as a new business philosophy of the active entrepreneurial activities in the region, based on the desire to meet the identified needs of specific groups of consumers, both in the region and beyond, in relevant products, services, technology,

information, etc.. The marketing approach to management of region in the conditions of market economy defines the system of measures to attract to the region new economic agents that promote the prosperity of the region as a whole [4].

The development of the industrial complex of the region is directly related to the development and implementation of the industrial policy of the region in the forefront of which theorists and practitioners put as the competitiveness of industrial enterprises and the competitiveness of the region. This necessitates adapting methods of regional marketing to the formation of industrial policy in the region aimed at sustainable economic development of territorial-industrial complexes.

Effective regional marketing can radically change the image of the region, focused on innovative development. It requires the development and implementation of long-term vision of integrated development of economy and social sphere of the region - regional marketing area, providing solutions to complex social and economic problems. As a tool of regional marketing is necessary to consider four components: 1) the place or geographical location of the region; 2) the product or inherent to this territory the advantages and disadvantages; 3) the price or cost in the region of purchasers associated with the stay in the territory; 4) the promotion or marketing information system in the region.

Thus, the marketing approach to management of innovative development of the region is the way it's competitive regional politics, making it unique. Effectively functioning information system for regional marketing makes a significant contribution to the formation of investment attractiveness of the region, without which it is no development production and sustainable economic growth. Economic science is not only to assess the critical condition of industrial production, but also to predict the results of its transformation, to justify the priority directions of development of economy, industry in the state as a whole and in its regions. The formation of strategically oriented regional industrial policy should be seen as a factor of economic growth that affects the balance of

supply and demand, especially in investment markets, the level of competitiveness.

References

1. Алексеева Н.А. Управление эффективностью мезоэкономических отношений региона / Н.А. Алексеева. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. – 272 с.
2. Инновационная экономика / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
3. Портер М.Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер; пер. с англ., [2-е изд.]– М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 452с.
4. Garifullin M. Using Anylogic and Agen-Based Approach to Model Consumer Market / M. Garifullin, A. Borshchev, T. Popkov // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://http://www.anylogic.com/system-dynamics>.

Попадинець Назарій, к.е.н, старший науковий співробітник відділу регіональної економічної політики, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», м. Львів

ПРОБЛЕМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ СФЕРИ КУЛЬТУРИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Сьогодні Україна є на шляху реформування влади. Одним з таких кроків є децентралізація влади та передання місцевим органам, новоствореним об'єднаним територіальним громадам (ОТГ), більших повноважень у діяльності на всій території. Культура серед усіх суспільних сфер перебуває у найскладнішому становищі. Адже трансформації, що відбулися в суспільстві України за останні 25 років, дуже негативно вплинули на функціонування культури.

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

Економіка вимірюється культурою, коли водночас культура вимірюється економікою. Розвинені країни дійшли до цього понад чверть століття тому. Вони підтримали перші ініціативи підприємницької культури. Але глибоке розуміння того, що одне з основних завдань економічного розвитку це створення культурних цінностей і що культура є важливим чинником і фактором економічних змін, з'явилося в країнах-членах ЄС не так давно, а в нас, на жаль, ще ні.

Тому при реформуванні сфери культури новоствореним ОТГ варто не за залишковим принципом фінансувати культуру своєї місцевості, а навпаки, розвивати її інтенсивними методами із застосуванням сучасних креативних способів.

Основними проблемами та ризиками, що можуть виникнути у сфері культури в умовах децентралізації, є:

- ліквідація закладів культури місцевого значення;
- втрата історико-культурної спадщини та національних традицій;
- нівелювання функцій окремих закладів культури через нераціональну оптимізацію їх мережі;
- втрати кадрового потенціалу у сфері культури;
- –зберігається небезпека отримання фінансової підтримки закладів культури певної ОТГ через латентні механізми.

Вирішення цих проблем для окремих закладів сфери культури, які переходять у власність ОТГ, можливе тоді, коли будуть застосовані новітні шляхи їх розвитку. Зокрема, для кожного типу закладу.

1. Музеї мають стати центрами історії регіонів, де у визначені терміни мають відбуватися виставки та презентації історії та культури того регіону. Музеї можуть стати класами для проведення школярам уроку історії, де діти безпосередньо будуть присутні поміж історії.

2. Будинки культури мають стати центом розвитку духовності молоді та підтримки старшого покоління. Зокрема, відкривати музичні і художні школи для того, щоб діти позашкільний час могли навчатися музиці та малюванню. Зараз

такі школи здебільшого функціонують у районах або містах, більшість сіл не мають можливості їх утримувати. Тому при об'єднанні кількох сіл в ОТГ і проведенні оптимізації у сфері культури, громаді варто задуматися, а чи закривати у тому чи іншому селі будинок культури, а чи може його перепрофілювати в школу музики чи малювання або просто поєднати одне і інше. І, таким чином, це не призведе до скорочення працівників культури. Ще одним способом привертання уваги молоді та старшого покоління до будинків культури є проведення кіносеансів на великому екрані. За часів СРСР таке практикувалось постійно, у будинках культури були вмонтовані кінобудки. З поширенням Інтернету така потреба ніби відійшла на другий план. Однак, як показує практика, у тих селах, де проводять такі дійства, будинки культури завжди заповнені охочими відпочити.

3. Бібліотеки перебувають у найбільшій групі ризику оптимізації закладів культури. Оскільки на території України є дуже багато маленьких сіл (менше 200 осіб), то виникають питання: А чи потрібно такому селу бібліотека? Хто буде цю бібліотеку відвідувати? Тому для того, щоб не допустити повного закриття бібліотек, потрібно їх перекваліфікувати з простої бібліотеки, до такої, яка стане цікава не тільки читачу, а й пересічній особі. Бібліотека має стати інформаційним центром громади. Потрібно розвивати публічні бібліотеки, які не стоятимуть осторонь громадського життя території, на якій вона розташована, а слідкуватимуть, щоб її інтереси та інтереси культури взагалі були відображені у місцевих програмах розвитку регіону. Значна увага має приділятися налагодженню партнерських стосунків з представниками місцевого ділового співтовариства і організаціями, що займаються інформаційним обслуговуванням. Бібліотека, як лакмусовий папірець, має реагувати на всі зміни у суспільстві. Так, при найменших змінах економічного характеру в ОТГ чи регіоні (ліквідація чи перепрофілювання виробництва, відкриття нових підприємств), бібліотека має активно включатися і починати працювати у цьому

напрямі, тобто: надавати інформацію користувачам про можливу зайнятість, добирати літературу для перекваліфікації чи її підвищення[1]. Тобто при втраті роботи або її отриманні людина приходить до бібліотеки з переконанням, що тут їй у будь-якому випадку допоможуть. Мікроклімат такої бібліотеки, її оформлення, наявність технічних засобів сприятимуть залученню сюди користувачів, виникненню у них бажання проводити тут свій вільний час.

Ще однією бібліотечною практикою в містах, містечках чи великих ОТГ може бути перетворення бібліотек у креативні хаби. Перетворити бібліотеку в кафе, робоче місце, маленький кінотеатр і місце відпочинку з книгами та читальними залами. Якщо взяти менші села, то бібліотека може і має стати інформаційним центром, де не тільки можна взяти книгу почитати, а де за допомогою сучасних інформаційних технологій у мережі Інтернет можна довідатися інформацію про різні закони, постанови та накази, які цікавлять людей (зокрема, у земельних відносинах). Також між бібліотекою села і центром ОТГ потрібно налагодити інтернет-зв'язок, для того, щоб людині з будь-якогопитання не потрібно було їхати в центральне село, а можна було б за допомогою скайп-розмови чи простої переписки отримати необхідну відповідь чи консультацію в юриста чи іншої компетентної особи. Також Інтернет служитиме способом зв'язку старшого покоління з рідними, які живуть за кордоном, за допомогою скайпу чи іншого додатку.

Отже, надання бібліотекою у користування своїх приміщень для культурних заходів має позитивно позначитися на її іміджі. Місцева спільнота об'єднається навколо бібліотеки, яка в умовах світової глобалізації підтримує інтерес до історії рідного краю, його традицій і звичаїв, родоводів його мешканців, тобто є центром зв'язку та інформативності.

Застосування таких нових креативних шляхів розвитку закладів культури в ОТГ надасть їм можливість не тільки

зберегти себе як заклад культури, а допоможе стати культурно-інноваційним центром кожної громади.

Список використаних джерел

1. Розпорядження «Про затвердження Стратегії розвитку бібліотечної справи в Україні до 2025 року «Якісні зміни бібліотек задля забезпечення сталого розвитку України»» від 23.03.2016 р. № 219-р [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/219-2016-%D1%80>

*Slobodyanik Anna, PhD in Economics,
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine,*

*Pugach Marina, student,
Kyiv International University,
Kyiv*

INNOVATIVE REGIONAL POLICY OF UKRAINE

The main objective of the modernized regional policy in Ukraine is to create favorable conditions and real opportunities for post – crisis recovery of regional economic complexes on the basis of intensive development, activate the utilization of domestic and local potential of regional development. However, this process was slowed down due to various factors: changes in economic conditions, lack of financial resources and investments, limited government support of regional development, intensification of the struggle for resources as a result of the global financial and economic crisis and of the opened national economy.

Current situation and the economic recession of 2008–2009 above all and the threat of a new wave of social and economic crisis have increased the need for updating the strategic objectives of regional development. In particular, the crisis has demonstrated poor

effectiveness of the tools of state support in the regions used until 2008, namely, the direct subsidies from the regional budget and benefit policies. These measures failed to resolve both the internal regional problems – slow development of a number of regions, mono- functionality of the territory, as well as the regional development problems – excessive imbalances of socio-economic development, structural imbalance in the industrial sphere. Moreover, these existing tools and mechanisms of regional development merely maintain the current problems in the areas, sometimes reinforcing and partially resolving some of them without creating the incentives for self-development, revitalization of local entrepreneurship.

Apart from these there are other systemic factors – the institutional and socio-economic ones that require drastic modernization of regional development programs.

One of the tools of achieving this goal is appropriate methodological framework for the system of monitoring the efficiency of implementation of the State Strategy on the basis of domestic and international experience in integrated scientific approach to the state regional policy.

The state administrative apparatus and the scientific community continue the debates about the future development of Ukraine in the context of globalization, permanent crisis of the global economy and the integration process.

The primary step was to determine the priorities of the strategic planning process of social and economic development of the regions and to support the mechanism of development and implementation of regional strategies for economic and social development of each meso-region. The scientists, primarily the National Academy of Sciences of Ukraine, higher educational establishments of Ukraine, ministries and departments research the conditions and determine the priorities and goals of the strategic planning of social and economic development of Ukraine as a whole and its separate regions. But the high level of uncertainty of strategic priorities and objectives of social and economic development in the crisis and post-crisis periods

requires more scientific research to solve this problem which proves the importance of this area of research.

Sustainable social and economic development of Ukraine is an important prerequisite for economic growth, hence the need to ensure the conditions, set the priorities and develop strategic planning for the regions taking into account their natural resources, economic, scientific, technical, employment potential and specifics of specialization in the production of goods and services [1].

By virtue of objective and subjective factors the regions of Ukraine develop unevenly. In turn, the uneven regional development and living standards create the conditions for regional imbalances and social tensions in the society, undermine the territorial integrity of the country, slow down the dynamics of social and economical development, enhance the territorial differentiation, create unfavorable conditions for market operations and reduce their effectiveness.

The regions need clearly defined, evidence-based social and economic priorities based on long-term trends to overcome significant imbalances of local development in Ukraine. The issues of coordination of the regional development processes in Ukraine continue to be addressed and resolved at national level today, all the necessary regulatory laws are taken into consideration.

To speed up the process of realization of strategic priorities, development and implementation of the strategy of socio-economic development the regions need an evidence-proved institutional mechanism that would contain the procedure of development of a strategy, introduce the organizational and institutional components of strategic planning and strategy implementation.

It is necessary to begin formulating the strategy of socio-economic development of each region with the analysis of its condition and evaluation of its socio-economic development. This is a sure way to determine the conditions and trends of the economic situation in the country and in each of meso-regions and estimate its natural resources, economic and employment potential as well as effectiveness of their implementation to meet the regional

development strategy. The results of these studies should contribute to informational support for strategic planning of meso-regions which would determine the priorities and further socio-economic development [3].

Given the fact that the strategic plan for socio-economic development of the region is a document that considers formulation of regional development objectives, determining possible ways to achieve those goals, analyzing the potential opportunities likely to become a success, developing the methods of proceeding the work in the selected fields, searching the rational ways of utilizing the resources, and allowing the regional administration and regional community to act conjointly, it should result in establishing the strategy of the socio-economic development of the region as a set of tools and methods used for accomplishing the tasks.

The goals and objectives of socio-economic development are determined based on the priorities of the strategic planning. The main strategic objectives should be the following: improving the competitiveness of the region and strengthening its natural resources, maintaining the human resources, encouraging the regional cooperation, creating the institutional conditions for regional development.

References

1. Certo, S., Peter, P. (1994) Strategic management: concepts and applications. Irwin.USA, Vol. 198 p.
2. Quinn, J. B. (1980). Strategies for change: logistical incrementalism. Homewood, IL, Dow–Jones–Irwin, Vol. 234 p.
3. Abell, D. F. (2000). Defining the Business: The Starting Point of Strategis Planning. EnglewoodCliffs. NOY.: Prentice Hall, Vol. 567 p.

*Ткаченко Олександр, заст. міського голови,
Трускавецька міська рада,
м. Трускавець*

ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРОУТВОРЕННЯ В РЕГІОНІ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Як показала світова практика, оптимальною формою просторової інтеграції бізнесу в регіоні, яка максимально сприяє підвищенню конкурентоспроможності територій, є кластерні утворення. Перевагами кластерів є: забезпечення сприятливого середовища для розвитку інноваційної діяльності в регіонах, залучення інвестицій, вузькогалузева спеціалізація, активізація розвитку малого бізнесу, виробництво конкурентоспроможної продукції, міжгалузева кооперація. До прикладу, приблизно 38% зайнятого населення ЄС працює на підприємствах, що входять до складу кластерів [1]. Звідси лівова частка міжнародних і вітчизняних методик оцінювання потенціалу регіонів для розвитку ППБ розглядається крізь призму можливостей формування галузевих кластерів.

З методичної точки зору, виявлення кластерів у регіоні можна здійснювати за допомогою якісних (збір якісної інформації) і кількісних (економічне моделювання) методів, а також шляхом поєднання цих методів. Серед науковців найбільшої популярності набрали такі кількісні методи визначення кластерів: таблиці «витрати-випуск», коефіцієнт локалізації, коефіцієнт Gini, індекси Ellison-Glaeser і MS Maurel-Sedillot, Shift-Share метод.

М. Портера вважають «батьком» кластерного підходу, що запропонував методіку, згідно з якою сфери діяльності на основі коефіцієнту локалізації поділяються на географічно концентровані і розташовані повсюдно. Критерієм кластеру обрано зайнятість населення понад 1 тис. ос. [2, С. 438]. Запропонована методіка була успішно апробована і розвинута як в США, так і європейських країнах. В основі методіки

Європейської кластерної обсерваторії виявлення та оцінювання потенційних кластерів закладено три базові показники: спеціалізація (коефіцієнт локалізації), фокус (частка кластеру в загальній кількості зайнятих в регіоні) і розмір (частка регіону в загальній кількості зайнятих у кластерній групі по країні) [3, С. 52]. У той час як експерти Єврокомісії з нагляду за розвитком малого і середнього бізнесу використовують підхід «зверху-вниз» з виділенням регіональних кластерів через просторову локалізацію галузевого, як правило, експортно орієнтованого виробництва [4, С. 9-11].

Серед методичних підходів вітчизняних вчених до кластеризації економіки регіонів можна виділити М. Бутко і Г. Самійленко, які запропонували оцінювання кластеризаційного потенціалу промислового комплексу регіону здійснювати два етапи: проведення кількісного оцінювання рівня потенціалу в розрізі структури промислового виробництва (ресурсного, інвестиційного, інфраструктурного, інтелектуального та інноваційного потенціалів) і якісного оцінювання джерел (фактори попиту і виробництва, конкурентні переваги та ресурси, споріднені і супутні галузі) [5, С. 43]. Натомість С. Ткач оцінювання потенціалу кластеризації економіки регіону пропонує здійснювати на основі дослідження галузевої насиченості та спеціалізації регіонів, наявних структурних зрушень економіки регіону і взаємозалежностей між видами економічної діяльності [6, С. 132].

М. Бойко та Г. Михайличенко пропонують такий алгоритм оцінювання можливостей кластеризації економіки регіону: визначення співвідношення продуктивності праці та концентрації робочої сили у регіоні; оцінювання привабливості й потенціалу регіональних умов для формування кластеру; оцінювання привабливості регіонального ринку щодо формування кластерів; формування структури кластеру; прогнозування конкурентоспроможності кластеру для оцінки бізнес-клімату регіону [7, с. 19-22]. Своєю чергою, М. Макаренко окремо розділяє оцінювання кластерного і

економічного потенціалу регіону, який складається з таких основних елементів: ресурсний, фінансовий, інноваційний, потенціал якості життя в регіоні, екологічний, організаційний потенціал [8, С. 219].

Як видно, з роками методологія визначення кластерних структур у регіоні значно розвинулася і більшість авторів не обмежуються лише показниками локалізації. Разом з тим, серед науковців немає єдиного бачення щодо цього питання. Серед ключових недоліків наявних методик визначення потенціалу кластероутворення в регіоні можна виділити: неврахування галузевих особливостей регіонів, відсутність комплексності і обмеженість лише одним видом економічної діяльності або окремими складовими економічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. – 654 с.
3. Ковров Г.С. Методические аспекты кластеризации базовых отраслей промышленности экономики региона / Г.С.Ковров // Проблемы современной экономики. - № 4(52), 2014. – С. 51-53.
4. Посібник з кластерного розвитку. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. К.: 2006. – с. 38.
5. Бутко М. П. Методичні аспекти кластеризації промислового комплексу регіону / М. П. Бутко, Г. М. Самійленко // Економіка та держава. 2010. – № 2/2010. – С. 38-43.

6. Ткач С.М. Оцінювання потенціалу кластеризації регіону крізь призму структури його економіки / С.М. Ткач // Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи: матеріали ІV міжнарод. наук.-практ. конф. 27 квітня 2017 р. – Київ., 2017. – С. 132-136.
7. Бойко М.Г. Туристичні кластери як інноваційна компонента економічного розвитку регіонів / М.Г. Бойко, Г.І. Михайліченко // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 16–25.
8. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 217–224.

*Тяжкороб Ірина, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування, ДВНЗ
«Університет банківської справи», Львівський
навчально-науковий інститут,
м. Львів*

КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЬ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ЗОВНІШНІХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

В ринковій системі господарювання категорії «конкурентоспроможність» та «конкурентостійкість» є одними з ключових, адже в них виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості не тільки окремого підприємства, галузі, а й економіки регіону та країни у цілому. Ці можливості реалізуються у товарах та послугах, які конкурують з аналогами як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку. Категорії, що розглядаються, характеризують систему державного та суспільного устрою країни, міру її спроможності забезпечити стійкий динамічний розвиток економіки та пов'язаний з цим добробут суспільства. Як зазначають вітчизняні

вчені, вплив на конкурентоспроможність промисловості регіонів України, за умов створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС, матиме не стільки наявність природно-ресурсного, виробничого, трудового потенціалу, скільки чинники зовнішньої дії (рівень соціально-економічного розвитку регіонів країн-членів ЄС, їх національно-культурні особливості та економічні інтереси тощо). Тому особливо важливим є зміцнення конкурентостійкості суб'єктів господарювання, регіонів і країни загалом до впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників [1].

Конкурентоспроможність у сучасній економічній науці – це складна багатобічна економічна категорія, яка має дві сходинки розвитку – власно конкурентоспроможність та конкурентостійкість[2]. Слід зазначити, що донедавна концепція конкурентостійкості широко застосовувалась лише на макрорівні, тобто на рівні підприємств (фірм, закладів), а на мезорівні – рівні регіонів, була майже не поширеною. Сьогодні, під конкурентостійкістю регіону, подібно визначенню конкурентостійкості підприємства, розуміють стійкість його конкурентних позицій протягом фіксованого відрізка часу[3]. В залежності від того, який часовий проміжок береться за основу регіональна конкурентостійкість розглядається у двох аспектах: поточному та стратегічному. Поточна конкурентоспроможність – це спроможність регіону в умовах глобальних викликів збільшити кількісні та якісні показники ефективності та результативності економічної, соціальної, інноваційної, екологічної та управлінської підсистем регіону із збереженням високих конкурентних позицій, що досягнуті дотеперішнього часу. Стратегічна конкурентостійкість – це спроможність регіону у середньо- та довгостроковій перспективі зберігати високі конкурентні позиції відносно інших регіонів за рахунок підвищення ефективності та результативності використання наявного потенціалу із збереженням можливостей для розвитку майбутніх поколінь. Тобто сучасна концепція конкурентостійкості заснована на теорії конкурентоспроможності та стійкого розвитку. Відтак, стосовно регіональної конкурентостійкості можна застосовувати

рекомендації щодо забезпечення стійкого розвитку на міжнародному рівні (конференція ООН, 20-22 червня 2012 р., Ріо-де-Жанейро), зокрема: підвищення якості життя населення, справедливе задоволення потреб теперішнього та майбутнього поколінь у соціально-економічній сфері та природному середовищі; співробітництво регіонів у вирішенні завдання ліквідації бідності; обмеження або ліквідація нежиттєздатних моделей виробництва та споживання, проведення відповідної демографічної політики; взаємозалежність та нерозривність економічного, соціального та природного середовища.

Тривалість конкурентостійкості регіону залежить від наявності конкурентних переваг, конкурентоспроможного потенціалу, конкурентоспроможних суб'єктів господарювання та конкурентоспроможних товарів, що ними виробляються. Тому доречним є також дотримання країною та її регіонами «10 золотих правил конкурентоспроможності» (сформульовано Міжнародним інститутом менеджменту, Лозанна, Швейцарія): створення стабільного та передбачуваного законодавства; забезпечення оперативності, прозорості та підзвітності в системі управління бізнесом, а також спрощення його ведення; інвестування у розвиток та підтримання економічної та соціальної інфраструктури; зміцнення середнього класу; розвиток приватного середнього підприємництва; підтримання балансу співвідношення між рівнями заробітної плати, продуктивності та оподаткування; розвиток місцевих ринків шляхом стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій; баланс між активністю на зовнішньому та внутрішньому ринках; баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей; забезпечення більш високого рівня добробуту населення.

Таким чином, конкурентостійкість для регіонів означає, що вони мають бути гнучкими по відношенню до зовнішнього середовища, тобто постійно пристосовуватись до зовнішніх трансформацій (змін зовнішнього середовища), шляхом внутрішніх трансформацій, тобто змін в самих регіонах, для підтримки свого економічного стану та стійкого розвитку.

Список використаних джерел

1. Тимків С.М. Забезпечення конкурентоспроможності промисловості регіонів у контексті зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]/ С.М. Тимків. – Режим доступу : <http://ird.gov.ua/irdp/e20150601.pdf>
2. Мохначев С.А. Конкурентоспособность региона: инновационный и инвестиционный аспекты / С.А. Мохначев // Вестник КИГИТ. – 2012. – №12-2. – С. 13-17.
3. Печаткин В. В. Концепция конкурентоустойчивости регионов как основа для обоснования и реализации стратегических приоритетов их развития / В. В. Печаткин // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 10, Ч. 1. – С. 137-142.

*Ungur Cristina, doctorandă, Institutul Național
de Cercetări Economice,
Chișinău, Republica Moldova*

**POLITICI DE SUSȚINERE A ACTIVITĂȚII CLUSTERIALE
ȘI MODELE DE FINANȚARE A ACESTEIA**

Una din tendințele moderne de dezvoltarea unei regiuni este reuniunea în grupuri industriale care contribuie la consolidarea capacităților regiunii în vederea promovării inovației în mediul de afaceri. Încurajarea interacțiunii dintre entitățile de afaceri, furnizorii de cunoștințe și sectorul public, prin reuniunea acestora în clustere, aduce avantaje economice. Susținerea dezvoltării activităților clusteriale are loc prin politici de încurajare și stimulare.

Scopul acestui studiu a fost să analizăm măsurile de politici care contribuie la dezvoltarea clusterială și să determinăm mecanismele de susținere clusterială care pot fi implementate la nivelul țărilor asociate la Uniunea Europeană precum sunt Ucraina și Republica Moldova.

Politicile clusteriale sunt conexe politicilor industriale tradiționale. În ultimii ani acestea și-au schimbat accentul spre crearea și dezvoltarea sectoarelor industriale, bazate pe utilizarea tehnologiilor moderne, scientintensive și care să reprezinte centre de integrare industrială (de producere) a întreprinderilor mici și mijlocii [2]. În Uniunea Europeană, politica industrială este orientată spre integrarea entităților tehnologice, științifice și a IMM [9].

În unele surse politica clusterială este prezentată ca o alternativă politicii industriale tradiționale [1, pag. 4-7]. Se consideră că politica industrială tradițională este una depășită, deoarece se axează pe promovarea sectoarelor economice și a întreprinderilor prioritare. Pe când, politica clusterială se bazează pe ideea că bunăstarea unei țări (regiuni) este determinată de funcționarea unor grupuri de societăți interconectate prin relații productive.

Un aspect important al politicii clusteriale ține de instituirea mecanismelor de finanțare a acestui tip de activitate. Finanțarea clusterelor reprezintă un subiect discutat în numeroase studii de specialitate la nivel European [5; 7; 8]. Unele dintre acestea s-au bazat pe analiza posibilității de dezvoltare clusterială în țările Europei Centrale și de Est [5; 12].

Modelele de finanțare clusterială necesită o cercetare mai amplă, deoarece atestăm divergențe în studiile empirice existente. Unele cercetări au demonstrat că sectorul public reprezintă cea mai importantă sursă de finanțare pentru clustere [11], pe când altele [3] relevă importanța donatorilor externi (organizații internaționale) mai ales în țările în curs de dezvoltare.

În această cercetare am analizat politicile de susținere și dezvoltare a programelor clusteriale care există la nivel european, dar și în alte regiuni ale lumii. Studiarea posibilităților și a mecanismelor de finanțare clusterială ne-a condus spre concluzia că cea mai importantă sarcină în procesul de elaborare și realizare a programelor de dezvoltare clusterială constă în determinarea unei structuri optime a surselor de finanțare a proiectelor. Criteriile de determinare ale

structurii optime sunt: volumul de finanțare, gradul de risc și costul capitalului împrumutat.

În rezultatul studierii politicii de susținere a activității clusteriale, am formulat direcțiile și mecanismele funcționale de încurajare a dezvoltării clusteriale, inclusiv mecanismele de finanțare care pot contribui la dezvoltarea regională a Ucrainei și a Republicii Moldova.

Bibliografie

1. Clustering development and promotions of innovations in Moldova. Fesability study. Vilnius, Lithuania, 2015 – 81p.
2. Hotărârea Guvernului RM nr. 614 din 20.08.2013 cu privire la aprobarea Concepției dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova. Monitorul Oficial Nr. 187-190 din 30.08.2013
3. Ketels, C., Lindqvist, G., Sölvell, Ö. (2006). Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies. Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, pp. 22-23.
4. Ketels, C., Sölvell, Ö. (2006). Innovation Clusters in the 10 New Member States of the European Union, European Commission.
5. Lämmer-Gamp, T., Meier zu Köcker, G., Christensen, T.A. (2011). Clusters Are Individuals - Creating Economic Growth through Cluster Policies for Cluster Management Excellence. Danish Ministry of Science, Technology and Innovation/Competence Networks Germany, Copenhagen/Berlin, pp. 22-23.
6. Urbančíková, N., Burger, P. (2014). Financing Clusters from Public Funds in the European Countries. Journal of Applied Economic Sciences. May 2014. Available from: https://www.researchgate.net/publication/262791406_Financing_Clusters_from_Public_Funds_in_the_European_Countries [accessed Oct 18 2017].
7. OECD (2007) Competitive Regional Clusters - National Policy approaches, pp. 88-91.

8. Oxford research AS, (2008) Cluster Policy in Europe - A brief summary of cluster policies in 31 European countries. Norway, pp. 20-23.
9. Parlamentul European. Principii generale ale politicii industriale a UE. Articolul 173 din TFUE. Accesibil on-line: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/ro/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.1.html
10. Pavelková, D., Jirčíková, E. (2008). Klastry jako nástroj zvýšení konkurenceschopnosti firem, in: E + M Ekonomie a Management, 11(3): 62-72.
11. Sölvell, Ö., Ketels, C., Lindqvist, G. (2003). The Cluster Initiative Greenbook. Stockholm, pp. 39-40.

П'ятничук Ірина, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, ПВНЗ «Університет Короля Данила», м. Івано-Франківськ,

Івасишин Михайло, к.е.н., науковий співробітник, Президія Національної академії наук України, м. Київ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ РЕФОРМ

Реформування системи охорони здоров'я, підвищення конкурентоспроможності медичних закладів тісно пов'язані із прийняттям ефективних управлінських рішень. Останні є можливим за умови формування своєчасної обліково-аналітичної інформації щодо раціонального використання наявних ресурсів та якості надання медичної допомоги.

Заклади охорони здоров'я потребують адекватного інформаційного забезпечення, яке формується саме в системі управлінського обліку, для підвищення ефективності управління

їх діяльністю оцінки рівня якості надання послуг медичним персоналом. Поліпшення існуючої практики управління в закладах охорони здоров'я, докорінно має змінити мотивацію медичних працівників та їх відповідальне ставлення до наданих прав і покладених обов'язків щодо профілактики, виявлення та ефективного лікування захворювань для підвищення рівня задоволеності пацієнтів якістю медичного обслуговування. Саме тому вкрай необхідним є розкриття економічної сутності обліково-аналітичної інформації як окремої складової професійної компетентності головних лікарів, керівників структурних підрозділів для прийняття ними адекватних рішень при наданні ними медичних послуг громадянам.

Розвиток і запровадження нових технологій в управлінні як закладами охорони здоров'я у цілому, так і їх структурними підрозділами, вимагають постійного вдосконалення якості інформаційного забезпечення, яке можна розглядати як систему збору, реєстрації, узагальнення та передачі, зберігання та обробки обліково-аналітичної інформації під потреби медичних працівників для прийняття ними адекватних рішень при наданні медичних послуг. Така інформація має включати об'єктивні та якнайповніші дані [1, с. 7-10]. У той же час вона має характеризуватися своєчасністю надання необхідних даних, простотою форми для кращого її сприйняття. Значення інформації, її корисність як окремої складової професійної компетентності медичних працівників можна оцінити тільки на підставі її впливу на прийняття рішень для покращення якості медичних послуг.

Очевидним є те, що попит на таку інформацію буде зростати, оскільки вона стає визначальним компонентом професійної компетентності тих медичних працівників, які є керівниками як закладів охорони здоров'я у цілому, так і окремих структурних підрозділів і як лідери, уміють отримувати з такої інформації найбільшу вигоду, зменшуючи таким чином ймовірність виникнення можливих ризиків при залученні інвестицій [2, с. 14].

Інформаційне забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я зазнає впливу різних чинників, до яких слід віднести: організаційну структуру управління, яка представлена різною

кількістю структурних підрозділів; призначення інформації для конкретних потреб медичних працівників; різний склад користувачів такої інформації.

Управління діяльністю закладів охорони здоров'я включає надання обліково-аналітичної інформації медичним працівникам не тільки про внутрішнє середовище таких закладів, але й про зовнішнє, в якому вони функціонують з метою прийняття як оперативних, так і стратегічних рішень.

Складна економічна ситуація вимагає пошуку нових підходів до формування обліково-аналітичної інформації в управлінні закладами охорони здоров'я, як важливої складової професійної компетенції керівників таких закладів та їх структурних підрозділів з метою використання її для прийняття виважених рішень щодо підвищення ефективності управління ними та оцінки рівня якості надання послуг медичним персоналом у контексті реформування системи охорони здоров'я. Тому питання професійного становлення менеджерів різних ієрархічних рівнів управління лікарняними закладами набуває важливого значення для вітчизняної системи охорони здоров'я та національної економіки у цілому.

З метою уникнення ризиків керівники закладів охорони здоров'я повинні володіти достатніми знаннями і навичками щодо застосування обліково-аналітичної інформації, отриманої сучасними інструментами управлінського обліку для більш повного задоволення потреб мікросередовища медичних закладів.

На основі проведених досліджень виокремлено модифіковані професійні компетенції для керівників закладів охорони здоров'я та їх структурних підрозділів, які скеровані на вирішення проблеми щодо раціонального використання наявних ресурсів та якості надання медичної допомоги і у контексті сучасних реформ. Рівень професійної компетентності таких медичних працівників із включенням до них важливої складової, а саме обліково-аналітичної інформації значною мірою впливає на підвищення конкурентоспроможності та привабливості медичних послуг. Зважаючи на це, вважаємо, що пріоритетними завданнями системи охорони здоров'я мають

бути розвиток людського потенціалу та забезпечення нового рівня якості підготовки спеціалістів.

Специфіка управління закладом охорони здоров'я, на відміну від інших установ, зумовлює визначення пріоритетного завдання: формування особистісних і професійних якостей керівників як закладів охорони здоров'я в цілому, так і їх структурних підрозділів в межах різних ієрархічних рівнів управління, розширення можливостей цього процесу за рахунок підсилення його цілісності та особливостей їхнього професійного становлення медичних працівників.

Вивчення спеціальної літератури дало змогу виявити найбільш відому модель компетенцій світових стандартів – модель SHL (міжнародні стандарти управління – фахівець, менеджер, керівник групи), яка виділяє наступні типи компетенцій: підприємницькі якості (творчий підхід, рішучість, стратегія); якості керівника (лідерство, планування й організація, орієнтація на якість); професійні якості (спеціальні знання, аналіз і вирішення проблем, усна й письмова комунікація); особисті якості (міжособистісне розуміння, гнучкість, стабільність, особиста мотивація) [3, с. 482].

Отже, управлінський облік закладів охорони здоров'я є інформаційною основою достатньою для ухвалення управлінських рішень керівниками закладів охорони здоров'я для того, щоб вони могли бути конкурентоспроможними та ефективно функціонувати у складних умовах бізнес-середовища, через використання корисної обліково-аналітичної інформації щодо надання медичних послуг нового рівня якістю з метою задоволення потреб пацієнтів.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження щодо окресленої проблематики можна зробити висновок, що оперативна і достовірна обліково-аналітична інформація, яка формується в системі управлінського обліку відіграє надзвичайну важливу роль у забезпеченні професійної компетентності керівників закладів охорони здоров'я, необхідної для прийняття ними адекватних рішень з метою підвищення ефективності управління такими закладами та

оцінки рівня якості надання послуг медичним персоналом, що зробить їх конкурентоспроможними.

Список використаних джерел

1. Бенке И. Роль статистики в ефективном менеджменте / И. Бенке // Экономика и статистика. – 2003. – № 3. – С. 12.
2. Бондар М. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю / М. Бондар // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 13-16.
3. Цимбал О.Ю. Самоменеджмент в структурі професійної підготовки майбутнього керівника навчального закладу / О.Ю. Цимбал // Young Scientist. – 2016. – № 6 (33). – С. 481-483.

*Черкас Христина, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Адамик Вікторія, к.е.н. доцент кафедри
менеджменту та міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська
політехніка»*

РЕГІОНАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

На сучасному етапі реформування економіки країни як цілісної держави, як в політичному, так і в економічному плані, важливе місце займає подолання регіональної нерівності в усіх аспектах розвитку країни в цілому.

Трансформаційна політика, що проводиться в Україні спрямована на подолання цієї нерівності та задоволення потреб населення, що у свою чергу призвело б до зростання рівня життя населення в усіх адміністративних одиницях держави. Проте, важливо зазначити, що така політика є недосконалою, оскільки регіональна нерівність на території країни все ж існує. Окрім цього, ця диференціація має в своєму складі тенденцію до зростання, що є негативним чинником для розвитку України як європейської держави.

До основних причин підвищення цієї тенденції слід в першу чергу віднести нерівності у географічному положенні країни. Кожен регіон має свої природні ресурси та потенціал, який може використовувати в межах цієї території. Наступною вагомою причиною є наявність економічних проблемах. Найменші відмінності у економічних показниках регіону породжують відмінності у ВРП цього ж самого регіону. Демографічна ситуація також є причиною до диференційності розвитку регіонів країни. Суттєвою причиною нерівності регіонів є нераціональний перерозподіл коштів та нераціональне регулювання з боку державних органів влади, що відповідно впливає на соціальну складову розвитку цих ж самих адміністративних одиниць на території України.[1] Одним із сучасних чинників, що спричиняють нерівність у розвитку регіонів, зокрема Донецької, Луганської областей та території АР Крим, є тимчасова нестабільна політична ситуація, яка не дає можливості використання факторів виробництва, виробництва продукції та підпорядкування державним органам влади України.

Для мінімізації диференціації у регіональному розвитку України варто провести наступні заходи:

1. Удосконалення законодавчої бази щодо розвитку регіонів, відповідно до європейських зразків, проте з особливостями розвитку економічної та політичної складових України.
2. Мінімізація та усунення дефіцитності місцевого та регіональних бюджетів.
3. Зниження залежності місцевих та регіональних бюджетів від державного. Децентралізація влади. Надання регіональним та місцевим бюджетам більшого спектру оплачуваних послуг.
4. Дотримання пріоритетності з боку держави щодо наданих коштів для розвитку регіону.
5. Формування системи регіонального урахування, з урахуванням особливостей, характерних для кожного регіону.
6. Зрівняння умов життєдіяльності сільського та місцевого населення.
7. Сприяння розвитку малого бізнесу.
8. Розвиток соціальної інфраструктури.

Отже, регіональна диференціація на території України є однією з пріоритетних проблем до вирішення державними органами влади. Здійснивши ряд заходів, можна отримати сталий, ефективний регіональний розвиток країни, який відповідатиме стереотипам конкурентної, економічно-розвиненої європейської держави, яка успішно інтегрується в світовий ринок.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс. «Збірник наукових праць ВНАУ». Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/1568.pdf>

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Ангелко Ірина, к.е.н., старший викладач, Інститут
підприємництва та перспективних технологій,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Упродовж останніх років, особливе місце в досягненні цілей господарської діяльності окремих суб'єктів займає інноваційне підприємництво. Як відомо, його розвиток в різних галузях та сферах економіки дозволяє посилити активізацію господарської діяльності окремих підприємств, забезпечити їх економічний розвиток, визначити конкурентні переваги та ринкові позиції в глобальному середовищі. Крім цього, на державному рівні, інноваційне підприємництво сприяє розвитку національних інтересів, зокрема у сфері сільського господарства.

Варто відзначити, що незважаючи на надзвичайно сприятливі природні та кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, Україна внаслідок технологічної відсталості та нерациональної організації діяльності окремих підприємств сільськогосподарської сфери стикнулася з ситуацією за якої не в змозі забезпечити своє населення доступною за ціною і якістю харчовою продукцією. В результаті цього, сьогодні в сфері сільського господарства пріоритетного значення набуває реалізація інноваційного підприємництва, спрямованого на створення інноваційних продуктів, технологій та надання послуг. Сама ж реалізація інноваційного підприємництва у сфері сільського господарства повинна здійснюватися на основі

адаптаційної здатності окремих суб'єктів господарювання до зовнішніх впливів, виважених організаційно-управлінських підходів, що забезпечать у найближчій час гарантований інноваційний розвиток [1, с. 81].

Однак, як відомо, на сучасному етапі інноваційне підприємництво у сфері сільського господарства стикнулося з низкою проблем, які перешкоджають його ефективному впровадженню і розвитку. Так, упродовж останніх років Україна стикнулася з ситуацією відсутності належного фінансування, проблемою низького рівня державної підтримки сільськогосподарських підприємств та незначного розвитку інноваційних досліджень в сільському господарстві. Разом з тим, сьогодні в Україні спостерігається дуже слабка і неповна інноваційна інфраструктура (яка займає важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування інноваційного підприємництва), яка разом з її технологічним «запасом» потребує всебічної підтримки з боку держави [2, с. 81; 3, с. 229-235].

На превеликий жаль, такий стан розвитку інноваційного підприємництва в Україні насамперед пов'язаний із ситуацією, за якої наявний механізм стимулювання інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств не є достатньо дієвим, а рівень існуючої конкуренції не забезпечує того конкурентного середовища від якого залежить інтеграція країни до Європейського Союзу. Як показує практика, сфера вітчизняного сільського господарства не є привабливою для інвестування через існування несприятливого економічного та політичного середовища, що проявляється в збитковості та неефективності державного регулювання, нерозвиненості ринкової інфраструктури, відсутності дієвої системи нормативно-правового регулювання та оптимального рівня податкового навантаження у даній сфері.

Загалом, для вирішення зазначених проблем необхідно здійснити низку заходів, які становитимуть основу ефективної стратегії розвитку інноваційного підприємництва в сфері сільського господарства України.

На наш погляд, стратегія розвитку інноваційного підприємництва у сільськогосподарській сфері України повинна включати такі основні складові:

- цілі і основні завдання системи інноваційних перетворень у сфері сільського господарства;
- інноваційну політику розвитку сільського господарства;
- пріоритетні напрями забезпечення реалізації інноваційної політики в сфері сільського господарства;
- структурні зміни в сфері інституціонального управління;
- наявний ресурсний, фінансовий і виробничий потенціал сільськогосподарської сфери;
- реалізацію інноваційного потенціалу.

У цілому, підсумовуючи доцільно зазначити, що вирішення ряду проблем, пов'язаних з ефективним становленням та розвитком інноваційного підприємництва у сільськогосподарській сфері України, дозволить не лише активізувати економічну діяльність окремих суб'єктів господарювання, але й посилити зростання національної економіки, а отже вирішити низку різноманітних соціально-економічних та глобальних викликів у даній сфері.

Список використаних джерел

1. Крючко Л.С. Інноваційний тип розвитку в умовах економічної глобалізації [Електронний ресурс] / Л.С. Крючко // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=199>
2. Готра В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України / В.В. Готра // Економіка та управління національним господарством. – 2014. – №6(156). – С. 79-84.
3. Смоленюк Р.П. Розвиток інноваційного підприємництва при реструктуризації сільського господарства / Р.П. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2014. – №2(51). – С. 225-237.

*Бабінська Соломія, аспірант, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

РИЗИКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Значення та роль інформації у процесі діяльності підприємства постійно зростає, оскільки вона притаманна всім процесам, які відбуваються на підприємстві і є основним фактором та ресурсом його діяльності. Процес розроблення та реалізації інноваційних проектів не є винятком. Обсяг і сукупність інформації у процесі розроблення та реалізації інноваційних проектів безпосередньо залежить від масштабу, складності та допустимих термінів реалізації проектів. Для розроблення та реалізації проектів необхідні величезні обсяги різноманітної інформації (науково-технічної, технологічної, виробничої, економічної тощо), тому від рівня інформаційного забезпечення, його якості, повноти, оперативності та гнучкості значною мірою залежать ефективність реалізації самих проектів. Не менш важливе значення мають і способи використання інформації.

У разі впровадженні системи інформаційного забезпечення у процес розроблення та реалізації інноваційних проектів необхідно оцінити її ризик. Ризик інформаційного забезпечення інноваційних проектів ніколи не може мати нульового значення, оскільки середовище, в якому воно здійснюється, ніколи не є детермінованим та чітко визначеним.

Для інформаційного забезпечення у процесі розроблення та реалізації інноваційних проектів характерним є високий рівень ризику та невизначеності, так як сам процес реалізації інноваційного проекту є достатньо тривалим, його результати не можливо точно передбачити, а зовнішнє середовище змінюється достатньо швидко. Під ризиком інформаційного забезпечення інноваційних проектів слід розуміти можливість того, що будь-які його завдання у процесі реалізації проекту не будуть досягнуті.

На кожному етапі життєвого циклу інноваційного проекту визначеного з погляду інформаційного забезпечення (етап розроблення, етап реалізації та етап завершення) ризику будуть різні. На етапі розроблення: організаційні, маркетингові, фінансові, інформаційні ризику; на етапі реалізації: маркетингові, продуктові, виробничі, ризику системи організації і управління, ринкові та інформаційні; на етапі завершення: інформаційні ризику.

Як бачимо інформаційні ризику присутні на кожному етапі життєвого циклу інноваційного проекту, оскільки на кожному з них приймаються певні рішення та виконуються завдання для яких потрібна інформація. Тому, для ефективної реалізації інноваційних проектів необхідно досліджувати ризику на кожному етапі.

Сутність ризиків, які можуть виникнути на етапах життєвого циклу інноваційного проекту (етап розроблення, етап реалізації та етап завершення) наведені у табл. 1.

Залежно від того чи задоволення інформаційних потреб у процесі реалізації інноваційних проектів здійснюється власними силами чи за допомогою сторонніх спеціалізованих організацій змінюватиметься розподіл витрат на постійні і змінні. При внутрішньому обслуговуванні оплата цих послуг буде належати до постійних витрат, у випадку зовнішнього – до змінних витрат. Від співвідношення часток постійних та змінних витрат залежить рівень фінансового ризику.

Важливим етапом робіт у процесі інформаційного забезпечення реалізації інноваційних проектів є розроблення плану реагування на можливі ризику. Для того аби розробити план необхідно не лише визначити та оцінити ризику, але й проаналізувати причини їхнього виникнення, врахувати те, що поява ризику може бути зумовлена не лише конкретними чинниками певного етапу, але й тими, які присутні на попередніх етапах. При можливості такі плани реагування на ризик повинні ґрунтуватися на основі досвіду попередніх аналогічних проектів, що зменшить вірогідність появи нових ризиків, доцільним є також врахувати можливість запобігання декільком ризикам за допомогою одного заходу.

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Таблиця 1

Ризики етапів життєвого циклу інноваційного проекту

Ризик	Сутність
Організаційний	Неефективна стратегія нового продукту, погано організована робота учасників реалізації інноваційного проекту тощо.
Маркетинговий	Неефективне пропагування та впровадження інновацій, неправильна оцінка споживчих переваг.
Фінансовий	Брак коштів необхідних для реалізації інноваційного проекту, неправильне визначення витрат та ціни продукту, неплатоспроможність реалізатора інноваційного проекту.
Інформаційний	Витік інформації, збій в роботі системи інформаційного забезпечення, брак потрібної інформації, неправильне використання інформаційних ресурсів тощо.
Продуктовий	Неефективний підбір постачальників, технологій тощо.
Виробничий	Вихід з ладу обладнання, зриви матеріально-технічного постачання, проблеми пов'язані з організацією виробничого процесу.
Системи організації і управління	Некваліфікований менеджмент, незгоди між учасниками, невиконання доручень і домовленостей, невиконання партнерами умов контракту.
Ринковий	Зміна попиту на продукцію, втрата позицій на ринку, зміна якісних ознак продукту, поява конкуруючих продуктів, несвоечасність виходу на ринок, відсутність ринкової «ніші» для продукції.

Отже, у сучасних умовах підприємству для здійснення діяльності необхідно володіти інформацією. Проте, недостатньо володіти лише інформацією її потрібно опрацьовувати, інтерпретувати та використовувати для прийняття управлінських рішень.

Балко Олександра,, студентка 3 курсу напряму підготовки «Маркетинг», ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,

*Жуков Святослав, с.н.с., к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород*

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання основними факторами ефективного розвитку підприємств стають якісні та швидкі впровадження нових інформаційно-технологічних систем та управлінських методів. За таких умов виникає потреба в маркетингу інновацій, що є запорукою успішної діяльності підприємства.

Під маркетингом інновацій слід розуміти діяльність, яка спрямована на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, створення на цій основі нових товарів та технологій і їх просування на ринку з метою задоволення потреб споживачів більш ефективним способом, ніж конкуренти [1].

Маркетинг інновацій – це концепція згідно з якою, підприємство повинно безперервно вдосконалювати методи маркетингу, здійснювати наукові розробки, досліджувати ринок (використовуючи бенчмаркетинг), створювати інновації та просувати їх на ринок потреб споживача.

Маркетинг інновацій - поза сумнівом, захоплююча ідея. Але як його застосовують на практиці?

З прикладів маркетингу інновацій:

1. L'Oréal розуміє, що забезпечення споживачів цифрової ери попереднього етапу перед купівлею так само важливе, як наявність демонстраційних продуктів. Тому вони спроектували додаток Makeup Genius L'Oréal, який дозволяє користувачам

створювати цифровий макіяж. Бренд прийняв на роботу ту ж команду, яка брала участь в створенні "Загадкової історії Бенджаміна Баттона". Це забезпечило реалістичні візуальні ефекти. Споживачі відповіли позитивно: додаток був завантажений 7 мільйонів разів. Директор по ІТ в L'Oréal, стверджувала в інтерв'ю: "Споживачі хочуть несуперечливий досвід з брендом і продуктом в усіх точках зіткнення"[2].

2. У ІКЕА завжди був тісний зв'язок з інноваціями. Бізнес заснований на унікальній можливості купити готові збірні меблі. У 2013, наприклад, вони запустили додаток "Каталог", який надавав користувачу доступ до матеріально-технічних ресурсів компанії, і, використовуючи віртуальну реальність, дозволило відвідувачам оцінювати, як меблі виглядають в їхньому будинку. ІКЕА також докладає зусиль, щоб обслужити потреби пост-купівлі. Вони ввели платформу, яка допомогла клієнтові продати уживані меблі через сторінку Facebook бренду, діючи як ринок Інтернет-комерції.

3. Свічкова компанія Diamond Candles інноваційно вибудовує свою УТП (унікальна торгова пропозиція) навколо підтримки розмов про продукт. За всяку ціну маркетологи домагаються обговорення, дискусії та іншого галасу навколо товару. Одна з акцій особливо цікава. Статистика показала, що 98% клієнтів Diamond Candles – Жінки. Тому маркетологи вирішили, що необхідно викликати шум саме серед представниць жіночої статі. Справа була так: в кожную упаковку зі свічками традиційно входить простеньке колечко. Але щоб розпалити інтерес до компанії, кілька разів в одну з упаковок було підкладено кільце з діамантом вартістю в 5000 \$! [2].

В результаті піднявся великий шум. Хтось засуджував власників компанії, хтось схвалював, але ТІМ часом виручка Diamond Candles шалено зростала, і склала \$ 1 000 000 за рік.

4. Комп'ютерні ігри, фільми жахів – це все добре. Але як змусити людей говорити про блендери? З цим питанням зіткнулася компанія Blendtec при просуванні нової лінії продуктів. Що ж вона зробила? Знайдене рішення виявилось блискучим. Серія вірусних роликів Will It Blend? ілюструє – в

блендерах компанії можна перемолоти практично все що завгодно, включаючи продукцію компанії Apple.

З прикладів видно, що інновації - неймовірно цінний товар для брендів цифрової ери. Фокусування на клієнтові і інноваційних маркетингових практиках, дозволяють брендам проектувати поведінку і передбачити бажання споживачів [3]. Причому, абсолютно несподіваними способами. Вкінці-кінців, інновації украй важливі для великого маркетингу, тому що дають простір для поліпшення відношення до бренду і можливість отримати новий досвід взаємодії із споживачами.

Але потрібно зазначити про низьку інноваційну та маркетингову активність вітчизняних підприємств. Про це свідчить і те, що лише 20 % інноваційних розробок знаходять своє місце на національному ринку. Водночас цей показник для країн з розвинутою економікою становить: Японія – 68 %, США – 52 %, Швеція – 45 %, Польща – 30 % [4].

Отже, інноваційний маркетинг є провідною концепцією сьогодення, яка допоможе українським підприємствам здійснити різкий прорив в своїй діяльності і перейти на якісно новий рівень розвитку. Це дозволить вітчизняним товаровиробникам вийти з тієї кризи, в якій вони знаходяться зараз, а також наздогнати за розмірами товарооборотів та прибутків іноземні підприємства, що працюють в цій галузі, а через певний час, зайняти лідируючі позиції на ринку.

Список використаних джерел

1. Баранчєєв В. П. Маркетинг інновацій / В. П. Баранчєєв. – М. : Благовєст-В, 2007. – 506 с.
2. 5 прикладів інноваційного маркетингу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://spark.ru/startup/pixli/blog/28864/5-primerov-innovatsionnogo-marketinga>
3. Пермічєй Н.Ф., Палєєва О.А. Маркетинг інновацій: Навчальний посібник. - Н. Новгород: Нижегород. гос.архіт.-буд. ун-т, 2007. - 88 с.
4. Медінський В.Т. Інноваційне підприємництво. Уч. посібник - М.: ЮНИТИ, 2002.

*Бондаренко Юлія, ст. викладач, Національний
університет «Львівська політехніка»,
Довгопола Даша, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

РОЗВИТОК СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ – ЗАПОРУКА ЧИСТОЇ ТА БАГАТОЇ НАЦІЇ

Електроенергія – одна із найважливіших складових людського життя. Щохвилини людство використовує тисячі ват електричної енергії, яка забезпечує роботу мільйонів домівок, торговельних центрів, підприємств, банерів, автостоянок. Станом на сьогодні основним джерелом електропостачання в Україні є атомна енергетика, яка завдає шкоду навколишньому середовищу, залишивши використання альтернативних джерел енергопостачання позаду. В лютому 2017 року президент України у своїй доповіді відзначив про збільшення використання атомної енергетики з 47% і надалі прогнозується зростання до 60% [1]. Розвиток відновлюваної енергії у світі різко зріс за останні десятиліття, про що свідчить вартість устаткування для відновлювальних джерел, яка з кожним роком падає. У США відновлювальна енергія сонця і вітру вже коштує менше ядерної, вугільної і газової, навіть без урахування державних субсидій [2]. Загалом, Україна рухається в тому ж напрямку, хоча дуже повільно. Таким чином, на сьогодні найперспективнішим та модернізованим напрямком розвитку підприємництва у сфері енергозабезпечення в Україні стало використання сонячної енергії. Незважаючи на низьку підтримку, а інколи і гальмування з боку держави, щороку збільшується кількість встановлення та використання сонячних колекторів та батарей не лише для досліджень, а і для практичного використання.

Таким прикладом є село Варяж Сокальського району на Львівщині. Місцеві активісти отримати європейський грант на встановлення сонячної електростанції на даху місцевого дитячого садочка, який протікав[3]. Однак, "Львівобленерго" відмовилося укласти угоду на приєднання даної електростанції до існуючої лінії електропередач з метою транспортування нею виробленої сонцем електричної енергії в мережу, хоча схожий досвід можна було б перейняти у "Прикарпатобленерго", яка уклала схожу угоду з Громадою села Тюдова [3]. Отож, швидкими темпами поширюється зацікавленість України в новому, екологічному методі перетворення електроенергії, оскільки забезпечує ефективне використання сонячної радіації. Згідно, останніх досліджень на 80% території України коефіцієнт сонячної активності не опускається нижче 3 одиниць, що порівняно з іншими країнами Європи являється досить перспективним результатом. З цієї точки зору, найбільш привабливими областями є Запорізька, Дніпропетровська, Луганська області, а також такі міста, як Одеса, Херсон, Сімферополь. Високим рівнем сонячної активності являється показник 5kWh/m^2 за день, а на перелічених територіях в літній період часто коефіцієнт перевищує 6 одиниць [4].

Стосовно переваг використання обладнання для вловлювання сонячної енергії є її легкість обслуговування, відсутність постачання сировини для роботи станції, цілорічне виготовлення електроенергії, оскільки, навіть взимку є достатньо сонячного світла для вироблення електроенергії, крім того перевагою є великий термін експлуатації. Також, встановлення колекторів не потребує ретельного догляду, лише періодична чистка, особливо взимку від великої кількості снігу. З точки зору шкідливості використання сонячної енергетики являється абсолютно екологічним методом перетворення світлової енергії у електричну. Звичайно, як і кожна система, ця також має певні недоліки. Висока вартість колекторів та інвертора, втрата ККД з часом.

Також слід зазначити, що на ефективність роботи фотоелементів впливає велика кількість опадів, зокрема, снігу, граду, та рівень сонячної радіації, яка пошкоджує колектори (вигорання, перегрів). Ще одним із недоліків являється те, що влітку енергетичне обладнання використовується на максимальну потужність, а взимку є замало сонячного випромінювання для ефективної роботи.

У Європі спостерігаються рекордні показники використання сонячної енергії. Лідером ринку стабільно залишається Німеччина (819 МВт нових потужностей зарік, загальний обсяг ринку — 11,4 ГВт), на другому місці за обсягом ринку — Австрія (146,2 МВт нових потужностей зарік, загальний обсяг ринку — 3,45 ГВт), на третьому — Греція (170,1 МВт нових потужностей за рік, загальний обсяг ринку становить — 2,88 ГВт)[5]. Але основною відмінністю від Європейського союзу є те, що уряд України не достатньому рівні стимулює та не підтримує широкомасштабний розвиток даної галузі. Так, у Європейському Союзі діє План розвитку відновлюваних джерел енергії. Ним передбачені основні показники, яких повинні досягнути країни Європейської спільноти до 2020 року[5].

Детальніше аналізуючи сучасний розвиток сонячної енергетики в Україні, спостерігається достатньо велика зацікавленість українців в отриманні такого виду електроенергії з можливістю не тільки зекономити, але й продавати надлишок у мережу, заключивши попередньо угоду з Обленерго. Це спонукає населення інвестувати свої кошти у сонячні установки. Одною з основних перешкод у встановленні сонячних колекторів є високі відсоткові ставки у банках, що гальмують процес поширення використання такого виду енергетики. Загалом, вартість сонячної установки залежить від потужності встановлених панелей прийняття сонячного світла, чим потужніше панельне устаткування, тим більше сонячної енергії буде приймати установка, і як наслідок швидша її окупність. На даний час в Україні постійно зростає кількість, як зазначалося вище, населених пунктів, які встановили сонячні

енергоустановки за рахунок інвестиційних коштів, які надійшли з Європейського союзу[3,6].

Отож, проблема стосовно транспортування виробленої енергії до користувача стала проблемою бюрократії, яка ще до сьогодні панує у владних інстанціях і, тим самим, гальмує багато громадських, підприємницьких ініціатив. Хоча деякі починання в заохоченні використання альтернативних джерел енергетики все ж таки є. Станом на 2017 рік був дещо змінений закон про «зелений» тариф в Україні. Загалом, «зелений» тариф – це механізм, який призначений заохотити населення для вироблення електроенергії з альтернативних джерел [7]. Загалом, за останніми даними лише у III кварталі 2017 року 688 домогосподарств віддали перевагу електроенергії з енергії сонця, що на 42% більше порівняно з II кварталом[8].

Цьому сприяє вигідний «зелений» тариф з прив'язкою його до курсу євро. Це означає, що домогосподарство може продавати надлишок згенерованої «чистої» електроенергії в мережу і швидко повертати кошти, вкладені в обладнання. Отже, використання відновлювальних джерел сприяє збереженню довкілля та стає дедалі прибутковішою справою.

Список використаних джерел

1. Економічна правда[Електронний ресурс]: Web-сайт.- Частка атомної енергетики наближається до 60%– 16.02.2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/16/621101/>
2. Поштівка [Електронний ресурс]: Web-сайт.-Європа встановила світовий рекорд низької вартості сонячної енергії. – 1.01.2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://poshtivka.org/evropa-vstanovyla-svitoviy-rekord-nyzkoyi-vartosti-sonyachnoyi-energiyi/>.
3. Енергофективність [Електронний ресурс]: Web-сайт.- Сонячна енергія в українському селі - перший досвід. – 2017. – Режим доступу до ресурсу:

- <http://teplo.gov.ua/energoefektivnist/istorii-uspikhumist/sonyachna-enerhiya.html>
4. Солнечные батареи [Електронний ресурс]: Web-сайт. - Карта солнечной активности в Украине.– 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.solar-battery.com.ua/karta-solnechnoy-aktivnosti-v-ukraine/>
 5. Biowat [Електронний ресурс]: Web-сайт.-Стан та перспективи розвитку сонячної енергетики в Європі [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.biowatt.com.ua/analitika/solar-power-europe/>.
 6. УКРИНФОМ [Електронний ресурс]: Web-сайт.-З початку року сонячні панелі встановили понад 1200 українських родин – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2329115-z-pocatku-roku-sonacni-paneli-vstanovili-ponad-1200-ukrainskih-rodin.html>
 7. Екоцентр[Електронний ресурс]: Web-сайт.-Зелений тариф, впровадження проектів для фізичних та юридичних осіб. Заробіток на альтернативній енергетиці. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.ecosvit.net/ua/zeleniy-tarif>
 8. Українська енергетика[Електронний ресурс]: Web-сайт.- У III кварталі цього року майже 700 українських родин встановили домашні сонячні електростанції - 25.10.2017. - <https://ua-energy.org/uk/posts/u-iii-kvartali-tsoho-roku-maizhe-700-ukrainskykh-rodyn-vstanovyly-domashni-soniachni-elektrostantsii>

*Бондаренко Вікторія, к.е.н., ст.н.с., доцент
кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та
менеджменту ДВНЗ «Ужгородський національний
університет»,*

*Мурин Олександр, студент, ДВНЗ
«Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород*

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Основне завдання закупівельної діяльності – вигідне придбання товару з метою задоволення споживчого попиту. Закупівельна діяльність є однією з найбільш відповідальних функцій торговельного підприємств. Правильно обрана модель організації закупівельної діяльності дозволяє зменшити ймовірність комерційного ризику, пов'язаного з відсутністю збуту товарів.

В цьому контексті метою роботи є дослідити сучасні моделі організації закупівельної діяльності на торговельному підприємстві, визначити їх переваги та недоліки.

Наразі існує три основні моделі організації закупівельної діяльності на торговельних підприємствах:

1. Децентралізована модель;
2. Централізована модель;
3. Аутсорсингова модель.

Також інколи на практиці зустрічається гібридна модель.

Децентралізована модель організації закупівельної діяльності на торговельному підприємстві передбачає, що кожен департамент (в ситуації, коли мова йде про роздрібну сіть – кожен магазин) в рамках виконуваних ним завдань займається веденням повсякденної операційної діяльності, бере участь в проведенні щорічних тендерів, з подальшим підписанням договорів з постачальниками, розміщує замовлення та виконує

контроль якості їх виконання, веде весь необхідний документообіг тощо.

Наразі це вкрай поширена модель організації закупівельної діяльності на торговельних підприємствах. Її перевагою є більш гнучкий підхід до задоволення термінових потреб департаменту (магазину), мінімальний рівень «бюрократичних» процедур в закупівельному процесі, більш точну відповідність поставок або послуг замовленням, а також можливість для кожного керівника департаменту (магазину) контролювати процес.

Недоліки децентралізованої моделі організації закупівельної діяльності – втрата переваг від укладення об'ємних договорів та можливості економії коштів, а також відволікання великої кількості часу керівників департаментів (магазинів) на тривалі переговори з постачальниками.

Наслідком вибору на користь децентралізованої моделі організації закупівельної діяльності може стати: збільшення загальної кількості постачальників торговельного підприємства; збільшення вартості доставки; можливість дублювання замовлень; формування надлишкових слабо контрольованих запасів.

Централізована модель організації закупівельної діяльності є більш ефективною з точки зору витрат часу. Вона частіше застосовується на великих торговельних підприємствах. Ця модель дозволяє стандартизувати процеси всередині підприємства, а саме: критерії вибору оптимального постачальника; стандарти якості продукції; порядок та періодичність постачання тощо.

Перевага централізованої моделі організації закупівельної діяльності – об'єднання потреб в закупівлі кількох департаментів (магазинів), підвищення купівельної спроможності, можливість домовитися з постачальником про кращу ціну, більш вигідні умови оплати і кращий сервіс.

Централізована модель організації закупівельної діяльності може стати складовою частиною стратегії торговельного

підприємства і дозволити краще контролювати запаси, ціни і ефективність використання ресурсів.

Аутсорсингова модель організації закупівельної діяльності торговельного підприємства застосовується, коли: обсяг закупівель невеликий, або вони здійснюються не часто і не вигідно мати власного постачальника; треба робити нетипові закупівлі, а компетенції наявних закупівельників недостатньо; закупівлі здійснюються технічними фахівцями, які не володіють необхідними компетенціями та знаннями ринку; треба зробити разову закупівлю великої кількості номенклатур.

За оцінками окремих експертів в найближчому майбутньому аутсорсинг закупівельної діяльності буде найбільше зростати і розвиватися на ринку аутсорсингу бізнес процесів. Це обумовлене тим, що департаменти закупівель будуть прагнути до значно більшого залучення експертів з боку третіх осіб, щоб посилити свої можливості щодо зниження витрат.

Гібридна модель організації закупівельної діяльності торговельного підприємства передбачає синтез декількох з аналізованих моделей. Так, на практиці часто зустрічається синтез децентралізованої та централізованої моделей організації закупівельної діяльності. Іноді – синтез централізованої моделі та аутсорсингу.

З огляду на всі переваги і недоліки моделей організації закупівельної діяльності на торговельному підприємстві можна дійти висновку, що на кожному конкретному підприємстві необхідно застосовувати свій компромісний варіант. Наприклад, визначити, які закупівельні напрями будуть проходити централізовано на рівні підприємства, які – децентралізовано на рівні департаментів (магазинів), а які варто віддати на аутсорсинг. Саме такий підхід дозволить отримати синергію від переваг кожної з моделей організації закупівельної діяльності на торговельному підприємстві.

*Бойчук Андрій, аспірант, Національний
університет “Львівська політехніка”,*

*Загородній Анатолій, к.е.н., проф., Національний
університет “Львівська політехніка”,
м. Львів*

СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ПРОГРАМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ЕТАПІ ЇХНЬОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Реалізація інноваційної програми є складним та довготривалим процесом, кожен з етапів якої може тривати декілька років. Саме тому рішення, які впродовж цього часу приймаються, мають стратегічну орієнтацію та критично важливі для забезпечення позитивних перспектив розвитку машинобудівного підприємства.

Світовою наукою та практикою напрацьовано два основні підходи до аналізу програм інноваційного розвитку на етапі їхньої реалізації:

- 1) функціональний – виконання інноваційних програм відповідно до функцій управління, які реалізуються на кожному етапі: організація, планування, контроль, регулювання тощо;
- 2) процесний – акцентування на роботах, які виконуються на кожному етапі реалізації програми.

Відповідно до першого підходу М.В. Римар та Н.В. Ликун [1, с. 364] зосереджують увагу на таких функціях управління інноваційними програмами: планування (визначення мети та завдань інноваційної діяльності на основі поточних та перспективних планів розвитку підприємства, маркетингових та фінансових стратегій; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та ринку, можливостей і загроз, ризиків; вибір оптимальної альтернативи; конкретизація інноваційної програми; планування технічних, економічних та

фінансових напрямів діяльності), організація (вибір інструментів реалізації інноваційної програми; визначення джерел фінансування та їх структури; узгодження термінів реалізації програми інноваційного розвитку підприємства), керівництво (добір кадрів, розподіл між ними функціональних обов'язків; визначення завдань, відповідно до плану реалізації інноваційної програми; розподіл фінансів), мотивація (використання стимулів для оптимізації процесу реалізації інновацій), контроль (зіставлення здобутих результатів із запланованими), оцінювання ефективності.

Водночас С.В. Князь на етапі реалізації інноваційної стратегії виокремлює такі види здійснюваних робіт: формування фондів інноваційних трансферних ресурсів для проведення НДДКР; інформаційне забезпечення виконавців; застосування матеріальних і моральних засобів впливу на виконавців з метою прискорення отримання очікуваних результатів; дослідження характеру зміни ринкового попиту на інновацію; коригування обраної стратегії [2, с. 40].

Обидва підходи реалізації інноваційної програми не суперечать один одному, а більше того, взаємодоповнюють їх. На практиці їх реалізують паралельно, оскільки кожен з етапів є об'єктом впливу менеджерів та керівництва проектів і підгрунтям для застосування методів та механізмів управлінської діяльності.

Програми як інструмент управління з'являються тоді, коли виникає серйозна, великомасштабна проблема, вирішення якої вимагає вжиття особливих заходів, концентрацію зусиль, поєднання дій різних організацій. Це призводить до необхідності залучення до реалізації програми значного обсягу людських ресурсів з багатьох структурних підрозділів підприємства та чіткого визначення функціональних обов'язків кожного з цих підрозділів (табл. 1).

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Таблиця 1

Розмежування функцій структурних підрозділів підприємства за етапами
реалізації інноваційної програми

Підрозділ	Функції
1	2
<i>1. Дослідницький етап (формування цілі, аналіз ринку, вивчення купівельної спроможності потенційних клієнтів)</i>	
Відділ захисту інтелектуальної власності	Аналіз забезпеченості підприємства інтелектуальною власністю
Відділ маркетингу	Аналіз ринку нового продукту та тенденцій його розвитку
	Оцінка конкурентного потенціалу продукту на основі нової або вдосконаленої технології
	Визначення рівня охоплення ринку
<i>2. Конструктивний етап (створення дослідного зразку, тестовий запуск у виробництво нового продукту, формування думки споживача про новий продукт)</i>	
Конструкторський відділ	Складання технічного завдання та технічної пропозиції нового продукту
	Розробка ескізного проекту продукту
	Розробка технічного проекту продукту
	Підготовка технічної документації
Відділ збуту	Розробка цінової стратегії
	Розрахунок додаткових витрат на матеріальні ресурси
Відділ головного технолога	Розрахунок витрат на технічне переобладнання виробництва і витрат, пов'язаних з придбанням, орендою або підготовкою нових виробничих площ
Відділ маркетингу	Розрахунок бюджету на рекламу інноваційної продукції в загальному рекламному бюджеті
	Розрахунок витрат, пов'язаних з реалізацією системи просування продукції на ринку
Відділ кадрів	Підбір та організація підготовки персоналу для реалізації інноваційної програми
	Розробка форм та системи оплати праці для персоналу зайнятого у здійсненні інноваційної діяльності
	Формування кадрового резерву
Економічний відділ	Оцінка економічних можливостей підприємства стосовно реалізації інноваційного проекту
	Розрахунок грошових коштів підприємства, спрямованих на НДДКР
	Розрахунок додаткових інвестицій в інженерно-конструкторські ресурси

1	2
<i>3. Комерційний етап (здійснення заходів з підготовки виробництва в промислових масштабах, здійснення пробних продажів)</i>	
Планово-економічний та фінансовий відділи	Оцінка впливу інвестицій на збільшення нематеріальних активів
	Оцінка впливу інвестицій на збільшення прибутку підприємства
	Оцінка впливу інвестицій на збільшення виручки підприємства
	Оцінка впливу інвестицій на збільшення чистого доходу підприємства
	Оцінка впливу інвестицій на збільшення середнього виробітку на одного працівника
<i>4. Дистрибутивний етап (запуск виробництва новинки в промислових масштабах, формування системи розподілу товару і використання цієї системи у зв'язку з виведенням продукту на ринок)</i>	
Планово-економічний та фінансовий відділи	Розрахунок значення показника, який відображає вплив проекту на приріст величини інтелектуальної власності
	Розрахунок значення показника, який відображає вплив проекту на приріст величини чистого прибутку
	Розрахунок значення показника, який відображає вплив проекту на приріст величини виручки від реалізації продукції
	Розрахунок значення показника, який відображає вплив проекту на приріст величини активів підприємства
	Розрахунок значення показника, який відображає вплив проекту на приріст продуктивності праці робітників

Джерело: узагальнено та доповнено автором на основі досліджень Е.Ф. Козіна [3, с. 101-104].

Таким чином, варто підкреслити, що застосування синтезованого підходу до аналізу програм інноваційного розвитку на етапі їхньої реалізації дає змогу забезпечити ефективний проміжний контроль за реалізацією програми та максимізувати ефективність її результатів. Крім того, важливу роль у процесі реалізації програми інноваційного розвитку на підприємстві відіграє чітке розмежування функцій структурних підрозділів підприємства за етапами реалізації інноваційної

програми, дотримання якого забезпечить ефективне впровадження програм інноваційного розвитку та оптимізацію використання трудових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Римар М.В., 2012. Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства. Проблеми економіки та управління : Вісник Національного університету “Львівська політехніка”, 725, с. 360-365.
2. Князь С.В., 2010. Досягнення беззбитковості програм інноваційного розвитку на етапі проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. *Економіка та держава*, 4, с. 37-40.
3. Козин Э.Ф., 2012. Этапы и методы оценки эффективности инновационных проектов: структурные взаимосвязи. *Инновации*, 1 (159), с. 100-104.

*Бойко Оксана, аспірант кафедри менеджменту
організацій Львівського регіонального інституту
державного управління Національної академії
державного управління при Президентові України,*

*Борщук Євген, д.е.н., професор Львівського
регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при
Президентові України,
м.Львів-Брюховичі,*

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стабільна та успішна підприємницька діяльність, вихід на ринок нових підприємств, які створюють, впроваджують та генерують нові ідеї, продукти та технології, забезпечуючи при цьому населення робочими місцями, сприяють розвитку успішної

країни та суспільства в цілому. І головним завданням влади у цьому процесі є забезпечення сприятливого середовища для розвитку бізнесу, нормативно-правове та інформаційне забезпечення його діяльності, підтримка підприємницьких ініціатив, розвиток інфраструктури ринку, створення умов для реалізації продукції вітчизняними виробниками, формування позитивного іміджу бізнесу, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату. Без конкретних і ефективних правил, спрямованих на покращення взаємовідносин та рівність прав влади і бізнесу, підприємцям складніше створювати та розвивати малі та середні підприємства, які є основною рушійною силою на шляху до високоефективної економіки у будь-якій країні світу.

Відмітимо, що за даними Державної служби статистики України, у 2016 році в Україні налічувалося 1865530 суб'єктів господарювання. В структурі підприємств налічується 383 великих підприємств, 14832 середніх підприємств та 291154 малих підприємств (із яких 85 % складають мікропідприємства). Лівову частку у структурі суб'єктів господарювання складають фізичні особи підприємці – це 1559161 суб'єктів [1].

За даними Держстату за 2016 рік, у секторі підприємництва було зайнято 8,1 млн. осіб, а це - 47% активного населення працездатного віку. Обсяг реалізованої продукції згаданими суб'єктами господарювання загалом у 2016 році склав 6726,7 млн. гривень[2].

Із наведених даних зрозуміло, що підприємництво є вкрай важливим для кон'юктури ринку та для економіки країни і необхідність стимулювання його розвитку набуває особливої актуальності.

Можна стверджувати, що важливим стимулом для розвитку малого підприємництва є спрощена система оподаткування. Власне, спрощена система і була основним стимулом розвитку малого бізнесу та запроваджувалася як інструмент його підтримки. В цілому, при загальній тенденції до зменшення кількості великих та середніх підприємств, кількість малих підприємств і фізичних осіб-підприємців зростає, в тому числі і

за рахунок подрібнення перших, та простішого ведення обліку за спрощеною системою.

Проте, зараз питання реформування спрощеної системи набувають особливої актуальності, адже уряд готує чергові глобальні зміни до податкового законодавства і спрощена система вже давно стала предметом гарячих дискусій її противників і захисників, позиції яких є абсолютно полярними, що не дає змоги досягти компромісу. Основними проблемами спрощеної системи є порушення конкуренції через різні умови оподаткування, використання системи тими, для кого вона не передбачена за своєю суттю (коли платник податку "подрібнюється" на кілька платників податків, які отримують доходи в межах, передбачених спрощеною системою) та недостатня деталізація обліку діяльності, що залишає можливості для використання її в сумнівних операціях. Однак, перевагою єдиного податку є забезпечення зайнятості населення за рахунок самозайнятих осіб і захист малого бізнесу від бюрократії загальної системи оподаткування. При цьому, спрощена система далеко не єдиний шлях стимулювання малих підприємств. У будь-якому разі, позиція держави з цього питання має бути належно реалізована, з розумінням того, що будь-які зміни спрощеної системи повинні бути невіддільними від реформування загальної системи оподаткування[3].

Зараз на часі є удосконалення податкової системи України, основними векторами якої має бути економічна стратегія на залучення іноземних інвестицій для стимулювання виробництва із запровадженням податкових пільг, особливо в «депресивних» регіонах, податкове стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності та розвиток інноваційних підприємств, спрощення податкової системи, зрозумілість податкових норм.

В умовах ринку держава впливає на розвиток економіки головним чином за допомогою фінансово-економічних методів і перш за все шляхом застосування відповідної системи оподаткування. Маневруючи податковими ставками, пільгами,

змінюючи порядок оподаткування, держава створює певні передумови для прискороного розвитку пріоритетних галузей та виробництв, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем. Розвинуті країни напрацювали значний досвід податкового регулювання та стимулювання розвитку економічної активності. Основними інституційними закономірностями і тенденціями формування стимулюючого потенціалу систем оподаткування у розвинутих державах визначено: витрати на адміністрування податків мають бути мінімальними; параметри системи оподаткування повинні відповідати структурній економічній політиці, орієнтуватися на чітко окреслені економічні цілі; податки мають досягати справедливого розподілу доходів, не допускається подвійне оподаткування платників податків; обговорення проєктів законів про оподаткування повинно носити відкритий і прозорий характер [4].

Важливим напрямом державної політики повинно стати створення сприятливого інституційного середовища для розвитку бізнесу. Як свідчить практика провідних європейських країн, організація інституційних змін, які активізують підприємництво, втілюється у наступному: доступне кредитування та пільгові програми для підприємців, створення оптових ринків для реалізації продукції вітчизняних товаровиробників, розвиток інфраструктури інноваційних технологій, стратегія на залучення іноземних інвестицій для стимулювання виробництва, публічність у діях влади та взаємна співпраця влади та бізнесу.

Аналіз загальносвітової практики доводить, що ефективна діяльність різноманітних інституцій громадянського суспільства (асоціацій, об'єднань, профспілок) знижує вірогідність прийняття несприятливих для підприємницького середовища рішень органами влади. А слід визнати, що в Україні багато законопроектів приймаються в інтересах окремих комерційних структур і в цілому вітчизняні реформи не передбачали цілеспрямованих заходів із створення відповідної правової інфраструктури, шляхом запровадження необхідних законодавчих

актів для забезпечення правопорядку у підприємницькій сфері і надійного захисту прав власності, що, відповідно, не створювало умов для ефективного функціонування і конкурентного розвитку суб'єктів господарювання усіх форм власності [5].

Таким чином, головним завданням влади задля забезпечення економічного зростання в Україні є прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення припливу інвестицій в економіку та стимулювання підприємництва, а це можливо лише за рахунок підвищення інвестиційної привабливості в країні, легкості провадження бізнесу, захисту права власності, справедливої податкової та судової системи, спрощення дозвільних процедур, чітких та зрозумілих «недвозначних» у трактуванні законів, відкритості влади та подолання корупції.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Національні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України. Національні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ю.Федчишин. Спрощена система: скасувати не можна задишити. / Федчишин Ю.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/finances/sproschena-sistema-skasuvati-ne-mozhna-zalishiti-_html
4. І.Л.Загреба. Податкове стимулювання розвитку підприємств. /Загреба Л.І.// Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2013. №24. С.232-237.
5. Т.Б.Матолич. Інституційне середовище підприємницької діяльності в Україні та його вплив на трансакційні витрати суб'єктів підприємництва. /Матолич Т.Б.// Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 2 (47). С. 146-151.

*Ворон Михайло, студент, ДВНЗ «Ужгородський
національний університет»,*

*Дюгованець Олеся, к.е.н., доцент кафедри бізнес-
адміністрування, маркетингу та менеджменту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород*

НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Використання сучасних інформаційних технологій (ІТ) сьогодні стає обов'язковою умовою ефективного управління підприємством з метою підвищення його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках. У свою чергу, впровадження інформаційної системи і автоматизація діяльності організації являє собою досить трудомісткий процес, що супроводжується непередбачуваними ситуаціями і значною кількістю ризиків. Для вирішення більшості проблем, з якими зіштовхуються керівники підприємств, доцільно використовувати комплексну систему управління ризиками, яка включає набір організаційних принципів, методологій, стандартів, документів та процедур з управління ризиками. Розвинені економіки демонструють готовність витратити немалі кошти на передові інформаційні технології з чітким розумінням конкурентних переваг, які можуть дати їх виробництву сучасні інформаційні технології в умовах зростаючої масштабності та складності реалізації проєктів.

Характерною особливістю сучасної інноваційної економіки є поява нових управлінських задач, що визначаються умовами ринкової економіки. Мова йде про перехід на нову систему бізнес-планування і фінансової звітності, забезпечення інформаційної прозорості для акціонерів, інвесторів, партнерів тощо; в цілому – перехід на нові стандарти управління, що відповідали б сучасним умовам ризикового ринкового середовища [1].

Сучасні інформаційні технології дуже тісно інтегровані у бізнес-процеси підприємств, пов'язуючи, таким чином, всі служби і рівні підприємства. Будь-яка зміна в інформаційній інфраструктурі прямо чи опосередковано впливає на всі сторони діяльності підприємства. Як наслідок, дуже важко виділити вплив інформаційних технологій на функціонування підприємства, як окрему складову управлінського процесу, так і охопити всі напрями впливу інформаційних технологій на підприємницьку діяльність загалом.

Управління ризиками на підприємстві з впровадженням новітніх ІТ апаратного забезпечення, програмного забезпечення, технологій збереження інформації, мережових технологій, що забезпечують комунікації інформаційних систем полягають в тому, щоб заздалегідь виявити всі можливі ризики і провести комплекс попереджувальних заходів для запобігання серйозних проблем під час реалізації певного проекту.

Основні ризики, характерні для ІТ-проектів, полягають в: неготовності підприємства власне до реалізації певного проекту, невиконанні термінів реалізації проекту, перевищенні вартості чи невідповідності параметрів якості. Крім того, будь-які новітні технології реалізуються в умовах невизначеності, негативного впливу оточуючого середовища та використанні нестандартних методів управління тощо. А відсутність подібних практик у підприємств породжує невизначеність відносно вибору нових технологій, визначення методів і засобів досягнення поставлених цілей, прийняття тої чи іншої методології [2].

Управління ризиками на сучасному підприємстві планується заздалегідь і розглядається як частина зміни загальної корпоративної системи управління з метою підвищення ефективності бізнесу за рахунок контролю діяльності фірми та обраної методики боротьби з інформаційними та проектними ризиками.

У значній мірі процес управління ризиками залежить від конкретного підприємства, специфіки галузі та напряму його діяльності. Найчастіше використовують комбінацію різних підходів з управління ризиками й спеціально пристосовані методи до вимог підприємства. Стрімке поширення інформаційних технологій потребує особливої уваги і розробки спеціальних

методів управління ризиками, пов'язаних з впровадженням і використанням інформаційних технологій на підприємстві [3].

За останні роки з'явилася велика кількість програмних продуктів і модулів інформаційних систем, призначених для обліку, оцінки і управління ризиками. Існуючі на сьогоднішній день «продукти» можна розділити на чотири класи.

1. Великі інформаційні системи, побудовані на програмному забезпеченні, що надає аналітичну обробку статистичних даних. Дані системи являють собою потужні аналітичні рішення для обробки великих масивів даних і розрахунку аналітичних показників ефективності діяльності з урахуванням ризику, таких як Value at Risk (VaR, ризикова вартість), RAROC (прибутковість економічного капіталу), Cash Flow at Risk (CfaR, ризик фінансових потоків), Economic Value Added (EVA, показник економічної доданої вартості).

2. Програмні комплекси систем електронного моніторингу процесу управління ризиками. Являють собою рішення з ведення он-лайн моніторингу процесу управління ризиками. Ці системи мають можливість вести електронні карти ризиків, ранжувати ризики, відстежувати процес управління та генерувати звітність. Однак вони не можуть давати серйозної аналітичної обробки даних з ризиків.

3. Комплексні інформаційно-аналітичні системи на основі розробок. Дані системи являють собою сукупність перших двох систем. Вони, як правило, є самописними розробками самих підприємств.

4. Інформаційні системи, побудовані на додатках Microsoft Office або більш складних багатофункціональних спеціалізованих додатках, таких як SAS Risk Management, Risk Prism або ризик-менеджмент додатки системи SAP [4].

Серед перерахованого програмного забезпечення найбільш сучасними і цікавими для використання на підприємствах для побудови комплексних автоматизованих систем управління ризиками можна розглядати рішення SAS Risk Dimensions, компанії SAS і рішення SAP GRC, компанії SAP AG. Дані продукти створюють єдине автоматизоване середовище управління, моніторингу та аналізу ризиків, а також можливість

виконання заздалегідь певних реакцій на ризикові події. Однак завжди слід враховувати, що вибір тієї чи іншої системи багато в чому залежить від бюджету, що виділяється для цілей управління ризиками, а також специфіки ризиків підприємства.

Таким чином, в сучасних умовах вектор розвитку систем управління ризиками повинен зміщуватися в бік впровадження інформаційних систем управління, що використовуються в процесах оцінки, аналізу та моніторингу ризиків з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Запровадження на підприємстві ІТ з урахуванням ризиків господарської діяльності потребує інтеграції системи ризик-менеджменту в інформаційну систему. Як наслідок, під час використання інформаційних технологій ризики стають більш передбачуваними, прозорими й керованими, що дає змогу успішно здійснювати управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Песоцкая Е.Ю. Необходимость управления рисками в области информационных технологий / Е.Ю.Песоцкая// / Современные проблемы науки и образования. 2007. № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=821>
2. Левченко М.О. Використання інформаційних технологій в управлінні ризиками машинобудівних підприємств / М.О.Левченко// Актуальні проблеми економіки. – 2012. - №4. – С. 305-311. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_4_34
3. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
4. Хачатурян А.А. Роль информационных технологий в управлении рисками на промышленных предприятиях / А.А. Хачатурян, В.А. Синько. – М.: «Серия 1». – 2013. – № 4(6). – С. 76-82.

*Вучкан Наталія, слухач магістратури, ДВНЗ
«Ужгородський національний університет»,*

*Федурця Василь, доцент кафедри бізнес-
адміністрування, маркетингу та менеджменту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розвиток інноваційної діяльності є однією з найважливіших умов економічного росту кожної країни. В Україні, у зв'язку з економічною нестабільністю та науково-технічним відставанням, що уповільнює темпи розвитку підприємництва, проблема активізації інноваційної діяльності стоїть особливо гостро. Державна підтримка і регулювання рівня та інтенсивності інноваційної діяльності є вирішальною умовою для досягнення стабільних темпів зростання економіки. За допомогою державного втручання в інноваційну сферу, уряд забезпечує збалансованість підприємницької діяльності та підвищення інноваційної активності держави [1].

Побудова національної інноваційної системи вимагає усебічних реформ, заснованих на наукових дослідженнях й узагальненнях практичного досвіду. Інноваційна діяльність в Україні характеризується досить різкою розбіжністю між високим потенціалом для інновацій і вкрай низькими результуючими показниками.

Згідно з офіційними статистичними даними, у 2013 р. в Україні інноваційною діяльністю займалися 16,8% підприємств, у 2014 р. – 16,1%, у 2015 р. – 17,3% [2, 3]. Державна служба статистики України фіксує у 2015 році лише 15,2% інноваційно активних підприємств, що на 3,1% вище за 2014 рік [2,3]. Згідно даним спільного дослідження Корнельського університету (США), Школи Бізнесу INSEAD (Франція) та Всесвітньої організації інтелектуальної власності Україна у 2016 році

посіла лише 56 місце у рейтингу глобального інноваційного індексу (далі Рейтинг ГІІ) із показником 35.72, порівняно із 2015 роком, коли показник глобального інноваційного індексу країни дорівнював 36.45, що відповідало 64 місцю у світовому Рейтингу ГІІ [4, 5].

Таким чином кількісні показники підприємств, які використовують інноваційну модель господарювання в Україні залишаються стабільно невисокими. Незважаючи на те, що Україна забезпечена потужним науковим та кадровим потенціалом, має досвід створення інноваційного продукту, країна поступово втрачає позиції на світовому ринку інноваційних товарів і послуг. Підвищення інноваційної діяльності є стратегічно важливим завданням державного регулювання.

Ухвалення Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, Законів України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, “Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Союзом про відновлення дії Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво” свідчить про нагальність реалізації інноваційної політики для гарантування національної безпеки та сталого розвитку країни. Водночас в умовах децентралізації державної влади в Україні збільшується роль регіонів, місцеві органи влади перетворюються на дієздатні суб’єкти реалізації державної інноваційної політики. Налагодження горизонтальних зв’язків між різними суб’єктами інноваційної діяльності – місцевими органами влади, галузевою та академічною наукою, консалтинговими та впроваджувальними фірмами, малими підприємствами, інвесторами – призводить до нарощення інноваційного потенціалу регіонів [6].

Неодмінною передумовою виконання завдань концепції стратегії державного регулювання інноваційного розвитку економіки є визначення етапів та цілей її реалізації, адекватне відображення як нинішнього рівня розвитку економіки, так і досягнення стратегічних цілей у певному часовому вимірі з урахуванням вимог та існуючих викликів. Тому за період 2016–2025 рр. в інноваційному розвитку

економіки України мають сформуватися три етапи відповідно до існуючих умов, чинниківі можливих ризиків.

Перший етап реалізації концепції стратегії державного регулювання інноваційного розвитку економіки України (2016 – 2018 рр.) має стати періодом формування інституційної сфери інноваційної економіки (створення інноваційної інфраструктури, а також організаційних, соціально-економічних, освітньо-наукових, техніко-технологічних та екологічних передумов для інноваційного розвитку економіки); трансформації сфери освіти та науки; реалізації проєктів розвитку у високотехнологічних і інфраструктурних сферах; гармонізацією чинного законодавства щодо вимог і положень СОТ та законодавства ЄС в інноваційній сфері; техніко-технологічного переоснащення галузей і сфер національної економіки.

У контексті реалізації другого етапу концепції стратегії державного регулювання інноваційного розвитку (2019–2021 рр.) економіка має перейти на інноваційну технологічну основу, що базується на нових розробках у сфері інформаційно-комунікаційних, біо- і нанотехнологій; державою мають бути створені передумови для реалізації порівняльних і конкурентних переваг національних виробників на інноваційній основі на світовому ринку.

Третій етап реалізації концепції стратегії державного регулювання інноваційного розвитку економіки України (2022 – 2025 рр.) має передбачати: завершення переходу на інноваційну модель розвитку економіки; утвердження статусу України як високотехнологічної країни на світовому ринку, що означає функціонування національної економіки в режимі інноваційної спрямованості.

Після 2025 р. перспективи інноваційного розвитку неможливо точно спрогнозувати, тому що на межі 2025 – 2030 рр. очікується поява нової технологічної хвилі інновацій, яка дасть новий поштовх подальшому розвитку економіки у сфері знань і технологій. [7]

Детальніше наповнення напрямків державного регулювання для України та країн які тільки формують сферу інноваційного підприємництва на сьогодні має наступний зміст:

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

1. Систематизація та удосконалення управління у сфері інновацій шляхом доопрацювання законодавчих механізмів застосування податкових пільг, стимулювання ведення інноваційного підприємництва, покращення інвестиційного клімату, стимулювання на державному рівні впровадження в підприємницькі процеси інноваційних технологій.

2. Підтримка НДДКР інноваційної спрямованості, стимулювання об'єднання потенціалу сфери досліджень і розробок із підприємницькою діяльністю, державна підтримка трансферу технологій необхідних для створення в Україні підприємств-виробників інноваційної конкурентоспроможної продукції.

3. Створення на базі вищих освітніх закладів інноваційних освітньо-правових бізнес-інкубаторів, з метою прискореної «інкубації» фахівців необхідних для функціонування інноваційного підприємництва та осіб із підприємницьким світоглядом.

Список використаних джерел:

1. Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72342.doc.htm.
2. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2014 році / Державна служба статистики України. Доповідь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
3. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2015 році / Державна служба статистики України. Доповідь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/katu/publnaukau.htm>
4. Глобальный индекс инноваций 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf
5. Глобальный индекс инноваций 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf

6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Матеріали Парламентських слухань у Верховній Раді 17 червня 2009 р. / За загальною ред. професора В. І. Полохала. – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.
7. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2014 році / Державна служба статистики України. Доповідь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

*Ганас Любов., к.е.н., асистент, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Гайова Софія, студент 5-го курсу групи ЕКПЕ-11,
Національний університет «Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для промислових підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, оперативне планування є, безумовно, необхідним та важливим процесом. Основними цілями оперативного планування на промислових підприємствах є розробка конкретних завдань щодо здійснення експортно-імпортних операцій (плани містять інформацію про строки, об'єми, асортимент, черговість поставок і ін.) на короткі проміжки часу та організація взаємоузгодженої роботи підрозділів для їх виконання. Вони можуть містити в собі загальнофірмові плани поточної зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а також поточні плани підрозділів.

Досвід відомих промислових підприємств дає нам змогу зрозуміти, що при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, для того, щоб витримати умови жорсткої конкуренції, утримати позиції на ринку та розвиватись, підприємствам потрібно здійснювати ефективно впровадження функції оперативного планування, що дозволить пов'язати можливості фірми у виготовленні продукції та сформований на зовнішніх ринках попит.

Особливості оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності в своїх працях висвітлили низка науковців, таких як: Є. Бабець, Г. Дроздова, В. Іванова, А. Кандиба, О. Кириченко, О. Кузьмін, Т. Майданюк, О. Мельник, Н. Петришин, О. Пшик-Ковальська, В. Соколовська В. Шалацький та ін [1-4].

Оперативне планування забезпечує своєчасний випуск продукції, постачання її споживачам шляхом раціонального використання наявних ресурсів тощо. Також під час формування та організування зовнішньоекономічної діяльності промисловим підприємствам необхідно приділяти належну увагу людському фактору, адже саме трудові ресурси задіяні у більшості процесів планування цього виду діяльності [1;2].

Розвиток оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняних підприємствах буде сприяти вирішенню таких організаційно-економічних завдань:

- досягнення узгодженої роботи всіх ланок виробництва на основі єдиної ринкової мети, що передбачає рівномірний випуск і збут товарів в умовах зовнішньоекономічної діяльності;
- вдосконалення всієї системи внутрішньо-фірмового планування зовнішньоекономічної діяльності за рахунок підвищення надійності календарно-планових розрахунків і зниження трудомісткості;
- підвищення гнучкості та оперативності планування зовнішньоекономічної діяльності на основі більш повного врахування вимог споживачів і подальшого коректування річних планів;

- забезпечення сумісності оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності з стратегічними планами підприємства;
- створення на кожному підприємстві системи оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності, що відповідатиме сучасним вимогам ринку і рівню розвитку конкуренції на зовнішніх ринках.

Удосконалення оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняних підприємствах сприятиме збільшенню обсягів реалізації товарів на зовнішніх ринках і зростанню їх ефективності в умовах діючих ринкових відносин.

Список використаної літератури

1. Загородников С.В., Сівчікова Т. Оперативно-виробниче планування: Навчальний посібник. - М.: Дашков і К, 2008.
2. Новицький М. В., Пашуто В. І. Організація, планування і управління виробництвом: Навчальний метод. Посібник / За ред. Н.І. Новицького. - М.: Фінанси і статистика, 2006.
3. Іванова В. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник/ Валентина Іванова,; Мін-во освіти і науки України, Полтавський ун-т споживчої кооперації України. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 471 с.
4. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібн.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – 3-є вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.
5. Пшик-Ковальська О.О. Базові положення щодо здійснення планування зовнішньоекономічної діяльності / О. О. Пшик-Ковальська, Н. Я. Петришин // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. — Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2010. — С. 182-186

*Глушко Олег, к.е.н., асистент кафедри обліку та
аналізу, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Соціальна відповідальність бізнесу це світова тенденція яка визначає напрямок його розвитку. Для підтвердження запропонованої тези пропоную ознайомитися із рядом чітких та безкомпромісних фактів:

1. Кількість статей у всесвітньо відомому ресурсі Google за запитом “CSR” (Corporate social responsibility – соціальна (корпоративна) відповідальність бізнесу) станом на 16.11.2017 р. становить 145 000 000. Кількість статей за запитом “behavioral economy” (поведінкова економіка) в межах якої отримано Нобелівську премію з економіки 2017 р. становить 128 000 000.

2. Авторитетні міжнародні інституції та організації зорієнтовані на оцінюванні та сертифікації економічної діяльності звернули увагу на соціальну відповідальність як на елемент сучасного бізнес середовища. При цьому міжнародні організації розпочали видавати різного роду нормативні акти щодо соціальної відповідальності бізнесу. Найбільш використовуваними матеріалами, що опубліковані інституціями у сфері відповідальності бізнесу по праву вважаються: Social Accountability 8000 [1], Account Ability Principles Standard 1000 [2], GRI 4 [3], ISO 26000 [4].

3. Соціальна відповідальність бізнесу стала актуальною темою для країни і навіть їх об’єднань, зокрема для Європейського Союзу. Про це свідчить публікація ряду нормативних актів присвячених цій тематиці, в тому числі Green Paper [5] та White Paper [6].

4. Міжнародні корпорації активно впроваджують принципи соціальної відповідальності бізнесу. Підтвердженням цього є не тільки публікація соціальних звітів (Creating Shared Value report та інші) й формування відділ соціальної відповідальності, але також

тенденція до зростання соціальних та екологічних ініціатив запроваджених бізнесом.

Прогресивна бізнес спільнота передових країн світу визначає вагоме місце для соціальної відповідальності. При цьому активно популяризується впровадження принципів соціальної відповідальності в бізнес стратегію розвитку корпорацій. Світова бізнес еліта не виключає перспективи розвитку в контексті соціальної відповідальності.

Однозначним як для бізнесу, так і для науковців й експертів є той факт, що соціальна відповідальність це не лише актуальний тренд, але й значні кошти, які в довгостроковій перспективі конвертуються у відчутні дивіденди. Розвиток бізнесу не можливий без затрат, але кошти витрачені на потреби соціального та екологічного характеру це по суті інвестиції в громадську лояльність. А саме лояльність до бізнесу зі стороною соціуму (зокрема клієнтів, покупців, споживачів та потенційних користувачів товарами, роботами чи послугами) нарівні розцінюється із прогресивними технологіями, інноваційними рішеннями та доступом до релевантної інформації як складова розвитку підприємництва.

Часто соціальна відповідальність бізнесу визначається як відповідальність за прийняті рішення. В такий спосіб можна потрактувати понесені кошти передбачені на потреби соціальні та екологічні. Зрозумілим є той факт, що бізнес не зацікавлений в ретроспективі, а більше того коли це зумовлює додаткові навантаження на його бюджет. При цьому розглядати соціальну відповідальність виключно як відповідальність за прийняті рішення та реалізовані дії можна лише в моральному аспекті. Коли ми говоримо про цю категорію в контексті бізнесу, де переплітаються різні аспекти суспільних відносин то потрібно пам'ятати про інвестиційний потенціал соціальної відповідальності поряд із відповідальністю за вчинки бізнес структур.

Перспективність соціальної відповідальності полягає також в тому, що ця концепція спрямована на суспільство загалом і на його потреби. Це звучить не перспективно для бізнесу, але насправді сучасний споживач починає керуватися не тільки

критеріями якості та ціни при виборі товарів, робіт чи послуг. Сучасний споживач розуміє, що прийнятна для нього якість та ціна може бути досягнута зазвичай рядом підприємств і саме тому важливо щоб фірма продемонструвала турботу про суспільство. При цьому у фірми створюється конкурентна перевага й довгострокова перспектива зростання довіри до бренду. В цьому контексті потрібно пам'ятати, що лише справжня соціально відповідальна позиція підкріплена реальними діями зможе забезпечити довгостроковий ефект. Використання методики “greenwash” може зумовити приріст доходів у короткостроковій перспективі та падіння довіри до бренду в довгостроковій. У зв'язку з цим підприємства які розраховують на довгостроковий прогрес повинні в повній мірі дотримуватись принципів соціальної відповідальності.

Список використаних джерел

1. Social Accountability 8000 International Standard, Social Accountability International, June 2014.
2. Account Ability Principles Standard (AA1000APS). AccountAbility UK, London 2008.
3. Global Reporting Initiative (GRI), Sustainability reporting guidelines, Amsterdam, 2011. <https://www.globalreporting.org/resource/library/G3.1-Guidelines-Incl-Technical-Protocol.pdf>
4. International Organization for Standardization 26000, Guidance on social responsibility, Geneva, 2010. <http://www.uobaghdad.edu.iq/uploads/pics13/qaa/iso26000.pdf>
5. Green Paper, Commission of the European Communities from 18.07.2001, Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility, Brussels, COM (2001) 366 final.
6. White Paper, Communication on Corporate Social Responsibility, Commission of the European Communities from March 2002, Brussels.

*Дем'янів Віктор, студент, Івано-Франківський
національний університет нафти і газу,
Степанюк Галина, к.е.н., доцент кафедри
менеджменту і адміністрування,
Івано-Франківський національний університет
нафти і газу,
м. Івано-Франківськ,*

УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ СЛАБКОЮ РИНКОВОЮ ПОЗИЦІЄЮ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КЛЕНОВИЙ ЛИСТ»)

У сучасних умовах на світовій арені відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться у постійному пошуку нових (адекватних умовам конкуренції) інструментів управління підприємством і шляхів підвищення конкурентоспроможності.

У ринковій економіці підприємство самостійно планує основні напрямки та умови своєї діяльності, розпоряджається трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами, воно саме вибирає ділових партнерів. Отже, перед підприємством постійно стоїть задача вибору. Такий вибір для підприємства передбачає аналіз теоретичних досліджень основних закономірностей: відсутність дефіциту товарів і послуг, встановлення ціни продажу на рівні суспільних витрат виробництва, поліпшення якості товарів і послуг в умовах конкуренції, безперервний процес удосконалення форм продажу товарів і закріплення на ринку збуту, постійний відбір виробників, створення ринком умов, за яких виробляється лише та продукція, яка потрібна суспільству. Щоб досягнути успіху і ефективно функціонувати на ринку, підприємству необхідно визначити концепцію власної ринкової поведінки.

Проблема дослідження ринкової поведінки підприємства і формування адекватних підприємницьких реакцій є синтетичною, міждисциплінарною, яка охоплює ряд галузей

економічних знань: економічну теорію, теорію організації промисловості, маркетинг, менеджмент, економіку підприємства, стратегічне управління, управління фінансами та інвестиціями тощо.

Нестача в Україні теоретичних і практичних методів діяльності в умовах сильної конкуренції, досягнення і підтримання рівня ринкової позиції підприємства стримує розвиток вітчизняних підприємств і економіки загалом, що і зумовлює актуальність вивчення цієї проблеми.

Управління ринковою поведінкою підприємства (РПП) – відносно нова сфера для українських підприємств. Становлення ринкової економіки в Україні зумовлює зміни в системі управління підприємствами, адекватні зовнішньому конкурентному середовищу. РПП, як об'єкт управління, є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання наявних і створення нових конкурентних переваг [1, с.102].

Під управлінням РПП також розуміють аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у цій сфері діяльності суб'єкта господарювання, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування РПП, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках системи РПП. При цьому суб'єктом управління РПП вважають систему РПП як інструмент управління нею, а об'єктом – техніко-економічний процес, у ході якого під час створення продукції формуються її конкурентні переваги [2, с.19-20].

Досягнення високого рівня РПП підприємства можливе лише під час використання системного підходу до управління РПП. Під системою управління РПП розуміють сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для створення й реалізації умов, які, своєю чергою, сприятимуть створенню конкурентних переваг для підприємства у теперішньому чи майбутньому бізнес-середовищі [3, с.42-43].

Управління РПП являє собою процес із семи етапів: 1) реалізації функцій; 2) формування методів; 3) формалізація методів; 4) аналіз конкурентного потенціалу і можливостей досягнення цілей; 5) формування стратегічних альтернатив і вибір стратегії РПП; 6) забезпечення взаємоузгодженості елементів внутрішнього середовища; 7) здійснення заходів із реалізації стратегії РПП.

Для досліджуваного об'єкта ТОВ «Кленовий лист» (м. Кременчук) було здійснено аналіз 5-ти конкурентних сил за М. Портером (спрощена форма якого наведена у таблиці 1), в результаті якого помітно, що найбільший вплив на його діяльність чинять постачальники, галузеві та потенційні конкуренти, споживачі, дещо менший вплив здійснюють товари-замінники.

Таблиця 1

Оцінка ступеня впливу конкурентних сил на розвиток ТОВ «Кленовий лист»

Вид сили	Ступінь впливу		
	Слабкий (3)	Нейтральний (4)	Сильний (5)
Галузеві конкуренти			+
Потенційні конкуренти			+
Вплив постачальників			+
Вплив споживачів			+
Вплив товарів-замінників		+	

Одними із основних конкурентів ТОВ «Клиновий лист» є компанія «ВінДом» та компанія ТОВ ««ВТК» Інтер-Пласт».

Згідно попередньої інформації та розширеного SPACE-аналізу це підприємство займає слабку позицію на ринку металопластикових конструкцій, тому йому потрібно дотримуватись відповідної для таких випадків стратегії, а саме завдяки своєму фінансовому потенціалу направити свої механізми на збільшення кількості послуг, цінову війну з конкурентами, освоєння нових секторів ринку та просування бренду ТОВ «Кленовий лист».

Для ефективного управління РПП доцільно обрати конкурентну стратегію зростання, а саме інтенсивного зростання, яка передбачає стратегії глибокого проникнення на ринок, розвитку ринку та розвитку товару.

Стратегія глибокого проникнення на ринок збільшення обсягів збуту та ринкової частки даного підприємства без зміни його

товарного-ринкових відносин. Дану стратегію можна реалізувати за допомогою такого напрямку, як залучення до товарів нашої організації нових споживачів на існуючому ринку збуту.

Стратегія розвитку ринку означає адаптацію існуючих товарів чи послуг даної фірми до нових ринків збуту, наприклад, заснувати філію ТОВ «Кленовий лист» в інших містах.

Стратегія розвитку товару означає модифікацію товару ТОВ «Кленовий лист» або його якісних параметрів, а саме розширення асортиментної лінії, створення хорошого іміджу, надання більшої кількості сервісних послуг для існуючого кола споживачів даної фірми.

За М. Портером про конкурентні переваги фірми на ринку для ТОВ «Клиновий лист» підходить стратегія диференціації, яка передбачає досягнення нашою фірмою певних конкурентних переваг у задоволенні певних аспектів потреб споживачів.

Отже, розглянувши теоретичні основи управління ринковою поведінкою та проаналізувавши діяльність ТОВ «Кленовий лист» як такого, що займає слабку позицію було запропоновано стратегії для її покращення.

Список використаних джерел:

1. Осовська Г.В., Фіщук О.Л., Жалінська І.В. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. - 196 с.
2. Барабась Д.О. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V міжнар. науково-практичної конференції, 25–26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 19–20.
3. Білорус О., Рогач В., Чехарда А. Менеджмент підприємства в умовах стратегічних несподіванок // Економіка України.-2002.- №2. с. 42-46.

*Дорош Олег, к.е.н., доцент, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Вовчанська Ілона, студент, Інститут економіки
і менеджменту, кафедра зовнішньоекономічної
та митної діяльності, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ ЙОГО РОЗВИТКУ

На сьогоднішній день в Україні існує багато соціальних проблем в різних сферах, які потребують пошуку шляхів вирішення. Соціальне підприємництво вирішує низку питань щодо зменшення рівня безробіття, залучення до соціальних проектів та захисту населення.

Соціальне підприємництво досліджували у своїх працях низка науковців, таких як: М.Баталіна, Ф. Бородкін, Н. Добрава, Н. Коваленко, А. Московська, М. Наумова, Ю. Попов, О. Сотула, Л. Тарадіна. Соціальне підприємництво почало активно розвиватися наприкінці 1980-х років, в Італії. Причиною цього розвитку стало поширення кооперативного руху. В той час існували дві групи кооперативів, одна з яких надавала послуги у сфері охорони здоров'я, освіти, догляду за інвалідами, інша група займалась послугами з працевлаштування незахищених верств населення. В результаті, на законодавчому рівні було врегульовано діяльність цих кооперативів.

Щодо України, то соціальні підприємства почали створюватися з 1991 року, проте тоді вони були зосереджені на працевлаштування людей з особливими потребами і не називалися соціальними підприємствами. Більшої популярності соціальні підприємства почали набирати у 2004 році, завдяки грантовій програмі UCAN, яка почала проводити навчання та надавати гранти на розвиток таких проектів[1].

Проте, в літературних джерелах науковцями не виділено чіткої єдності щодо трактування поняття «соціальне підприємство» та «соціальне підприємництво». Ці поняття часто ототожнюють з поняттям «соціально відповідальне підприємство». Отже, в чому ж відмінність? Якщо підприємство займається господарською діяльністю, основною метою якої є отримання прибутку, проте, періодично частину своїх доходів спрямовує на певні благодійні проекти, то таке підприємство є соціально відповідальним. Основою метою соціального підприємства є вирішення конкретної соціальної проблеми і це прописується в статутних документах.

Соціальне підприємництво - це підприємницька діяльність неприбуткової організації, дохід від якої спрямовується на реалізацію цілей цієї організації, тобто вирішення певних соціальних проблем. Як зазначав директор Британської Ради в Україні Саймон Вільямс: «Наша мета – успішний прибутковий бізнес для задоволення потреб суспільства». Варто зазначити, що соціальне підприємництво віддає перевагу створенню саме соціальних цінностей, а не економічних, що створюються іншими формами підприємництва. Щодо джерел фінансування, то в більшості соціальних підприємств єдиним джерелом фінансування є комерційна діяльність. Існують також підприємства які фінансуються за рахунок отримання грантів, або залучення кредитів [2].

Прикладом соціального підприємництва у Львові може бути Майстерня оббивки м'яких меблів спільноти взаємодопомоги «Оселя». Вони одні з перших в Україні почали підтримувати бездомних, і створили спільноту, де разом живуть, працюють та ведуть господарську діяльність ті, що опинились в скрутному становищі.

Проблемами розвитку соціального підприємництва в Україні найперше є відсутність нормативно-правової бази, що регулювала б діяльність соціальних підприємств. Ще однією проблемою є те, що в освітніх програмах вищих навчальних закладів не передбачено навчання соціальному підприємництву,

це призводить до того, що недостатньо інформації про такий вид підприємництва та можливості які воно відкриває для суспільства та особистої реалізації. Для пришвидшення розвитку соціального підприємництва в Україні, слід: [1]

1. Створити відповідну законодавчу базу, яка визначала б критерії соціального підприємництва та механізми його регулювання.
2. Започаткувати освітні програми навчання для здійснення соціального підприємництва.
3. Активно поширювати інформацію в ЗМІ, соціальних мережах про соціальне підприємництво.
4. Створити сприятливі кредитні програми для залучення коштів для формування соціальних підприємств.

Перспективи розвитку соціального підприємства є оптимістичними. Такий тип підприємств потрібен державі, оскільки дає можливість економити бюджетні кошти, які спрямовуються на соціальну сферу. У Європі держава активно підтримує соціальні підприємства. Також зацікавленими у соціальному підприємстві є незахищені верстви населення, які за допомогою підприємців можуть стати хорошим трудовим ресурсом, та створювати конкурентну продукцію.

Список використаних джерел

1. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства / М. Наумова // Україна: аспекти праці. - 2014. - № 4. - С. 34-39.2.
2. Коваленко Н.С. Соціальне підприємництво: сучасні тенденції. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://book.net/index.php?p=achapter&bid=2388&chapter=1>

Дорошкевич Катерина, к.е.н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,

Вороновська Марта, к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

МЕНТОРИНГ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Як відомо, інноваційна діяльність вітчизняних підприємств перебуває на етапі розвитку: інноваційна активність підприємств є низькою; інноваційні витрати спрямовані не на дослідження і розробки, а придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; фінансування відбувається за рахунок власних коштів підприємств тощо. У загаданих умовах підвищується значення творчої діяльності працівників, зростає важливість генерування креативних ідей та спонукання винахідливої активності, чим актуалізується значення мотивування працівників.

Як відомо, процес мотивування передбачає використання дієвих стимулів діяльності працівників, які можуть бути матеріальними та нематеріальними. В умовах інноваційного розвитку домінують нематеріальні стимули діяльності працівників, до яких зараховують: обрання членства у наукових установах, участь у конференціях, можливість вільного обрання напряму наукових досліджень тощо. Даний перелік не є вичерпним, у практиці управління підприємствами виникають усе нові (інноваційні) методи стимулювання працівників підприємств, які слід дослідити ретельніше.

Як метод нематеріального стимулювання інноваційної діяльності працівників підприємств пропонуємо застосувати менторинг. У економічній літературі менторинг розглядається як один із методів навчання та розвитку персоналу, під час якого більш досвідчений працівник (ментор) ділиться знаннями зі

своїми колегами (менті) протягом певного часу [1]. Як різновид наставницької діяльності або один із методів менторингу у економічній літературі часто згадується коучінг. Проте між коучінгом та менторингом є відмінність. Вона полягає у способах забезпечення процесу, незважаючи на єдність мети та цілей такої діяльності. Менторинг здебільшого стосується допомоги, надання консультацій та розроблення моделей поведінки з боку старшого колеги [2]. Завдання менторингу та коучінгу мають різний рівень складності. Особливістю менторингу є те, що він формує особисту прив'язаність та зацікавленість менті, підвищує його мотивацію до професійного зростання. Нерідко у результаті менторингу між його учасниками формуються тісні зв'язки та дружні стосунки. Також менторинг є ефективним методом навчання обох сторін, а не лише менті, як це передбачено процесом коучінгу.

Отже, менторингова діяльність призначена для вирішення проблем діяльності підприємства шляхом навчання одних працівників та нематеріального стимулювання інших. Її сутність можна визначити як метод навчання та розвитку персоналу, під час якого більш досвідчений працівник ділиться знаннями зі своїми колегами протягом певного часу.

Існують такі види менторингу:

- за способом проведення: індивідуальний (ментор взаємодіє із менті індивідуально), груповий (ментор взаємодіє із групою менті), колективний (група менторів взаємодіє із колективом підприємства);
- за ознакою способу та мети здійснення: формальний (структурований менторинг, з домінуванням відносин керівник–підлеглий, що передбачає обов'язкову участь), неформальний (передбачає відносини вільного вибору між ментором та менті, здійснюється спонтанно), напівформальний менторинг (містить риси обох видів);
- за напрямом: прямий (класичний відповідно до якого наставницька діяльність виконується від вищих рівнів управління до нижчих) і зворотній, при якому ментором є менеджер нижчого рівня управління, ніж його менті [3, 4].

Водночас менторинг як форма стимулювання інноваційної діяльності працівників підприємств шляхом їх навчання та розвитку володіє перевагами на недоліками, знання яких важливе для підвищення результативності менторингової діяльності та отримання очікуваних результатів мотиваційних процесів підприємства в умовах інноваційного розвитку.

Так, менторинг дозволяє забезпечити персоналізований метод навчання працівників, надати їм інструмент до саморозвитку, сприяти заохоченню до праці та зменшенню плинності кадрів тощо. Як недолік слід відзначити те, що менторинг характеризується значною суб'єктивністю, процес його впровадження є довготривалим та вимагає забезпечення відповідних організаційних умов.

Список використаних джерел

1. The Similarities and Differences between Coaching and Other Targeted Interventions Angelina Rosha, Information Systems Management Institute 2013/24 p. 119-126
2. Chapter Bylaws [Електронний ресурс]. The International Coach Federation Russia Chapter - Режим доступу: <http://www.icfrussia.ru/mezhdunarodnaya-sertifikatsiya-icf/mentoring-i-superviziya/>
3. Яншина Т. Підходи до навчання обдарованих дітей / Т. Яншина // Навчання і виховання обдарованої дитини. - 2013. - Вип. 1. - С. 322-329. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivoo_2013_1_41
4. Сундукова Т.О. Менторинг, эдвайзинг и консультирование как инновационные образовательные технологии / Т.О. Сундукова, Г.В. Ванькина // Инновации в образовательном пространстве: опыт, проблемы, перспективы: сб. науч. ст. [Электронный ресурс] / отв. и научн. ред. В.А. Адольф; Сибирский федеральный университет. – Красноярск, 2016. – 217 с.

Журавель Юлія, аспірант кафедри економічної політики та економіки праці Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, викладач Львівського державного коледжу харчової і переробної промисловості Національного університету харчових технологій, м. Львів

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСТАВЛЕНИХ ЦІЛЕЙ

Стратегічне планування є однією з основних функцій стратегічного управління і посідає центральне місце в його системі. Воно було запроваджене у США і Західній Європі у 1960-х рр., коли зовнішнє середовище корпорацій ставало дедалі складнішим і динамічнішим, що вимагало відповідної переорієнтації з виробничо-технічних проблем на маркетинг. Ця система об'єднала в собі методи довгострокового планування і маркетингу й певною мірою стала відповідною реакцією більшості компаній на істотні зміни їх зовнішнього середовища, що проявилось в насиченні відповідних ринків [1].

Стратегія необхідна будь-якому підприємству, що претендує на успіх, щоб визначити, у якому напрямку воно буде розвиватися. По суті, вибір стратегії означає, що з усіх можливих шляхів розвитку та способів дії, що відкриваються перед підприємством, воно обирає конкретний напрям. Добре розроблена стратегія – основа підвищення конкурентоспроможності підприємства, сильної конкурентної позиції і формування такої організації, яка за допомогою удосконалення структури управління і підвищення організаційної культури могла б успішно працювати у жорстких ринкових умовах.

Процес розробки стратегії, який включає стратегічне планування та стратегічне управління, дозволяє [2]:

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

- підтримувати спрямований у майбутнє спосіб мислення та поведінки;
- координувати рішення та дії в галузі маркетингу;
- слугує для інформування співробітників про цілі та необхідні ресурси;
- мотивує співробітників, якщо від досягнення цілей підприємства залежить досягнення їх особистих цілей (кар'єра, зарплата);
- створює передумови для оцінки та контролю результатів.

Обов'язковими факторами для розробки будь-якої стратегії є:

- особливості галузі;
- специфіку діяльності підприємства;
- структуру підприємства;
- кадровий потенціал;
- тенденції розвитку економіки країни;
- стан нормативно-правової бази держави;
- конкурентна боротьба в обраній галузі.;
- рівень розвитку ринкових відносин і ринкової інфраструктури.

Для розробки стратегії кожне підприємство має усвідомити такі важливі елементи своєї діяльності: місію; конкурентні переваги; особливості організації бізнесу; ринки збуту де діє підприємство; продукцію (послуги); ресурси; структуру; виробничу програму; організаційну культуру.

Етапи розробки стратегічного плану можуть суттєво змінюватися залежно від конкретних умов. В цілому, процес стратегічного планування можна зобразити таким чином (рис. 1).

На першому етапі, аналіз факторів з метою передбачення можливостей та загроз, створюється інформаційна база стратегічного планування, проводиться аналіз усіх процесів і явищ в економіці, галузі, на ринку збуту, чинники розвитку організації, перспективи, видимі загрози тощо. Тобто, аналізуємо усі чинники, які впливають на умови функціонування підприємства. У підсумку першого етапу, ми повинні отримати якісний і кількісний аналіз поточного стану підприємства, що дасть змогу визначити сильні та слабкі сторони, можливості і загрози пов'язанні з впливом навколишнього середовища.



Рис. 1. Процес стратегічного планування на підприємстві

На другому етапі, визначення і вибір варіантів розвитку, розробляємо альтернативні варіанти стратегічних планів, проектів, перспектив. Аналізуємо, проводимо порівняльну оцінку, узгоджуємо з іншими планами та програмами. Доцільно формувати кілька можливих стратегій, з яких згодом вибирається найкраща для конкретних цілей. Також на цьому етапі потрібно узгодити напрацювання з вищою управлінською ланкою.

Наступний етап, формування цілей, передбачає визначення глобальних цілей підприємства, що є вихідною інформацією для встановлення пріоритетних напрямів його діяльності. Також на цьому етапі визначаємо терміни досягнення цілей. Певний термін дозволяє розбити мету на етапи, поліпшити зворотний зв'язок і, відповідно, контроль. Якщо усередині терміну не

визначені кроки, етапи, то виконавець не знатиме, що робити далі.

Четвертий етап, розробка програми дій, передбачає власне розробку стратегічного плану. На цьому етапі доцільно скласти графік поетапного здійснення робіт. Сформована стратегічна орієнтація організації має втілитись у конкретну програму дій, яка уточнює стратегічні цілі й визначає засоби, що забезпечують реалізацію обраної стратегії розвитку. Основне призначення даного етапу – чітко та системно описати сформовану стратегію, зорієнтовану на досягнення мети.

На п'ятому етапі, формування бюджету, потрібно визначити критерії розподілу ресурсів. Складання бюджету допомагає правильно встановити пріоритети між цілями і стратегіями маркетингової діяльності, прийняти рішення у сфері розподілу ресурсів, здійснити ефективний контроль. Витрати на здійснення окремих елементів, представлених у бюджеті, виводяться з детального маркетингового плану

Заключним етапом процесу стратегічного планування є реалізація та контроль. Реалізація стратегії може здійснюватися за такими варіантами:

- через єдиний стратегічний план;
- через плани стратегічний підрозділів. У цьому випадку, на рівні організації забезпечується розподіл ресурсів і здійснюється загальний контроль;
- шляхом включення окремих стратегічних завдань в оперативно-тактичні плани і програми.

У будь-якому разі головним завданням етапу реалізації є просування в напрямі стратегічних цілей при максимально можливому пристосуванні до реальних умов, що складаються на підприємстві. Коригування планів на цьому етапі забезпечує безперервний циклічний характер стратегічного планування, орієнтацію його на максимальне врахування змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі

Однак, правильний вибір стратегії та дотримання усіх необхідних умов для її виконання, зовсім не означає отримання

бажаного результату. Основною причиною цього є нестабільність середовища організації, виникнення незапланованих подій та форс-мажорні обставини. Тому виникає потреба в створенні такої системи, яка б забезпечила контроль за рухом організації до поставлених цілей, а також контроль за тими відхиленнями, які можуть виникнути під час діяльності організації. Очевидно, що основне завдання контролю полягає не в оцінці правильності здійснення стратегії, а у визначенні того, чи сприятиме реалізація стратегії досягненню бажаних цілей.

У процесі стратегічного планування потрібно постійно аналізувати та враховувати фактори невизначеності і ризику, адекватно оцінювати пріоритети залежно від змін навколишнього середовища, проводити аналіз політичної, економічної, екологічної ситуації. Також особливу увагу потрібно зосередити на слабких сторонах та загрозах, які очікують організацію. Організаційну структуру потрібно адаптовувати відповідно до стратегічних цілей, чітко визначати права, обов'язки і відповідальність усіх працівників, які мають дотичність до формування стратегічного планування.

Список використаних джерел

1. Азоев Г. Л., Баранчев В. П., Гунин В. Н., Кибанов А. Я., Ковалева А. М. Управление организацией: Учебник для студ. Вузов / Государственный ун-т управления (Москва) / А.Г. Поршневу (ред.). – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 736 с
2. Муляр Т. С. Формування і реалізація стратегії підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe

*Ковчуга Лариса, аспірант, Інститут економіки
промисловості НАН України,*

*Ляшенко В'ячеслав, д.е.н., професор, завідувач
відділу проблем регуляторної політики і розвитку
підприємництва Інституту економіки
промисловості НАН України,
м. Київ*

ІМІТАЦІЯ ЧИ ЛІДЕРСТВО В ГАЛУЗІ: ДИЛЕМА ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ

Підприємці посідають особливе місце в інноваційному процесі. Так, австрійський економіст Й.А.Шумпетер, який вважається основоположником теорії інновацій, зазначав, що підприємець надає руху економіці шляхом «здійснення нових комбінацій», які відкривають нові можливості для отримання прибутку. Долаючи технічні та фінансові утруднення, підприємець, за Й.А. Шумпетера, «мчить до успіху, осідлавши борги» [1, с. 169]. Саме підприємці використовують наявні знання і технології аби запропонувати нові продукти (послуги) на ринку та поширювати їх.

Поширення або дифузія є важливою ознакою інновацій поряд з іншими – новизною, комерціалізацією, непередбачуваністю, ризикованістю, необхідністю здійснення інвестицій. У Керівництві з питань розроблення інноваційної політики для країн, що розвиваються, підготовленого експертами Світового банку та МБРР, підкреслюється: «те, що не поширюється і не використовується не є інновацією» [2, с. 4]. Експерти звертають увагу на те, що поширення має особливе значення та потребує підвищеної уваги в країнах з низьким і середнім рівнем доходу, в яких інноваційна діяльність, зазвичай, зводиться до освоєння

існуючих у світі технологій, процесів і методів у новому середовищі.

Незважаючи на мінімальний рівень новизни, яким характеризуються такі інновації («нові для фірми»), вони є не менш важливими (а іноді навіть більш важливими), ніж радикальні інновації, які призводять до появи принципово нових продуктів. Так, професор Гарвардської школи бізнесу Т. Левітт у своїй статті «Innovative Imitation», опублікованій у Harvard Business Review ще у 1966 р. [3], наголошував на тому, що імітація (від лат. «imitatio» – «наслідування») переважає (зустрічається частіше) над інноваціями (маються на увазі радикальні інновації) та є набагато більш поширеним шляхом до зростання бізнесу та прибутку. Т. Левітт наводить приклади всесвітньовідомих на сьогодні компаній, які потрапили в галузі завдяки імітаціям – IBM (апаратне та програмне забезпечення), Texas Instruments (електроніка), Holiday Inns (готельний бізнес) та інші. До цього він додає, що значна кількість приватних торгових марок, так само, як і більшість нових брендів запакованих харчових продуктів, є виключно імітованими. Таке розмаїття імітацій, на його думку, є цілком зрозумілим: кожен індивідуальний новатор викликає хвилю появи цілої плеяди імітаторів (послідовників). До того часу, коли новий продукт досягає широкого розповсюдження, він, як правило, перебуває на ринку деякий час. Його поширеність в меншій мірі залежить від новизни, ніж від кількості послідовників. Новизна, яку споживачі починають усвідомлювати, зазвичай, є новизною «імітованою» («imitative») та «запізнілою» («tardy»), ніж інноваційною («not innovative») та своєчасною («timely») [3].

З цього можна зробити висновок, що притаманна інноваціям властивість поширюватися позитивно впливає на економіку та суспільство загалом, але в той же час неоднозначна для самих

підприємств. Майбутні ефекти та вигоди від створення радикальних інновацій ставляться під сумніви, якщо порівнювати їх з вигодами від імітаційної діяльності. Так, у [4, с. 42] зазначається, що в деяких видах інноваційної діяльності вигоди від імітації інновацій значно перевищують її вартість, тому логічно, що імітація виглядає для підприємств більш привабливою, ніж інноваційна діяльність, орієнтована на лідерство в галузі.

Для спонукання підприємств робити дійсно проривні інновації необхідна ефективна система захисту прав інтелектуальної власності та розподілення ризиків між державою та бізнесом. Підприємцям заздалегідь складно визначити, яким буде результат інноваційної діяльності, скільки знадобиться часу і ресурсів на доведення продукту до споживача та чи оцінять вони його. У статті [5] автор слушно зазначає, що в багатьох країнах вирішенню цієї проблеми сприяла держава і саме завдяки державній підтримці ініціатив підприємців були розвинуті цілі галузі – інформаційні технології в Індії, швейна промисловість у Бангладеш, лососеві господарства в Чилі, вирощування квітів у Колумбії, виробництво мікрохвильових печей в Кореї.

В Україні ділове та регуляторне середовище, яке покликане спонукати підприємців до створення інновацій, є слабо розвиненим, що у поєднанні зі складними макроекономічними умовами та політичною нестабільністю в країні, виступає вагомим бар'єром на шляху до підвищення зацікавленості підприємств в інноваціях – ними займається лише 18,4 % загальної кількості підприємств, що у рази менше, ніж у розвинених країнах світу [6]. Як свідчить зарубіжний досвід, без спеціальної державної підтримки змінити ставлення підприємств до інноваційної діяльності не вдасться, оскільки

вони орієнтовані на мінімізацію ризиків, отримання максимального прибутку за якомога короткий час, що не співставно з інноваціями. Тому державі слід застосовувати різні механізми стимулювання підприємців до продукування проривних інновацій та освоєння сучасних зарубіжних технологій протягом усього інноваційного циклу.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
2. Innovation Policy: A Guide for Developing Countries: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington, 2010. – 436 p.
3. Levitt T. Innovative Imitation [Electronic resource] / T. Levitt // Harvard Business Review. –1966. – Mode of access: <https://hbr.org/1966/09/innovative-imitation>
4. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям Организация экономического сотрудничества и развития, Евростат. – 3-е издание; пер. с англ. – М.: 2006. – 196 с.
5. Підоричева І.Ю. Інноваційна економіка – це економіка нестандартних рішень / І.Ю. Підоричева // Дзеркало тижня. – 2015. – 6 листопада (№ 42). – С. 8.
6. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років [Електронний ресурс] / Експрес-випуск Державної служби статистики України від 06.10.2017 № 382/0/05.Звн-17. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

*Коленда Наталія, к. е. н., доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки,
м. Луцьк*

ПОНЯТТЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова безпека підприємства постійно перебуває під впливом ряду чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Тому вона не є сталим явищем, досягнення якого потребує здійснення одноразових заходів. Рівень фінансової безпеки підприємства постійно змінюється і тільки за умов ефективного управління нею можна досягти більш-менш стабільної величини.

Щодо теоретичного підґрунтя вивчення проблеми управління фінансовою безпекою підприємства, то вона знайшла своє відображення у працях О. Баранівського, І. Бланка, К. Горячевої, В. Дорофеева, М. Єрмошенко, Є. Картузова, В. Ліпкан, О. Малик та інших. Проте як показав критичний аналіз джерел наукової літератури з питань забезпечення фінансової безпеки підприємств, бачення вчених на цю управлінську проблему є неоднозначним. Крім того одна частина науковців говорить про те, що управління фінансовою безпекою повинно формувати відокремлену управлінську підсистему, інші – дотримуються думки, що її необхідно виділяти як окремий напрям чи складову загальної управлінської системи, ще одні – що вона не потребує приділення особливої уваги і може бути включена у загальну систему управління фінансовою діяльністю підприємства.

Також варто зауважити, що окремі науковці пов'язують управління фінансовою безпекою із антикризовим управлінням [1, с. 175], говорячи про те, що їх можна застосовувати окремо або в комплексі, якщо рівень безпеки є критичним. На нашу думку така позиція, виходячи із загальних положень сучасного ризик-менеджменту, не зовсім є виправданою, оскільки управління повинне мати превентивний характер і попереджати

виникнення криз будь-якого типу на підприємстві. Тому управління фінансовою безпекою має свою специфіку та відрізняється від антикризового.

Також вивчення теоретичних засад управління фінансовою безпекою дозволило прийти до висновку, що серед науковців немає одностайного погляду щодо складових управлінської системи, її мети і функціонального спрямування, а також щодо етапів управління та його елементів. Одні вчені дотримуються думки, що управління фінансовою безпекою варто розпочинати із формування відповідної концепції, інші – системи, ще одні – механізму, і нарешті – стратегії. Така неодностайність поглядів потребує проведення детальнішого дослідження наукової проблеми управління фінансовою безпекою підприємства та формування авторського бачення щодо її вирішення.

Отже, своє дослідження розпочнемо із вивчення самого поняття управління фінансовою безпекою. Т. Загорельська зазначила, що управління фінансовою безпекою входить до загальної системи управління безпекою підприємства і при цьому становить найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно в фінансовій сфері діяльності суб'єкта господарювання [2].

Колектив науковців під керівництвом С. Фролова дають визначення системі управління фінансово-економічною безпекою підприємства як сукупності елементів, орієнтованих на виявлення та нейтралізацію фінансово-економічних загроз функціонування і розвитку підприємства, забезпечення господарської самостійності, конкурентоспроможності, фінансової незалежності та стабільності, оптимальності організаційної структури, захисту інформаційного середовища, безпеки персоналу, комерційної таємниці та інтересів [3]. Також управлінням фінансово-економічною безпекою підприємства вони розглядають як систему цілеспрямованих дій, направлених на досягнення та підтримку належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, що формується під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, оптимізації управління технологічним процесом і матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами [3].

С. Шкарлет зазначає, що управління фінансовою безпекою органічно входить в загальну систему управління безпекою підприємства, являючи собою найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері його діяльності [4, с. 158]

Л. Петренко управління фінансовою безпекою підприємства розглядає як систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з забезпеченням захисту його пріоритетних фінансових інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [5].

Як складову управління фінансовою безпекою підприємства розглядають її концепцію. Зокрема В. Шликов концепцію безпеки підприємства визначив як цілісне і системне розуміння, бачення і представлення шляхів усунення небезпек, які реально загрожують або можуть загрожувати підприємству зсередини і ззовні, а також способи мінімізації можливих шкідливих наслідків [6].

Є. Картузов концепцію фінансової безпеки визначив як певну сукупність поглядів на забезпечення фінансової безпеки, яка передбачає також комплексне визначення загроз і системне розуміння шляхів їх усунення. Концепція має включати шляхи виявлення й усунення загроз, принципи, які необхідно при цьому застосовувати, сукупність прогнозованих ситуацій зі станом фінансової безпеки, інструменти і технології, потрібні для цього, а також алгоритм забезпечення фінансової безпеки [1, с. 177].

Підсумовуючи, приходимо до висновку, що поняття управління фінансовою безпекою підприємства, система управління фінансовою безпекою підприємства, механізм управління фінансовою безпекою підприємства та концепція фінансової безпеки підприємства, не можна ототожнювати, оскільки кожне має своє змістове значення та функціональну спрямованість. Зокрема, поняття управління фінансовою безпекою підприємства та концепція фінансової безпеки підприємства формують теоретичне підґрунтя для практичного здійснення управлінських процесів у сфері забезпечення фінансової безпеки. Система та механізм управління фінансовою безпекою підприємства детальніше акцентують увагу на елементах управлінського процесу та їх практичній взаємодії.

Тому у загальному розумінні управління фінансовою безпекою підприємства пропонуємо розглядати як цілеспрямовану діяльність, орієнтовану на забезпечення фінансової стабільності, платоспроможності та незалежності а також належного рівня фінансової безпеки шляхом виявлення та нейтралізації загроз, небезпек і ризиків з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2012. – № 8. – С. 172-181.
2. Загорельська Т.Ю. До проблеми формування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві / Т.Ю. Загорельська // Вісник ДНУ. – Сер. В: Економіка і право, Вип.2. – 2009. – С. 243-247.
3. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова; [С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2015. – 332 с.
4. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : Монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.
5. Петренко Л. М. Моделювання процесів управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00. 11 / Л. М. Петренко. – Держ. вищий навч. заклад» Київський нац. економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2010. – 20 с.
6. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб : «Алетейя», 1999. – 152 с.

*Кузьмінська Катерина, к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку, Львівський торговельно-
економічний університет, м. Львів*

ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА ВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ

Собівартість виготовленої продукції завжди була й залишається одним із найважливіших показників як для прийняття управлінських рішень, так і для визначення фінансового результату діяльності підприємства. Як наслідок виникла потреба у розробленні та впровадженні адекватних систем управління виробництвом, мотиваційних механізмів, які б спонукали всіх учасників виробничих процесів до досягнення успіху та процвітання підприємства у ринковому середовищі. Організація та здійснення калькулювання собівартості продукції відрізняється на кожному підприємстві навіть однієї галузі. Так, калькулювання має відображати ефективність господарської діяльності, визначати напрями вдосконалення діяльності як на кожній окремій ділянці, так і на підприємстві.

Система управлінського обліку витрат складається з підсистем калькулювання собівартості продукції та обліку виробничих витрат, що дає змогу розробляти бюджети підприємства та здійснювати облік фактичних витрат за калькуляційними об'єктами. Слід зазначити, що на гірничо-збагачувальних підприємствах об'єкти обліку відповідають об'єктам калькулювання. Калькулювання витрат кар'єрів здійснюється за такими статтями: паливо на технологічні потреби, енергія для технологічних потреб, вода на технологічні потреби, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація (знос) основних засобів та інших необоротних активів, загальновиробничі витрати, послуги допоміжного виробництва та інші витрати.

Важливою умовою планування є дотримання економічності процесу бюджетування. Із огляду на це, бюджет на проведення

видобувних робіт розробляється як для всього кар'єру, так і в розрізі процесів (гірничопідготовчі роботи, видобуток руди і рекультивация) за статтями витрат. Управлінський аспект бюджетування являє собою інструмент доведення до виконавців мети управління та відображення кількісного плану дій у грошовій оцінці. Зокрема, для його складання використовують метод розрахунку зміни рівня витрат за факторами впливу. При цьому слід брати до уваги технологічні та організаційні умови діяльності досліджуваних підрозділів.

Планування гірничопідготовчих і видобувних робіт здійснюють на календарний рік із розподілом на квартали та місяці. Підготовка виробничого плану передбачає декілька етапів:

- визначення у натуральних показниках можливого обсягу діяльності за кожним господарським процесом та їх узгодження з господарською діяльністю загалом;
- з'ясування рівня виробництва, витрат і доходів, які стосуються безпосередньо конкретного об'єкта ведення гірничих робіт (кар'єру);
- розроблення альтернативних планів видобутку та гірничопідготовчих робіт на основі проведених геологорозвідувальних робіт, норм виробітку та показників продуктивності праці працівників;
- вибір оптимального плану, який використовуватиметься як підстава для проведення гірничодобувних робіт [1, с. 146–149].

Одночасно з підготовкою плану гірничих робіт розробляють вартісні бюджети витрат, з'ясовують нормативні значення витрат для кожного виду гірничопідготовчих та очисних робіт у розрізі елементів витрат і статей калькулювання. Плануючи величину витрат враховують зміну нормативних потужностей. Під нормативними потужностями розуміють максимально можливі обсяги видобутку ільменітовмісної руди за оптимального використання ресурсів підприємства (трудових і матеріальних).

Важливо зазначити, що на визначення норм виробничих витрат суттєво впливає виробнича потужність підприємства. Виробнича потужність і строки експлуатації родовищ залежать від покладів корисних копалин та інтенсивності проведення видобувних робіт. Це в свою чергу визначає строки експлуатації гірських родовищ та гірничо-технологічних споруд, порядок їх фінансування та покриття виробничих витрат через включення до собівартості видобутої руди.

Собівартість 1 т видобутої руди коригується відповідно до ринкової ціни на матеріали та рівня заробітної плати робітників. Після визначення адміністрацією основних виробничих показників переходять до детального розроблення документів: складають недільні та місячні плани видобутку для кожної робочої зони, розглядають планові способи видобутку в кожному забої тощо. Відобразивши у виробничому плані технічні показники, визначають прогнозовані витрати (використовуючи оновлені норми), необхідні для його реалізації. Тобто на основі виробничого плану розробляють бюджети на здійснення видобувних і гірничопідготовчих робіт.

Отже, калькулювання собівартості продукції дає можливість здійснювати управління собівартістю як на стадії прогнозування витрат, так і під час визначення фактичної собівартості, що сприятиме підвищенню ефективності використання виробничих ресурсів та виявленню резервів скорочення витрат.

Список використаних джерел

1. Шанкай А. В. Облік та аналіз витрат та доходів за центрами відповідальності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.06.04 / А. В. Шанхай ; Київ. нац. екон. ун-т – К., 2002. – 19 с.

*Лихолат Ольга, студент, Київський національний
торговельно-економічний університет,
Пугачевська Катерина, к.е.н., старший викладач
кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний
університет,
м. Київ*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ ТА ВЕКТОРИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Легка промисловість України на сьогоднішній день є багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання і забезпечує роботою більше 100 тис. працівників. Слід зазначити, що даний сектор економіки орієнтований на кінцевого споживача, що підштовхує вітчизняних виробників до задоволення внутрішнього попиту, що, в свою чергу, змушує підприємства максимально використовувати свої потенційні можливості[1].

Проте нині легка промисловість України розвивається у вкрай складних умовах. В першу чергу, це зумовлено досить слабкою вітчизняною сировинною базою. Найбільше на вітчизняній місцевій сировині базується виробництво лляних тканин. Основні льонокомбінати розташовані у Рівному та Житомирі. Але власних тканин для пошиття в Україні недостатньо, тому доводиться завозити їх із-за кордону. Бавовняні комбінати на імпортній сировині діють у Херсоні, Донецьку, Тернополі[2, с.156].

Слід також зазначити, що легка промисловість тісно пов'язана з хімічними галузями. На сьогоднішній день, Україна використовує власні потужності для виробництва синтетичної шкіри і клею, підшов, хімічних ниток і волокон, капролактаму, необхідного для виробництва хімічних ниток і пряжі[3]. Проте

даний напрямок поки що знаходиться лише на перших етапах свого розвитку, оскільки хімічна промисловість також використовує застаріле обладнання у виробництві, що сповільнює її розвиток.

Не можна оминати й той факт, що велика кількість вітчизняних підприємств співпрацює на давальницькій сировині з іноземними підприємствами, оскільки не може налагодити власну справу через те, що в Україні немає достатньої кількості сировини для виготовлення продукції.

Все більшу частку в текстильній галузі займають товари з Китаю, які характеризуються відносною дешевизною та невисокою якістю. Це негативно впливає на українські підприємства легкої промисловості, оскільки вони не здатні конкурувати з такою продукцією. Проте в Україну імпортують товари легкої промисловості і з інших країн. За даними Державної служби статистики України, у січні-серпні 2017р. в Україну було імпортовано текстильних виробів та матеріалів на суму 1103,33 млн. дол. США, в той час, як за кордон експортовано аналогічної продукції на суму лише 484,37 млн. дол. США. Для порівняння, у 2001 році дані цифри становили 646,86 і 614,22 млн. дол. США відповідно. Тобто можна зробити висновок, що простежується тенденція зменшення зовнішньоторговельного сальдо торгівлі продукцією легкої промисловості[4].

Серед основних проблем у розвитку експортного потенціалу легкої промисловості України слід виділити наступні:

- неефективна політика держави у сфері захисту вітчизняного виробника;
- порівняно низька кваліфікація трудового персоналу;
- зростання імпорту в країні;
- низький рівень конкурентоспроможності виробів легкої промисловості.

На основі вищеперерахованих проблем у легкій промисловості України, можна запропонувати такі перспективні шляхи їх вирішення:

- українським виробникам слід перехоплювати досвід у своїх іноземних конкурентів для використання його на вітчизняному ринку, і тим самим, стримуючи процес імпорту іноземної продукції та підвищуючи власну конкурентоспроможність;
- необхідно здійснювати заходи щодостимулювання експорту вітчизняного виробництва;
- створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій саме у галузь легкої промисловості;
- українським виробникам необхідно переоснащувати, модернізувати прилади та обладнання, підвищувати вимоги до власної продукції та втілювати їх у виробництві;
- запроваджувати нові, більш ефективні системи контролю за виконанням санітарних вимог та підвищувати рівень встановлення оптимальних та допустимих меж, а також використовувати інноваційні методи у питанні відходів від виробництва;
- підвищувати професійний рівень персоналу, а також оптимізувати час, відведений на виконання виробничих завдань на підприємствах, оскільки дана проблема також стримує розвиток потенціалу українських підприємств;
- українським виробникам необхідно розширювати асортимент своєї продукції виробничо-технічного та спеціального призначення (наприклад, тканини для укриття, пожежні рукави, фільтри і т.д.), оскільки споживчий асортимент достатньо таки розвинений (одяг, трикотажні панчішно-шкарпеткові та хутрові вироби, тканини, постільна білизна, вироби медичного призначення, головні убори, коврові вироби, сувенірна продукція та ін.);

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

- вітчизняні підприємства майже не випускають ні тканин, ні ниток, ні жодного виду обладнання для легкої промисловості, а тому все це доводиться імпортувати з-за кордону. В даному випадку було б доцільним запровадження на теренах України виробництва саме сировинної бази для легкої промисловості;
- вдосконалення системи інформаційного забезпечення на підприємствах легкої промисловості.

Отже, можна зробити висновок, що експортний потенціал легкої промисловості України є, проте на його шляху виникає низка проблем. В основному це зумовлено використанням застарілих технологій у виробництві. Тому Україні слід використовувати досвід провідних країн та покращувати систему управління в даній сфері та вдосконалювати нормативну базу у питанні стандартизації продукції.

Список використаних джерел:

1. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/9.html>
2. Географія України. Економічна і соціальна географія України. Підручник для 9 класу. Гілецький Й. Р. — Львів: ВНТЛ, 2009. — 261 с.
3. Регіональна економіка: Підручник для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ. Затверджено МОН. Качан Є.П. — К., 2011. — 670 с.
4. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0817_u.htm

*Мелен Леся, магістр за спеціальністю
«Управління інноваційною діяльністю», ДВНЗ
«Ужгородський національний університет»,*

*Зарічна Олена, к.е.н, доцент кафедри «Бізнес-
адміністрування, маркетингу та менеджменту»
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м.Ужгород*

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах господарювання підприємства різних форми власності намагаються здійснювати свою діяльність відповідно до вимог держави, ринку та потреб споживачів. Відомо, що для ефективного здійснення господарської діяльності необхідно правильно побудувати процеси її організації та управління. На залізничному підприємстві процес організації виробничої діяльності залежить від організаційної структури управління та вибору ефективних підходів її здійснення. При оцінюванні діяльності залізничного підприємства важливим є характеристика його роботи в плані здійснення перевезень вантажів та пасажирів. Від кількості і якості їх виконання залежить майбутня ефективність залізничного підприємства.

На сьогодні в науковій літературі існує багато досліджень щодо того, який вид організаційної структури управління необхідно обрати для залізничних підприємств та за допомогою яких підходів можна досягти запланованих результатів. Але на наш погляд зважаючи на потреби ринку і підприємства найбільш перспективним є підхід, який заснований на логістичних принципах управління.

Логістичне управління – це ефективний підхід до управління діяльністю який направлений на підтримку корпоративної стратегії підприємства з оптимальними витратами ресурсів, а

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

також забезпечення стійкості і стабільності підприємства на ринку за рахунок згладжування внутрішніх конфліктів між підрозділами постачання, виробництва, маркетингу, продажів, фінансів та ін. [1, с.287].

Основними принципами управління при логістичному підході повинні бути:

- системність, яка передбачає інтеграційні процеси в загальну систему управління;
- комплексність, основною метою якого є комплексне формулювання рішень;
- варіативність, що передбачає наявність декількох підходів до розробки управлінських рішень;
- збалансованість, тобто узгодженість потреб і ресурсів у процесі розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень;
- цілеспрямованість на стратегічні цілі розвитку;
- обґрунтованість запланованих та визначених цілей;
- гнучкість до умов зовнішнього і внутрішнього середовищ;
- інформативність прийняття рішень щодо виконання основних завдань;
- демократизація щодо залучення працівників у процес управління, тощо.

Для того, щоб швидше застосовувати логістичний підхід в діяльності залізничного підприємства, необхідно з'ясувати причини, що стримують його впровадження. Так за дослідженням Т.В. Майорова виділяють наступні причини гальмування впровадження такого підходу [2]:

- відсутність державного підходу до проблем логістики, що виявляється у відсутності правової юридичної бази, спеціалістів і центрів їх підготовки;
- загальна економічна криза з невирішеними питаннями власності та зниженням обсягів виробництва, інфляція, стагнація гальмують будь-яке починання;

- логістика передбачає комплексний облік витрат, за якого зростання витрат у транспортно-складському господарстві перебивається ефектом, отриманим за межами цієї галузі, разом з тим існуюча система бухгалтерського обліку, методики внутрішньовиробничого госпрозрахунку, що використовуються на практиці, поки не дають змоги повністю оцінювати витрати й результати діяльності підрозділів і служб підприємства;
- логістичний підхід передбачає кардинальні зміни в структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів і служб транспортно-складського господарства;
- розвиток ідей логістики гальмується недоліками професійної підготовки кадрів.

Отже, ефективне впровадження логістичного підходу до управління господарською діяльністю залізничного підприємства забезпечить перехід від управління окремими функціями, пов'язаними з формуванням та обслуговуванням логістичних потоків до управління комплексом таких функцій а також до ефективної організації управління підприємством і створенні можливостей для його інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Логистика и управление цепями поставок : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Н. Г. Плетнева. - М. : Издательство Юрайт. - 359 с.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.]

*Морозов Євгеній, аспірант, Київський
університет ринкових відносин,*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Київський університет ринкових відносин,
м. Київ,*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні умови глобалізації диктують нові вимоги й потребують нового формату ведення підприємницької діяльності з врахуванням принципів ринкового саморегулювання. Власники та керівники українських підприємств не завжди встигають адаптувати свої методи управління вимогам економічних реалій та використовувати адекватні та ефективні методи реагування на кризові ситуації. Виникає об'єктивна необхідність застосування нових стратегічних підходів до розвитку бізнесу, таких як антикризове управління.

У сучасних умовах існують різні підходи до визначення сутності антикризового управління підприємством. Здійснюючи аналіз праць вітчизняних та зарубіжних науковців, можна зробити висновок, що переважна більшість авторів зупиняється на розумінні антикризового управління як функції менеджменту, що забезпечує:

- уникнення кризових ситуацій;
- зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві;
- забезпечення належного рівня платоспроможності [1, с. 266].

Отже, антикризове управління – система управління, що спрямована на раннє виявлення протиріч підприємства з зовнішнім середовищем або у його внутрішньому середовищі з метою запобігання кризовим явищам [2, с. 299].

Головним елементом антикризового управління є антикризова стратегія, яка є важливою для підприємств усіх організаційно-правових формведення бізнесу. Своєчасно розроблена і вдало реалізована стратегія дає змогу суб'єктам господарювання уникнути значних втрат капіталу та суттєво знизити рівень фінансовогоризику.

У рамках антикризового управління стратегію треба розглядати як інструмент регулювання та вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах кризового становища або його загрози, на базі обмежених ресурсів. Антикризову стратегію необхідно вважати способом досягнення підприємством своїх цілей, попри вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, які виступають джерелами виникнення кризових явищ та стимулюючим імпульсом до їх зростання та перетворення на кризові ситуації і кризовий стан.

Характерними рисами антикризової стратегії, як особливого виду управління, виступають:

- обмеженість за строками дії (1-3 роки). Стратегія вважається реалізованою, коли з'ясується, що підприємство збалансовано функціонує і сформувалася стійка тенденція покращення фінансово-майнового стану та підвищення ефективності його діяльності;
- пріоритетність антикризової стратегії. Загальна стратегія зазнає суттєвого коригування і підпорядковуються основній меті антикризового менеджменту;
- підвищена результативність реалізації, яка визначається масштабністю наслідків від успішного (відновлення потенціалу підприємства) або незадовільного (ліквідація суб'єкта господарювання, втрата інвестицій власниками) втілення стратегії;
- звужена функціонально-цільова спрямованість, яка передбачає визначення обмеженого кола об'єктів впливу внаслідок недостатності ресурсної бази підприємства в кризі;

- орієнтація на ретельний пошук і максимальне використання внутрішніх резервів ресурсної бази підприємства;
- виражений адаптивний характер. Антикризова стратегія передбачає реалізацію великої кількості реорганізаційних заходів та організаційно-технологічних новацій, що передбачають пристосування підприємства до нестабільного зовнішнього середовища господарювання [3, с. 95-96].

Розробка та реалізація системи антикризового управління надасть підприємствам України можливості вчасно реагувати на зміни в економіці, активно впливати на внутрішні процеси для адаптації своєї діяльності до зовнішнього середовища, сприяти зменшенню наслідків впливу фінансових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Єпіфанова І.Ю. Сутність антикризового управління підприємства / І.Ю. Єпіфанова, Н.О. Оранська // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 265-269.
2. Сова О.Ю. Антикризіві заходи у системі управління підприємством / О.Ю. Сова // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-практ. конференції, 28-29 вересня 2017 р. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2017. – 422 с. – С. 298-303.
3. Брінь П.В. Управління антикризовою діяльністю підприємства / П.В. Брінь, А.Ю. Черпак // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків: НТУ «ХПІ», 2013. – № 69(1042). – С. 92-98.

*Михальчинець Наталія, студент, Мукачівський
державний університет,*

*Черничко Тетяна, д.е.н., проф., завідувач
кафедри фінансів, Мукачівський державний
університет,
м. Мукачєво*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасні наукові підходи щодо визначення сутності та елементів фінансово-кредитного механізму у господарській діяльності підприємств є різноманітними та неоднозначними

У Національній економічній енциклопедії «фінансовий механізм» розглядається як «п'ять взаємопов'язаних елементів, які сприяють організації, плануванню та стимулюванню використання фінансових ресурсів (фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформативне забезпечення) або сукупність форм та методів, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих відносин, утворення доходів та накопичень, створення та використання централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів [3].

Основними структурними елементами фінансово-кредитного механізму на сучасному етапі для вітчизняних підприємств залишаються:

- фінансово-кредитні важелі;
- фінансово-кредитні інструменти,
- нормативно-правове та інформаційне забезпечення,
- підсистеми фінансового забезпечення, фінансового регулювання,
- фінансові показники та індикатори тощо [1].

Успішність господарської діяльності будь-якого підприємства залежить від чіткої взаємодії усіх складових

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

підсистем та елементів фінансово-кредитного механізму та узгодження економічних інтересів держави, розвитку фінансового ринку та його інституційних суб'єктів.

Підсистемами фінансово-кредитного механізму підприємства, як основної ланки виробництва суспільного продукту є:

- внутрішньогосподарський фінансово-кредитний механізм, в межах самого підприємства, що включає процеси формування фінансових ресурсів, формування та використання фондів грошових коштів цільового призначення, контроль за їх використанням тощо;
- механізму державного регулювання, який поєднує нормативно-правовий механізм, систему органів державного управління та важелі економічного впливу держави на діяльність підприємств;
- механізм функціонування фінансового ринку та його складових (фондового, кредитного, валютного, страхового, ін.).

До найбільш уживаних форм фінансового забезпечення відносять:

- бюджетне фінансування;
- кредитування,
- самофінансування .

Важливим аспектом при реалізації фінансово-кредитних відносин є фінансове регулювання, внаслідок чого ринкові процеси є убезпеченими та відходять від стихійних проявів

Складові елементи фінансового забезпечення і фінансового регулювання тісно пов'язані між собою, оскільки встановлена в певний проміжок часу система фінансового забезпечення потребує фінансового регулювання в даний період[2].

Фінансове регулювання здійснюється через такі фінансові важелі та фінансові інструменти, як ставка рефінансування НБУ, рівень резервування, ставка оподаткування, курс валют, субсидії, податки, трансферти, комерційні векселі, банківські акцепти, депозитні сертифікати, звернення щодо викупу цінних паперів та ін.

Нажаль, підприємства підпадають під значний фінансовий вплив банківських установ , оскільки останні є найвагомішими,

як за масштабами фінансування всієї економічної підсистеми, так і за рівнем впливу на суб'єктів господарювання. Саме банки найбільше мають можливість використовувати фінансовий механізм акумулювання та перерозподілу коштів відповідно до ринкової орієнтації на прибуток та можливих ризиків[2].

У сучасних умовах підприємництва особливо актуальним є аналіз та дослідження потенційних джерел фінансування господарської діяльності та їх вартості.

Значне скорочення рівня державних програм, неоднозначний стан розвитку банківської системи та регуляторної політики НБУ, рівень інфляції, курс національної валюти здорожчають вартість фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва.

Проте варто відзначити позитивну тенденцію участі, внаслідок децентралізації, місцевих органів влади підтримці регіональних інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Кравець А. В. Теоретичні аспекти формування та функціонування фінансово-кредитного механізму акціонерних товариств / Кравець А.В. // Економічні науки Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 3, Т. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_1/160-165.pdf
2. Тимошик Н.С. Вдосконалення механізмів регулювання фінансово-економічного забезпечення сталого розвитку економіки країни /Тимошик Н.С.//Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21287/2/SSEP_2016_Timoshik_N_S-Vdoskonalennia_mekhanizmiv_59-67.pdf
3. Информационный ресурс «Национальная экономическая энциклопедия». [Электронный ресурс]:-Режим доступа: <http://vocable.ru>

*Петришин Богдан, студент, Львівський
торговельно-економічний університет,*

*Самура Юрій, к. е. н., доцент кафедри фінансово-
економічної безпеки та банківського бізнесу,
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИЯВЛЕННЯ Й ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах поглиблення кризових явищ в економіці України на сьогодні важливе значення має розробка сучасного інструментарію оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства з метою своєчасної діагностики і попередження загроз.

Для виявлення й оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства найчастіше застосовуються такі методи аналізу як: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, метод розробки сценаріїв розвитку подій [1].

При оцінюванні поточного стану фінансової безпеки підприємства і виявленні загроз доцільним є використання SWOT-аналізу як методу виявлення й якісного оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства.

Сильними сторонами фінансової діяльності підприємства виступають позитивні внутрішні умови здійснення фінансової діяльності, слабкими сторонами – негативні внутрішні умови у вигляді внутрішніх загроз, можливостями – позитивні зовнішні умови здійснення фінансової діяльності, власне загрозами – негативні зовнішні чинники у вигляді зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

При застосуванні SWOT-аналізу в процесі виявлення і визначення рівня загроз фінансовій безпеці слід мати на увазі, що найсуттєвіші загрози виникають тоді, коли негативний розвиток ситуації у зовнішньому середовищі підприємства накладається на слабкі сторони самого механізму управління фінансової безпеки підприємства, тобто у такому разі виникає негативний кумулятивний ефект [1].

Використання SWOT-аналізу надає можливість також визначати стратегії щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. На перетинах виявлених груп чинників формуються поля, які надають можливість обирати (розробляти) відповідну стратегію забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Для цих полів притаманні такі поєднання і типи стратегій [2]:

1) поле ВСС-3М. На цьому полі поєднуються внутрішні сильні сторони механізму управління фінансовою безпекою і позитивні зовнішні чинники. Цьому полю повинна відповідати стратегія підтримки і розвитку сильних сторін механізму управління фінансовою безпекою підприємства у напрямі реалізації на конкретному підприємстві позитивних можливостей зовнішнього середовища;

2) поле ВСлС-3М. На цьому полі поєднуються внутрішні слабкі сторони механізму управління фінансовою безпекою підприємства з позитивними можливостями зовнішнього середовища. Дане поле вимагає розробки і реалізації стратегії, яка повинна бути спрямована на подолання слабких сторін механізму управління фінансовою безпекою підприємства за рахунок можливостей, які надає для нього зовнішнє середовище;

3) поле ВСС-33. Тут, поруч із внутрішніми сильними сторонами механізму управління фінансовою безпекою підприємства присутні і загрози з боку зовнішнього середовища. У такому разі потрібна стратегія використання сильних внутрішніх сторін для можливого подолання негативних впливів з боку зовнішнього середовища;

4) поле ВСлС-33 – «кризове поле». На цьому полі поєднуються внутрішні слабкі сторони механізму управління фінансовою безпекою підприємства із зовнішніми загрозами. У такому випадку необхідна стратегія, яка має бути спрямована як на подолання зовнішніх загроз, так і на усунення слабких місць у механізмі управління фінансовою безпекою, тобто внутрішніх негативних чинників.

Поряд із цим, для виявлення і якісного оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства можна використовувати і метод PEST-аналізу, який дозволяє виявляти загрози з боку зовнішнього середовища макrorівня.

Згідно з цим методом, такі загрози поділяють на чотири різновиди, які позначаються аббревіатурою англійських літер PEST:P (politicalandlegalenvironment) – політико-правове середовище; E (economicenvironment) – економічне середовище, S (socioculturalenvirionment) – соціокультурне середовище; T (technologicalenvirionment) – технологічне середовище [2].

У політико-правовому середовищі на рівень фінансової безпеки підприємства впливають чинні форми і методи державного регулювання (політика бюджетної підтримки окремих галузей і підприємств, державна політика підготовки кваліфікованих фахівців, політика залучення і захисту іноземних інвестицій і т.п.).

Економічне середовище впливає і, відповідно, приховує загрози фінансовій безпеці підприємства через ті чи інші темпи розвитку економіки країни.

У соціокультурному середовищі на стан фінансової безпеки підприємства впливають чинники, які можуть мати негативний характер: освітній і культурний рівень працездатного населення, рівень підготовки фахівців з вищою освітою в галузі фінансової діяльності, ставлення населення до здійснюваних ринкових реформ.

Технологічне середовище найбільше впливає на стан фінансової безпеки через впровадження інновацій у технічні засоби управління, фінансові інструменти і технології.

Отже, сучасний інструментарій виявлення й оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства передбачає виконання низки заходів, які дозволяють контролювати ситуацію та своєчасно реагувати на можливість виникнення загроз, що можуть призвести до негативних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Картузов Є.П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є.П. Картузов // Економіка та управління підприємствами. – 2012. – № 9 (135). – С. 115-124.
2. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2009. – 295 с.

*Політило Марія, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Національний університет
“Львівська політехніка”,
м. Львів*

СУТНІСТЬ СПІВПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

В умовах активізування підприємництва, зважаючи на загострення конкуренції і недостатнє фінансування інноваційного розвитку суб'єктів господарювання в Україні, одним із найважливіших шляхів прискорення креативних пошуків та впровадження нововведень є формування кооперативних утворень. На засадах акумулювання венчурних ресурсів кооперативні утворення здатні примножити наявний інноваційний потенціал і досягнути позитивних змін у інноваційному розвитку.

Генезис поняття “співпраця”, “кооперація” має свою давню історію. Ще на початку ХХ століття вчені дослідили, що однією з найбільш ефективних форм господарювання є кооперація, розуміючи при цьому як співпрацю в економічній сфері, що ґрунтується на демократичних принципах з метою досягнення поставлених цілей.

В умовах переходу до ринкової економіки та й за всю історію економічного розвитку у вчених-економістів так і не склалось єдиного чітко сформульованого підходу до визначення поняття “кооперації”. Так, зокрема, деякі автори більшу увагу приділяють висвітленню економічного сенсу поняття кооперація, приділяючи при цьому увагу розкриттю однієї з найважливіших її характеристик – економії ресурсів завдяки їх спільному використанні. Інші ж автори роблять акцент на розгляді організаційно-управлінського аспекту і зводять до того, що кооперація формується насамперед з метою організування процесу співпраці багатьох суб'єктів ринкових відносин для реалізації завдань як для виробництва товарів (виробнича кооперація) так і для надання послуг чи здійснення

різноманітних фінансово-кредитних операцій (кредитна кооперація). Багато дослідників звертають свою увагу на соціальну атрибутику кооперації, це головною характеристикою є спільна суспільно-громадська взаємна допомога у процесі досягнення поставленої мети.

У досить популярній енциклопедії, виданої вітчизняними вченими-економістами кооперація (латин. *cooperation*, *сооперо* - співробітничая) – трактується як форма добровільного об'єднання між собою фізичних і юридичних осіб для колективної виробничої, підприємницької, торговельної чи споживчої діяльності на засадах демократичного управління й поєднання особистих і громадських інтересів [1, с. 307-308]. Характерно, що у цьому визначенні фігурують як фізичні так і юридичні особи. Тобто, акцент робиться на тому, що кооперація може здійснюватися не тільки між фізичними, але й юридичними особами. Якщо ж, при умові, що кооперування виробництва здійснюється тільки між підприємствами (тобто тільки між юридичними особами), то це може бути досить суттєвою ознакою, що відрізняє кооперацію від кооперування.

Цікаво, що у вище вказаній праці дається ще визначення поняття “кооперації праці” – як форми організації праці, виконання робіт, що заснована на спільній участі в єдиному трудовому процесі значної кількості працівників, що виконують різні операції цього процесу [1, с. 309]. Виокремлення поняття “кооперації праці” авторами є виправданим, так як багато вчених підмінюють його більш широкого за змістом поняття “кооперація”. Вважаємо, що такий підхід до визначення наукових термінів сприяє більш глибокому вивченню інших важливих ознак поняття “кооперація”, а отже, і відповідно, більш детальному вивченню проблем кооперації з метою їх подальшого вирішення на практиці.

Що ж до змісту поняття “кооперування”, то автори вказаної енциклопедії зводять його до що – встановлення довготривалих виробничих зв'язків між підприємствами, кожне з яких спеціалізується на виробництві окремих частин єдиного виробу (предмета) [1, с. 309]. Тобто і тут таке співробітництво повинно

бути довготривалим, оскільки тимчасове співробітництво не зможе дати позитивного ефекту і згодом призведе до невиправданих простоїв у виробництві.

У підготовленому посібнику відомого українського вченого Гальчинського А. кооперація визначається як особлива форма тривалих раціональних виробничих зв'язків між спеціалізованими самостійними підприємствами порівняно з іншими підприємствами, які не мають таких зв'язків [2, с. 309]. Вище зазначені нами аргументи дозволяють стверджувати, що це визначення у більшій мірі розкриває сутність поняття кооперування виробництва, аніж кооперації.

Розглядаючи змістовний аспект визначення поняття, не можна не обминути його етимологію. Так, відомий дослідник кредитної кооперації Гончаренко В.В. стверджує, що слово “кооперація” (від лат. *cooperatio*) дослівно перекладається як “співпраця”. Цей термін, як вважає автор, застосовують тоді, коли мова йде про кооперацію як процес об'єднання трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів для спільної праці й досягнення певної мети. Тоді є сенс говорити про кооперація праці, кооперування, міжгосподарську кооперацію та ін. [3, с. 12]. На нашу думку всі ці поняття не можна ототожнювати, так як вони є різними і мають свої особливості, які ще потрібно більш детально розглядати і конкретизувати.

Основні характерні ознаки змісту поняття “кооперація” зображені нами на рис.1.

Як видно із цього рисунку визначальним у змісті поняття “кооперація” є система, так як кооперація є важливим системоутворюючим елементом суспільно-економічних відносин. Якщо трактувати систему – як сукупність взаємопов'язаних елементів, то тоді кооперацію слід сприймати як систему у якій з'єднуються певні елементи, компоненти для вирішення спільної поставленої мети. Безумовно, кооперацію слід сприймати як досить складне поняття, бо воно охоплює всю систему суспільно-економічних відносин, у тому числі включає у себе різноманітні правові та моральні аспекти.

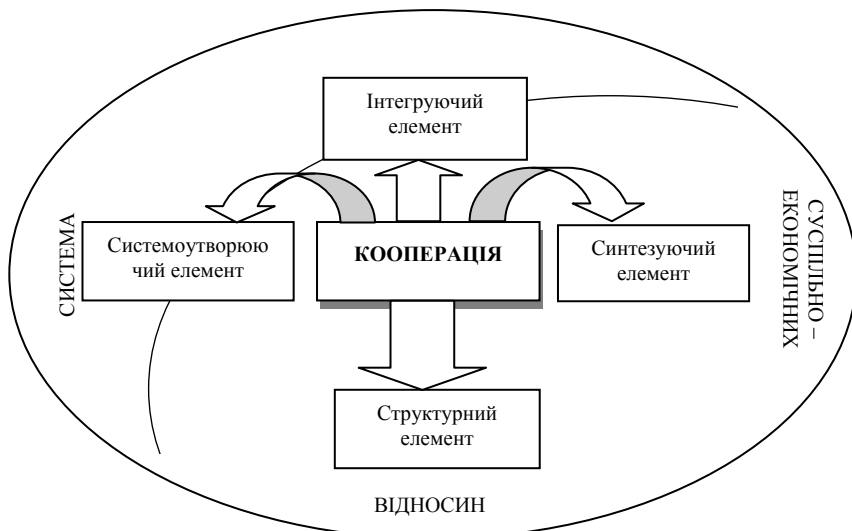


Рис. 1. Основні характеристики змісту поняття “кооперація”

Отже, можемо визначити зміст поняття “кооперації” наступним чином: кооперація – це специфічний інтегруючий, синтезуючий, структурний, системоутворюючий елемент системи суспільно-економічних відносин, що покликаний забезпечувати співробітництво і взаємодію суб’єктів різних економіко-правових форм господарювання для досягнення спільної мети з мінімізацією витрат.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р.С. Дяків та ін.; За ред. Р. Дяківа. К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
2. Гальчинський А.С. Основи економічних знань Навчальний посібник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища шк., 2002. -543с.: іл.
3. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація. Форми економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика). – К.: Глобус, 1998. – 330 с.

*Просович Ольга, к.е.н., доцент, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

*Малішевська Божена, студент, кафедра
менеджменту організацій, Національний
університет «Львівська політехніка»,*

м. Львів

ЧИННИКИ ГАЛЬМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Сьогодні, в еру нових технологій та засобів масової інформації, кожен розуміє, що швидкість розвитку держави та її економічної системи більшою мірою залежить від впровадження інновацій та ефективного застосування новітніх технологій ніж від зосередження лише на раціональному використанні наявних ресурсів.

Інколи нововведення та інновації боляче та неохоче сприймаються як працівниками, так і менеджерами різного рівня, проте саме завдяки радикальним нововведенням, що мають високий потенціал ринкового проникнення, підприємці можуть отримати додатковий прибуток [1, с. 187]. В умовах насиченості та глобалізації ринків конкурувати та бути прибутковим стає все важче. На сучасному етапі саме управління інноваційним розвитком орієнтоване на досягнення комерційних цілей у довгостроковому періоді в умовах добросовісної конкуренції.

На жаль, сьогодні в Україні є багато чинників, які суттєво перешкоджають комплексному впровадженню та управлінню інноваціями. По відношенню до середовища організації їх можна поділити на зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх чинників виділяють екзогенні, тобто ті, що обумовлені розвитком макросистеми загалом (загальноекономічні, соціальні, нормативно-правові, зовнішньоекономічні, політичні, тощо) та ендегенні, які визначають середовище інноваційного розвитку економічної системи (НТП, ресурсне забезпечення, рівень передачі технологій, інноваційна інфраструктура,

національні пріоритети науково-технічного розвитку, тенденції ринку інновацій, тощо) [2, с. 145].

Внутрішні чинники можна поділити на п'ять самостійних груп: 1) організаційно-управлінські – стан менеджменту, здатність до інновацій та змін, структура управління, кваліфікація персоналу; 2) технологічні – орієнтація на використання сучасних технологій; 3) економічні – достатність ресурсів, якість активів і пасивів, ступінь ризику, тривалий період окупності нововведень; 4) соціально-психологічні – корпоративна культура, ставлення, очікування та реакція співробітників на запровадження в організації інновацій; 5) ринковий – наявність розробок нових продуктів, здатність ефективно діяти на ринку. Ці чинники в сукупності відображають інноваційний потенціал організації.

У розвинутих країнах зростає наукоємність ВВП, збільшується кількість зайнятих у науково-технічній сфері, нарощуються засоби на її фінансове та ресурсне забезпечення. Світовий ринок наукоємної продукції зростає в 2—2,5 рази швидше порівняно з темпами росту світової економіки. В Україні загрозливою тенденцією є погіршення динаміки рівня витрат на науково-технічну діяльність, задовільним значенням яких вважається 2 % від ВВП. Питома вага загального обсягу витрат на науково-технічну сферу в Україні не перевищує 1% ВВП (у 2016 році – 0,3%)[3]. Відсутність державної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності призвело до зниження якості української науки через застарілість дослідницької інфраструктури та відсутність зацікавленості наукою у молоді через низьке матеріальне стимулювання праці.

Аналіз гальмівних чинників інноваційного розвитку дає підстави стверджувати, що реальна економіка в Україні не відповідає базовим принципам її ринкової організації. Ідеться про спотворення основ ринкової економіки як такої, а саме: інституту власності та економічної конкуренції. Суспільство не спромоглося ще завершити інституціоналізацію відносин власності, через що номінальні власники економічних активів є незахищеними та недовіряють власній

державі. Суб'єкти господарювання поставлені у нерівні, дискримінаційні умови доступу до економічних ресурсів. Інтерес власників великого бізнесу прикутий не до інновацій, а до розширення своїх бізнес-імперій шляхом поглинання та приватизації інших підприємств [4, с.21]. Якщо проаналізувати усі фактори, то можна зазначити, що таких втрат та нестабільної ситуації в Україні не було навіть у кризовому 2008 році.

Отже, запровадження інновацій в Україні – це важлива та необхідна складова економічного розвитку. Для прискорення переходу до інноваційного шляху розвитку необхідно, у першу чергу, сформувати сприятливе економічне, політичне та правове середовище у країні. Опираючись на науковців і підприємців, держава має визначитися зі стратегічними пріоритетами інноваційного розвитку країни, реалізація яких потребуватиме також державних інвестиційних ресурсів та розроблення гнучкої регуляторної політики стимулювання інноваційного бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Мельниченко О.А. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: соціально-економічні та державно-управлінські аспекти [Електронний ресурс] / О.А.Мельниченко // Державне будівництво. – 2011. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2011-1/index.html>
2. Касьяненко В. О. Стимулювання інноваційного розвитку в контексті реалізації структурної політики [Електронний ресурс] / В. О. Касьяненко // Економіка і суспільство. – 2017. - №8. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/24.pdf.
3. Державна статистика України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Найдич Н. М. Чинники гальмування модернізації вітчизняного виробництва / Н.М.Найдич // Інноваційна економіка. – 2013. – №3. – С. 20–23.

*Пушкарчук Ірина, к.е.н., доцент,
Луцький національний технічний університет,*

*Мишко Ольга, к.е.н., доцент,
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк*

РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА РІЗНИХ СФЕР ВИРОБНИЦТВА У КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Підприємництво є базовим фактором фінансової стабілізації та капіталізації національної економіки, адже сприяє розвитку реальної економіки, нарощенню виробничого, індустріального і науково-технічного потенціалу держави. Рівень розвитку підприємництва детермінує й рівень, якість і спрямованість економічного розвитку країни, тому актуальним вбачається систематичний аналіз динаміки й особливостей розвитку підприємницької діяльності задля своєчасного реагування та прийняття адекватних рішень, що дозволять активізувати та інтенсифікувати розвиток національної економіки. Аналізуючи рівень розвитку підприємництва та його роль в національній економіці, необхідно досліджувати таку діяльність за сферами, а також видами економічної діяльності, оскільки економіка будь-якої країни є єдиною системою суб'єктів підприємництва взаємопов'язаних видів економічної діяльності та сфер виробництва.

Проблематика розвитку підприємництва, механізмів його активізації, державного регулювання та стимулювання в цілому, а також за окремими сферами виробництва й видами економічної діяльності є об'єктом наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, ці наукові проблеми є колом теоретичних та прикладних дослідження таких науковців, як В.Акімов, Р.Алієв, О.Амосов, О.Амоша, Л.Беззубко, Т.Березяно, І.Бланк, З.Варналій, І.Вахович,

В.Геєць, Т.Говорушко, В.Горфинкель, В.Гриньова, Л.Дейнеко, І.Дмитрієв, М.Долішній, Ю.Драчук, В.Котляренко, І.Кривов'язюк, В.Кунін, В.Ляшенко, С.Мочерний, Н.Носова, Й.Петрович, О.Рудницька, Г.Староватов, І.Федулова, Г.Черевко, Н.Чумаченко, Л.Шинкарук та інші. Водночас спостерігається брак комплексних аналітичних досліджень особливостей розвитку підприємництва за сферами виробництва в економіці України, видами економічної діяльності, розмірами підприємницької діяльності, які б давали змогу виявляти динаміку й тенденції таких процесів, сильні та слабкі сторони структурного розвитку економіки, пріоритети і стратегічні орієнтири розвитку вітчизняної економіки та її структурної трансформації, а також розробляти дієві механізми гармонізації структури національної економіки на шляху її капіталізації.

Щодо капіталізації економіки на будь-якому рівні, то серед науковців спостерігається розходження поглядів з приводу розуміння даної категорії. На основі проведеного теоретичного аналізу, можна виділити такі підходи науковців до трактування капіталізації економіки регіону: 1) як процес приросту (нарощування) вартості активів регіону; 2) як процес залучення різних видів капіталу; 3) як оцінку капіталу (активів) регіону; 4) як показник вартості активів регіону; 5) як систему економічних відносин.

На нашу думку, капіталізація економіки регіону є процесом кількісно-якісної зміни стану регіону, що охоплює систему економічних відносин та, в кінцевому підсумку, результат такого процесу слугує показником (критерієм) економічного розвитку регіону.

І загалом, вважаємо, у широкому розумінні *капіталізацію економіки регіону* варто розглядати як процес нарощення економічного потенціалу регіону на основі формування та залучення різних видів капіталу, оптимального їх розподілу, накопичення й ефективного використання, а також формування позитивного іміджу регіону для цілей регіонального розвитку у коротко- та довгостроковій перспективі.

Основою капіталізації економіки регіону є капіталізація соціально-економічних систем нижчого рівня, тобто регіональних суб'єктів господарювання. Таким чином, рівень капіталізації економіки регіону залежить від підприємницької активності його суб'єктів господарювання за усіма видами економічної діяльності.

Підприємництво – надзвичайно багатопрофільна господарська діяльність, що охоплює практично всі сфери суспільного виробництва та види економічної діяльності. Відповідно до умов та участі у створенні суспільного продукту, національна економіка поділяється на дві сфери: матеріального виробництва і нематеріального виробництва. Таким чином, двома основними сферами для здійснення підприємницької діяльності є сфера матеріального виробництва (виробнича сфера) і сфера нематеріального виробництва (невиробнича сфера).

Масштаби підприємництва за будь-яким видом економічної діяльності та сферою суспільного виробництва відображає кількість суб'єктів господарювання. В цілому на території України функціонує понад 1,9 млн суб'єктів господарювання [1]. У структурі суб'єктів господарювання більшу частку складають підприємства, аніж фізичні особи-підприємці.

Кількість зареєстрованих підприємств за кожним видом економічної діяльності свідчить про її привабливість для підприємницької діяльності. Найбільша чисельність суб'єктів підприємництва спостерігається у сфері надання послуг матеріального характеру й, зокрема, у торгівлі. Такий розподіл за видами економічної діяльності можна пояснити впливом чинника обіговості капіталу, яка є найбільшою на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі [2, с. 79].

Загалом в Україні понад 70% суб'єктів господарювання задіяні у сфері надання матеріальних послуг і понад 13% у сфері виробництва матеріальних благ. У сфері ж виробництва нематеріальних послуг і надання нематеріальних благ відмічається відповідно близько 6,7% і 6,8% загальної

чисельності суб'єктів підприємництва [1]. Такий розподіл суб'єктів господарювання за сферами суспільного виробництва цілком очевидний, адже, сфера матеріального виробництва є пріоритетною і стратегічно важливою частиною національної економіки, що забезпечує населення усіма необхідними для існування предметами споживання і засобами праці, а тому її продукція є високо затребуваною.

Згідно співвідношення обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2016 роках, найбільшу частку становлять обсяги реалізації продукції суб'єктів господарювання, які належать до промисловості та торгівлі [1], що визначає їх першочергову і визначальну роль в економіці України.

Якщо ж розглядати за сферами виробництва, то найбільші обсяги реалізованої продукції спостерігаються саме за суб'єктами господарювання у сфері матеріального виробництва і, зокрема – у сфері надання послуг матеріального характеру. На суб'єкти господарювання сфери виробництва матеріальних благ у загальній структурі обсягу реалізованої продукції припадало понад 40% загальної його величини.

Щодо обсягів валової доданої вартості, то у сфері виробництва матеріальних благ створюється понад третина її загальної величини, створеної усіма суб'єктами господарювання в економіці України. Понад 22% загального обсягу валової доданої вартості створюється у промисловості, від 8% до 12% – у сільському, лісовому та рибному господарстві, понад 2,6% – у будівництві, понад 16% – у торгівлі [1].

Проведений аналіз підтверджує вагомість та масштаби підприємництва у різноманітних сферах і видах економічної діяльності та, головним чином, у сфері виробництва матеріальних благ. Проте, на жаль, розвиток підприємництва у сфері виробництва матеріальних благ характеризується недостатньою ефективністю. Також відслідковуються серйозні структурні деформації вітчизняної економіки. Тому нині необхідно змінити пріоритети в економічній політиці та

структурному розвитку економіки України. Насамперед, забезпечення збалансованості та пропорційності розвитку вітчизняної економіки потребує зосередження більшої уваги на механізмах стимулювання та активізації розвитку наукомісткого матеріального виробництва, що дозволить задовільнити потреби як внутрішнього, так і зовнішнього ринку у конкурентоспроможній продукції.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Дмитрієв І. А. Активізація підприємницької діяльності промислових підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І. А. Дмитрієв ; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. – Луганськ, 2010. – 379 с.

*Руда Олеся, студент, Львівський інститут ДВНЗ
«Університет банківської справи»,*

*Завидівська Ольга, к.е.н., доцент, Львівський
інститут ДВНЗ «Університет банківської
справи»,
м. Львів*

КРАУДСОРСИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Дуже часто «суперпрофесіоналізм» фахівців блокує «свіжий» погляд на вирішення проблем, заважає дивитися на ситуацію під іншим кутом зору. Усе це знижує ефективність та оптимальність прийнятих рішень, тобто традиційні підходи вже не спрацьовують. Для ефективності роботи з інноваціями потрібні сучасні технології, які дозволяють відстежувати креативні ідеї

на відповідних стадіях розвитку і оцінювати віддачу після завершення їх втілення. Надзвичайно важливим це є сьогодні, коли в світі відбувається швидка зміна всіх процесів. Особливої актуальності набувають пошуки нових методів і інструментів прийняття рішень. І це можна зробити за допомогою використання нової технології в роботі організації – краудсорсингу.

Краудсорсинг (англ.crowdsourcing, crowd – «натовп» і sourcing – «використання ресурсів») – передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти, що не припускає укладення трудового договору [1].

Вперше термін «краудсорсинг» ввів редактор і журналіст Джефф Хау (Jeff Howe). Пізніше переваги нової технології він розкрив у книзі «Краудсорсинг: колективний розум як інструмент розвитку бізнесу» (Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business) [2]. Суть краудсорсингу полягає в тому, що завдання пропонується необмеженому колу людей в незалежності від їх професійної, вікової та статусної приналежності. Учасники краудсорсинг-проектів утворюють спільноту, яка шляхом обговорення обирає найбільш ефективне рішення. Для учасників це спосіб реалізувати свої знання та вміння.

Дж. Хау довів, що групи аматорів, які працюють над певною задачею, частіше отримують кращі результати, ніж професіонали, тому що «для будь-якої роботи найбільше підходить той, хто найбільше хоче її виконати» [2].

Краудсорсинг – передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб, для отримання необхідних ідей, послуг, спрямоване головним чином до онлайн-спільноти, координуючи при цьому свою діяльність за допомогою інформаційних технологій [3].

Краудсорсинг є способом залучення «колективного розуму» різноманітних індивідів до вирішення проблеми організації, продуктивного досягнення її цілей.

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

Напрацювання вітчизняних та зарубіжних дослідників в сфері застосування краудсорсингу в менеджменті дозволило визначити якісну зміну типового процесу управління, що налічує 5 ключових етапів [2; 3]:

1. Визначення та формулювання завдання, для якого здійснюється пошук рішення. Знижується рівень невідповідності між баченням керівників і «крауду» (споживачів) найбільш ефективного управлінського рішення.
2. Вибір найбільш компетентних виконавців. Відбираються найкращі експерти.
3. Вибір методу рішення і способ дії. Публічний підхід до процесу вироблення і прийняття рішень дозволяє знайти більш ефективний варіант.
4. Встановлення контрольних показників, за якими буде досягнуто єдине розуміння критеріїв, що використовуються для досягнення мети.
5. Оцінка успішності досягнення результату. Публічне підведення підсумків роботи забезпечує об'єктивність оцінки.

Найбільш розповсюдженими технологіями краудсорсингу є:

1) інтелектуальний краудсорсинг – технологія інтелектуальної співпраці поєднаних соціальними мережами носіїв неявних знань, що спрямовується на сумісне створення інтелектуального продукту, технологія мережевої інтеграції неявних знань великої кількості людей («натовпу»), інтелектуальна взаємодія яких не має територіальних, корпоративних, професійних, соціальних, культурних та ін. обмежень. «Краудсорсинг йде своїми коріннями в базовий егалітарний принцип: кожна людина має знання і таланти, які можуть виявитися потрібними іншим людям. У більш широкому сенсі краудсорсинг передбачає формування зв'язків між людьми» [1];

2) краудрекрутинг (crowd-recruiting) – забезпечення інноваційної фірми необхідними їй трудовими ресурсами шляхом пошуку персоналу у соціальних мережах [4];

3) краудфандинг (donation of crowd – добровільний внесок натовпу) – технологія колективного фінансування інноваційних проєктів. Краудфандинг визначають як «фінансування з миру по нитці», «соціальний банк», «колективний гаманець». На думку Дж. Хау, «краудфандинг не залежить від знань, творчої енергії і поглядів широких кіл населення. Тут йдеться про залучення їх доларів, фунтів та песо». Як відомо, залежно від джерела коштів фінансування інновацій може бути державним, корпоративним, індивідуальним (наприклад, інвестиції бізнес-янголів) та ін. Краудфандинг – це технологія соціального фінансування інновацій через інтернет- мережі, технологія соціальних інвестицій [5].

Однією з найважливіших переваг краудсорсингу є радикальне зниження вартості та часу досягнення результату. Ключовою відмінністю краудсорсингу від традиційних комунікаційних інструментів є однозначна направленість на дію. Людина не просто витрачає свої ресурси, вона спрямовує їх на виконання конкретного завдання.

Підсумовуючи, можна сказати, що успіх краудсорсингу буде залежати від ефективного поєднання існуючих ідей; чіткості формування цілей; використання інтуїтивно зрозумілих натовпу інструментів; уміння залучати співтовариство. Саме краудсорсинг сьогодні може стати ефективним інструментом, який буде сприяти налагодженню конструктивного діалогу в контексті вирішення проблем.

Список використаних джерел:

1. Краудсорсинг: Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудсорсинг>.

2. Хау, Дж. Краудсорсинг : Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Дж. Хау ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
3. Бейкер Д. Инновация модели бизнеса через «краудсорсинг» с использованием социальных сетевых платформ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sun.tsu.ru/mminfo/2011/000393746/06_image/06-087.pdf.
4. Краудрекрутинг – новая технология массового поиска талантов // Компаньон. – 2012. – 31 авг. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=208489>.
5. Аккерман К. Краудфандінг як фінансовий інструмент // «Україна фінансова»: Інформаційно-аналітичний портал Українського Агентства Фінансового Розвитку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm.

*Рибалко Олексій, аспірант, Київський
університет ринкових відносин,*

*Сова Олена, к.е.н., доцент кафедри фінансів
Київського університету ринкових відносин,
м. Київ,*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Найпоширенішою операцією комерційних банків, яка дає їм можливість отримати основну частину доходу, є надання кредитів. Однак, загальні тенденції сучасного розвитку кредитних операцій вітчизняних банків свідчать про суттєве послаблення ролі банківського кредиту в забезпеченні виробничого сектора додатковими фінансовими ресурсами.

Саме тому, одним із головних завдань, що постають перед керівництвом банківських установ, є правильне формування кредитної політики.

У реаліях функціонування ринкового механізму господарської діяльності комерційного банку важливо поєднати два визначальні його елементи: націленість на прибуток та обережність при здійсненні кредитних операцій. Вочевидь, зростання обсягів наданих кредитів при недостатності капіталу і сформованих резервів під кредитні ризики значною мірою знижує стабільність банківської установи. З іншого боку, банки змушені адаптуватися до умов конкурентного середовища з метою попередження процентних ризиків і втрати доходу [1, с. 133].

Кредитна політика створює необхідні загальні передумови для ефективної праці персоналу банку, знижує ймовірність помилок при прийнятті рішень. Таким чином, кредитна політика банку визначається, по-перше, пріоритетами у виборі клієнтів і кредитних інструментів (сегментації ринку); по-друге, нормами та правилами, що регламентують практичну діяльність банківського персоналу, який реалізує ці пріоритети на практиці. Вона допомагає банку сформувати такий кредитний портфель, який дозволить забезпечити прибутковість діяльності банку, контроль рівня ризику та відповідність нормативним вимогам, що висуваються регулюючими органами. Отже, кредитна політика відображає фактичний склад кредитного портфеля банку та вибір його структури [2, с. 959-960].

При проведенні кредитної політики комерційні установи виходять із необхідності поєднання інтересів банку, його акціонерів і суб'єктів господарської діяльності з урахуванням загальнодержавних інтересів. Головна мета кредитної політики банку – досягнення комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності та якості кредитного портфеля. Отже, основна проблема ефективної кредитної політики банку полягає в розробленні обґрунтованих, комплексних підходів, а також методичного забезпечення процедури формування і організації

якісного управління кредитним портфелем банку в ризиковому середовищі.

У теперішній час банківські установи зазнають значних збитків саме від кредитної діяльності, оскільки багато з них проводять занадто ризиковану кредитну політику. Така ситуація ускладнюється політичною та економічною кризою в суспільстві, оскільки значна кількість позичальників зазнають проблем у веденні основної діяльності, не мають змоги вчасно погашати кредитні зобов'язання перед банками.

Метою управління кредитними ризиками є максимізація рівня регулювання ризиків, повернення кредитів шляхом підтримання кредитних ризиків потенційних втрат у прийнятних межах. Банки потребують управління кредитними ризиками, що притаманні портфелю активів у цілому, так і ризиками, що притаманні окремим кредитам або операціям [3, с. 123].

На формування кредитної політики банку впливають його зовнішнє та внутрішнє середовище. Зовнішні чинники полягають у площині поглиблення фінансової кризи, стану економіки та політичної ситуації в країні. До цих факторів належить грошово-кредитна політика Національного банку, рівень інфляції, попит на кредитування, рівень конкуренції на ринку фінансових послуг, рівень цін на банківські послуги, розмір доходів населення. Внутрішні чинники пов'язують з надійністю, стійкістю, конкурентоспроможністю банку. Внутрішні фактори, які можуть впливати на кредитну політику банку – це організація роботи банку, його кредитний потенціал, ступені ризику та прибутковості, цінова політика, специфіка функціонування, наявність професійного персоналу. Визначаючи власну кредитну політику банк обов'язково повинен аналізувати ці чинники [4, с. 587].

На сучасну кредитну політику комерційних банків України негативно впливають наступні фактори:

- нерівномірність регіонального розвитку банківської системи;

- жорстка міжбанківська конкуренція за відсутності значних різниць у відсоткових ставках по депозитах та кредитах, що приводить до скорочення маржі;
- високі кредитні ризики та недосконалі методи їх оцінки й управління;
- нестійка ресурсна база банків внаслідок відтоку депозитів;
- недосконалість нормативного забезпечення кредитних відносин;
- зростання політичних і економічних ризиків, що призводить до уповільнення споживання та скорочення кількості платоспроможних позичальників.

Отже, кредитна політика обумовлює організацію кредитної діяльності банківської установи, є основою для процесу кредитування та визначає його параметри та особливості.

Список використаних джерел:

1. Полятикiна Л.І. Особливостi кредитної полiтики на сучасному етапi економічного розвитку / Л.І. Полятикiна // Актуальні напрями забезпечення ефективності економіки країни: збiрник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Запорiжжя, 8-9 квітня 2016 р.).- Запорiжжя : Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2016. – Ч. 2. –С. 132-136.
2. Аванесова Н.Е. Кредитна полiтика банківських установ: стратегiчні аспекти та ризики / Н.Е. Аванесова, Ю.М. Вознікова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 956-961.
3. Сова О.Ю. Напрями вдосконалення управління кредитними ризиками комерційних банків / О.Ю. Сова // Чернігівський науковий часопис. Серія Економіка і управління. – 2012. – № 1. – С. 120-126.
4. Бикова О.В. Оцінка ефективності кредитної полiтики банку / О.В. Бикова, О.В. Марченко // Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 586-589.

*Скіра Руслана, студентка II курсу кафедри
менеджменту і міжнародного підприємництва
Інституту економіки і менеджменту Національного
університету "Львівська політехніка»,*

*Лакіза Вікторія, старший викладач кафедри
менеджменту і міжнародного підприємництва
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету "Львівська
політехніка»,
м. Львів*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

Залучення зовнішніх інвестицій є необхідною передумовою розвитку і ефективного функціонування сучасної економіки. Іноземні інвестиції дають можливість реалізації інноваційних проєктів, створюють нові робочі місця, стимулюють економічний ріст, сприяють залученню робочої сили, ефективно використовують ресурси. Але ряд статистичних даних останніх років свідчить про те, що інвестиційна привабливість України вже тривалий час є низькою. Тому надзвичайної актуальності набуває дослідження факторів, які перешкоджають притоку іноземних інвестицій на територію України, а також ймовірних напрямів покращення інвестиційної привабливості країни загалом.

Сталий розвиток держави та позитивну репутацію забезпечує її інвестиційна привабливість. Для України характерними є низькі рівні капіталовкладень і притоку інвестицій, тому дані проблеми на момент сьогоднішнього дня потребують якнайшвидшого вирішення.

Основною характеристикою інвестиційної привабливості є індекс інвестиційної привабливості, який двічі на рік розраховується Європейською Бізнес Асоціацією і відображає стан бізнес-клімату України [1]. У 2017 р. він помітно зріс і становив 3,15 бали за 5-бальною шкалою. 2016 р. року індекс становив: 2,88 та 2,85 бали у червні та грудні відповідно. Останній раз позначка індексу перетинала рубіж у 3 бали лише наприкінці 2011 р.. Європейська Бізнес Асоціація провела опитування серед керівників 142 найбільших міжнародних та українських компаній. Результати опитування показали, що негативні настрої бізнесменів не зникли, проте дещо послабшали [2].

У рейтингу країн за інвестиційною привабливістю BDO International Business Compass (IBC) 2016, складеного Гамбурзьким інститутом світової економіки (HWWI) спільно з німецькою аудиторською компанією BDO AG, Україна опустилася на 41 сходинку в порівнянні з минулим роком, і посіла 130 місце серед 174 країн. Сусідами України по даному рейтингу є Алжир (129) та Ірак (131). BDO International Business Compass оцінює привабливість країни за трьома вимірами: економічними, політико-правовими та соціально-культурними умовами. Саме політико-правові фактори ведення бізнесу – політична нестабільність, корупція, незадовільний стан верховенства права та неефективна регуляторна політика (153 місце) найбільш негативно вплинули на загальний рейтинг інвестиційної привабливості України[3].

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України станом на 1 липня 2017 р. становлять 38981,5 млн. дол. США. А станом на 01.07.2016 р.їх величина складала 44790,7 млн. дол. США., що свідчить про негативну, попри збільшення інвестиційної привабливості України, статистику притоку капіталу[4].

Також, потрібно відзначити, що на фоні низької інвестиційної привабливості призупиняється розвиток інновацій. За даними Global Innovation Index 2017, Україна посідає 50 місце серед 127 країн світу з оцінкою 37,6 балів, а у 2016 році посідала 56 місце з оцінкою 35,7 балів[5]. Це свідчить про те, що Україна є недостатньо розвиненою країною в умовах динаміки науково-технічного процесу, а відтак притік іноземного капіталу забезпечать прямі іноземні інвестиції, що, в свою чергу, будуть продукувати розвиток інновацій.

Незважаючи на послаблення негативних настроїв інвесторів, серед позитивних змін респонденти виокремлюють: відкритість державних даних, поступову дерегуляцію, помітний розвиток електронних сервісів, спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю, запровадження інституту приватних виконавців, прийняття закону про squeeze-out тощо. Це свідчить про те, що заходи держави щодо інвестиційної політики починають бути більш дієвими та ефективними.

Проте, основні проблеми досі залишаються не вирішеними. До них насамперед належать боротьба з корупцією; незакінченість та гальмування впровадження судової та земельної реформ; необхідність перегляду (зниження) ставок кредитування бізнесу; вирішення конфлікту на Сході; активізування боротьби з тіньовою економікою. Вирішення цих та багатьох інших проблем повинно покращити інвестиційну привабливість України.

Отже, Україна стоїть на порозі змін, але, щоб його переступити, їй необхідний поштовх, який, у тому числі, можуть надати іноземні інвестиції. Покращення оцінки інвестиційної привабливості характеризується тільки виходом рейтингу країни з негативного сектору в нейтральний, що свідчить про ефективні, однак недостатні заходи щодо покращення інвестиційної привабливості, тому необхідно якнайшвидше вирішувати ключові проблеми, наведені нами вище.

Список використаних джерел:

1. Європейська Бізнес Асоціація [Електронний ресурс] // European Business Association. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://eba.com.ua/about-us/>.
2. Інвестиційна привабливість [Електронний ресурс] // BDO International Business Compass (IBC). – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eba.com.ua/uk/component/k2/item/?Itemid=13>.
3. Червякова В.В., Основні проблеми та перспективи підвищення інвестиційної привабливості України // Науковий журнал – 2017 - №4. с.143.
4. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс]: за даними Держ. Ком. Статистики України 2017 р. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2017_u.html.
5. Analysis of innovation index [Електронний ресурс] // The Global Innovation Index. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.

Стацук Олена, к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Поняття фінансової безпеки увійшло в науковий обіг в кінці ХХ століття, проте до сьогодні відсутня єдність у поглядах вітчизняних та зарубіжних науковців щодо висвітлення основних теоретичних та практичних аспектів забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Зокрема, відсутніми є дослідження, які забезпечують вирішення проблеми фінансової безпеки для підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, зокрема для акціонерних товариств.

Так, вагомий внесок розвиток теоретичних аспектів фінансової безпеки держави або суб'єктів господарювання внесли такі науковці, як О.І.Барановський, З.С.Варналій, К.С.Горячева, Я.А.Жаліло, Г.А.Пастернак-Таранушенко, І.О.Бланк, Р.С.Папехін, А.О.Спіфанов, Є.В.Новосядло, С.В.Васильчак, В.Мак-Мак, В.І.Куцик, Л.В.Ваганова та інші.

Критичний аналіз наукової літератури щодо проблематики фінансової безпеки підприємств дозволив нам запропонувати власний концептуальний підхід до трактування поняття «фінансова безпека акціонерних товариств». Відтак, вважаємо, що фінансова безпека акціонерних товариств – це сукупність методів, важелів та інструментів із забезпечення стану найбільш ефективного використання фінансових ресурсів акціонерних товариств, що дозволяє ідентифікувати та знівелювати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на діяльність такого суб'єкта підприємництва, з метою максимізації добробуту, захисту та дотримання балансу

фінансових інтересів засновників, дрібних акціонерів та менеджерів корпоративних структур.

Вважаємо, що такий підхід до розуміння поняття фінансової безпеки акціонерних товариств враховує особливості обігу їх фінансових ресурсів та є комплексним по відношенню до усіх видів діяльності. Тому, можна виокремити такі функціональні аспекти фінансової безпеки акціонерних товариств:

- 1) фінансова безпека як фінансова стійкість та рівновага акціонерних товариств;
- 2) фінансова безпека акціонерних товариств як властивість системи протистояти їх зовнішнім та внутрішнім загрозам;
- 3) фінансова безпека акціонерних товариств як захищеність та узгодженість фінансових інтересів усіх зацікавлених осіб;
- 4) фінансова безпека акціонерних товариств як максимізація добробуту власників акціонерних товариств;
- 5) фінансова безпека акціонерних товариств як використання загроз у якості детермінант стійкого розвитку.

В сучасних умовах високотехнологічного розвитку та розростання глобальної конкуренції на ринках товарів і послуг, актуалізуються питання збільшення фінансового потенціалу акціонерних товариств, котрий би з одного боку, забезпечував стабільність функціонування згаданих суб'єктів господарювання, а з іншого – їх економічне зростання. Передумови розширення потенційних джерел фінансових ресурсів закладені у домінантах фінансової безпеки, котрі на практиці, здебільшого не задіюються.

На сьогодні, у сфері дослідження фінансової безпеки підприємницького сектору, науковці і практики, переважно, акцентують увагу на ідентифікації загроз фінансово-господарської діяльності та виробленні механізму їх протидії. Відтак, поширеним є однобокий підхід до розуміння сутності фінансової безпеки як такого стану, котрий забезпечує

захищеність підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. Натомість, площина підвищення ефективності управління домінантами формування і використання їх фінансових ресурсів, як і їх ідентифікація загалом, залишається поза увагою дослідників.

Враховуючи зазначене, а також, виходячи із власного розуміння фінансової безпеки акціонерних товариств, вважаємо за доцільне зарахувати до складу її функціональних аспектів сферу домінант (переваг, обумовлених ефективним формуванням і використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання корпоративної форми власності).

Список використаних джерел:

1. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
2. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: моногр. / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
3. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
4. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : дисс...канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Р.С.Папехин. – Волгоград, 2007. – 176 с.

*Свіржевська Валентина, Східноєвропейський
національний університет імені Лесі Українки,
Борисюк Олена, доцент, Східноєвропейський
національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк*

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Малий бізнес, забезпечуючи надходження податкових та іншого роду платежів до бюджету держави та регіону зокрема, а також створюючи здорове конкурентне середовище в різних галузях економіки, вважається одним з найважливіших чинників соціально-економічного розвитку країни. Проте для України характерна певна недооцінка значення і ролі цього сектору, через що рівень розвитку вітчизняного малого підприємництва на сьогоднішній день набагато нижчий, порівняно із розвиненими країнами.

Таким чином, малий бізнес, займаючи 12-14% ВВП України, в той час як в Італійого частка становить 70%, Німеччині – 60%, Франції -52%, Польщі – 47%, Білорусії – 23% та 22% у Росії [1, с. 59].

Варто зазначити, що протягом 2010-2015 років загальна кількість малих підприємств зменшилась на 8,24%. Отож, найкращі показники їхньої кількості на 10 000 осіб наявного населення України зареєстровані у місті Києві, де нараховується 266 малих підприємств, а також Одеській, Київській, Запорізькій областях зі значенням 103, 102 та 80 відповідно. Найменша кількість підприємств даного сектору спостерігається у Сумській (47), Тернопільській та Закарпатській (45), а також Рівненській (43) областях [2].

Діючі на сьогоднішній день малі підприємства найбільшою мірою сконцентрували свою увагу на таких сферах як фінансова діяльність, будівництво, торгівля та сфера послуг. Проте в

їхньому розвитку відсутня стала позитивна динаміка. Це, в свою чергу дає підстави говорити про наявність значних проблем, що перешкоджають розвитку малого бізнесу, а також про необхідність формування та реалізації ефективної і, разом з тим, адекватної політики держави щодо підтримки розвитку даного сектору. Так, спрощена система оподаткування та звітності, яку використовують суб'єкти малого підприємництва не гарантує їм захисту від адміністративного тиску й зловживань з боку контролюючих та фіскальних органів. Адже часто спостерігаються прояви неправомірного адміністративного втручання такі як, наприклад, вимоги про сплату суми податків раніше строків, визначених законодавством України, необґрунтовані перевірки, доведення «планових завдань» щодо платежів до бюджету, які носять негативний вплив на діяльність малих підприємств. Також, значною мірою, така ситуація пов'язана зі складністю податкової звітності, поширеністю штучних перепон під час її подання, а також упередженістю судів та контролюючих органів у процесі розгляду відповідних позовів і скарг [1, с. 81-82].

Основними проблемами, що мають економічний характер та спричиняють уповільнення динамічного розвитку малого бізнесу є:

- недостатній обсяг попиту на його товари та послуги;
- надвисокі ціни на матеріали, сировину та енергоносії;
- дефіцит власних коштів, які знаходяться в обігу;
- обмежені виробничі потужності в напрямі нарощування обсягів виробництва;
- обмежений доступ до інвестицій та кредитних ресурсів.

Проте ключові перепони на шляху розвитку даного сектору перебувають поза впливом суто економічних факторів і, в свою чергу, зумовлені непрозорістю відносин між суб'єктами малого підприємництва та владою, недосконалістю державної регуляторної політики, а також відсутністю сприятливого інвестиційного клімату у країні [3, с. 166].

Таким чином, для їхнього вирішення необхідна розробка та впровадження реалістичної довгострокової стратегії, на меті якої стоїть підтримка розвитку малого підприємництва, і яка буде зосереджена на [4, с. 127-128]:

1) побудові конструктивних відносин між суб'єктами цього сектору та владою, які забезпечать лібералізацію системи державного регулювання господарської діяльності малих підприємств та збільшить їхні внески у розвиток національної економіки;

2) створенні дієвої системи, що гарантуватиме їхні права та інтереси;

3) формуванні більш сприятливого середовища для розвитку бізнесу.

Отже, сектор малого бізнесу є найпоширенішою формою реалізації свободи підприємницької діяльності для основної маси громадян, існування якого є передумовою здорової економічної конкуренції. Проте на сьогоднішній день в Україні існує ряд проблем, що перешкоджає його ефективному розвитку та потребує негайного вирішення.

Список використаних джерел:

1. Турчак, В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні [Текст] / В.В. Турчак // Молодий вчений. – 2015. - №1 (01). – 137 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Папп, В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні [Текст] / В.В. Папп // Бізнесінформ. – 2013. - №6. – С. 166.
4. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І.Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

Синюра-Ростун Надія, молодший науковий співробітник ДУ «ІРД ім. М.І. Долишнього НАН України»,

Кушнірецька Оксана, к.е.н., старший науковий співробітник ДУ «ІРД ім. М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ОСВІТИ У СВІТЛІ НОВИХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН

Криза традиційної системи освіти (хронічне недофінансування галузі, невідповідність змісту і форм навчання сучасним вимогам суспільства, орієнтація навчальних програм на сьогоднішнє, а не на майбутнє) спонукала до пошуку альтернативних способів отримання знань, які не можливо було зреалізувати у традиційних закладах освіти (дошкільної та шкільної) комунальної та державної форми власності. Попит на освітні послуги спонукав до виникнення нових навчальних закладів, які стали зорієнтовані на освітні запити споживачі, що були готові платити кошти за отримання якісної освіти для своїх дітей. Однак ринок приватних закладів освіти розвивався досить повільно, що було зумовлено невідповідністю інституційної бази, низькою платоспроможністю населення тощо. Отже, основними передумовами виникнення приватних дошкільних та загальноосвітніх закладів стало:

- нестача місць у закладах дошкільної освіти державних та комунальних;
- криза традиційної системи освіти (змісту і форм отримання знань та навиків);
- пошук альтернативних освітніх моделей та форм здобуття освіти для підростаючого покоління.

Невідповідність законодавчо-нормативного забезпечення спричинило до виникнення і функціонування навчальних закладів, які функціонують на напівлегальних засадах. Зокрема засновуються як навчально-розважальні центри, студії, а

фактично надають послуги дошкільної освіти. Така форма організації бізнесу не дає можливості контролювати якість наданих послуг, водночас кількість ліцензованих приватних закладів є незначною, оскільки оплата перебування дитини у такому закладі коштує в середньому 5 тис. грн. (для м. Львів).

З прийняттям Закону України «Про освіту» [1] створюються додаткові можливості для розвитку приватних навчальних закладів, які можуть засновуватися фізичними особами підприємцями, юридичними особами, релігійними організаціями, на основі державно-приватного партнерства (корпоративні). Державно-приватне партнерство може передбачати спільне фінансування закладів освіти (фізичних та юридичних осіб, що провадять освітню діяльність). Для цього заклад повинен мати ліцензію на здійснення освітньої діяльності і такому закладу передається цільовий обсяг коштів у розмірі фінансового нормативу бюджетної забезпеченості одного учня за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів [1]. Отже, дитсадки, а також приватні школи, які обґрунтують вартість навчання, отримують додаткові гроші на кожну дитину з держбюджету, такий принцип планують ввести з 1 січня 2019 року. Це дозволить, хоч не значно, але здешевити навчання для споживачів. Наприклад, зараз держава виділяє на навчання кожного учня близько 10 тисяч гривень на рік, а для дітей з особливими потребами – близько 25 тисяч. Якщо поділити цю суму на 9 місяців навчання, то на місяць держава платитиме приватній школі за одного учня трохи більше тисячі гривень [2].

Закон створює можливості для відкриття приватних садочків забудовниками, хоча вони не будуть безкоштовні, однак попит на такі заклади у містах також перевищує пропозицію. Для здешевлення цього сегменту освіти була ініціатива міської ради Львова дофінансовувати приватні заклади, однак дана Програма [3] не змінила ціну вартості освіти для батьків, оскільки кошти пішли на оновлення матеріально-технічної бази в садках. Для зменшення вартості перебування дитини у приватному садку міській раді потрібно дофінансовувати заклад на суму, яку

держава виділяє на дитину у державному закладі [4] та розробити механізми контролю цільового використання скерованих коштів.

На жаль, законом не передбачені додаткові стимули для створення та ведення освітнього бізнесу (пільги, дотації тощо), розвиток та функціонування нових форм і форматів освіти відбувається як відповідь на сучасні тенденції розвитку глобалізованого суспільства. Освіта перестає трактуватися як витратна сфера та поступово стає привабливим інвестиційним сектором для бізнесу. Прикладом є створення навчальних закладів дошкільної та початкової освіти «Холдингом емоцій «!FEST» у м. Львові, зокрема це: дитячий садочок «Леосад», «Школа вільних та небайдужих» та мережа садків «Веселі та розумні» [5].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про освіту» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19/print>.
2. Нова українська школа [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nus.org.ua/articles/>.
3. Програма забезпечення прав дітей дошкільного та шкільного віку на здобуття освіти у закладах міста Львова приватної форми власності [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www8.city-adm.lviv.ua/inteam/uhvaly.nsf/\(SearchForWeb\)/94DFF3DC7B5B05D5C22580FE0034D742?OpenDocument](https://www8.city-adm.lviv.ua/inteam/uhvaly.nsf/(SearchForWeb)/94DFF3DC7B5B05D5C22580FE0034D742?OpenDocument).
4. Приватні дитсадки та школи Львова отримають фінансову підтримку від міста [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tvomisto.tv/news/pryvatni_dytsadky_ta_shkoly_otrymayut_finansovu_pidtrymku_vid_mista_84979.html.
5. Школа вільних та небайдужих: проєкт майбутнього [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fest.lviv.ua/uk/news/277-shkola-vilnykh-ta-nebayduzhkh-proekt-maybutnoho>.

*Тодошук Андрій, к.е.н., Навчально-науковий
інститут економіки та менеджменту, кафедра
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет
«Львівська політехніка»,
Смерека Лілія, студент, Національний
університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ФАНДРЕЙЗИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В СОЦІАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Одним з основних показників розвитку країни є соціальне самопочуття її суспільства. На превеликий жаль, сьогодні ми спостерігаємо лише посилення негативних явищ таких як: інфляція, що зумовлює знецінення валюти та зменшує купівельну спроможність населення, безробіття, яке зменшує шанси на працевлаштування фахівців без досвіду роботи і не тільки, забруднення навколишнього середовища та низка інших чинників, що мають негативний вплив на суспільство. Саме тому актуальною темою для держави в умовах сьогодення є явище соціального підприємництва. Все більше самовідданих та ініціативних людей започатковують підприємства, долучаючись до створення нового, так званого, «гібридного» підходу до ведення бізнесу. На противагу традиційним підходам, метою для таких організацій є допомога суспільству, а в пріоритеті – збільшення капіталу для вирішення соціальних проблем. Задля досягнення поставлених цілей, соціальні підприємства перманентно реалізують наступні завдання: в першу чергу, здійснюють спроби аби реформувати державні соціальні послуги; докладають значну кількість зусиль, щоб знизити навантаження на місцеві бюджети та ефективно використовувати наявні ресурси в ході вирішення соціальних проблем; працевлаштовують сотні тисяч осіб; беруть до уваги появу нових видів соціальних послуг, які звичайний бізнес ігнорує через малоприбутковість та непопулярність.

Досі існує ототожнювання соціальних підприємств та соціальної відповідальності, проте принциповою відмінністю між цими двома поняттями є те, що комерційна організація має на меті отримання прибутку для нарощування власного бізнесу, при цьому тільки частину спрямовує на внутрішні та загальні проблеми, в той час як соціальне підприємство – весь отриманий прибуток вкладає у вирішення соціальних проблем, а не приносить користь лише власнику бізнесу. І, хоча, для багатьох підприємців така діяльність все ж здається невдалою ідеєю, соціальні підприємства на чолі з керівниками-новаторами швидко поширюються по всьому світу.

Феномен соціального підприємництва вважають, так звану, революцією бізнесу, оскільки неприбуткові організації здатні самостійно забезпечити себе ресурсами для функціонування. Більшість некомерційних організацій активно використовують технології фандрейзингової діяльності. Одним з головних завдань для соціального підприємця є розуміння тих потреб, на реалізацію яких він залучає кошти донора – це зазвичай благодійні фонди, банки, великі компанії, що роблять пожертви або дають гранти.

В ході реалізації фандрейзингу, у підприємців виникає питання, як отримати від донора не єдиний внесок, а багаторазову і, основне, добровільну допомогу, при цьому не маніпулювавши і не тиснувши на нього. Успішність співпраці буде залежати від обраної підприємцем фандрейзингової стратегії та інструментів її реалізації. Серед способів їх використання виокремлюють наступні: 1) подача заявок на гранти; 2) участь у спільних проектах і отримання цільового фінансування за програмами міжнародних організацій; 3) особисті зустрічі; 4) спеціальні заходи зі збору коштів (благодійні вечори, аукціони, концерти, спортивні змагання); 5) залучення членських внесків до громадської організації (використовується у разі, якщо соціальне підприємство є дочірнім підприємством громадської організації); 6) участь у проектах, що фінансуються державою; 7) залучення волонтерів;

8) використання інформаційних ресурсів Інтернету; 9) листи подяки; 10) реклама.

Позитивним фактором є те, що в Україні діє багато грантових установ, в які соціальні підприємства, в залежності від своєї сфери діяльності, можуть звернутись задля обрання грантової програми. Серед них: «Продовольча і сільськогосподарська організація ООН»; Міжнародний благодійний фонд «Україна 3000»; Міжнародний благодійний фонд «Карітас України»; Фонд імені Гайнріха Бьоля та багато інших [1, с.65-73].

У рамках спецпроекту «ZEITGEIST» було виділено яскраві приклади соціального підприємництва в Україні: соціальна пекарня «Горіховий дім» та «Львівська свічкова мануфактура», які особливо підтримують Центр для жінок у кризових ситуаціях, який було створено 5 років тому у місті Львові; Громадський ресторан Urban Space 100, прибуток якого скеровується виключно на реалізацію міських проектів міста Івано-Франківська; український веб-сайт (сервіс замовлення послуг) тощо[2].

Як бачимо, Україна не дарма перейняла іноземний досвід впровадження соціального підприємництва, що дає можливість економити бюджетні кошти на соціальну сферу. Швидкими темпами відбувається його розвиток і в недалекому майбутньому соціальні підприємства можуть створювати реальне конкурентне середовище, що впливатиме на економічну систему в цілому.

Список використаних джерел:

1. Соціальне підприємництво і фандрейзинг: навчальний посібник / МФСА – К.: 2016.– 186 с.
2. «Власними силами: найкращі проекти соціального бізнесу в Україні» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zeitgeist.platfor.ma/social-business-in-ukraine/>

*Уголькова Олена, аспірант, асистент кафедри
ММП, Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів*

УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРАУДФАДИНГУ В УКРАЇНІ

Краудфандинг стає все популярнішим методом збору фінансових ресурсів для реалізації інноваційних, соціальних та бізнес-проектів. В деяких країнах краудфандинг набув значного розвитку і обсяги таких операцій за рік інколи сягають декількох мільйонів доларів США. В інших країнах концепція краудфандингу лише починає зароджуватися. Саме тому актуальним є дослідження причин та сприятливих умов для функціонування краудфандингової діяльності в кожній країні.

Однією із найважливіших умов для успішного розвитку краудфандингу є формування позитивного соціального сприйняття. Зміст краудфандингу полягає у підтримці певної ідеї значною кількістю людей завдяки інтернет-платформам та соціальним мережам, тому лише за умови розуміння людьми всієї необхідності та важливості цього інноваційного інструменту є можливим успіх даної концепції в кожній країні.

Іншою важливою умовою, що впливає на розвиток краудфандингу, є довіра. Основними чинниками зміцнення довіри до усіх економічних інструментів загалом та до краудфандингу зокрема є інформаційна відвертість, прозорість та публічність. Ці чинники легко можна забезпечити у Інтернет-середовищі. До прикладу, автори краудфандингових проектів, що зазнали успіху, створюють блоги та постійно звітувалися своїм прихильникам у соціальних мережах та на сторінці проекту на краудфандинговій платформі, інколи навіть вони розміщують чеки і фактури від купівлі того, на що вони зібрали кошти [1].

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

У розвинених державах важливою передумовою для реалізації краудфандингу стало те, що в таких державах частка середнього класу є досить значною. Так, у США середній клас становить 37 % згідно із даними Pew Research Center [2]. У Європі ситуація краща, так, наприклад, у Франції нараховують 30% бідних та 20% багатших і, таким чином, середній клас утворюють проміжне ядро з 50% населення. Переважна більшість французів (66%) вважають, що вони належать до середнього класу [3].

В нашій державі до представників середнього класу себе зараховують понад 50 % українців, про що свідчать різноманітні соціологічні опитування [4]. Проте дані експертів свідчать, що лише 5% українців варто вважати представниками середнього класу, враховуючи таку характеристику середнього класу як політичні вподобання і політична активність [5]. Найчастіше, саме середній клас бере активну участь у краудфандинговій діяльності, адже представники середнього класу характеризуються наявністю заощаджень та активною суспільною позицією.

Іншою важливою передумовою існування та ефективного застосування краудфандингу є належний рівень банківської системи. В таких країнах як Франція, Німеччина, США та інших, банківська система досягла високої точки свого розвитку, що забезпечує швидкість проведення операцій, їх безпеку та невисоку комісію.

Отже, на розвиток краудфандингової діяльності у світ впливає чимало факторів, серед яких: рівень підприємницької активності; наявність середнього класу в країні; схильність населення до заощаджень; стан довіри; стан фінансової та технічної грамотності громадян; розповсюдженість телефонів і смартфонів, наявність та поширення доступу до інтернету; стан банківської системи та доступність кредитних продуктів для підприємців та молодих підприємств; розвиток ринку платіжних карток та електронних систем; рівень доходів населення. Лише в тих державах, де ці умови можуть бути належно забезпеченими,

зможуть розвиватись краудфандингові та краудінвестингові платформи для різноманітних проєктів, що дасть змогу створити відповідні умови для сталого розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Уголькова О.З. Фактор довіри для розвитку краудфандингових операцій в Україні / О.З. Уголькова // Матеріали шостої міжнар. наук.-практ. конф. “Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики”, 22-23 вересня 2017 р. – Одеса, Атлант, 2017. – с. 120-122.
2. The American Middle Class Is Losing Ground (Американський середній клас втрачає фундамент). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middle-class-is-losing-ground/>
3. Appartenez-vous a la classe moyenne (Чи належите ви до середнього класу?) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lefigaro.fr/social/2014/04/16/09010-20140416ARTFIG00110-tes-vous-riche-pauvre-ou-appartenez-vous-a-la-classe-moyenne.php>
4. Середній клас в Україні: нечисленний і невливовий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/entertainment/2013/06/130604_ukraine_middle_class_az
5. Уголькова О.З. Існування середнього класу як одна з передумов функціонування краудфандингу / О.З. Уголькова, Н.Ю. Реверенда // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": Проблеми економіки та управління. - 2016. - № 847. - С. 164-169.

*Філіна Світлана, к.е.н, старший викладач,
ВНЗ Укоопспілка «Полтавський університет
економіки і торгівлі»*

*Шкіль Владислав, магістр ВНЗ Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Для вирішення соціально-економічних проблем країни необхідно підняти продуктивність праці, поліпшити його якість. Це залежить від багатьох факторів, в числі яких одне з найважливіших місць займає мотивація праці персоналу. На сьогодні перед керівництвом підприємств все частіше постає проблема як у наш час примусити персонал працювати найбільш продуктивно і з повною самовіддачею своїх зусиль (знань, навиків, компетенцій тощо) для забезпечення ефективної діяльності підприємства. На українських підприємствах головним мотиваційним чинником для працівників є заробітна плата. Але, щоб досягти реального ефекту від заробітної плати як стимулюючого фактора необхідно пов'язати заробітну плату із продуктивністю праці, освітою, кваліфікацією, посадою, загальним стажем та досвідом роботи працівника, дотримуватися принципу справедливості.

До основних складових системи мотивації персоналу відносять: заробітну плату, соціальні гарантії, участь працівників в управлінні підприємством, ротацію персоналу, особисте та публічне визнання в колективі, соціально-психологічний клімат колективу.

Актуальність питання обумовлена тим, що від мотивації залежить не тільки підвищення соціальної активності працівників, але й кінцевий результат діяльності підприємства.

Секція 4

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не тільки активізувати потенціал людини в напрямку досягнення мети, але і приносить задоволення працівнику в процесі праці через задоволення його потреб і забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства.

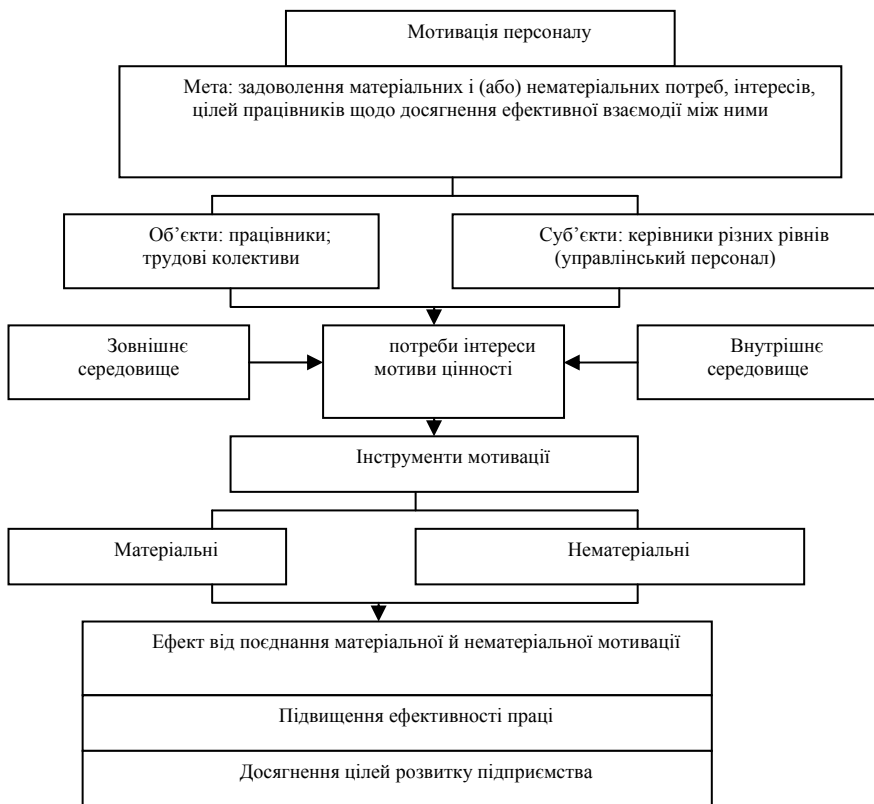


Рис. 1. Складові системи мотивації персоналу підприємства

Система мотивації персоналу на рівні підприємства повинна базуватися на таких вимогах [1, с. 179]:

Трансформаційні процеси в економіці України: глобальні та регіональні аспекти

- 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;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети.

Структура системи мотивації персоналу включає в себе мету та елементи мотивації (суб'єкти та об'єкти; потреби, інтереси, мотиви, цінності; інструменти мотивації (матеріальні, нематеріальні)), вплив зовнішнього і внутрішнього середовища (рис. 1) [2, с. 100].

Отже, враховуючи всю складність та інтегрованість описаних вище процесів, практичне завдання системи мотивації праці на підприємстві зводиться до підбору засобів та методів ефективного впливу, а також формування гнучких моделей та механізмів орієнтації персоналу на результативну діяльність.

До системи мотивації та стимулювання праці персоналу, повинні бути застосовні наступні вимоги: комплексність стимулів; диференційованість стимулюючого впливу; справедливість заохочень; інформованість про діючу систему стимулювання; громадська гласність; гнучкість використання; оперативність застосування; співпричетність працівників в організації стимулювання праці; гарантованість стимулюючого впливу; періодичність використання; рівність можливостей; відчутність застосування; поступовість зміни [3, с. 5].

Лише дотримання всіх перерахованих вище вимог при реалізації системи мотивації персоналу в організації дозволить вирішити з максимально ефективним результатом поставлені завдання організації.

Таким чином, ефективна організація системи мотивації персоналу є важливим чинником прогресу та розвитку підприємства. Система мотивації повинна бути орієнтована на кінцевий результат, мати справедливий характер та бути простою та зрозумілою для кожного працівника. Система мотивації повинна бути гнучкою, керованою і змінюваною. При зміні ситуації на ринку чи всередині підприємства, цілей або завдань керівники повинні приймати негайні рішення, пов'язані з оптимізацією й пристосуванням мотиваційного управління на підприємстві до нових змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Загалом, система мотивації праці на підприємстві відіграє одну з провідних ролей з усіх внутрішніх факторів, що впливають на розвиток підприємства, організації. Саме правильне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності дає внутрішній поштовх для більш ефективного виробництва та зрештою більш ефективного функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Співак В. В. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств [Текст] / В. В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6. - С.178-181.
2. Иваненко Л. В. Управление мотивацией персонала [Текст] : [учебное пособие] / Л. В. Иваненко, А. В. Филатова; Самар. гос. ун-т, каф. экономики города и муницип. упр. - Самара : Самарский ун-т, 2013. - 141 с.
3. Долішній І. М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві [Електронний ресурс] / І. М. Долішній, А. В. Колодійчук. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/20_5/211_Doliznij_20_5.pdf. - Заголовок з екрану.

*Черничко Тетяна, д.е.н., професор, ДВНЗ
«Ужгородський національний університет»,*

*Ляшенко Ірина, студент кафедри бізнес-
адміністрування, менеджменту та маркетингу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливою економічною характеристикою, яка концептуально обґрунтовується в теоретичних і практичних дослідженнях, є конкурентоспроможність. Дана багатовекторна категорія охоплює велику кількість показників (ефективність виробництва, рівень науково-технічного розвитку, імідж і цінність торгових марок, здатність захоплювати, утримувати і збільшувати займаний сегмент ринку, організованість, професіоналізм та оперативність органів державного управління, правова забезпеченість та надійність), які впливають на поліпшення добробуту населення держави та використовуються в різних випадках в залежності від постановки завдань.

Важливою економічною характеристикою, яка концептуально обґрунтовується в теоретичних і практичних дослідженнях, є конкурентоспроможність. Дана багатовекторна категорія охоплює велику кількість показників (ефективність виробництва, рівень науково-технічного розвитку, імідж і цінність торгових марок, здатність захоплювати, утримувати і збільшувати займаний сегмент ринку, організованість, професіоналізм та оперативність органів державного управління, правова забезпеченість та надійність), які впливають на поліпшення добробуту населення держави та

використовуються в різних випадках в залежності від постановки завдань.

Базою для розуміння сутності визначення конкурентоспроможності компанії є дослідження М. Портера, який розробив теорію конкурентної переваги, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі [1]. На думку М. Портера конкурентоспроможність підприємства відображає відносний рівень ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства ресурсів. Конкурентоспроможність виступає порівняльною характеристикою підприємства, яка відбиває різницю між рівнем ефективності використання на ньому всіх видів ресурсів порівняно до аналогічних показників інших підприємств певної однотипної групи.

Відповідно до теорії М. Портера, конкуренція – це динамічний процес, що розвивається і ґрунтується на інноваційній діяльності та постійних відновленнях технологій. Таким чином, щоб пояснити значення конкурентоспроможності на міжнародному ринку, потрібно досліджувати яким чином компанії покращують якість факторів, підвищують рівень ефективності від їх застосування та впроваджують нові.

Застосовуючи створену ним теорію корпоративної стратегії до національного рівня [2], він доводить, що переваги, а відповідно і конкурентоспроможність країни, виникають не через інтенсивність використання специфічних факторів, якими в надлишку наділена країна, а через зусилля фірм по створенню та поширенню інновацій. Більш того, М. Портер здійснив ряд спроб розробки системи показників, яка б стала орієнтиром у розробці державної конкурентної політики.

П. Кругман стверджує, що «...конкурентоспроможність – це атрибут компаній» [3] та вважав, що явище конкурентоспроможності – це ніщо інше, як продуктивність використання факторів виробництва.

Протягом останніх років інформаційні технології стали одним найважливіших чинників, що впливає на конкурентоспроможність підприємств.

Розвиток інформаційних технологій створює принципово нові можливості для менеджменту та генерує конкурентні переваги підприємства. Володіння своєчасною та достовірною інформацією – одна з головних умов забезпечення життєдіяльності підприємства в умовах обмеженості ресурсного забезпечення, неупорядкованості конкурентного середовища. Успішне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання залежить, перш за все, не від вдосконалення внутрішнього господарської діяльності, а, головним чином, від того, наскільки інформаційні технології задовольняють вимоги системи управління [4].

Інформаційні технології за Портером та Міллером впливають на конкуренцію трьома способами:

1. ІТ здатні змінювати структуру галузі і за рахунок цього встановлювати нові правила конкуренції.

2. Створюють конкурентну перевагу, надаючи компаніям нові можливості перевершити конкурентів у продуктивності.

3. ІТ породжує абсолютно нові види бізнесу, часто на основі вже існуючих в компанії процесів і операцій. Зважаючи на тенденції розвитку сучасних інформаційних технологій виділяють і четвертий спосіб – гнучкість інфраструктури ІТ. ITIF (Information Technology Infrastructure Flexibility) забезпечує організаціям динамічні взаємопов'язані організаційні відносини (IORS), реінжиніринг бізнес-процесів (BPR), диверсифікацію продуктів і послуг та масштабованість.

Отже, ефективне управління конкурентоспроможністю підприємств на основі інформаційних технологій повинно базуватися на потребах бізнесу, що мають бути конвертовані в технічні, організаційні і економічні вимоги до побудови інформаційно-організаційного дизайну підприємства.

При впровадженні нової інформаційної технології на підприємстві необхідно оцінити ризик відставання від конкурентів у результаті її неминучого старіння з часом, тому що інформаційні продукти, як ніякі інші види матеріальних товарів, мають надзвичайно високу швидкість змінюваності новими видами або версіями. Періоди змінюваності коливаються від декількох місяців до одного року. Якщо в процесі впровадження нової інформаційної технології цьому фактору не приділяти належної уваги, можливо, що до моменту завершення переходу підприємства на нову інформаційну технологію вона вже застаріє і прийдеться вживати заходів до її модернізації. Такі невдачі з впровадженням інформаційних технологій звичайно пов'язують з недосконалістю технічних засобів, тоді як основною причиною невдач є відсутність або слабка пропрацьованість методології використання інформаційної технології [5].

Список використаних джерел

1. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина БизнесБукс, 2005. – 454 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер: пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Кругман П.Р. Международная экономика: Теория и политика/ П.Р. Кругман. – М.: Юнити, 2000. – 769 с.
4. Гордієнко І.В. Інформаційні системи і технології в менеджменті: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / І.В. Гордієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 259 с
5. Гудзь О. Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О. Є. Гудзь // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – 326 с.

*Чік Марія, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕРЕЖЛИВОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах господарювання бережливий облік є підходом до управління системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві, метою якого є підвищення якості обліку за рахунок скорочення витрат. Цей підхід поширюється на всі сфери діяльності підприємства – від проектування і виробництва, до збуту продукції.

Принципи lean обліку (lean системи) були розроблені японськими компаніями в кінці 1980-х, початку 1990-х років. Підхід системи lean ставить собі за мету скоротити дії, які не додають цінності інформації, що формується в системі обліку, і не тільки, оскільки lean система поширюється й на інші процеси діяльності на підприємстві.

Сьогодні інтерес до lean обліку стрімко зростає. Багато підприємств починають освоювати прості інструменти і методи lean обліку, а деякі вже отримують непогані результати, які обчислюються у зростанні економічного ефекту. Разом зі зростаючим інтересом росте і знана кількість питань про принципи організації lean обліку.

За результатами дослідження встановлено, що не існує певного набору саме "принципів lean обліку". Не дивлячись на те, що в різних джерелах інформації вони згадуються в різних кількостях і різній інтерпретації, найбільш поширеними є 12 принципів організації lean обліку.

Перші принципи, найбільш тісно пов'язані з lean виробництвом, були сформульовані доктором Едвардсом Демінгом ще в середині минулого століття і згодом вони стали основною принципів організації lean обліку. Як відомо Е. Демінг довгий час після Другої світової війни працював в Японії

і ці принципи поступово стали принципами виробничої системи Тойота (TPS – Toyota Production System). Тойота вважається родоначальником бережливого виробництва. Принципи, сформульовані Е. Демінгом і адаптовані компанією Тойота, так само стали відомі як «принципи виробничої системи Тойота». Нижче представлена їх характеристика з адаптацією до організації обліку:

1. При організації обліку приймай рішення з урахуванням довгострокової перспективи, навіть якщо це завдає шкоди короткостроковим фінансовим цілям. Необхідно використовувати системний і стратегічний підходи при постановці мети, при цьому всі оперативні облікові рішення повинні бути підпорядковані такому підходу.

2. Обліковий процес у вигляді безперервного потоку інформації сприяє виявленню проблем. Необхідно скоротити до мінімуму час, при якому облікові дані знаходяться на підприємстві без опрацювання, аналізу та відповідного прийняття на їх основі ефективних рішень.

3. Організація обліку повинна сприяти своєчасному та достовірному формуванню та наданні інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття останніми рішень. При цьому основний підхід повинен бути наступним – “точно в строк”, тобто облікова інформація має економічну цінність саме на той момент, коли вона необхідна менеджеру (керівнику).

4. Розподіляй обсяг робіт (права, обов'язки, відповідальність) працівників облікової служби рівномірно (хейдзунка).

5. Організуй «відпочинок» для працівників облікової служби у вигляді семінарів, конференцій, круглих столів, симпозіумів, якщо це призведе до зростання якості облікової інформації. Необхідно розробити візуальну систему повідомлення лідера команди і її членів про те, що облікові дані можуть бути змінені під впливом прийняття нових нормативно-правових актів, внесення змін до діючого законодавства чи

створення нової методики і організації ведення обліку на підприємстві.

6. Стандартні облікові завдання – основа безперервного вдосконалення і делегування повноважень співробітникам облікової служби. Не потрібно забороняти творче самовираження облікових працівників, що спрямоване на підвищення ефективності формування облікової інформації.

7. Використовуй візуальний контроль при організації обліку, щоб жодна проблема не залишилася непоміченою. Необхідно використовувати прості візуальні підходи, щоб допомогти працівникам оперативно визначити, де вони відхиляються від загальноприйнятих норм і принципів опрацювання облікових даних.

8. Використовуй тільки надійне програмне забезпечення обліку.

9. Виховуй лідерів в обліковій службі, які досконало знають свою справу, дотримуються філософії підприємства і можуть навчити цьому інших.

10. Формуй команди з працівників не тільки облікової служби, які дотримуються філософії підприємства.

11. Поважай своїх партнерів і контрагентів, став перед ними конкретні завдання і допомагай їм удосконалюватися при виникненні економічних відносин з підприємством.

12. Щоб розібратися в обліковій ситуації, треба побачити все «своїми очима».

13. Приймай облікові рішення не кваплячись, на основі консенсусу, зваживши всі можливі варіанти; впроваджуючи його, не зволікай.

14. Станьте організаційно-обліковою структурою, що навчається за рахунок невинного самоаналізу і безперервного вдосконалення.

Крім Е. Демінга існувало чимало інших вчених, які внесли свій вклад у підвищення ефективності бізнес-процесів, доповнили принципи lean виробництва, які існують у даний час. Провідний вчений – Г. Емерсон описав “lean принципи”, що не

суперечать, але доповнюють принципи Е. Демінга. Таким чином кожне підприємство, може вибирати собі найбільш прийнятні принципи, притаманні лише її організаційно-технологічним особливостям діяльності.

Принципи lean обліку є основою функціонування будь-якого “lean” підприємства. Доцільно виділяти принципи lean обліку конкретної виробничої системи, конкретного підприємства, а не досліджувати принципи lean обліку в загальному на підприємстві. Оскільки один і той же принцип впроваджений на одному підприємстві, буде інтерпретований по іншому – на іншому підприємстві, тобто в нього буде вкладено інший сенс і інші дії для подальшого впровадження.

Список використаних джерел

1. Maskel Brian H. What is Lean Accounting / Brian H. Maskel : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.maskell.com/leanAcctg.htm>.
2. Maskel Brian H. Lean Accounting: What’s it All? / Brian H. Maskel, Bruce L. Baggaley : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aicpa.org/InterestAreas/BusinessIndustryAndGovernment/Resources/Pages/default.aspx>.
3. McVay G. Accounting In The Lean Enterprise Book / G. McVay. – CRC Press, 2013. – 196 p.

ЗМІСТ

Секція 1. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. модернізація економіки України в умовах глобалізації.....	3
Бала Ольга, Бала Ростислав. Модель управління якістю митного обслуговування міжнародної економічної діяльності.....	3
Бандура Тетяна. Світовий досвід розвитку інвестиційного потенціалу.....	6
Бережницький Тарас, Синютка Наталія. Реформи у фінансуванні галузі охорони здоров'я: досвід Польщі...	10
Біль Мар'яна. Механізми соціального захисту мобільних категорій населення у міжнародному просторі.....	13
Боцула Аліса, Задоя Юрій, Задоя Анатолій. BREXIT: реакція фінансових ринків Великої Британії.....	18
Братюк Віра, Модернізація страхового ринку в умовах глобальної економіки.....	22
Будз Олег. Фактори, що визначають митне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....	27
Вірт Наталія, Пастернак Мар'яна, Завидівська Ольга. Цифровий HR та його використання в умовах сьогодення.....	30
Данилів Ірина, Кондрат Ірина. Порівняльне оцінювання розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні та окремих державах світу.....	33
Демедюк Ольга. Функціонування європейських об'єднань територіального співробітництва: перспективи для України.....	38
Довба Іванна. Інноваційна діяльність України у порівнянні з європейськими країнами.....	42
Гнатик Діана, Стеблій Галина. Основні напрями регулювання і контролю монетарної економіки в Україні.....	47
Hrynchyshyn Iryna. The costs of social protection and reduce the risk of poverty: the experience of European countries ...	50

Задоя Олександр, Глуха Ганна. Формування інституційного середовища трансформації заощаджень в інвестиції.....	52
Завербний Андрій, Псуй Мар'яна. Проблеми формування енергетичної політики та енергетичного балансу України в умовах євроінтеграції	56
Король Володимир, Рудик Наталія. Розвиток співпраці України з Європейським банком реконструкції та розвитку	60
Коць Ольга, Моторя Катерина. Переваги і недоліки міжнародного співробітництва України і Данії.....	63
Кицюк Ірина. Сутність та необхідність впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні в умовах глобалізації	66
Лебідь Дарина, Адамик Вікторія. Джерела фінансового забезпечення інклюзивних інститутів	69
Лежан Марія, Тувакова Наталія. Трансформація ринку консалтингових послуг в контексті глобалізації	73
Литвин Ірина. Особливості формування сучасних корпоративних R&D–моделей в умовах глобалізації	78
Мазур Андріана, Турко Наталія. Нормативно-правове регулювання обігу електронних грошей в Україні	81
Мінкович Вікторія. Вплив трансформаційних процесів на вітчизняну економіку	84
Мотревич Діана, Падюка Марія. Актуальні питання застосування альтернативних систем оплати праці в сучасних умовах.....	89
Пашенко Юлія. Злиття та поглинання банків як напрям модернізації банківської системи України.....	92
Піскова Жанна. «Зелена економіка» як фактор модернізації економіки України в умовах глобалізації.....	96
Пугачевська Катерина. Пріоритети експорт-промоушн України в умовах євроінтеграції	101
Пилипів Надія, Марків Марія. Глобальні виклики та сучасні тренди трансформації вітчизняної економіки ..	105

Рачинська Галина, Мавріна Анна. Реалізація соціальної відповідальності бізнесу як напрям модернізації економіки України	109
Руда Мар'яна. Маркетингові аспекти виходу українських підприємств на ринки ЄС	114
Рудик Наталія. Особливості розвитку фінансової інфраструктури у глобальному форматі	118
Sadounichy Ilya. Modern tendencies of economic sanctions in the world	121
Ситницький Максим. Підприємництво в дослідницьких університетах Європи	124
Сокіл Оксана, Тувакова Наталія. Міжнародний бізнес в Україні як сфера практичної реалізації міжнародних економічних відносин	129
Терех Олена, Тувакова Наталія. Проблема імміграції населення України в країни ЄС	132
Цісінська Оксана. Дунайська стратегія та місце Львівської області в Дунайському регіоні	136

Секція 2. Забезпечення конкурентоспроможності та безпеки національної економіки в сучасних умовах 140

Белановський Всеволод, Сова Олена. Місцеві фінанси в економічній системі держави	140
Близнюкова Олександра, Сова Олена. Вплив детінізації економіки України на сфери народного господарства	143
Борисюк Олена. Актуальні проблеми національної безпеки в сучасних умовах	146
Верхола Роман, Синютка Наталія. Недержавні пенсійні фонди як альтернативне джерело пенсійного забезпечення	149
Галанець Володимир. Державна підтримка в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільського господарства	153

Гербут Марія, Копець Галина. Управлінські аспекти підвищення конкурентоспроможності організацій курортно-рекреаційної сфери в умовах глобалізації.....	156
Дудинець Лідія. Довіра як фактор безпеки національної економіки.....	160
Дзюрах Юрій, Процик Олег. Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції шляхом удосконалення процесу прийняття управлінських рішень.....	165
Дзюрах Юрій, Корнійчук Богдан. Управління ризиками стратегічного розвитку підприємств.....	168
Дзюрах Юрій, Заграй Микола. Роль інформаційних технологій у процесі прийняття управлінських рішень	171
Єднорок Аліна, Сова Олена. Джерела фінансування дефіциту державного бюджету України.....	174
Качмар Назарій, Демчишин Ярослав, Лупак Руслан. Напрями та резерви підвищення продуктивності праці на малих підприємствах в роздрібній торгівлі.....	177
Камарчук Ігор, Калецький Олег, Лупак Руслан. Вибір напрямів забезпечення продуктивності праці на підприємствах торгівлі.....	182
Коваленко Вікторія, Сова Олена. Місце єдиного податку в податковій системі України.....	186
Кухарук Дмитро, Гуськов Олександр, Холод Зеновія. Напрями забезпечення національної безпеки в Україні.....	189
Куцик Валентина, Матійців Марта-Анна. Реалізація конкурентної стратегії як необхідність адаптації підприємства до конкурентного середовища.....	194
Куцик Валентина, Зазуля Зоряна. Методичні основи оцінювання рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	197
Куцик Валентина, Шевчук Андрій. Стратегічне управління формуванням та використанням капіталу на підприємстві.....	200

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Levytska Olga. Factors of the human resources for health migration: theoretical issues	203
Лупак Руслан. Засоби удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємств в контексті імпортозалежності України	207
Ліснік Тетяна, Сова Олена. Актуальність режиму таргетування інфляції в Україні	211
Михальчинець Галина. Розвиток фондового ринку та його вплив на інвестиційний капітал.....	215
Нога Оксана, Сова Олена. Роль податку на прибуток підприємств в системі оподаткування держави.....	217
Новічков Андрій, Копилюк Оксана. Функціонування системи гарантування вкладів в Україні з позицій безпеки та євроінтеграції.....	220
Петрова Ірина, Трушкіна Наталія. Транспортна інфраструктура в Україні: тенденції розвитку та можливості застосування публічно-приватного партнерства.....	225
Півень Андрій, Сова Олена. Особливості укладання договорів добровільного медичного страхування.....	230
Росола Уляна. Вплив факторів на маркетингову діяльність сільськогосподарських підприємств	232
Соломка Віта, Перепьолкіна Олена. Безробіття серед молоді в Україні: сучасний стан та шляхи подолання ..	235
Степанчук Дар'я, Сова Олена. Проблеми вексельного обігу в Україні.....	239
Сударкіна Людмила. Формування концептуальної основи екологічного ресурсозбереження в агропромисловому виробництві	242
Танчак Ярина. Перспективи розвитку криптовалют на вітчизняному фінансовому ринку	246
Угольков Євгеній. Досвід співпраці клієнта та його вплив на підприємство	250

Харченко Наталія, Мамай Ірина, Юсипович Олег. Характеристики та практичне значення методів ціноутворення у системі фінансового планування підприємства.....	253
Цюпка Ігор, Адамик Вікторія. Децентралізація як двигун трансформації економіки України	257
Цюрось Дарія, Бондарчук Марія. Відсоткова політика банків щодо кредитування	260
Чайка Тетяна, Диченко Оксана. Підвищення енергоефективності та енергонезалежності сільських територій	263
Черничко Тетяна, Білак Владислав. Фінансовий результат як чинник забезпечення конкурентоспроможності банківської установи (на прикладі АТ «Ощадбанк»)....	267
Шевченко Діана, Сова Олена. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування	271
Шкреттій Ольга, Сова Олена. Фактори конкурентоспроможності банківської системи України.....	273
Штак Владислав, Сова Олена. Теоретичні аспекти системи електронних розрахунків в Україні.....	276
Шульга Ганна. Визначення інституційного середовища функціонування інноваційної інфраструктури в Україні.....	278
Григоруک Ірина. Відновлювальні джерела енергії: українські реалії та перспективи	282
Секція 3. Особливості розвитку трансформаційних процесів в регіональній економіці	286
Адамів Марта, Коць Ірина. Толінгові операції як визначальний чинник забезпечення розвитку промисловості Львівщини	286
Біланюк Ольга. Методичні підходи до дослідження транскордонних туристичних ринків.....	289

Трансформаційні процеси в економіці України:
глобальні та регіональні аспекти

Башинська Юлія. Економічні аспекти регіональних трансформаційних процесів в енергетиці.....	292
Holubiak Nataliia. Od transformacji do budowy sprawnego porządku demokratycznego	295
Івашків Юлія, Гуйда Олександр. Особливості стратегічного планування економічних систем регіонів в умовах провадження адміністративно-територіальної реформи	298
Кучінка Тетяна. Зовнішньоекономічна структурна складова економічної кризи на рівні регіону.....	303
Кулиняк Ігор. Моделювання залежності рівня інноваційної активності промислових підприємств від обсягів витрат на інноваційну діяльність.....	306
Lopata Maryan. Regionalizm i wyniki głosowania wyborców Galicji Zachodniej w latach 90 XX wieku.....	312
Максименко Анна. Інтернет-практики сільської молоді: регіональний аспект.....	316
Mohylevska Olga, Zaiets Tetyana. Management by innovative development of the region	320
Попадинець Назарій. Проблеми децентралізації сфери культури та шляхи їх вирішення.....	323
Slobodyanik Anna, Pugach Marina. Innovative regional policy of Ukraine	327
Ткаченко Олександр. Оцінювання потенціалу кластероутворення в регіоні: методичний аспект	331
Тяжкороб Ірина. Конкурентостійкість регіонів в умовах зовнішніх трансформацій.....	334
Ungur Cristina. Politici de susținere a activității clusteriale și modele de finanțare a Acesteia.....	337
П'ятничук Ірина, Івасишин Михайло. Інформаційне забезпечення системи управління закладами охорони здоров'я в контексті сучасних реформ.....	340
Черкас Христина, Адамик Вікторія. Регіональна нерівність в Україні та шляхи її подолання.....	344

Секція 4. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні	347
Ангелко Ірина. Проблеми становлення та розвитку інноваційного підприємництва в сільськогосподарській сфері України	347
Бабінська Соломія. Ризики інформаційного забезпечення інноваційних проєктів	350
Балко Олександра, Жуков Святослав. Маркетинг інновацій як важливий чинник розвитку підприємства	353
Бондаренко Юлія, Довгопола Даша. Розвиток сонячної енергетики в Україні – запорука чистої та багатой нації	356
Бондаренко Вікторія, Мурин Олександр. Сучасні моделі організації закупівельної діяльності на торгівельному підприємстві	361
Бойчук Андрій, Загородній Анатолій. Сутність основних підходів до аналізу програм інноваційного розвитку на етапі їхньої реалізації	364
Бойко Оксана, Борщук Євген. Стимулювання розвитку підприємництва в Україні	368
Ворон Михайло, Дюгованець Олеся. Необхідність використання інформаційних технологій в управлінні ризиками підприємств	373
Вучкан Наталія, Федурця Василь. Пріоритетні напрями вдосконалення державного регулювання інноваційної діяльності в Україні	377
Ганас Любов, Гайова Софія. Особливості оперативного планування підприємств промисловості при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	381
Глушко Олег. Соціальна відповідальність бізнесу як перспектива розвитку підприємництва	384
Дем'янів Віктор, Степанюк Галина. Управління ринковою поведінкою підприємства із слабкою ринковою позицією (на прикладі ТОВ «Кленовий лист»)	387

Дорош Олег, Вовчанська Ілона. Сутність соціального підприємництва та історичні етапи його розвитку.....	391
Дорошкевич Катерина, Вороновська Марта. Менторинг: сутність та значення для стимулювання інноваційної діяльності працівників підприємств	394
Журавель Юлія. Стратегічне планування як інструмент реалізації поставлених цілей.....	397
Ковчуга Лариса, Ляшенко В'ячеслав. Імітація чи лідерство в галузі: дилема для підприємців	402
Коленда Наталія. Поняття управління фінансовою безпекою підприємства	406
Кузьмінська Катерина. Особливості калькулювання собівартості продукції за виробничими процесами	410
Лихолат Ольга, Пугачевська Катерина. Перспективи розвитку легкої промисловості в Україні та вектори її розвитку	413
Мелен Леся, Зарічна Олена. Особливості логістичного управління на залізничному підприємстві	417
Морозов Євгеній, Сова Олена. Теоретичні основи антикризового управління підприємством.....	420
Михальчинець Наталія, Черничко Тетяна. Фінансово-кредитний механізм підприємства в сучасних умовах господарювання	423
Петришкин Богдан, Самура Юрій. Інструментарій виявлення й оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства.....	426
Політило Марія. Сутність співпраці підприємств в інноваційній сфері	429
Просович Ольга, Малішевська Боженна. Чинники гальмування інноваційного розвитку в Україні.....	433
Пушарчук Ірина, Мишко Ольга. Роль підприємництва різних сфер виробництва у капіталізації економіки України.....	436
Руда Олеся, Завидівська Ольга. Краудсорсинг та його роль в управлінні організацією	440

Рибалко Олексій, Сова Олена. Сутність та особливості формування кредитної політики комерційного банку ..	444
Скіра Руслана, Лакіза Вікторія. Інвестиційна привабливість України	448
Стащук Олена. Функціональні аспекти фінансової безпеки акціонерних товариств	451
Свіржевська Валентина, Борисюк Олена. Мале підприємництво в Україні: проблеми та перспективи розвитку	454
Синюра-Ростун Надія, Кушнірецька Оксана. Розвиток підприємництва у сфері освіти у світлі нових законодавчих змін	457
Тодошук Андрій, Смерека Лілія. Фандрейзингова діяльність в соціальному підприємстві	460
Уголькова Олена. Умови функціонування краудфайдингу в Україні.....	463
Філіна Світлана, Шкіль Владислав. Елементи системи мотивації персоналу підприємства як соціально-економічної категорії.....	466
Черничко Тетяна, Ляшенко Ірина. Інформаційні технології як чинник забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств.....	470
Чік Марія. Перспективи розвитку бережливого обліку на підприємстві.	474

Наукове видання

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ:
ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ**

**Матеріали II Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції
молодих учених, аспірантів та студентів
(24 листопада 2017 р., Україна, м. Львів)**

Відповідальна за випуск:
Цісінська О.Б.

Комп'ютерний макет:
Попадюк П.С.

Підп. до друку 29.12.2017. Формат 64x84/16.
Гарнітура Times New Roman.
Ум.-друк. арк. 25,43.