Національний університет «Львівська політехніка»
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Наукове товариство студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених ІНЕМ

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ І ПІДПРИЄМСТВ:

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY, REGIONS AND ENTERPRISES:

PROBLEMS AND PROSPECTS

Матеріали
ІІІ Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції молодих учених

23–24 квітня 2019 р., Україна, м. Львів

Львів
Видавництво Львівської політехніки
2019

УДК 330.34.01(06)
Е 457

Економічний розвиток держави, регіонів і під-
Е 457 приємств: проблеми та перспективи: матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих учених, 23–24 квітня 2019 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. – 1 електрон. опт. диск (DVD).

ISBN 978-966-941-326-0

У збірнику опубліковано матеріали конференції, присвяченої проблемам економічного розвитку держави, регіонів і підприємств та перспективам їх вирішення. Матеріали структуровані в розрізі декількох напрямів досліджень: «Проблеми і перспективи економічного розвитку України в умовах Євроінтеграції»; «Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на економічний розвиток регіонів»; «Комплексне забезпечення економічного розвитку підприємств»; «Стратегічне управління інноваційним розвитком на макро- і мікрорівні»; «Збалансований розвиток економіки України: соціально-правовий, екологічний та інші аспекти».

Видання призначене для науковців, викладачів, фахівців підприємств та представників органів влади, причетних до питань економічного розвитку, студентів.

УДК 330.34.01(06)

Відповідальний за випуск – Кулиняк І. Я.

Матеріали подано у авторській редакції.
Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

www.science.inem.lviv.ua

ISBN 978-966-941-326-0

© Національний університет
“Львівська політехніка”, 2019

ОРГАНІЗАТОРИ КОНФЕРЕНЦІЇ

Національний університет «Львівська політехніка»
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Наукове товариство студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених ІНЕМ
Лодзький університет (Республіка Польща)
Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

За участі таких партнерів НТСА ІНЕМ:

Одеська обласна Рада молодих вчених
Рада молодих вчених Дніпропетровської області
Рада молодих вчених ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України» (м. Львів)
Рада молодих учених Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця
Рада молодих вчених Університету державної фіскальної служби України (м. Ірпінь)
Рада молодих вчених Сумського національного аграрного університету
Рада молодих вчених Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України (м. Одеса)
Рада молодих вчених Національного університету водного господарства
та природокористування (м. Рівне)
Рада молодих вчених ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва
та архітектури» (м. Дніпро)
Науково-аналітичний журнал «Наша перспектива»

СКЛАД ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ КОНФЕРЕНЦІЇ

Співголови програмного комітету:

Чухрай Н.І. – д. е. н., професор, проректор з наукової роботи Національного університету «Львівська політехніка».

Кузьмін О.Є. – д. е. н., професор, директор ННІ Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», академік Академії економічних наук України, Заслужений працівник народної освіти України.

Члени програмного комітету:

Алєксєєв І.В. – д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»;

Данько Ю.І. – д. е. н., професор, проректор з наукової роботи Сумського національного аграрного університету;

Дзюбінська А. – професор кафедри управління підприємством Університету економіки в Катовіце (м. Катовіце, Республіка Польща);

Ерай Айдін – Інститут соціальних наук університету Карабюк (м. Карабюк, Туреччина);

Захарчин Г.М. – д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»;

Зелінська А. – професор факультету менеджменту, комп'ютерних наук та фінансів Вроцлавського економічного університету (м. Вроцлав, Республіка Польща);

Карий О.І. – д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»;

Козик В.В. – к. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка»;

Крикавський Є.В. – д. е. н., професор, завідувач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»;

Лайко О.І. – д. е. н., старший науковий співробітник, заступник директора з наукової роботи Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

Матковський Р.Б. – к. е. н., доцент, доцент Реннської Школи Бізнесу (Ренн, Франція);

Махмут Орал Таскі – Інститут соціальних наук університету Карабюк (м. Карабюк, Туреччина);

Мельник О.Г. – д. е. н., професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»;

Мискін Ю.І. – к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансів ім. Л.Л. Тарангул, голова РМВ Університету державної фіскальної служби України;

Пирог О.В. – д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»;

Хатіс Кусак Самансі – доцент університету Бітліс Ерен (м. Бітліс, Туреччина);

Чубай В.М. – к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка», головний редактор журналу «Наша перспектива»;

Якимчук А.Ю. – д. е. н., професор, професор кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності Національного університету водного господарства та природокористування;

Янішевські А. – дослідник кафедри управління підприємством Університету економіки в Катовіце (м. Катовіце, Республіка Польща);

Яремко І.Й. – д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка».

СКЛАД ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОМІТЕТУ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Кулиняк І.Я. – к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій, голова Наукового товариства студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених ІНЕМ Національного університету «Львівська політехніка».

Секретар організаційного комітету:

Бондаренко Л.П. – к. е. н., доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка».

Члени організаційного комітету:

Адамів М.Є – к. е. н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»;

Бойчук А.Б. – к. е. н., асистент кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»;

Вільгуцька Р.Б. – к. е. н., старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»;

Головко Л.С. – старший викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Дорошенко О.О. – к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування;

Осадча О.О. – д. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, голова РМВ Національного університету водного господарства та природокористування;

Єлісєєва М.О. – к. т. н., головний спеціаліст відділу науки, вищої освіти та атестаційної експертизи управління науки, вищої та професійно-технічної освіти департаменту освіти і науки Дніпропетровської обласної державної адміністрації;

Мульска О.П. – к. е. н., науковий співробітник відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів, голова Ради молодих вчених ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»;

Панченко А.В. – к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка»;

Склярук Т.В. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»;

Чаговець Л.О. – к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, голова РМУ Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;

Шарко В.В. – к. е. н., доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Бараняк І.Є. ДЕМОГРАФІЧНЕ ВІДТВОРЕННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВИХ КОНЦЕПЦІЙ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....11
Бормотова М.В., Одарченко Г.А. АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ.....13
Булик О.Б. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТЗОВ «РСП «ШУВАР».....15
Віблий П.І., Лащик І.І., Нестеренко М.О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....16
Гром О.М., Ніколайчук О.Р., Татьяніна С.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....17
Гуртовий Ю.В., Тарлопов І.О. ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА АЗЕРБАЙДЖАНОМ..... 19
Давиденко Л.С., Ванькович Л.Я. ПЕРСПЕКТИВИ ТОРГІВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС..... 21
Доколяса А.Т., Бондаренко Л.П. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРА В УКРАЇНІ.....23
Зайшлий О.Г., Дзюрах Ю.М. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... 24
Карпова Т.С. ДИСТАНЦІЙНЕ БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ: ВПЛИВ НА РОЗВИТКОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....25
Кулиняк І.Я., Бородавко А.П. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....27
Курило О.Б., Кокоєйко О.С. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....30
Лащик І.І., Віблий П.І., Вряшник А.В. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ..... 33
Лепак П.А. ОСОБИСТІСНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....34
Лесьо Я.З., Бондаренко Л.П. FINTECH ТА ЙОГО РОЗВИТОК НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ..... 36
Максименко А.О. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ.....37
Maksymovych S., Abramishvili Z., Appleman W. PARENTAL GENDER PREFERENCE IN EUROPE: GENDER BIAS OR DIFFERENTIAL COSTS?.....39
Мариненко Н.Ю., Гула І.А. ГОЛОВНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В 2019 РОЦІ.....40
Мельник О.Г., Адамів М.Є., Коць І.І. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ МИТНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....42
Мороз Н.В. РИЗИКОВІСТЬ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ..... 43
Моторя К.В., Вівчар О.Й. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ В УКРАЇНІ..... 45
Ozarowski O. WSKAŹNIK EFEKTYWNOŚCI POLITYKI ENERGII ODNAWILNEJ……..46

Радіонова Л.О., Радіонова О.М. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ.....47
Рудий Я.Ф., Бондаренко Л.П. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....49
Синютка Н.Г., Бондаренко Л.П., Курило О.Б. ДЕРЖАВНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ..... 51
Стадницька Г.О., Бондаренко Л.П. МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ГАЛУЗЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....53
Степанова А.В., Бондаренко Л.П. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗКОНТАКТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ..... 55
Хомин Р.М., Дзюрах Ю.М. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....57

СЕКЦІЯ 2
ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Ангелко І.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТА ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ (НА ПРИКЛАДІ ДРОГОБИЧЧИНИ).....59
Апопій В.В., Гуштан Т.В. ФІНАНСОВІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ І СФЕРИ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА.....61
Bürkle N., Syrenko K. DYNAMICS OF PRICES ON REAL ESTATE IN THE SOUTH OF GERMANY: REASONS AND PREDICTIONS.....62
Кльоба Т.Л. СКЛАД ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ ТА КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ В СИСТЕМІ ЕНДОГЕННО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....64
Кононова О.Є., Примуш Ю.С., Мартинова А.Д. МІСЦЕ І РОЛЬ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ.....66
Корпан А.В., Маліновська О.Я. РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ..... 67
Погріщук О.Б., Добіжа Н.В. СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ЯК УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ РИНКОВИХ ЦІЛЕЙ..... 70
Приймак Н.С. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ГМК УКРАЇНИ ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.....71
Романик В.І., Бондаренко Л.П. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ..... 73
Синюра-Ростун Н.Р. КОНЦЕПЦІЯ «МІСТ, ЩО НАВЧАЮТЬСЯ» ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТАХ..... 74
Тлумак О.В., Дзюрах Ю.М. ПРИВАБЛИВІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ..... 76
Фурманюк Б.М., Філіпович А.Ю. РЕКЛАМА ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ..... 77
Шандар А.М. СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА ДІЯЛЬНОСТІ.....79

СЕКЦІЯ 3
КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Брицький Р.А., Дзюрах Ю.М. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 81
Вільгуцька Р.Б., Георгіаді Н.Г. КРЕАТИВНІСТЬ ПРИ ПОБУДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 82
Головій Т.В., Скорик М.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ...83
Дорошкевич К.О., Вороновська М.М., Салата І.З. МЕНТОРИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....84
Жарська І.В., Дзюрах Ю.М. РОЛЬ КОНФЛІКТІВ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....86
Ільків І.І., Дзюрах Ю.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 87
Кліперт О.В., Фіщенко О.М. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....88
Комарницька Г.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ..... 90
Лащик І.І., Віблий П.І., Залєвська А.О. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АПК УКРАЇНИ.....91
Лех І.Р., Дзюрах Ю.М. КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СТВОРЕННЯ ЙОГО СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....92
Лісовська Л.С., Сеничак Х.С. НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....94
Машошина Т.В., Смолова А.О. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В КОМПЛЕКСНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....96
Мірошник Р.О. ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З БІНЕС-ПАРТНЕРАМИ.....98
Парфенюк Н.В., Філіпович А.Ю. ОСНОВНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЦІНУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРОПОЗИЦІЙ.....100
Пілявський В.І. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....102
Хома І.Б., Коць О.О., Шургот А.В. АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНІСТЬ, ЗУМОВЛЕНА ЗМІНАМИ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....104
Хробуст І.В. ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....106
Чередніченко Є.С., Чередніченко О.О. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ ХМЕЛЮ.....107
Шарко В.В., Савко О.Я. ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....109
Шумило А.М., Кулиняк І.Я. ФОРМИ ПОКРАЩЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ…..111
Ярмоленко А.С., Єрьоміна М.О. ПИТАННЯ ПІЛЬГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 113
Якимець М.М., Дзюрах Ю.М. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЛЯ ВИКОНАННЯ БАНКАМИ ЇХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....114

СЕКЦІЯ 4
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА МАКРО- І МІКРОРІВНІ

Віблий П.І., Лащик І.І., Карпенко А.О. СТАРТАП ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ....116
Вовк В.В., Маліновська О.Я. ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ....117
Кліпкова О.І., Кріп Я.М. МЕТОДИКА ПОБУДОВИ ДІАГРАМИ ГАНТТА ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ....119
Кльоба С.М. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ....121
Коліщук О.В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ....122
Комчатних О.В. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА....124
Корчинська О-С.І., Дзюрах Ю.М. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ ДЛЯ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ....125
Лісовська Л.С., Лісовський О.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНІ....127
Назар Ю.З., Партин Г.О. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КРАУДІНВЕСТИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО МЕТОДУ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ....128
Пришляк А.Ю., Залізна Л.В., Шпак Н.О. ВПЛИВ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК....130
Syta Y.M. FEATURES OF USING THE DELFI METHOD IN MANAGERIAL DECISION-MAKING....131
Соколюк С.Ю. ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ....132
Стешенко О.Д., Капустіна М.І. ВИКОРИСТАННЯ МОДИФІКОВАНОГО МЕТОДУ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ У РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ....134
Ящук Т.А. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ....135

СЕКЦІЯ 5
ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВИЙ, ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ІНШІ АСПЕКТИ

Ватрушкіна О.О., Пасова Н.С., Міняйло В.П. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ....137
Віблий П.І., Лащик І.І., Гузар В.І. АНАЛІЗУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В БАНКІВСЬКІ ДЕПОЗИТИ....139
Ільчук П.Г., Коць О.О., Ярошенко О.О. КРЕДИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ....141
Карачевцев Я.М. НАСЛІДКИ НИЗЬКОГО РІВНЯ ВВП ДЛЯ ЗДОРОВЯ І ДЕМОГРАФІЇ НАСЛЕННЯ УКРАЇНИ....143
Kinash L.Ya. TEACHING BUSINESS ENGLISH BY MEANS OF TED TALKS....144
Кіт В.Ю., Дзюрах Ю.М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ....146

Корнієнко М.О., Маліновська О.Я. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ..... 147
Кулиняк І.Я., Цапулич А.Ю. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ..... 149
Ливдар М.В., Ярошевич Н.Б., Кондрат І.Ю. МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОСТІ ДО БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ..... 151
Митрофанова А.С., Семенко Є.В. POWERFUL INFLUENCE OF THE 1990-2000 CRISIS ON THE ECONOMY OF UKRAINE..... 153
Митрофанова А.С., Ємельянова В.А. PECULIARITIES OF THE FIRST STAGES OF PRIVATIZATION IN UKRAINE..... 154
Митрофанова А.С., Коробенко А.С. CURRENT PROBLEMS OF STATE POLICY OF EMPLOYMENT IN UKRAINE..... 155
Мізюк І.Я., Бондаренко Л.П. ЕНДАУМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ..... 156
Мізюк Х.Я., Бондаренко Л.П. ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ..... 157
Мірошник Р.О., Дроботій О.А. РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ В РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ..... 159
Мочурад З.Я., Дзюрах Ю.М. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ПОНЯТТЯ «ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА»..... 160
Мульска О.П. МОДЕЛЬ ДОБРОБУТУ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ..... 162
Paten I.M. PHRASEOLOGICAL MEANS OF EXPRESSING THE CONCEPT OF «WEALTH» IN UKRAINIAN AND ENGLISH CULTURES..... 164
Татомир І.Л. РОЛЬ ВАУЧЕРНИХ СИСТЕМ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ У ПІДТРИМЦІ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ДОРОСЛОГО НАСЕЛЕННЯ..... 165
Хлопик І.Я. ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ ЛІНГВІСТИКИ ДО ВІРШІВ Т.Г. ШЕВЧЕНКА..... 168
Шеховцова Д.Д. БАЗОВІ ПОЛОЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РИНКУ..... 169

СЕКЦІЯ 1. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Бараняк І.Є.
провідний інженер відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», м. Львів

ДЕМОГРАФІЧНЕ ВІДТВОРЕННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВИХ КОНЦЕПЦІЙ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Життєдіяльність будь якого соціального людського організму обов'язково включає в себе виконання функції безперервного відновлення роду. З виконанням цієї функції безпосередньо зв'язані два основні природні процеси: народжуваність та смертність. Володіючи протилежним змістом, вони доповнюють один одного та забезпечують постійне безперервне природне демографічне відтворення населення [1]. Саме тому впродовж століть під демографічним відтворенням населення розуміли процес зміни чисельності та структури населення під впливом народжуваності та смертності.

Демографічне відтворення населення – основа стабільного економічного розвитку суспільства. Проте зведення його до природного відтворення не дозволяє сформувати цілісну демографічну картину. В умовах посилення міграційних процесів в сучасному глобалізованому світі стає очевидним, що демографічне відтворення складне системне явище. Його значення залежать від багатьох взаємопов'язаних чинників, де міграція відіграє одну з ключових ролей.

Проблеми демографічного відтворення були в полі зору багатьох вчених-демографів та міграціологів. Серед теорій, які присвячені проблемам міграції особливу увагу варто приділити:

– класичним – (соціально-економічна теорія Равенштейна, теорія народонаселення А. Сові, економетрична модель Е.Лі)

– демографічним – описують як міграція впливає на процеси демографічного відтворення через трансформацію статевовікової структури, змін у демографічній поведінці, вивчають вплив процесу міграції на розвиток та функціонування інституту сім'ї.

– економічним – пояснюють процес появи міграції в основному через призму дії економічних чинників

Серед сучасних теоретичних підходів, які досліджують вплив мобільності населення на демографічне відтворення чільне місце займає теорія третього демографічного переходу Д. Коулмена. У своїй концепції Д. Коулмен зазначає, що міграція є визначальною складовою сучасного демографічного розвитку суспільства і її великі обсяги можуть призвести до появи ризиків, пов'язаних із заміщенням корінних жителів новоприбулими мігрантами.

Через низькі значення показників народжуваності в розвинених індустріальних країнах відбуваються швидкі трансформації в етнічному складі населення в бік його поліетнічності та мультикультуральності. Коулмен, наводячи в якості аргументів прогнози демографів, висловлює припущення, що при інших незмінних умовах, тривале збереження даних тенденцій в європейських країнах, ймовірно призведе до того, що корінне населення в недалекій перспективі стане меншістю за оптимістичного варіанту розвитку подій та може вилитись у повному «заміщенні» місцевих мешканців більшості розвинених країн прибулим населенням за песимістичним сценарієм. Коулмен стверджує, що в майбутньому найімовірніше, відбудеться заміна європейської цивілізації азіатською. Для покращення демографічної ситуації пропонує впроваджувати урядам заходи, які повинні створити первинні умови для зростання значень показників народжуваність серед корінних громадян, все більше залучати жінок в економічне життя з метою отримання додаткової робочої сили та проводити стримувальну міграційну політику [2].

Тези теорії третього демографічного переходу стали основою для розбудови декількох теоретичних підходів до дослідження проблем міграції в контексті демовідтворювальних

процесів: теорії четвертого демографічного переходу Іонцева, теорії «міграції-заміщення» відділу народонаселення Департаменту з економічних і соціальних питань ООН, концепції мобільного переходу Зелінського та регіоналізації міграції Скелдона.

На противагу головним гіпотезам «третього демографічного переходу», про негативний вплив міграції на загальний, демографічний розвиток суспільства та можливі ризики заміщення корінного населення новоприбулими переселенцями, російські вчені В.А. Іонцева та Ю.А. Прохорова розробили концепцію четвертого демографічного переходу. На думку науковців, міграція населення являє собою суто позитивне явище, яке може мати негативний характер лише у випадку неправильного розуміння її сутності і нераціональної міграційної політики. За даним підходом, міжнародна міграція може стати основою для формування «нового населення», основу якого складатимуть діти, народжені в сім'ях, де один з батьків є мігрантом.

Нове населення може володіти більш високими репродуктивними установками і відповідними якісними характеристиками, що відповідають всім вимогам розвитку світового населення в XXI ст. Так, попередні дані обстежень, показали, що кількість дітей в міжнаціональних сім'ях є нижчою ніж в країні-походження мігранта, проте значно вищою – порівняно з країною-реципієнтом людських ресурсів, тобто займає так зване «компромісне» значення між середнім рівнем дітності у народів з різним рівнем народжуваності. При цьому дуже важливо відзначити, що діти від міжнаціональних шлюбів впливають не тільки на чисельність окремих етнічних груп і населення країни в цілому, але і несуть в собі «культурні навички обох батьківських етносів». Крім того, вони більш толерантні, схильні менше акцентувати увагу на культурних відмінностях і більш схильні підкреслювати схожість різних етносів, що, по суті, і є запорукою формування «нового населення». Таким чином, діти від міжнаціональних шлюбів можуть стати основою більш здорового в усіх відношеннях суспільства, де взаємини побудовані на терпінні і взаємоповазі [3].

Тези теорії «третього демографічного переходу» набули подальшого розвитку у концепції «міграції-заміщення».У даному теоретичному підході науковці звертають більше уваги на позитивні моменти процесу міграції-заміщення і розглядають переміщення населення як інструмент регулювання процесів демографічного відтворення, який перерозподіляє людські ресурси та компенсує природні втрати місцевого населення для країн з низьким рівнем народжуваності.

Відповідно до цієї концепції, під «міграцією-заміщення» розуміється потік мігрантів, якого потребує конкретна країна для того, аби запобігти скороченню загальної чисельності, кількості населення в працездатному і запобігти старінню населення в цілому [4].

Розвиває і уточнює теорію демографічного переходу концепція мобільного переходу Зелінського. У своїх дослідженнях, крім змін у рівнях народжуваності і смертності, Зелінський, також враховує динаміку територіальної мобільності населення в умовах модернізації суспільства.

Новаторські ідеї В. Зелінського полягають у тому, що він визначив роль глобалізації у видозміненні міграції та розглянув міграційні процеси в їх структурній динаміці, зв'язку з іншими процесами як демографічними, так і соціально-економічними [5].

Процеси демографічного відтворення тісно пов'язані через міграцію з загальною економічною ситуацією в країнах-походження та країнах-поглинання людських ресурсів. Економічні теорії міграції у своїй суті намагаються пояснити причини міграції та стали основою для теоретичного обґрунтування нового утворення – територіальної міграційної системи. В той час як демографічні концепції міграції швидше пояснюють наслідки міграційної активності, визначають закономірності розвитку демоподій.

1. Вишневский А.Г. Воспроизводство населения и общество: история, современность и будущее. 1982. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/vish/vishne.pdf.

2. Плоских Е.В., Плоских В.В. Современные концепции демографического перехода. *Вестник КРСУ*. 2015. URL: https://www.krsu.edu.kg/vestnik/2015/v8/a33.pdf.

3. Ионцев В.А., Прохорова Ю.А. Международная миграция населения в контексте демографической теории. *Уровень жизни населения регионов Украины.* 2014. URL: http://vcugjournal.ru/iss/iss193-006.PDF.
4. Чистова Е.В. Миграция как фактор старения населения. 2017. URL: http://www.nauka.org.ru/wp-content/uploads/2017/10/%D0%A7%D0%B8%D1%81%D1%82% D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf.
5. Ивахнюк И.В. Развития миграционной теории в условиях глобализации. URL: http://www.intelros.ru/pdf/Veck%20globalizastii/2015_1/3.pdf.

Бормотова М.В.
к.е.н., доцент Українського державного університета залізничного транспорту
Одарченко Г.А.
студентка Українського державного університета залізничного транспорту

АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Інвестиції є однією з ключових показників економічного розвитку будь-якої держави та зростання рівня добробуту й підвищення якості життя громадян, забезпечуючи систематичне оновлення й розширене відтворення виробничого капіталу, пришвидшення науково-технічного прогресу, покращення якості виготовленої продукції та наданих послуг, а також можливості ефективного й збалансованого функціонування всіх галузей економіки.

Основну частку іноземних інвестицій становлять прямі інвестиції, під якими розуміються довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни (наприклад, з метою організації і будівництва підприємств). Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – найбільш бажана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, тому що вона дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління, тощо [1].

Залучення іноземних інвестицій є невід'ємною частиною розвитку національної економіки України, сприяючи її входженню у глобальне бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість [2].

Стан інвестиційної привабливості найбільш наочно демонструє динаміка прямих іноземних інвестицій, яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни. За даними Державної служби статистики у першому півріччі 2018 року в економіку України іноземні інвестори вклали 1 259,2 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) проти 1 871,2 млн. дол. США у 2017 році (рис. 1) [3]. Дані наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції.

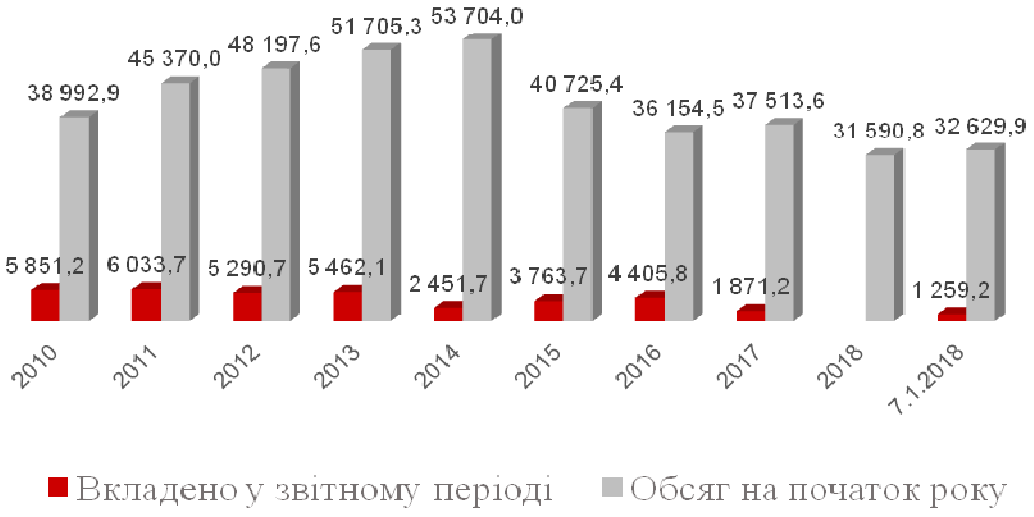


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій у 2010-2018 рр, млн. дол. США

За останні вісім років пік вкладення в Україну іноземних інвестицій припав на 2011 рік, надходження в країну склали більш ніж 6 млрд. дол. США. До 2013 р., надходження ПІІ було регулярними та стабільними. Проте, на початок 2014 року було інвестовано лише 2 451,7 млн дол. США ПІІ на 55% менше, ніж у 2013 році. Причин такого сповільнення багато: конфлікт на Сході України, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання. Наступного року обсяг інвестицій склав 3 763,7 млн. дол. США – удвічі більше, ніж роком раніше. Трохи зріс ще приплив іноземних вкладень у 2016 році, і ось минулого року відбулося серйозне падіння. За перші півроку 2018-го приплив іноземних інвестицій в Україну склав 1 259,2 млн. дол. США.

За накопичувальним підсумком, станом на 1 липня 2018 року акціонерний капітал в економіці України дорівнював 32 629,9 млн. дол. США, що виявилося на 3,3% більше показника початку року (31 590,8 млн. дол. США). Як бачимо, протягом 2010–2014 років обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України мав тенденцію до збільшення, у 2015–2016 роках відбулося стрімке падіння обсягів залучених ПІІ, і в 2016 році становив 36 54,5 млн. дол. США проти 40 725,4 млн. дол. США у 2015 та 53 704,0 млн. дол. США у 2014 роках. На це значним чином вплинула несприятлива політична ситуація в країні, що призвело до погіршення її інвестиційної привабливості.

Основними галузевими пріоритетами вкладення інвестицій в Україну, в першому півріччі поточного року, є фінансова та страхова діяльність – 750,5 млн. дол. США (59,6% до загального підсумку), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 120,5 млн. дол. США (9,6%), промисловість – 102,7 млн. дол. США (8,2%), інформація та телекомунікації – 100,1 млн. дол. США (7,9%), операції з нерухомим майном – 74,8 млн. дол. США (5,9%), професійна, наукова та технічна діяльність – 55,8 млн. дол. США (4,4%) [58].

Інвесторів цікавлять інвестиції в галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку, такими галузями є фінансова та страхова діяльність і операцій з нерухомим майном. Інвестувати у фінансову і страхову діяльність було вигідно бо ставка рефінансування у ФРС США була в аналізованому періоді значно нижчою (коливалася від 0,25% до 2,25%), ніж в Україні (9,5-18%). Тому інвестори без ризику заробляли на цій різниці. Інвестування в операції з нерухомістю пояснюється спекулятивним попитом на послуги цієї галузі і можливістю отримування готівки. Ціни на квартири в Україні є дуже високими, навіть в період кризи, при відсутності попиту на житло, ціни на квартири практично залишаються на докризовому рівні. Вже за перше півріччя 2018 року обсяг прямих інвестицій в операцій з нерухомим майном перевищив показники на початок поточного та 2017 року. Окрім того, розглянуті вище галузі не потребують великих вкладень, працюють з готівкою і мають можливості до приховування прибутків.

1. Прямі іноземні інвестиції / Міністерство фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018.

2. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. *Ефективна економіка : електр. наук. фах. вид*. 2014. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/n=4&y=2014. (Дата звернення: 25.03.2019).

3. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення: 09.02.2019).

Булик О.Б.
к.е.н., в.о. доц.
Львівський національний аграрний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТЗОВ «РСП «ШУВАР»

Одним з першорядних напрямків ринку «Шувар», який було розпочато ще у 2010 році, є експорт продукції сільського господарства та продуктів харчування. Компанія співпрацює з сільськогосподарськими підприємствами з різних регіонів України, що забезпечують високу якість продукції. Таким чином, ринок на сьогоднішній день має понад 20 постійних партнерів, які відповідають цим критеріям.

Основними факторами, що мають вплив на бізнес-репутацію в Європі – це дотримання заявленого графіку поставок та вимоги до якості. Ринок «Шувар» виступає для фермерських господарств надійним і гарантованим каналом збуту доброякісної продукції на експорт. Ринок експортує в Польщу, Хорватію, основним клієнтом в ЄС є гуртові та дрібногуртові покупці [3]. Що стосується експорту плодоовочевої продукції, то ринок ЄС є цікавим для досліджуваного підприємства, окрім тих країн, які чітко зорієнтовані на виробництво власної аграрної продукції. Це Італія, Іспанія та Греція.

Основними продуктами на експорт є тепличні огірки та помідори, а також кавуни. Потужний експортний потенціал мають вітчизняні ягоди. У 2017 році ринок «Шувар» почав розвивати цей напрямок і просувати в ЄС нішеві культури, а саме спаржу та батат.

Ринок «Шувар» старається експортувати не сировину, а вже готову продукцію, що є дуже позитивним явищем. Наприклад, якщо це помідори, то вони упаковані в акуратні картонні ящики, розфасовані; відмінність в ціні на сировину та готову продукцію становить 15-20% [1]. Оскільки овочі, ягоди, фрукти – це продукція нетривалого зберігання, надважливе значення має час, тому дещо заважає неврегульована процедура одержання дозвільних документів, приміром, сертифікату Euro1. Тому важливим є прискорення терміну видачі цих документів.

У Польщі ринок «Шувар» також має власну дистрибуційну компанію Sho, котра співпрацює з тутешніми супермаркетами. Sho спеціалізується на «унікальних» продуктах для ринку ЄС – наприклад, свіжа плодоовочева продукція, український березовий сік, натуральні варення, халва, яка має кращі смакові якості та споживчі властивості, аніж польська. З квітня 2015 р. гуртовий ринок був представлений на ринку AGROHURT S.A., що розташований у м. Жешув (Польща) [2]. Результативна практика діяльності впродовж року дала підстави керівництву ринку «Шувар» для прийняття рішення щодо перенесення торговельного агентства до центральної частини Польщі. Таким чином, у травні 2016 року на території гуртового ринку «Bronisze» було офіційно відкрито торгове представництво української продукції у Варшаві.

Оскільки вітчизняному товаровиробнику самостійно достатньо важко, а часто й неможливо, вийти на ринок Європи, то завдяки організаторам проекту гуртового ринку «Шувар» і SHO Sp. z o.o. (Варшава) експортувати власну продукцію стало набагато легше.

Досліджуване ТзОВ «РСП «Шувар» пропонує гуртовим і роздрібним товаровиробникам у Польщі, а також в інших країнах Європейського Союзу, доставку високоякісної продукції вітчизняних товаровиробників за найкращими цінами. Доброякісність товарів, що надходять з України, санкціонується позитивними відгуками польської санітарно-епідеміологічної служби, а також інспекцією якості товарів WIJHARS. Асортимент продукції різноманітний та повсякчасно поповнюється і оновлюється.

У 2016 році на ринку Польщі з'явились першочергові партії української смородини нового врожаю. Продукцію було надіслано через Експортний міст «Львів-Варшава», котрий був заснований на початку липня цього року на базі найбільшого гуртового ринку сільськогосподарської продукції в Україні – ТзОВ «РСП «Шувар».

Крім цього, ТзОВ «РСП «Шувар» опрацював принципово новітній механізм співробітництва з українськими виробниками продукції та європейськими покупцями. Практично,

фахівці гуртового ринку «Шувар» беруть всю відповідальність на себе з усіх питань логістики та реалізації продукції на приватному торгівельному майданчику, що знаходиться на ринку «Bronisze» (Варшава, Польща).

Таким чином, вибір припустимих варіантів збуту для власників товарної продукції невеликий. Однак, тим не менше такі варіанти є кращими порівнюючи з тим, що при відсутності належних умов для довготривалого зберігання така продукція може зіпсуватися. Вирішення таких проблем здебільшого полягає в розбудові та діяльності новітньої інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, приміром обслуговуючих кооперативів та гуртових ринків.

Отож, гуртовий ринок сільськогосподарської продукції відрізняється від звичних для нас продовольчих ринків. Основною відмінною ознакою є те, що торгівля відбувається великими обсягами продукції між суб'єктами господарювання не для власного споживання, а для наступного її перепродажу фінальному споживачу через систему роздрібної торгівлі чи для виробничого або іншого призначення. А продовольчі та гуртові ринки за своєю природою надають послуги у сфері здійснення торгівлі.

1. Офіційний сайт ТзОВ «РСП «Шувар». URL: https://shuvar.com (Дата звернення 05.04.2019 р.).
2. Писаренко В.В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти): Проект регіональної агромаркетингової структури і обґрунтування її функцій. URL: http://www.agromage.com/stat_id.php?id=445%207 (Дата звернення: 15.04.2018).
3. Сєвідова І.О. Фактори впливу на функціонування оптових ринків овочевої продукції. *Агросвіт*. 2018. № 2. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2018/6.pdf (Дата звернення 08.04.2019 р.).

Віблий П.І.
к.е.н., доцент
Лащик І.І.
к.е.н., старший викладач
Нестеренко М.О.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В нашому сучасному світі сфера бізнесу є розвиненою. Зокрема, в Україні досить поширеним явищем є прямі інвестування в країну і навпаки. Досить привабливою для інвесторів з іноземних країн є Україна. Чудове географічне розміщення, перспективний ринок, не стабільний курс національної валюти, висока спеціалізація робочої сили та її низька вартість, а також вивезення прибутку за межі країни [1].

Інтерес в інвесторів з'являється саме від тих проектів, що розраховані на короткотермінову перспективу з принесенням прибутків найшвидшим часом, для прикладу можна навести харчову промисловість, внутрішню торгівлю, а також на стратегічне освоєння ринків хімічної промисловості та машинобудування.

До проблем, які перешкоджають інвестуванню в Україну можна включити:
– зав'язаність української економіки на колишніх республіках СРСР;
– незбалансованість економіки;
– нерозвинена інфраструктура;
– неконвертованість національної валюти;
– недостатньо гнучка податкова система;
– низька культура праці;
– невідповідність управлінських форм світовим;
– економічна і політична нестабільність, що зумовлює відповідні ризики.

Відповідно, це і призводить до того, що в Україні більше розвиненими є прямі іноземні інвестиції в країну, а не навпаки. Також, вирішальну роль відіграє науково обґрунтована

інвестиційна політика держави, утворення сприятливого інвестиційного клімату, зокрема, йдеться про податкові пільги, правове забезпечення інвестицій, розвиток страхування іноземних фірм, удосконалення існуючого законодавства в галузі ЗЕД та забезпечення контролю за його дотримання, а також поглиблення ринкових реформ.

Щоб вирішити проблеми з іноземним залученням інвестицій в нашу країну, здійснювати заходи, потрібно взяти до уваги принципи стабільності державних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування, роздільного підходу до податкових та інших різних пільг для іноземних інвесторів – із врахуванням масштабів і форм інвестування, різних аспектів у розвитку економіки України, а також принципи залучання іноземних інвестицій, відкритості та оперативності інформаційного та організаційного забезпечення. [2]

Для збільшення інвестицій іноземних країн в Україну і вирішення їх проблематики, необхідно створити стабільне законодавство з державними гарантіями протекції місцевих та закордонних інвестицій, сприятливий інноваційний клімат для втілення інвестиційних проектів та державних програм у бізнесі, а також допомагати залученню в матеріальне виробництво прямого іноземного капіталу та встановленню державного контролю щодо його використання.

1. Тенденції іноземного інвестування в країну. URL: https://studfiles.net/preview/5642168/page:2.
2. Прямі іноземні інвестиції. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018.

Гром О.М.
Ніколайчук О.Р.
студенти
Татьяніна С.М.
старший викладач
Університет державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Одним з найважливіших секторів міжнародних економічних відносин являється валютний ринок. Валютні операції комерційних банків є дуже важливою сферою фінансових відносин України. Механізм проведення валютних операцій потребує постійного аналізу, моніторингу, державного регулювання з метою підвищення його ефективності. Валютний ринок, як один з головних елементів світової валютно-фінансової системи, в останні десятиліття характеризується посиленням процесів глобалізації, диверсифікації та трансформації. До того ж, беручи до уваги те, що угоди на валютному ринку пов’язані с зовнішньоекономічними відносинами, що дає можливість зовнішнім факторам здійснювати прямий вплив на економіку країни, вони є дуже ризиковими та впливають на економічну безпеку держави. Таким чином, цьому притаманна велика необхідність удосконалювати функціонування валютного ринку.

Дане питання досліджували такі видатні науковці: Береславська О.І., Божидарнік Н.В., Барановський Т.О., Диба М.І., Мороз А.М., Мозговий О.М., Науменкова С.В., Савлук М.І., Філіпенко А.С., Ткач С.В.

Чинним законодавством, а саме Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», визначено, що валютні операції – це [1]:

– операції, пов’язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;

– операції, пов’язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов’язань, предметом яких є валютні цінності;

– операції, пов’язані з увезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Сучасний валютний ринок України функціонує в умовах вкрай несприятливого зовнішнього середовища та загострення соціально-політичного напруження в суспільстві, що негативно впливає на національну економіку, а також характеризується зменшенням стійкості гривні й коливанням валютного курсу.

Розглянемо обмінний курс гривні до долара США за 2008-2017 роки, який відображений на рис. 1.

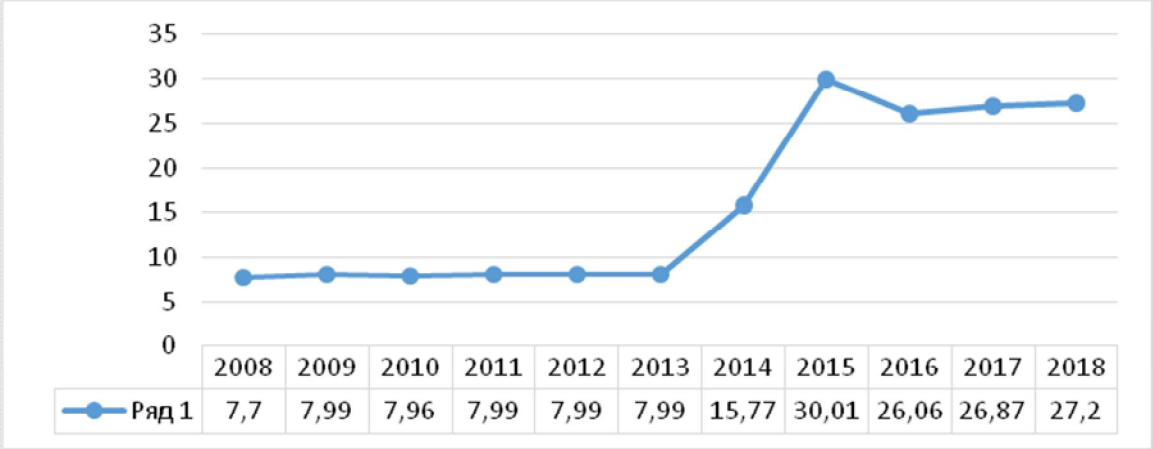


Рис. 1. Динаміка валютного курсу за період 2008-2018 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

Так, з графіка можна побачити, що кінець 2008 – початок 2009 рр. знаменувався світовою валютною кризою, а курс долара становив 13 грн. Після цього гривня девальвувала до значення 8 грн. за долар, яке протрималося до 2014 р., у якому відбулася девальвація показника в 15,77 грн. за долар США. На падіння курсу гривні впливали: нестабільна політична ситуація; низька поінформованість населення Національним Банком України щодо стану валютної системи, що стало причиною паніки серед громадян. Після цього кожного року спостерігається девальвація валюти. У 2015 році курс досягає максимального значення, проте на протязі 2016 р. національна валюта України знизилась до рівня 27,19 грн. за долар. І станом на 2018 рік курс долара США становив 27,2 грн.

Виходячи з даного дослідження, слід зазначити, що існує наступний ряд проблем, які характеризують стан валютного ринку та валютної політики України, а саме:

– нестабільна економічна та фінансова політика в країні;
– низький експортний потенціал, що не задовільняє валютні надходження в країну;
– відсутність інвестицій в державу
– завуальоване використання внутрішніх фінансових ресурсів;
– нестабільність вітчизняної валюти по відношенню до світових валют.

Для того, щоб стабілізувати валютний ринок України, необхідно:

– визначити програми співробітництва з МВФ, що дасть змогу поповнити валютні резерви;
– забезпечити прозорість операцій НБУ на валютному ринку;
– скоротити міжнародну заборгованість України, а згодом ліквідувати її;
– удосконалити нормативну базу НБУ;
– посилити роботу з моніторингу валютних ризиків;
– удосконалити механізм контролю та протидії спекуляціям.

Отже, функціонування валютного ринку України на даному етапі має незадовільний стан. Зменшення валютних резервів, збільшення кредитної заборгованості, девальвація гривні, інфляція – усі ці показники можуть у разі неприйняття зазначених вище заходів призвести до дефолту національної валюти, а, отже, і всієї економіки України. Для стабілізації та покращення стану валютного ринку України необхідно впровадити комплекс

законодавчих, нормативно-правових та інших заходів з метою стабілізації національної грошової одиниці.

1. Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 Про систему валютного регулювання і валютного контролю: зі змінами та доповненнями. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/

2. Офіційні курси гривні до долара США за 1996-2016 рр. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search.

3. Рибаченко К.В. Моделювання стану валютного ринку України. URL: http://www.nbuv.gov.ua.

4. Сова О.Ю. Проблеми та перспективи розвитку валютного ринку України. *Міжнародний науковий журнал Київського університету ринкових відносин: Економіка, бізнес-адміністрування, право*. 2017. № 2. 290 с. С. 108-124.

Гуртовий Ю.В.
Тарлопов І.О.
к.е.н., доцент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ А АЗЕРБАЙДЖАНОМ

Економічний розвиток сьогодення характеризується значними процесами інтернаціоналізації, міжнародного співробітництва, взаємозближення держав не тільки в культурному, соціальному чи політичному напрямі, але і передусім в економічному. Одним з головних елементів міждержавних зв'язків є міжнародна торгівля. Протягом останніх років в умовах євроінтеграційних процесів відбулося сповільнення торговельно-економічного співробітництва між Україною та Азербайджаном.

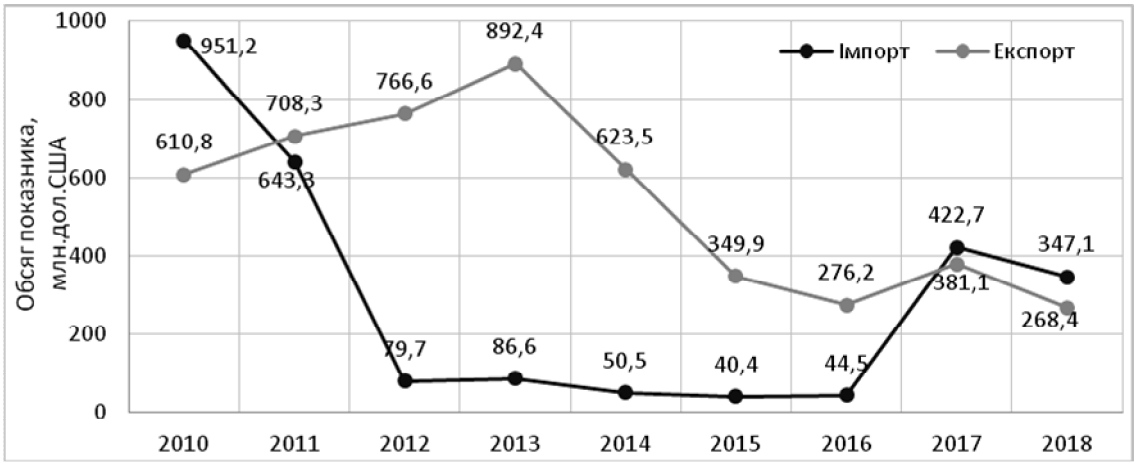


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами у 2010-2018 роках
Складено автором за даними [1]

У 2013 році експорт товарів та послуг з України в Азербайджан досяг своїх максимальних показників за досліджуваний період і становив 892,4 млн. дол. США, а потім почав зменшуватися. На нашу думку, це спричинено геополітичною та економічною кризою в Україні, яка мала вплив не тільки на внутрішні процеси, але і на позицію країни на міжнародній арені.

Варто зазначити, що спад торгівельно-економічного співробітництва лише частково пов'язаний із ситуацією, що склалася в Україні у 2013-2014 роках, адже сповільнення товарообігу почалося ще у 2010 році. Так, у 2011 році товарообіг – сукупний показник експорту та імпорту, зменшився на 12,80% порівняно з попереднім роком, у 2012 – на

35,25%, у 2014 – на 31,79%, а у 2015 році темп спаду товарообігу досяг максимального значення і склав 42,20%.

Таблиця 1

Сальдо торгового балансу та показники динаміки товарообігу між Україною та Азербайджаном у 2010 – 2018 роках

Рік	Товарообіг, млн. дол. США	Абсолютний приріст, млн. дол. США	Темп росту, %	Темп приросту, %	Сальдо, млн. дол. США
2010	1600,03	0,00	100,00%	0,00%	-328,60
2011	1395,24	-204,79	87,20%	-12,80%	78,97
2012	903,48	-491,76	64,75%	-35,25%	708,09
2013	990,84	87,36	109,67%	9,67%	811,93
2014	675,84	-315,00	68,21%	-31,79%	571,74
2015	390,61	-285,23	57,80%	-42,20%	309,69
2016	320,66	-69,95	82,09%	-17,91%	231,63
2017	808,21	487,55	252,05%	152,05%	-37,48
2018	864,62	56,41	106,98%	6,98%	-87,58

Складено автором за даними [1]

Починаючи з 2013 року сальдо торгового балансу почало зменшуватися, а у 2017 та 2018 роках є негативним, що є несприятливим для економіки України. Варто зазначити, що у торгівлі товарами імпорт перевищує експорт та більшою мірою спричиняє від'ємне торгове сальдо (-104,64 млн. дол. США у 2018 році), торгівля послугами – навпаки, має додатний аналогічний показник (11,43 млн. дол. США).

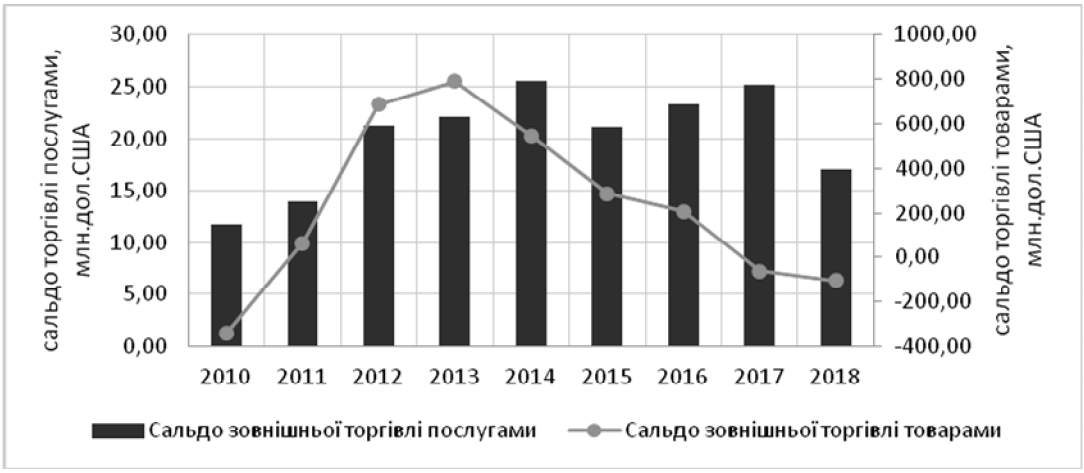


Рис. 2. Динаміка сальдо торгового балансу товарів та послуг у 2010-2018 роках
Складено автором за даними [1]

Частка експорту послуг у показнику сукупного експорту України до Азербайджана зменшилася і склала лише 7,33% у 2018 році проти 7,97% у 2017 році. На нашу думку, цей показник свідчить про індустріально – аграрну спеціалізацію України: наша економіка більше експортує вироби з чорних металів, м'ясо та їстівні субпродукти, залишки і відходи харчової продукції, папір, картон, цукор. Тобто, те, що є сировиною для подальшого виробництва товарів і має відносно малу частку доданої вартості.

При цьому, Україна та Азербайджан майже не впливають на світовий експорт в цілому, оскільки мають малу питому вагу експорту у світовому експорті: так, частка України у

світовому експорті в 2017 році склала 0,21%, для Азербайджану – вдвічі менше – 0,09% від сукупного експорту в світі.

Проаналізувавши показники зовнішньої торгівлі між Азербайджаном та Україною у 2010-2018 роках, торгівельно – економічне співробітництво переживає кризовий період внаслідок переходу країн від командно-адміністративної системи до ринкової економіки шляхом повільного впровадження реформ. Уряду нашої країни та профільним міністерствам необхідно розробити чіткі кроки, що дали б змогу збільшити товарообіг, при цьому створюючи позитивне сальдо торгового балансу, адже це є сприятливим для економіки. Торгівля послугами є пріоритетною сферою діяльності у зовнішній торгівлі, оскільки в результаті операцій надання-отримання послуг маємо позитивне сальдо торгового балансу. Незважаючи на те, що експорт України та Азербайджану практично не впливає на світовий в цілому, але торгівельно-економічне співробітництво має важливе значення, тому необхідно приділяти увагу не тільки міжнародним економічним відносинам України та Азербайджану, але й розвитку зовнішньої торгівлі з іншими країнами світу.

1. Державна служба статистики. URL: ukrstat.gov.ua.

Давиденко Л.С.
студентка
Ванькович Л.Я.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ ТОРГІВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

Зовнішньоторговельне співробітництво з країнами ЄС є важливим аспектом реалізації євроінтеграційного розвитку України. Закріплені в Угоді про Асоціацію [1] економічні розділи розкривають широкі можливості для гармонізації умов торгівлі між країнами. Згідно з Експортною стратегією [2] країни ЄС займають основне місце серед ринків у фокусі. За підсумками 2018 р. досягнуто значного прогресу у взаємній торгівлі [3]:

– на ЄС припадає 42,6% експорту товарів України (20,2 млрд. дол. США з 47,3 млрд. дол. США загального експорту) та 40,6 % імпорту (23,2 млрд. дол. США з 57,1 млрд. дол. США), що робить європейський вектор головний у зовнішній товарній торгівлі України;

– експорті та імпорті поставки географічно висококонцентровані: основними експортними ринками, які забезпечили понад 40% експорту то ЄС у 2018 р. були: Польща (16,2 %), Італія (13,0 %) та Німеччина (11,0 %); ці ж країни формують половину (50,2 %) імпорту товарів з ЄС;

– товарна торгівля традиційно залишається непаритетною для України, і загальне від'ємне сальдо склало 3 млрд. дол. США. Проте, у торгівлі з 14 країнами забезпечено позитивне сальдо, і з іншими, головними торгівельними партнерами (Німеччина, Франція, Литва, Польща, Швеція) від'ємне;

– товарний експорт зберігає сировинну та низькотехнологічну орієнтованість, формуючись переважно з сільськогосподарської сировини та товарів харчової промисловості (30,4 % експорту до ЄС), а також продукції металургії (22,0 %). На продукцію машинобудування припадає лише сьома частина (15,4 %) експорту до ЄС;

– імпортні поставки є переважно високотехнологічними, більш як третину яких займає продукція машинобудування (34,0 %), і майже чверть (24,6 %) усього імпорту з ЄС – продукція хімічної промисловості.

Економічна політика держави має бути спрямована на подолання системних причин низької конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку серед яких: структурна обмеженість (вузька номенклатура товарів згідно з УКТЗЕД, що постачаються на

ринки країн ЄС); незадовільна якість продукції та сервісного обслуговування, невідповідність міжнародним технічним стандартам, неадекватні сучасним потребам споживчі характеристики; цінова неконкурентоспроможність обумовлена технологічною відсталістю виробництва та ін.

Сучасна світова економіка знаходиться на етапі переходу на нову технологічну платформу (Промислову революцію 4.0), розбудову цифрової інформаційної економіки, і країни ЄС є лідерами в таких процесах. Участь України як сировинного постачальника для країн ЄС та ринку збуту європейських товарів є стратегічно безперспективною стратегією для держави і потребує активної зовнішньоекономічної політики із просування національних економічних інтересів. Це потребує:

– послідовного виконання зобов'язань економічної частини Угоди про Асоціацію та розширення секторів економіки та товарів, торгівля якими здійснюватиметься за відповідними правилами;

– розробки програм стимулювання торгівлі на двосторонній основі, особливо з прикордонними країнами (Румунією, Угорщиною, Словаччиною, Польщею а також Молдовою) з урахуванням наявних регіональних особливостей для диверсифікації співробітництва та забезпечення паритетної та взаємовигідної торгівлі;

– забезпечення повноцінного функціонування Експортно-кредитного агентства, яке забезпечуватиме підтримку вітчизняного бізнесу при виконанні експортних контрактів;

– підвищення ефективності роботи торговельних місій, які сприятимуть налагодженню між українськими та європейськими підприємствами, популяризації українських брендів тощо;

– активної підтримки з боку держави участі у міжнародних спеціалізованих виставках, сучасних інформаційних технологій просування товарів на зовнішні ринки та інших сучасних форматах комунікацій;

– гармонізація технічних стандартів та забезпечення випуску продукції, яка відповідає безпечності для споживачів та іншим вимогам ринкового нагляду, система якого на сьогодні активно удосконалюється;

– сприяння залучення українського бізнесу до сучасних форматів міжнародної торгівлі, електронної торгівлі, глобальних торговельних майданчиків;

– використання потенціалу української діаспори в країнах ЄС та стимулювання трудових мігрантів до розширення спільного підприємництва, залучення національних ділових асоціацій і союзів та адаптації набутого досвіду для розвитку бізнесу в Україні.

Загалом, лише активна співпраця української влади та бізнесу дозволить на паритетних взаємовигідних умовах інтегруватись Україні в європейську економіку, розбудувати технологічну, фінансову та логістичну інфраструктуру і, як наслідок, підвищити національну конкурентоспроможність та забезпечити гідний рівень добробуту для громадян країни.

1. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

2. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80.

3. Державна служба статистики України / Статистична інформація зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/tsztt_ES/tsztt_ES_u/tsztt_ES_18_u.xls).

Доколяса А.Т.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська Політехніка»

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРА В УКРАЇНІ

ІТ-сектор на сьогоднійшній день є найбільш динамічним та перспективним. Маючи ряд переваг, таких як висококваліфіковані спеціалісти і порівняно невисока вартість послуг, ІТ-компанії бурхливо розвиваються в Україні, формуючи аутсорсингове середовище, що є конкурентоздатним на світовій арені ІТ-послуг.

Вагоме значення ІТ-сфера має і для ВВП країни. На кінець 2018 року часта ІТ є у трійці галузей, які становлять основу ВВП України. Останніми роками частка ІТ перевищує 3% ВВП, поступаючись тільки аграрній та металургійні галузям.

Аналізуючи динаміку українського експорту в періоді з 2016 по 2018 рік, можна зробити висновок, що ІТ-сектор швидко розвивається і впевнено виходить на іноземні ринки (рис. 1).

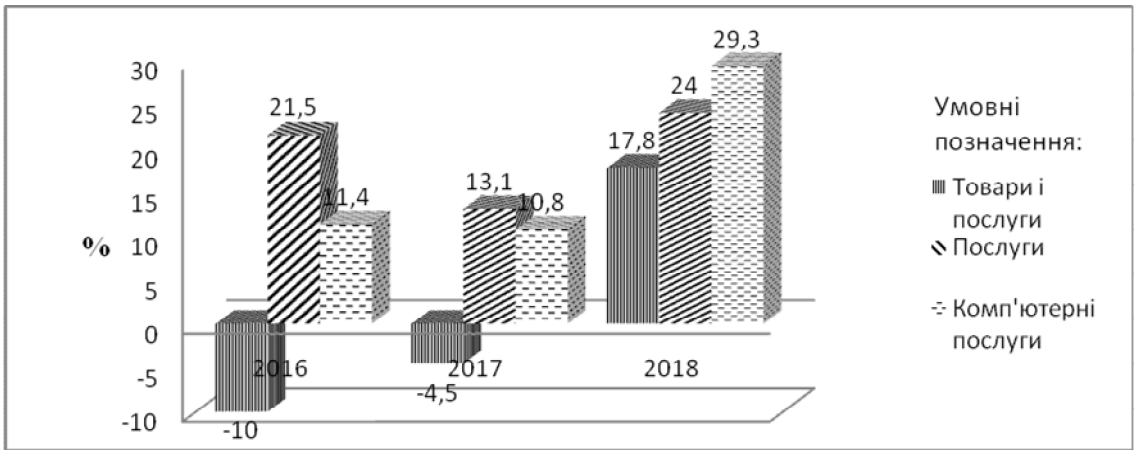


Рис. 1. Динаміка українського експорту товарів, послуг та комп'ютерних послуг за 2016-2018 рр. [1]

ІТ-індустрія тільки за перше півріччя 2018 року, за даними НБУ, принесла вітчизняній економіці $1.5 млрд. експортної виручки. При цьому кількість зайнятих у галузі зросла на 30 тис. осіб. Важливо, що $1.5 млрд. – це сума, отримана лише від експорту комп'ютерних послуг. Поміж тим, сьогодні, маючи потужну технологічну базу, українські ІТ-компанії надають своїм іноземних клієнтам і ряд консалтингових послуг, які підпадають під категорію «Інші послуги» у системі підрахунку НБУ. Тому реальні обсяги експортної виручки української ІТ-індустрії будуть значно вищими [1].

Такі тенденції для економіки України свідчать про скорочення безробіття, підвищення рівня якості життя, пожвавлення ділової активності. За даними 2017 року чисельність спеціалістів сфери ІТ становить понад 120 тис. осіб із середнім рівнем оплати праці у $1.8-2 тис. на місяць.

1. Експорт комп'ютерних послуг / IT Ukraine Association. URL: https://itukraine.org.ua/eksport-komp%E2%80%99yuternix-poslug-zr%D1%96s-na-29.html (дата звернення 28.03.2019 р.).

2. ТОП-50 крупнейших ИТ-компаний Украины / DOU: Сообщество программистов. URL: https://jobs.dou.ua/top50/ (дата звернення 28.03.2019 р.).

Зайшлий О.Г.
студент
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Як і всі країни колишнього соціалістичного табору, Україна успадкувала величезний багаж економічних проблем, що назбирався за десятки років неефективного комуністичного правління. Однак, на відміну від таких країн як Польща чи країн Прибалтики, Україна не поспішала з реформами та перебудовою своєї економічної моделі.

Після Революції Гідності 2013-2014 років, Україна міцно взяла прозахідний курс в сторону інтеграції з Європою та іншими розвинутими капіталістичними країнами. Проте, зважаючи на запізнілі реформи Україна вступила на шлях євроінтеграції із проблемами, що беруть свій витік ще з початку 90-х років минулого століття, а саме:

– громіздкий та малоефективний державний апарат;

– величезний рівень корупції у всіх сферах життя суспільства;

– відсутність незалежної гілки судової влади;

– низький рівень комп’ютеризації суспільства;

– негативний імідж в очах іноземних партнерів та інвесторів, як країна з низькою стабільністю;

– втручання великого бізнесу в державні справи;

– значний рівень залежності економіки від сировини: газу, нафти, металу, тощо.

Безумовно, цей список можна продовжити, однак це, на наш погляд, головні проблеми в даний час. Проте, не можна сказати що економічні перспективи України виключно негативні. За останні 5 років було проведено чимало доволі успішних реформ та закріплений про-європейський курс розвитку української економіки.

До позитивних чинників розвитку української економіки в умовах євроінтеграції варто віднести:

– закріплення ЄС як головного торговельного партнера України;

– імплементація електронної системи державних закупівель ProZorro;

– проведення реформи з децентралізації влади, особливо в плані розподілу коштів місцевих бюджетів;

– стабілізація макроекономічних показників та реструктуризація значної частки українського державного боргу;

– стабілізація курсу національної валюти;

– вкладення договору про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом.

Отже, якщо проаналізувати вищенаведені позитивні та негативні аспекти України в умовах євроінтеграції, то можна дійти висновку, що наразі наша держава рухається у вірному напрямку, однак все ще «тягне» за собою великий багаж минулого, що суттєво уповільнює її економічний розвиток. Пріоритетом для подальших реформ, на наш погляд, повинна бути реформа у сфері судової влади, адже саме незалежна судова система може забезпечити сталий притік іноземних інвестицій. Не менш важливим є впровадження IT-технологій у сферу державного управління з одночасним скороченням неефективного державного апарату. Якщо дані реформи будуть проведені, то у нас не залишається жодних сумнівів, що Україна займе своє повноправне місце в сім'ї європейських народів.

Карпова Т.С.
к.е.н.
Донецький національний університет імені Василя Стуса

ДИСТАНЦІЙНЕ БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ: ВПЛИВ НА РОЗВИТКОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні без банківської системи та послуг неможливо уявити економіку країни та різні сфери життя населення. Управління своїми коштами, отримання зарплати, грошові перекази за кордон – це лише крапля в морі зручних і затребуваних послуг, які надає своїм клієнтам онлайн-банкінг. У зв'язку зі зростаючими потребами споживачів, а також з підвищеними вимогами до якості сервісу, що надається, банки постійно працюють над створенням нових продуктів і послуг. З нашої точки зору, дистанційне банківське обслуговування (ДБО) – це запровадження банківських послуг та продуктів без потреби відвідання клієнтами офісу банку та безпосереднього контакту з працівниками банку. Таким чином клієнт може сам контролювати рахунки, купувати і продавати безготівкову валюту, оплачувати комунальні послуги, проводити безготівкові платежі, переказувати кошти та інше.

За 2014 рік кількість українців, що використовують інтернет-банкінг для управління своїми банківськими рахунками, зросла на 51%, а в 2015 році зростання аудиторії інтернет-банкінгу, що спостерігалося в попередні роки, фактично зупинилось. За даними дослідження e-Finance User Index 2016, інтернет-банкінгом користуються 35,3 млн. чоловік. Кількість користувачів мобільними банками збільшується на 30-40% щороку і буде стрімко рости. На сьогоднішній день інтернет-банком на комп'ютері і мобільним банкінгом користується практично однакова кількість людей [1]. Спостерігається стабільна динаміка зростання саме безготівкових розрахунків: за 2017 рік кількість таких операцій зросла на 30,2%, а обсяг – на 46,2% (у порівнянні з 2016 роком). Минулий рік продемонстрував такий розподіл безготівкових операцій із використанням платіжних карток: найбільший обсяг безготівкових операцій припадає на розрахунки у мережі Інтернет – 38,8%; найбільша кількість – на розрахунки у торговельній мережі – 50,6% [2].

В даний час виділяють три рівня ДБО:

– Інформаційний – сайт банку в Інтернеті, на якому відбиті види і тарифи послуг, що надаються.

– Комунікаційний – двосторонній обмін інформацією за допомогою електронної пошти, інформацію про стан рахунку, виписки за рахунками.

– Повнофункціональний транзакційний – проведення всіх фінансових операцій (крім видачі готівки) [3].

Залежно від того, якими пристроями користується клієнт, ДБО підрозділяється на чотири категорії: інтернет-банкінг, мобільний банкінг, контакт-центр банку, АТМ.

За технологіями надання послуг ДБО класифікують наступним чином: системи "Банк-Клієнт", інтернет-банкінг, відео-банкінг, телефонний банкінг, термінальний банкінг, мобільний банкінг (WAP-банкінг, SMS-банкінг).

Основні сервіси, які зараз доступні клієнтам в режимі онлайн, наступні:

– інформаційний сервіс – надання інформації та виписком за поточними та картковими рахунками, розсилка повідомлень про проведені транзакції, стрічка новин;

– платіжний сервіс – здійснення регулярних і довільних платежів (починаючи від переказів між своїми рахунками, і закінчуючи платіжками за ЖКГ, стільниковий і віртуальну зв'язок і т.і.);

– сервіс по роботі з поточними, депозитними та картковими рахунками [4].

Дистанційне банківське обслуговування забезпечує банку наступні конкурентні переваги: економія коштів – програма дозволяє знизити річні витрати з обслуговування рахунків в півтора і більше разів; економія часу – менше візитів в банк, і точки самообслуговування; ефективність – менше паперової роботи, оперативне виправлення помилок в платіжних

дорученнях – оперативність передачі даних – відправка платіжних документів протягом декількох хвилин; автоматична перевірка реквізитів документів; застосування шаблонів – збереження бланків для здійснення розрахунків в рублях і іноземній валюті; отримання оперативної інформації про курси валют, нові послуги банку, зміну тарифів і умов обслуговування; постійний контроль стану рахунку; зручний і зрозумілий інтерфейс; доступність і простота доступу.

Поряд з численними перевагами використання дистанційного банківського обслуговування не позбавлене і недоліків: 1) Брак довіри з боку клієнтів до дистанційних операцій. Особливо якщо врахувати той факт, що останнім часом почастішали спроби неправомірного отримання персональної інформації користувачів систем дистанційного банківського обслуговування. 2) При дистанційному банківському обслуговуванні мають місце в основному ризики, пов'язані саме з тим, що банк не передбачив ефективної технології захисту інформації (слабка захищеність інтернету від несанкціонованого доступу. Причини: недоліки операційних систем, програм комунікації та браузерів, людський фактор). 3) Шахраям простіше заволодіти персональними даними клієнта (його телефоном і телефонним номером, ПІН-кодом, CVV-кодом і т. і.), ніж зламувати систему безпеки банку. Ось чому так важливо прислухатися до порад професіоналів і не повідомляти стороннім номери своїх карт, коди і паролі.

На сьогоднішній день зовнішні умови, в яких працює банк, кардинально змінюються: впроваджуються сучасні технології, посилюється конкуренція за клієнтів, регулюються банківські інструменти тощо. Отже, банки стають інноваційними, вони не просто надають фінансові послуги, а впроваджують мобільність. В Україні ми вже спостерігаємо таку тенденцію. Кількість мобільних користувачів та мобільних операцій збільшується. Перевага полягає в тому, що діджиталізація в банківському секторі може в подвійному темпі розвивати економіку. Транзакції відбуваються швидше, стають більш пов'язані між собою та відбувається революція в фінансових інструментах завдяки ІТ. Ми думаємо, для України це чудова можливість, щоб створити нові інструменти, які будуть запускати економіку. Але щоб не відставати, треба інвестувати в кращий людський капітал, бо якість людей сьогодні забезпечує якість продукту в банку. Банківському сектору потрібно вкладатися в інноваційні та високотехнологічні речі. Ті, хто це зрозуміють – залишаться на ринку, ті, хто ні – через деякий час зникнуть.

1. Как меняется аудитория онлайн-банкинга и что в связи с этим делать банкам. URL: https://bankir.ru/publikacii/20170221/kak-menyaetsya-auditoriya-onlain-bankinga-i-chto-v-svyazi-s-etim-delat-bankam-10008616/.

2. Огляд ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури України за 2017 рік / Національний Банк України. 2016. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64347382.

3. Електронні послуги дистанційного банківського обслуговування. URL: https://studme.com.ua/112212138854/informatika/elektronnye_uslugi_distantsionnogo_bankovskogo_obsluzhivaniya.htm.

4. Організація і перспективи дистанційного банківського обслуговування юридичних осіб. URL: http://4ua.co.ua/bank/vb2ad78a4d43b89521216d37_2.html.

Кулиняк І.Я.
к.е.н., доцент
Бородавко А.П.
студентка
Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Дуже важливим є дослідження фінансової діяльності комерційних банків України, оскільки саме в них зосереджена значна частина фінансових ресурсів, необхідних для відтворення економіки країни. А це, у свою чергу, є важливим елементом у дослідженні фінансової безпеки не тільки банківського сектору, а й економіки країни загалом.

Відповідно до законів України «Про Національний банк України» [1] та «Про банки і банківську діяльність» [2], повноваження щодо регулювання та нагляду за діяльністю банків покладено на Національний банк України (НБУ).

Досить складним виявився 2014 рік для всієї країни і вся ситуація не оминула й банківську сферу та її безпеку. Велика кількість банківських установ припинили свою діяльність, а інша частина виявилася збитковою.

Тому характерною ознакою нинішнього етапу розвитку української банківської системи є перехід від збиткової до прибуткової роботи. У січні – липні 2016 року сукупні доходи комерційних банків України становили 108,9 млрд. проти 101,6 млрд. грн. за січень – липень 2017 року. Витрати ж комерційних банків України за цей період скоротилися зі 101,8 млрд. до 99,1 млрд. грн. У результаті за січень – липень 2018 р. українські комерційні банки в цілому отримали сукупний прибуток у обсязі 9,7 млрд. проти 223 млн. грн. збитку за аналогічний період 2017 р. [3].

Прибутки всієї системи комерційних банків дуже часто належать саме великим банкам і тому радикальний підхід до збільшення прибутковості відбився саме на них. Вважаємо, що це пов'язано з обсягом виконуваних ними робіт, оскільки вони надають як населенню, так і підприємствам різноманітні фінансові послуги. Тому поліпшення економічної ситуації в Україні, що спостерігається останнім часом, позитивно позначилося на роботі насамперед великих банківських установ.

Водночас, згідно з інформацією Національного банку України, в Україні станом на 1 серпня 2018 р. працювало 82 комерційні банки. Від початку 2018 р. їхня кількість не змінилася. Два з них отримали згоду НБУ на відмову від банківської діяльності та перетворення на фінансові компанії. Ще два банки – погодили з НБУ приєднання до інших банків. Після реалізації зазначених намірів кількість банків в Україні скоротиться до 78. При тому що ще у 2010 р. в Україні діяло 175 комерційних банків [3; 4].

Задля того, щоб зрозуміти який же зараз стан справ, пропонуємо проаналізувати основні показники діяльності банків за 2016-2019 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

Назва показника	Значення показників			
	01.02.2016	01.02.2017	01.02.2018	01.02.2019
Кількість діючих банків	117	93	82	77
з них: з іноземним капіталом	41	38	39	37
у т.ч. зі 100 % іноземним капіталом	17	17	18	23
Активи, млн. грн.	1 254 385	1 212 812	1 301 560	1 359 998
у т.ч. активи в іноземній валюті, млн. грн.	581 701	497 023	494 775	491 107
Кредити надані клієнтам, млн. грн.	1 009 768	996 205	1 074 702	1 105 954
Пасиви, млн. грн.	1 254 385	1 212 812	1 301 560	1 359 998

Джерело: [4]

Отже, як ми бачимо з табл. 1.4, кількість діючих банків скоротилася на 40 установ. Щодо банків з іноземним капіталом, то їх кількість також зменшилася, оскільки через тодішній політичний та економічний стан до України зменшились надходження іноземних інвестицій. Щодо надання кредитів, то у 2019 р. їхня кількість збільшилася на 96 186 млн. грн. порівняно з 2016 р.

Також досить цікавою є статистика доходів та витрат банків України. Розгляд значень показників за 2012-2018 рр., наведених у табл. 2, дозволяє побачити ситуацію до і після «переломного» 2014 року.

Таблиця 2

Доходи і витрати банків України

Показники	Значення показників за роками станом на 1 січня, млн. грн.						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доходи	11 686	13 344	15 331	17 920	12 180	14 557	14 599
Витрати	11 034	12 764	14 521	26 424	13 070	14 219	12 908
Чистий прибуток (збиток)	652	580	810	-8 504	-890	338	1 691

Джерело: [4]

У табл. 2 можемо побачити наскільки збиткова чи прибуткова була діяльність банківського сектору у проміжку між 2012-2018 рр. Однак, більш зручно інформація представлена на рис. 1.

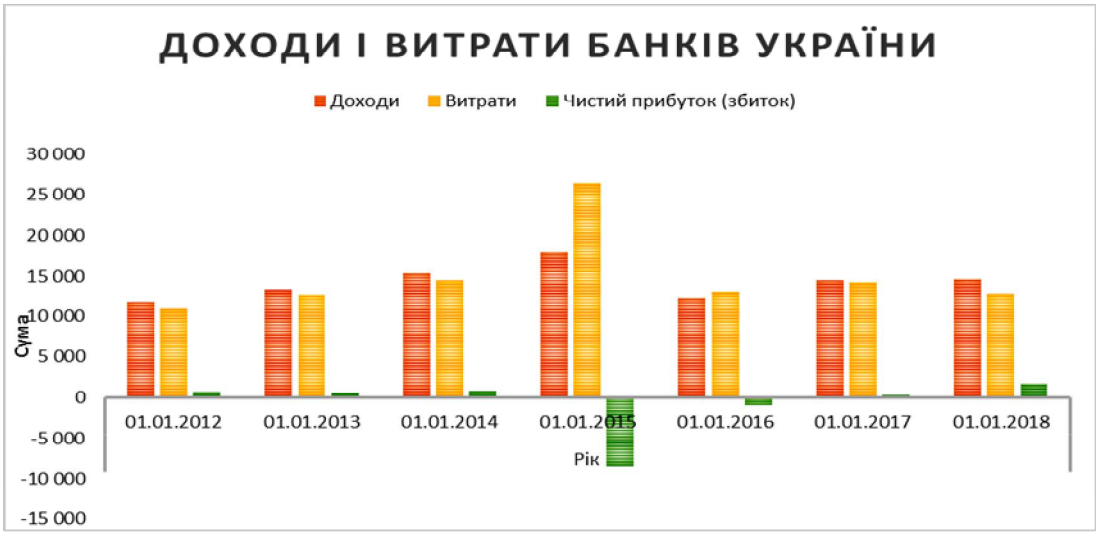


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів банківського сектору України, млн. грн.
Джерело: побудовано на основі [4]

Отже, як видно з рис. 1, до 2014 р. спостерігалася тенденція до зростанню доходів банків – вже у 2014 р. дана сума виросла на 3 645 млн. грн. порівняно з 2012 р. Однак, саме після 2014 р., коли відбулася криза банківського сектору, чистий збиток за 2015 р. становив -8 504 млн. грн. У 2016 р. ситуація покращилася, однак все одно був присутній збиток. Зараз же спостерігається тенденція до зростання і чистий прибуток у 2018 р. перевищив прибутки за всі попередні аналізовані періоди.

Пропонуємо більш детально проаналізувати інформацію щодо 2015 р. та 2018 р., щоб порівняти два зовсім протилежні стани розвитку та функціонування банківської сфери. Як повідомляє Національне агентство «Рюрік» [5], станом на 01 жовтня 2015 р. ліцензію Національного банку України мали 120 банківських установ (у т.ч. 40 банків з іноземним капіталом). Загалом, на дату написання огляду, з початку 2014 р., внаслідок погіршення платоспроможності, до 57 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію.

Щодо 3 банківських установ (ПАТ «ЧБРР», ПАТ БАНК «МОРСЬКИЙ» та АТ «БАНК ВЕЛЕС») рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію було прийняте без попереднього запровадження тимчасової адміністрації. У цілому, за 55 банками вже було прийнято рішення про ліквідацію, в чотирьох працює тимчасова адміністрація, щодо одного банку (ПАТ «АСТРА БАНК») прийнято рішення про припинення тимчасової адміністрації та призначення куратора [5].

За підсумками 9 міс. 2015 р. чисті активи банківської системи України скоротились на 8,2 % (107 836,83 млн. грн.) та станом на 01.10.2015 р. складали 1 208,88 млрд. грн. Кредитна активність банківських установ впродовж 9 міс. 2015 р. залишалася низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку. Це, в свою чергу, змушує банківські установи більш прискіпливо відноситись до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування, надаючи перевагу інвестуванню коштів в цінні папери [5].

Аналітичний департамент НРА «Рюрік» проаналізував статистичну інформацію по банківській системі України за результатами І кварталу 2018 р. За підсумками І кв. 2018 р. чисті активи банківської системи України зменшились. Їх обсяг станом на 01.04.2018 р. відповідав 1295,8 млрд. грн. проти 1,336 млрд. грн. на початок року (-4,0%). Ключовими чинниками коливання обсягу активів банківської системи в досліджуваному періоді виступали динаміка курсу національної валюти, нарощення вкладень в ОВДП, переоцінка державних цінних паперів відповідно до вимог МСФЗ 9 та зниження обсягу корпоративних кредитів.

За І кв. 2018 р. обсяг кредитів наданих як фізичним, так і юридичним особам, збільшився. Так, станом на 01.04.2018 р. кредити фізичним особам відповідали сукупно 175,39 млрд. грн., для юридичних осіб цей показник складав 882,81 млрд. грн. (проти 170,94 млрд. грн. і 870,30 млрд. грн. на початок року відповідно). Обсяг кредитів, наданих фізичним особам, зріс на 8,6%, юридичним особам – на 2,6% порівняно з початком року. Частка коштів, залучених в іноземній валюті протягом І кв. 2018 р. зменшилася, проте в сукупному клієнтському портфелі продовжує залишатися значною (45,7% на початок року, та 43,5% за підсумками І кв. 2018 р.) [5].

Найбільш збитковими за результатами І кв. 2018 р. стали 2 банки з російським капіталом: Промінвестбанк та Укрсоцбанк. На три найбільш збиткових банківських установ за підсумком І кв. 2018 р. припадало 81,7% загального обсягу збитку, отриманого банківською системою України. Серед найбільш прибуткових за підсумком І кв. 2018 р. були державний Приватбанк та банки з іноземним капіталом: Райффайзен Банк Аваль та ОТП БАНК. На три найбільш прибуткових банки за підсумком І кв. 2018 р. припадало 59,3% загального обсягу прибутку, отриманого банківською системою України [5].

Можна зробити висновок про підвищення рівня фінансової безпеки комерційних банків та банківського сектору загалом та виходу банківського сектору з кризи, що підтверджується збільшенням та ростом фінансових результатів діяльності банків. Все це зумовлено ефективним банківським керівництвом та, зокрема, імплементацією у механізм управління банківським сектором заходів щодо запобігання загрозам фінансовій безпеці.

1. Про Національний банк України: *Закон України* № 779-14 від 20.05.1999. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14.

2. Про банки і банківську діяльність: *Закон України* № 2121-III від 07.12.2000. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

3. Кулиняк І.Я. Банки з іноземним капіталом: рейтингування та роль у забезпеченні сталого розвитку фінансового сектору України. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2018. № 3. С. 36-50.

4. Показники банківської системи. *Офіційний веб-сайт Національного банку України.* URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.

5. Аналітичний огляд банківської системи України за І квартал 2018 року / *Офіційний сайт національного агентства «Рюрік».* URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2018.pdf.

Курило О.Б.
к.е.н., доцент
Кокоєйко О.С.
студентка
Національний університет «Львівська Політехніка»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сучасний стан економіки України перебуває у кризовому стані та характеризується нестійкою динамікою економічних показників, що підтверджує різну адаптованість її галузей до викликів сучасності, та має наслідки зниження рівня інвестиційно-інноваційної активності й конкурентоспроможності. Світовий досвід зарубіжних країн показує, що основними напрямами розвитку економіки країни є посилення господарських зв'язків та міжнародної економічної кооперації, тому пріоритетними в політиці зарубіжних країн стали інтеграційні процеси, які передбачають формування умов для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

Загалом обсяги торговельно-економічних взаємовідносин України з країнами ЄС в останні роки стрімко зростають, проте вітчизняні підприємства експортують переважно мінеральні ресурси та сільськогосподарську сировину. Основні напрями розвитку аграрного сектору у контексті євроінтеграційних процесів відображені у роботах В. Андрійчука, О. Бородіної, В. Букринського, Б. Власова, В. Зіновчука, Ю. Купінець, Л. Лопатинського [1].

Європейська інтеграція відіграє важливу роль у розвитку аграрної галузі, оскільки перед Україною відкрились перспективи поступового освоєння іноземних ринків, підвищення рівня якості екологічних характеристик української продукції.

Структура товарообігу сільськогосподарської продукції України на зарубіжних ринках та його обсяги за 2017 рік представлена на рис. 1

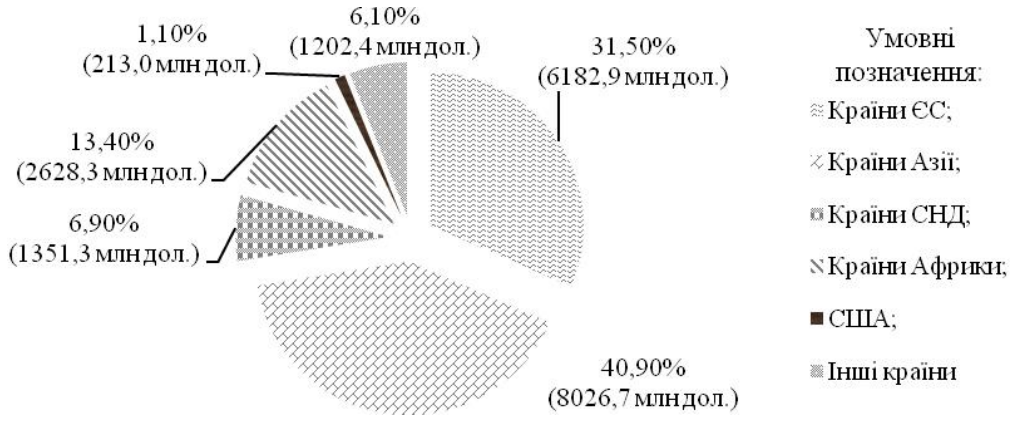


Рис. 1. Регіональна структура товарообігу сільськогосподарської продукції України на зарубіжних ринках у 2017 р.

Так, за підсумками 2017 р. найбільші частки у зовнішньоторговельному обороті з Україною мають країни ЄС – 31,5%, країни Азії – 40,9%, Африканські країни – 13,4 %, країни СНД – 6,9 %, США – 1,1 %, та інші країни світу – 6,1 % (рис. 1).

У 2017 р. найбільше української сільськогосподарської продукції постачалось до країн Азії, частка яких у регіональній структурі експорту сільськогосподарської продукції становила 45,9 % [2]. На країни ЄС у 2017 р. припадало 27,5 % загального експорту сільгосппродукції, на Африканські країни – 15,7 %, на країни СНД – 7,7 %, на США – 0,90 %, на інші країни світу – 2,9% (рис.2).

Регіональна структура експорту сільськогосподарської продукції України на іноземні ринки у 2017 р. представлена на рисунку 2.

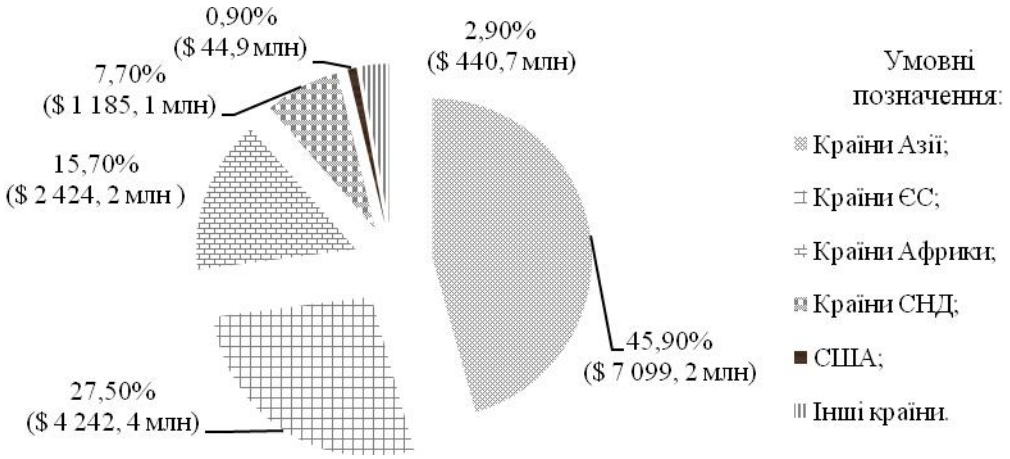


Рис. 2. Регіональна структура експорту сільськогосподарської продукції України на іноземні ринки у 2017 р.

Якщо аналізувати взаємовідносини України суто з європейськими країнами, можна зробити висновок, що зовнішньоторговельний обіг агропромисловими товарами між Україною та країнами ЄС у 2018р. збільшився на 4,4% та склав майже $ 4,6 млрд. ЄС залишається другим за важливістю ринком в регіональній структурі нашого експорту продукції АПК з часткою 27,50%, поступаючись лише країнам Азії [2].

Найактивнішим європейськими покупцями вітчизняних аграрних та харчових товарів в 2018 році стали Нідерланди – 15,5%, Польща – 14,5%, Італія – 13,8%, Іспанія – 12,9%, Німеччина – 10,6%, Франція – 6,5%, Угорщина – 2,8% (рис. 3).

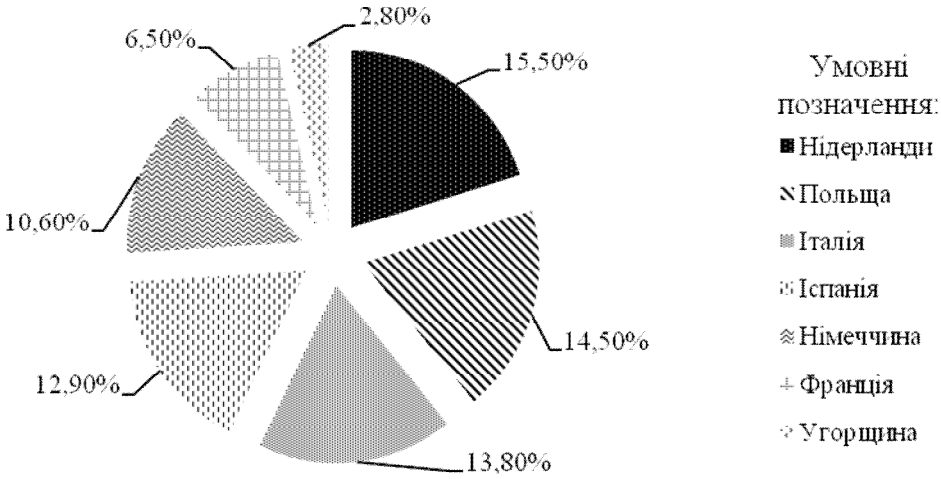


Рис. 3. Регіональна структура найбільших європейських покупців аграрних та харчових товарів України в 2018 році

Проаналізувавши обсяги експорту аграрних та харчових товарів українських виробників за 2017-2018рр., спостерігаємо значне збільшення попиту даної продукції саме країн ЄС у порівнянні з країнами Африки, Азії, СНД та ін. [3].

Згідно угоди про створення зони вільної торгівлі податковою системою передбачається нульова ставка митних тарифів по більшості товарних груп з обох сторін. Найбільшу вигоду від скасування митних тарифів отримають українські експортери. Якщо говорити про надходження до Державного бюджету, то вони скоротяться на суму імпортного мита на продукцію, що ввозиться з країн ЄС внаслідок зниження рівня ввізного мита. Разом з цим значно підвищиться ефективність роботи митниці, адже скоротиться час, потрібний для супровідних процедур. Спрощення митних процедур допоможе зменшити витрати на експортно-імпортні операції, що сприятиме збільшенню товарообігу між Україною та ЄС та кращому задоволенню потреб українських споживачів і здешевленню продовольчих товарів

на внутрішньому ринку. Водночас цей захід потребуватиме витрат на переобладнання митниць і перепідготовку фахівців.

Для зростання конкуренції на українському ринку виробникам аграрної продукції необхідно збільшувати витрати на підвищення її якісних параметрів та розроблення ефективної маркетингової стратегії. Завданням компетентних органів державного управління є розробка програми підтримки українських сільськогосподарських виробників, які будуть змушені приймати нові стандарти якості харчових продуктів.

Незважаючи на заходи підтримки органів влади аграрних сільгоспвиробників, можна наголосити на певних існуючих ще проблемах: забезпечення відповідності власної продукції європейським стандартам, які потребують санітарних і фітосанітарних заходів не тільки тривалого часу, але й значних матеріальних ресурсів; зменшення надходжень до державного бюджету від експортного і імпортного мита; збільшення витрат на реформу системи стандартизації; підвищення конкурентоспроможності виробленої агропродовольчої продукції [4].

Як відомо, процес реформування агропромислового комплексу України є дуже тривалим та важким для українських аграрних виробників, проте його можна зробити ефективнішим через залучення іноземних інвестицій до модернізації існуючих та створення нових підприємств з виробництва та переробки сільськогосподарської сировини. Здійснення реформ як у аграрному секторі, так і у інших секторах економіки, попри свою довго тривалість та трудомісткість, створять позитивні наслідки для українських виробників, а саме:

– українські споживачі будуть мати доступ до більш якісних і дешевих продовольчих товарів;

– відбудеться підвищення конкурентоспроможності національної агропродовольчої продукції

– українські компанії закріплять свої позиції на внутрішньому ринку, що сприятиме збільшенню експорту на світові продовольчі ринки;

– посилиться довіра іноземних компаній до української економіки, що буде сприяти припливу іноземних інвестицій в Україну, в тому числі і в її агропромисловий комплекс [5].

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : Програма економічних реформ на 2010–2014 роки від 2 черв. 2010 р. URL: http://www.rada.gov.ua

2. Державна служба статистики та Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://minagro.gov.ua/node/23131.

3. Асоціація тваринників України. URL: https://usba.com.ua/za-7-misyaciv-2018-roku-tovaroobig-v-sferi-apk-mizh-ukrainoyu-ta-es-zbilshivsya-na-44.

4. *Оцінка перспектив та можливостей для агропромислового комплексу України в наслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом».* Аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1633/.

5. *Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною*: наук. доп. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НААНУ Т.О. Осташко, д-ра екон. наук В.О. Точиліна ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув.». Київ, 2013. 98 с.

Лащик І.І.
к.е.н., старший викладач
Віблий П.І.
к.е.н., доцент
Вряшник А.В.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Для України однією з визначальних умов розвитку національної економіки та покращення ведення бізнесу є іноземні інвестиції. Оскільки наша країна має значний природний потенціал, досить розвинену інфраструктуру, кваліфіковану робочу силу та великий запас сировинних ресурсів вона могла б стати привабливим місцем для розміщення іноземних інвестицій. Проте, такі чинники як загальний стан економіки країни, умови ведення бізнесу, рівень корупції та ступінь втручання держави у ведення бізнесу теж відіграють чи не найважливішу роль у прийнятті рішення для іноземних інвесторів. На жаль, саме останні з перелічених чинників створюють негативний інвестиційний клімат в нашій країні.

В умовах розвитку сьогодення українську економіку щонайменше на 50% можна визначати як «тіньова» [2]. Причиною, насамперед, є слабкість органів державної влади та законодавчої системи у питаннях розвитку та підтримки ведення бізнесу в Україні.

Несприятливий клімат для залучення інвестицій в Україні полягає також в адміністративних перешкодах з боку держави, в складній системі ліцензування, порівняно високому рівні оподаткування і реструктурних функціях фіскальної служби [2].

На рис. 1 ми можемо побачити динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні за 10 років (з 2008 по 2018 роки).

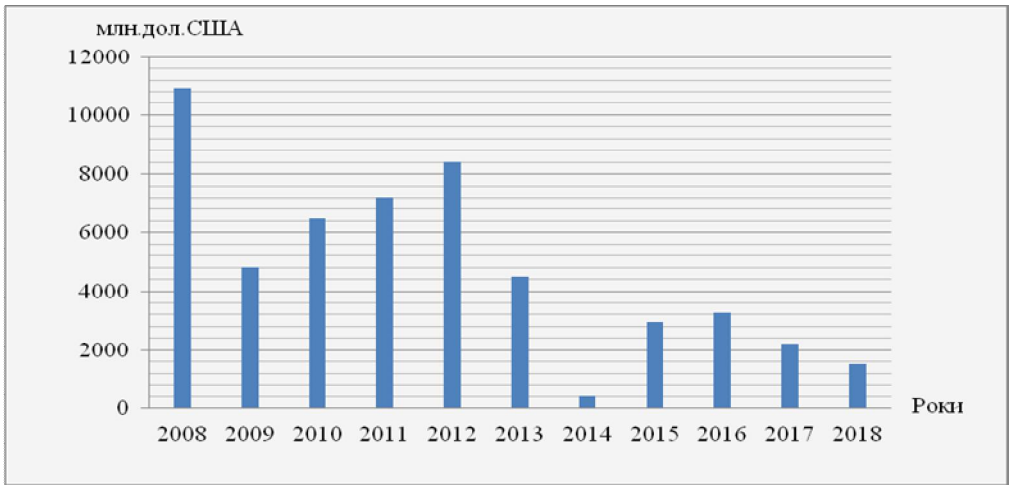


Рис. 1. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні з 2008 по 2018 рр. [1]

Отже, як ми бачимо, динаміка обсягу іноземних інвестицій є досить неоднорідною і неможливо точно визначить характерну для них тенденцію. Проте, дивлячись на цей рисунок і аналізуючи ситуацію в Україні з 2008 по 2018 роки можна зробити наступні висновки:

1. Стан економіки відіграє важливу роль в залученні іноземних інвестицій в Україну. Це доводить динаміка показників 2008-2009 рр., коли ми бачимо різке падіння інвестицій, що було спричинене світовою економічною кризою 2008-2009 років. Як бачимо, криза не оминула й Україну, що спричинило досить помітне зниження інвестиційної привабливості нашої країни в очах іноземних інвесторів.

2. Помітну роль відіграє не тільки економічна, а й політична ситуація в країні. Значний спад інвестицій в 2014 році спричинений саме політичною ситуацією в Україні. І хоча вже в

2015 році нам вдалося покращити цей показник, проте вийти на рівень 2008-2012 років нам навряд-чи швидко вдасться, оскільки невирішені політичні питання є негативним чинником для створення сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Рівень корупції, незахищеність бізнесу, досить високі ставки податків – все це є ще одними негативними чинниками, які впливають на рішення іноземних інвесторів. Для того, щоб покращити інвестиційний клімат державі, насамперед, необхідно:

1. Вирішити загострене політичне питання в нашій країні.

2. Зменшити рівень корупції в країні, насамперед шляхом запровадження жорсткішого покарання за корумпування, особливо в органах державної влади.

3. Захищати розвиток бізнесу в Україні, а не створювати перешкоди для нього (запровадити пільги для малого та середнього бізнесу, сприяти створенню нових підприємств шляхом надання їм кредитів під гарантуванням держави, забезпечити здійснення постійної взаємодії між підприємцями та органами законодавчої та виконавчої влади тощо).

4. Сприяти розвитку інвестиційних програм в освіту, охорону здоров'я, житлове будівництво, тобто у соціальні сфери. Це дозволить не тільки залучити нові інвестиції, а й покращити соціально-економічну ситуацію в країні, що в свою чергу приведе до підвищення інвестиційної привабливості країни (оскільки рівень соціально економічного стану населення теж відіграє чималу роль у прийнятті інвестиційного рішення).

5. Удосконалити чинне законодавство у питаннях ведення бізнесу та іноземного інвестування в Україні. Це дозволить стимулювати залучення приватних інвестицій та забезпечити розвиток приватно-державного партнерства для підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності в країні.

1. Сайт Міністерства фінансів Україниию. URL: https://www.minfin.gov.ua/

2. Колеватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2018. № 22. С. 1080-1081.

Лепак П.А.
аспірант 2 курсу
Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБИСТІСНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Безсумнівно, що економічна культура є формуючим фактором економічного розвитку України в умовах євроінтеграції. Вона включає в себе наступні її елементи: національні стереотипи способу життя, рівень і структуру потреб, стереотипи споживання, культурні образи господарських уявлень і господарської поведінки, норми і образи соціальної взаємодії господарських суб'єктів, способи відтворення і трансляції цих образів, організаційні форми існування господарської культури, ціннісно-мотиваційні ставлення до праці і багатства, ступінь реалізації економічної мети і завершеності самої економічної діяльності, міра інтенсивності освоєння економічного простору. Крім того, економічна культура має певну ступінь сприйнятливості в даному суспільстві, наявність або відсутність внутрішніх імпульсів розвитку, певні просторові і конкретно-історичні умови. Важливу роль відіграють і економічні можливості людини.

Розглянемо так званий особистісний аспект економічної культури, що включає духовні основи функціонування соціальних груп або особистості. До них відносяться:

– економічні інтереси і потреби;

– економічна свідомість і мислення, економічні знання та вміння;

– економічна діяльність, її якості і властивості.

Проведемо аналіз перерахованих складових особистісного аспекту економічної культури.

Важливе значення в структурі особистісного аспекту економічної культури мають економічні інтереси, які є формою прояву виробничих відносин, але в той же час вони виступають як спонукальні мотиви, рушійні імпульси економічній діяльності, оскільки «... все те, за що людина бореться, пов'язане з його інтересом » [1, с.73].

Суб'єктами економічних інтересів виступають як окрема особистість, так і ціла соціальна група. Отже, система економічних інтересів включає в себе громадські інтереси, інтереси колективу і особисті інтереси.

Громадські інтереси акумулюють корінні інтереси виробничих колективів. Однак єдність, спільність різних груп інтересів не означає їх повного збігу, тотожності і не виключає їх внутрішніх протиріч. Проблема досягнення єдності інтересів – це по суті справи проблема розв'язання суперечностей, реально властивих даному періоду розвитку країни. Узгодження економічних інтересів дозволяє надати їм необхідну спрямованість, націлити на вирішення найважливіших з точки зору суспільства завдань. Сьогодні, наприклад, пріоритетне значення мають орієнтації на перетворення економіки, підвищення якості послуг, що надаються, ефективності виробництва і досягнення на цій основі високих соціально-значущих результатів. Чим успішніше здійснюється таке узгодження, тим вище економічна культура соціальних груп.

Економічні інтереси втілюються в **економічних потребах**. Економічні потреби висловлюють об'єктивно необхідний напрям історичного процесу. Потреби впливають на рівень і характер розвитку виробничої діяльності, виражають внутрішні спонукальні сили цього розвитку. У міру розвитку виробництва ускладнюються його вимоги до здібностей самої людини. Відповідно до цими процесами відбувається зміна потреб, виникає їх нова система. Кількісний ріст обсягу споживання, характерний для сучасного періоду розвитку суспільства, призводить до якісних зрушень, змін в способах задоволення потреб і структурі споживання. «Виробництво ... створює споживання, збуджуючи в споживачі потребу» [1, с. 718]. Структура потреб дозволяє судити про рівень економічної культури людини і, навпаки, рівень розвитку економічної культури впливає на характер і систему потреб.

Наступним компонентом особистісного аспекту економічної культури є економічна свідомість. **Економічна свідомість** є продукт відображення людьми економічних умов діяльності і відносин у вигляді ідей, поглядів, теорій. Економічна свідомість включає в себе різні верстви і рівні відображення навколишнього світу, що утворюють в сукупності його структуру.

У найзагальнішому вигляді можна розрізняти серед них наукове і буденна свідомість. Наукове свідомість отримує вираження в системі соціально-економічних законів і категорій, які є результатом наукового пізнання виробничих відносин, всього різноманіття господарського життя суспільства. Воно представлено економічною наукою, перш за все її теоретичним фундаментом, тобто економічною теорією. Буденна свідомість грунтується на поглядах і уявленнях, породжених практичним досвідом людей, їх участю у виробничій діяльності, тими зв'язками, в які вони вступають в своєму повсякденному господарського життя.

Слід зазначити, що перехід до ринкових відносин, тобто досягнення якісно нового рівня розвитку продуктивних сил, вимагає зміни економічної свідомості особистості. Для того щоб грамотно здійснювати управління і домагатися хороших результатів, необхідно всім працівникам володіти економічними знаннями, економічною наукою, мати високорозвинене свідомість. Чим вище рівень економічного свідомості соціальних груп, тим більше буде передумов для успішного здійснення ринкових відносин, тим вище економічна культура.

Істотним компонентом економічної культури виступає **економічне мислення**. Воно являє собою процес ідеального відображення економічних відносин. Але економічне мислення не тільки відображає об'єктивний світ, а й значною мірою творить його. Його відмінною рисою є активний вплив на господарське життя і відбуваються в ній процеси. Економічне мислення є процес пізнання, осмислення економічних явищ, засвоєння економічних понять, категорій, теорій, співвіднесення їх з реальністю і на цій основі усвідомленого досягнення економічних цілей.

Економічне мислення є процес розумової діяльності протягом якого відбувається взаємодія, сприйняття і переробка, осмислення реальної економічної дійсності або окремих економічних явищ і подій з позицій інтересів людини і суспільства. Причому, це не пасивне, дзеркальне, а активне відображення економічного становища, свого роду переробка отриманої ззовні інформації, її аналіз, оцінка, складання узагальнень, висновків, відтворення нових економічних ідей і рішень. У змісті економічного мислення умовно виділимо дві частини: буденне економічне мислення і наукове економічне мислення.

Розвиток економічного мислення є процес діалектичний. Це означає, що оволодіння досягненнями економічної науки, законами розвитку суспільства, знаннями економічної теорії, передовим досвідом господарювання є неодмінною умовою успішної економічної діяльності. З іншого боку, чим змістовнішим, різноманітніше і багатше ця діяльність і активніше беруть участь в ній члени товариства, тим вище рівень економічної культури.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що поза безпосередньої участі в економічній діяльності, по суті, не може бути забезпечений високий рівень економічної культури людей.

1. Маркс К. Экономические рукописи. 1857-1859 гг./ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 46. ч. 1. 559 с.

Лесьо Я.З.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська Політехніка»

FINTECH ТА ЙОГО РОЗВИТОК НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Фінансові технології або “fintech” особливого піднесення та обговорення зазнали протягом декількох останніх років разом з популяризацією криптовалют. На сьогодні фінтех є привабливим як для розробників програмного забезпечення, так і для учасників фінансового ринку, які хочуть і готові впровадити в життя інноваційні рішення.

У найширшому значенні fintech – це: технології, які застосовуються в секторі фінансових послуг, які, як правило, використовуються самими фінансовими установами. Проте компанії fintech сфери є більш незалежними та інноваційними, саме тому fintech пропонує ринку рішення, які починають кардинально міняти традиційні фінансові послуги.

Згідно з базою даних LTP MEDICI на сьогоднішній день в світі працює більше 10 тисяч фінтех-компаній, які здійснюють діяльність у напрямках проведення платежів, інвестування, кредитування, краудфандінг, безпеки та клієнтської ідентифікації, аналіз Великих Даних (Big Data), страхування (Insuretech), блокчейн-технологій та штучного інтелекту (AI). Компанії fintech сфери поєднують в собі фінансові продукти з інноваційним високотехнологічним програмним забезпеченням [1]. Серед основних тенденцій розвитку fintech сектору можна виділити наступні:

– Нові функціональні можливості смартфонів.
– Розширення можливостей соціальних мереж.
– Децентралізовані бази даних.
– Криптоактиви
– Штучний інтелект.
– Інтернет речей.

За даними каталогу “Фінтех в Україні”, недавно зробленого за сприяння Проекту USAID “Трансформація фінансового сектору”, в Україні функціонє декілька десятків фінтех-компаній. Розподіл за напрямками діяльності відповідає загальносвітовим тенденціям: у сфері платежів

працює 31,6% українських фінтех-компаній, компанії, що займаються інфраструктурними рішеннями складають 19,3%, у напрямку кредитування задіяно 14% компаній [2].

Варто відмітити, що розвитку українських fintech-компанії сприяє ціла низка державних ініціатив, напряклад прийняття "цифрової стратегії України 2020", запровадження електронного підпису, використання цифрового документообігу, введення у використання Bank ID і Mobile ID.

Українські fintech-компанії більшою мірою займаються здійсненням грошових переказів та кредитуванням, а також управлінням фінансами, маркетплейсами, інфраструктурою, блокчейном, телекомунікаціями, медіа та іншим.

1. Fintech – актуальні тенденції на найближчі 3 роки / Evris Law Firm LlC. URL: https://evris.law/uk/stattja-fintech/ (дата звернення 15.04.2019).

2. Що таке Fintech та які його перспективи на ринку фінпослуг України / Колективне ділове медіа "Бізнес". URL: https://business.ua/finansy/item/4251-shcho-take-fintech-ta-iaki-ioho-perspektyvy-na-rynku-finposluh-ukrainy (дата звернення 15.04.2019).

Максименко А.О.
к.соц.н.
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ

У світі існують різні індекси та рейтинги, що вимірюють ступінь розвитку країн за рівнем їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Найбільш відомим є Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) [4], Світовий рейтинг цифрофої конкурентоспроможності (The IMD World Digital Competitiveness Ranking) [2], Всесвітній індекс конкурентоспроможності знань (World Knowledge Competitiveness Index) [4], Індекс економічної свободи (The Index of Economic Freedom) [5], Індекс легкості ведення бізнесу (Doing business) [1].

Усі вищевказані індекси складаються з численних показників, які, своєю чергою, у загальному вигляді можна згрупувати у такі блоки:

Інституційне середовище та законодавче забезпечення (показники оцінки законодавчого забезпечення, ефективність діяльності правоохоронних органів, рівень корупції, прозорість державного управління та регуляторної політики тощо).

Інфраструктурні показники (покриття дорогами, електропостачання, транспортне сполучення та зв'язок, доступність різних видів транспорту).

Макроекономічні індикатори (рівень інфляції, державний борг, рівень безробіття, обсяги внутрішнього валового продукту ін.)

Показники освіти, навчання, підвищення кваліфікації (змінні щодо якості початкової, середньої освіти; навчання працівників; кількість випускників; співвідношення учнів та вчителів; наявність спеціалізованих наукових та навчальних сервісів, видатки на освіту; кількість наукових працівників тощо).

Показники охорони здоров'я (захворюваність на туберкульоз, дитяча смертність, очікувана тривалість життя тощо).

Індикатори технологічності або інформаційно-технологічної інтегрованості (показники впровадження електронного врядування, кількість користувачів планшетами, смартфонами, мобільним зв'язком, покриття мережею Інтернет, бездротовий Інтернет-зв'язок, протидія піратству та кібер захист).

Показники інновацій (кількість наукових розробок, витрати на науково-дослідну діяльність, кількість стартапів, інвестиції в телекомунікації, кооперація між науковими установами та бізнесом у сфері НДР, зареєстровані патенти, гранти на викокотехнологічні розробки та ін.)

Ринок праці (показники зайнятості у різних сферах. Тут варто зазначити, що є показники, що стосуються гендерної рівності, а саме: частка жінок у робочій силі, кількість жінок із вищою освітою, кількість жінок-науковців).

Розвиток фінансового ринку (інвестиційні ризики, банківські та фінансові послуги, венчурний капітал тощо).

Показники функціонування ринку товарів, розмір ринку.

Зрілість бізнес середовища (Business sophistication). Вимірюється рівнем залученості малого і середнього бізнесу у інноваційну кооперацію у найбільш розвинутих галузях. Відповідно до методології Індексу глобальної конкурентоспроможності зрілість бізнес середовища/рівень розвитку бізнесу визначається через два взаємопов'язаних елементи: якість загальної бізнес-мережі в країні та якість операцій та стратегій окремих фірм. Ці чинники вагомі для країн які знаходяться на вищих щаблях розвитку. Також до цього компоненту належить Value chain breadth (Поширеність ланцюга вартості). І визначається цей показник оцінкою на скільки країна представлена у ланцюгах вартості.

З року в рік позиція України у світових рейтингах коливається, проте стрімких змін у сторону покращення чи погіршення не спостерігається. Зокрема, за Індексом глобальної конкурентоспроможності позиція України коливалася між 85 та 83 місцями із 137 країн (рис. 1).

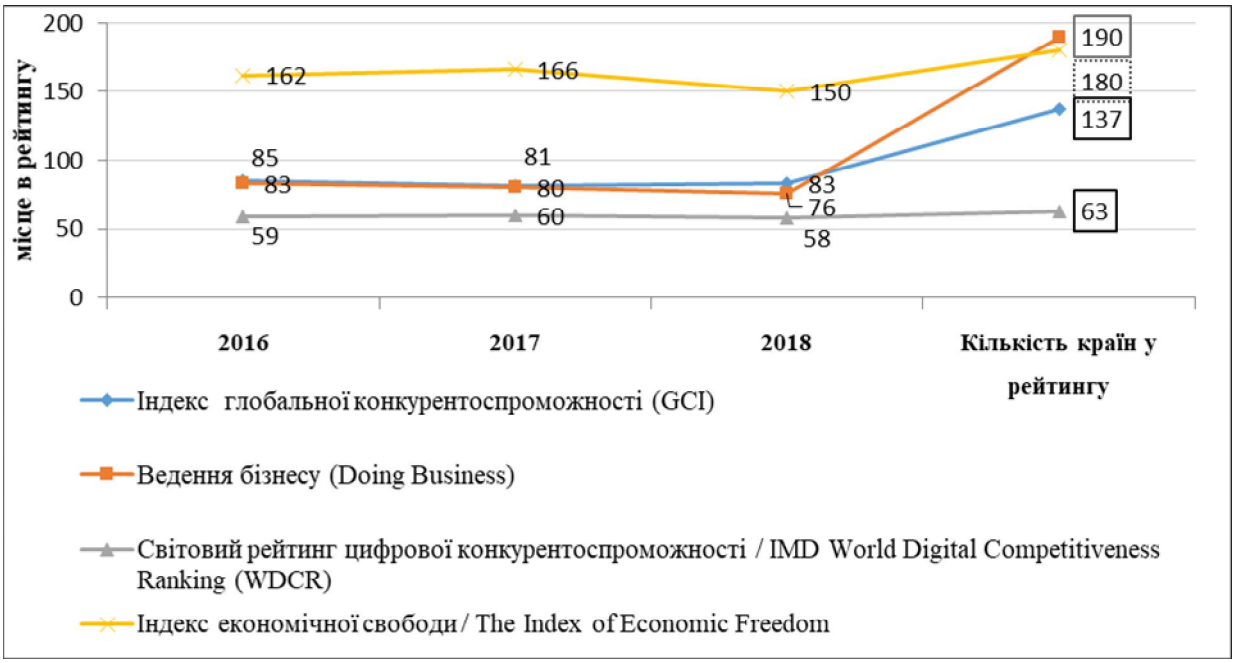


Рис. 1. Позиція України у світових рейтингах у 2016-2018 рр. [1-5]

Найгірші показники були за Макроекономічне середовище, Розвиток фінансового ринку та Інституції (110 місце і нижче). Своєю чергою за компонентами оцінки людського капіталу Україна мала високі оцінки, зокрема за показник «Освіта та навички» посідала 46 місце. За Індексом легкості ведення бізнесу Україна посідала 76 місце із 190 країн у 2018 р. Найгіршими рейтинговими показниками є вирішення проблем неплатоспроможності (149 місце з-поміж 190 країн) та міжнародна торгівля (119 місце). За такими показниками, як «Отримання дозволу на будівництво» (35 позиція) та «Сплата податків» (43 позиція) відбулися суттєві покращення. У світовому рейтингу цифрової конкурентоспроможності Україна посідала 58-60 місце із 63 країн. А за Індексом економічної свободи у 2016-2017 рр. Україна належала до групи «represed», проте у 2018-2019 рр. відбулося покращення та перміщення до групи «mostly unfree». Хоча в цілому у 2018 році Україна була майже останньою із 44 країн Європи (за нею тільки Білорусія, Росія).

1. Doing business 2018. *A World Bank Group Flagship Report.* 312 P. URL: http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf.

2. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017. P. 180. URL: https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf.
3. Huggins R., Izushi H., Davies W., Shougui L. World Knowledge Competitiveness Index 2008 Centre for International Competitiveness Cardiff School of Management University of Wales Institute. URL: https://research.aston.ac.uk/portal/files/3601627/World_knowledge_competitiveness_index_2008.pdf.
4. The Global Competitiveness Report 2018. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/ (Last accessed 03.03.2019).
5. 2019 Index of economic freedom: Ukraine. URL: https://www.heritage.org/index/country/ukraine.

Maksymovych Sergii
CERGE-EI, Czech Republic
Abramishvili Zurab
Tbilisi State University, International School of Economics, Georgia
Appleman William
CERGE-EI, Czech Republic

PARENTAL GENDER PREFERENCE IN EUROPE: GENDER BIAS OR DIFFERENTIAL COSTS?

This paper aims to test between alternative explanations of the preference for the gender of children at birth. We measure the preference for the gender of children at birth as the difference in parity-three progression ratios between families with first-born daughters and sons (this procedure is called the parity-three progression test). If families with first-born daughters in a given country are less likely to have three children than families with first-born sons, we conclude that there is the daughter preference in this country because parents with daughters do not want to progress to higher parities for having sons. Seen in this way, the gender preference might have negative socio-economic consequences as has been argued in the literature in the context of developing [6; 8] and advanced economies [2; 4]. The right policy needed to mitigate these negative consequences depends on the causes behind the observed parental behavior. In our paper we, first, elicit the gender preferences across European countries and, then, test for alternative hypothesis on causes behind the observed preferences.

At start, we find that the population of 32 considered European countries on average exhibits the daughter preference. But, the extent of this preference differs across countries. The two possible causes of the gender preference, as Dahl and Moretti [3], Lundberg [7] or Ben-Porath and Welch [1] argue, are the parental gender bias and different costs of raising sons and daughters. The parental gender bias towards some gender is defined as higher utility received by parents from children of that gender or possessing characteristics exclusive to that gender. In this case, bearing a child of a preferred gender decreases the chance of having the next child because parents are already content with that child. In the case when costs of raising sons and daughters differ, bearing a child of a "more costly" gender decreases the chance of having the next child because parents lack resources for that. If the parental gender bias holds, parents having children of a preferred gender should spend more on household public goods. That is because their marriage is more stable since with a more preferred child it generates higher surplus. If the differential cost hypothesis holds, parents having children of a more costly gender should buy more children goods and less on household public goods and personal consumption. The association between the firstborn's gender effect on the number of children and on the availability of different categories of goods in the household supports the cost difference explanation.

In our analysis we used the EU-SILC data from years 2004-2015. Our OLS estimates of the parity-three progression ratios and gender gaps in children's material conditions are based on the gender of the first-born which renders them causal estimates because the gender of the firstborn is arguably random [7]. Also, we instrument (2SLS) the number of children in the

household with the twins-birth because the gender of the firstborn affects the considered outcomes through the number of children too.

1. Ben-Porath, Yoram, and Finis Welch. “Do Sex Preferences Really Matter?” *Quarterly Journal of Economics*, 1976: 285-307.

2. Cools, Angela, and Eleonora Patacchini. “Sibling Gender Composition and Women's Wages.” *IZA Discussion Paper*, 2017.

3. Dahl, Gordon, and Enrico Moretti. “The Demand for Sons.” *Review of Economic Studies*, 2008: 1085-1120.

4. Edlund, Lena. “Son Preference, Sex Ratios, and Marriage Patterns.” *Journal of Political Economy*, 1999: 1275-1304.

5. Filmer, Deon, Jed Friedman, and Norbert Schady. “Development, Modernization, and Childbearing: The Role of Family Sex Composition.” *World Bank Economic Review*, 2009: 371-398.

6. Jensen, Robert T. “Equal Treatment, Unequal Outcomes? Generating Sex Inequality Through Fertility Behavior.” *Harvard University John F. Kennedy School of Government Working Paper Series*, 2003.

7. Lundberg, Shelly. “Sons, Daughters, and Parental Behavior.” *Oxford Review of Economic Policy*, 2005: 340-356.

8. Vogl, Tom S. “Marriage Institutions and Sibling Competition: Evidence from South Asia.” *Quarterly Journal of Economics*, 2013: 1017-1072.

Мариненко Н.Ю.
д.е.н., доцент
Гула І.А.
студентка
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ГОЛОВНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В 2019 РОЦІ

Дослідження економічної ситуації країни є досить важливою і необхідною процедурою для оцінювання реального стану економіки та перспектив її розвитку. Наприкінці кожного року підводять економічні підсумки, порівнюють фактичні показники з плановими, закладеними на початку року, вивчають причини неповного виконання плану та створюють прогнози на майбутній рік. На сьогоднішній день існують досить значні загрози, як внутрішні, так і зовнішні, які можуть кардинально змінити темпи розвитку економічних процесів України. Тому метою нашого дослідження є виявлення та аналіз усіх потенційних загроз економічного розвитку України в 2019 році.

Згідно з інформацією, поданою на сторінці Центру досліджень соціальних комунікацій, за аналізом Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та за інформацією, поданою Національним Банком України (НБУ), українська економіка показувала позитивну динаміку розвитку у 2018 році [1]. Для прикладу, у першому кварталі 2018 року спостерігалося збільшення валового внутрішнього продукту (ВВП) на 3,1% у порівняні з аналогічним показником 2017 року; у другому – показник ВВП був більшим за показник минулого року на 3,8%; у третьому зростання становило 2,8%. Таке зростання, за даними Державної служби статистики України, зумовлене зростанням таких галузей вітчизняної економіки, як сільське господарство, торгівля, транспорт і промисловість. Важливо те, що прогнози міжнародних організацій і прогнози українських фахівців значно не відрізнялися. Загалом, як і українські експерти, так і міжнародні, прогнозують зростання економіки України і на далі. На разі на 2019 рік уряд прогнозує розвиток економіки: збільшення ВВП на 3%, показник інфляції, закладений у державному бюджеті, становить 7,4%, а курс долара визначено на рівні 29,4 грн.

У 2019 рік українська економіка ввійшла з досить позитивними темпами розвитку. При збереженні такої динаміки у 2019 році економіка нашої держави продовжувала б активно розвиватися. Однак, за словами експертів, у цьому році економіка може зіткнутися із серйозними загрозами, які можуть перервати або навіть зупинити зростання. Першою і досить вагомою внутрішньою загрозою можна назвати вибори Президента України та

депутатів до Верховної Ради України. Центр ім. Разумкова опублікував прогнози щодо впливу виборів на економіку країни. Відповідно до цього прогнозу, через значні втрати в соціальній та економічній сфері за останні роки, які утворилися одночасно з повним розчаруванням у теперішній владі, невиправдані очікуваних обіцянок, більшість населення будь-які дії влади, навіть раціональні, будуть сприйматися скептично [2]. Таким чином, виборчий марафон 2019 року буде стримувати та обмежувати можливості здійснення перетворень у сфері економіки, а, відповідно, обмеження можливостей призведе до скорочення економічної активності. Тому 2019 рік очікується бути значно обтяженим у політичному плані, адже виборчі перегони триватимуть аж до жовтня, до виборів у Верховну Раду України.

Більш серйозною проблемою сьогодення для України є те, що Російська Федерація (РФ) продовжує збройну боротьбу проти української держави. Сьогодні важливо не допустити погіршення такої ситуації. Однак українське суспільство вже звикло і, можна сказати, адаптувалося до постійної інформації про Донбас і Крим. А тому для того, що відбулася значна дестабілізація суб'єктів економічної системи – підприємців чи звичайних господарств, потрібні більш значні фактори, а не інформація про збройну агресію, яка для суспільства стала звичайною темою для обговорення. Дослідники зазначають, що перехід до масштабної збройної агресії можливий за умови, якщо РФ буде незадоволена результатами виборів. І зрозуміло, що така ситуація призведе до зміни напряму розвитку економіки України.

На темп розвитку вітчизняної економіки також мають вплив прогнози та очікування підприємців, які активно проводять діяльність на території України. Департамент статистики і звітності НБУ провів дослідження щодо ділових очікувань підприємців [3]. Відповідно до результатів, респонденти продовжують надавати перевагу кредитам в національній валюті. Головним чинником, який стримує розвиток підприємств, є збільшення ціни на енергоносії, предмети та засоби праці. Загалом очікування суспільства та підприємців можна вважати оптимістичними, що стане причиною зростання економіки через систему зворотних зав'язків.

Фахівці НБУ також надали інформацію, що зовнішньоекономічна діяльність України має певні перспективи до скорочення. Причиною цього є уповільнення росту економік країн, з якими Україна співпрацює. Така ситуація може вплинути на платіжний баланс України через нестабільні, а інколи і занижені ціни на українську продукцію.

З 2020 року планують скоротити постачання російського газу до Європейського Союзу (ЄС), яке здійснюється через газотранспортну систему України через введення у дію нового газопроводу «Північний потік-2», що зменшить доходи державного бюджету.

За словами фахівців, 2019 рік буде набагато складнішим у порівняні з 2018. Через зміну міжнародних відносин, наприклад, ймовірним виходом Великої Британії з ЄС, можливістю виникнення економічної боротьби між США і Китаєм, буде виникати певна невизначеність у відносинах країн, а, отже, виникатимуть конфлікти. Ці причини є загрозою економічній міцності держави, зміни її позицій на міжнародних ринках.

Отже, очікувані зміни різних чинників впливу на економіку у соціальній та політичній сферах (як внутрішніх, так і зовнішніх), дають підстави зробити висновок про те, що в економіці України у 2019 році можемо спостерігати повільну динаміку розвитку. Кожна загроза має наслідком негативні тенденції економічного зростання. Найбільш небезпечною загрозою є можливість відкритої масштабної агресії з боку РФ. Адже у такому випадку вже не йтиметься про можливі зміни економічних процесів, а про повну зміну траєкторії розвитку всієї економічної системи.

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Юрчишин Вю. Дефолт, девальвація та інші ризики у новому макропрогнозі Центру Разумкова. URL: http://razumkov.org.ua/statti/defolt-devalvatsiia-ta-inshi-ryzyky-u-novomu-makroprohnozi-tsentru-razumkova.

3. Ділові очікування підприємств. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374.

Мельник О.Г.
д.е.н., професор
Адамів М.Є.
к.е.н.
Коць І.І.
к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ МИТНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

В грудні 2018 р. на рівні державних органів влади було прийнято принципово важливе рішення для подальшого розвитку країни та її європейської інтеграції, що передбачає відокремлення митної та податкової служб України. За останні роки це є перша кардинально нова реформа у митній сфері, що повинна відображати побудову міцної незалежної прогресивної та ефективно діючої митної структури, котра забезпечуватиме якісне виконання притаманних їй функцій. Оскільки впродовж останніх років митна система України функціонувала у складі фіскальних органів влади, то нагальною необхідністю на сучасному етапі імплементації означеної реформи є формування ефективної організаційної структури управління митних органів.

На підставі врахування кращого європейського досвіду у митній сфері сформульовано та обґрунтовано ключові рекомендації щодо побудови організаційної структури управління митних органів:

– формування Національної митної служби України як незалежного митного органу у структурі органів виконавчої влади держави шляхом дотримання принципів керованості, координованості, ієрархічності, оптимізації вертикальних та горизонтальних зв'язків, відкритості;

– створення в організаційній структурі управління митних органів 5 міжрегіональних митних управлінь (Центрального, Північного, Південного, Західного та Східного управлінь) та покладення на міжрегіональні митні управління функціональні повноваження щодо контролювання діяльності підпорядкованих на їхній території обласних митниць, боротьби із контрабандою, митного пост-аудиту, ведення статистичної роботи та формування звітності, взаємодії із представниками органів місцевої влади та бізнесу. Запровадження заходу дасть змогу досягнути більшого рівня координованості та контрольованості роботи обласних митниць, оптимізувати функціональне навантаження обласних митниць на засадах об'єктивного розподілу повноважень між міжрегіональними митними управліннями та обласними митницями, підвищити рівень безпечності міжнародних ланцюгів постачання, пришвидшити виконання митних процедур;

– оптимізування функціонального навантаження митних працівників шляхом поділу митного персоналу на оперативний та адміністративний персонал за відношенням до основної діяльності (зарахування до оперативного персоналу основних митних працівників, які безпосередньо здійснюють митне оформлення та контроль, та до адміністративного персоналу – працівників бухгалтерії, кадрового, господарського відділів, тощо; забезпечення частки оперативних працівників на рівні не менше 50 % у загальній структурі персоналу митних органів). Імплементація заходу дасть змогу досягнути чіткого розмежування та виокремлення працівників основної діяльності митної специфіки над працівниками загального адміністративного профілю, оптимізувати чисельний склад митного персоналу, забезпечити достатню кількість працівників для виконання основних митних функцій, підвищити рівень ефективності виконання митними працівниками основних функцій.

Мороз Н.В.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

РИЗИКОВІСТЬ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Кредитні операції займають найвагомішу частку серед банківських операцій, є досить ризиковими та потребують доцільного обрання методів управління кредитним ризиком та коректної і виваженої кредитно-ризикової політики банку.

Кредитний ризик визначаємо як об'єктивно наявну можливість понесення фінансових втрат внаслідок невиконання клієнтом своїх зобов'язань перед банком. Зокрема, цей ризик стосується ситуації, коли клієнт банку – внаслідок погіршення його фінансової ситуації, зниження або повної втрати кредитоспроможності чи надійності – частково або повністю не виконує вчасно свої зобов'язання перед банком.

Показники ефективності та кредитного ризику банківської системи України в 2007–2018 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники ефективності
та кредитного ризику банківської системи України в 2007–2018 рр.

Станом на	Рентабельність (збитковість) активів, %	Рентабельність (збитковість) капіталу, %	Частка непрацюючих кредитів, %	Н7, не більше 25 %	Н8, не більше 800 %	Н9, не більше 25 %
01.01.2008	1,50	12,67	1,3	22,56	171,06	Введено Постановою Правління НБУ від 08.06.2015р. № 361
01.01.2009	1,03	8,51	2,3	23,04	187,36	
01.01.2010	-4,38	-32,52	9,4	21,56	169,21	
01.01.2011	-1,45	-10,19	11,2	21,04	161,20	
01.01.2012	-0,76	-5,27	9,6	20,76	164,46	
01.01.2013	0,45	3,03	8,9	22,10	172,91	
01.01.2014	0,12	0,81	7,7	22,33	172,05	
01.01.2015	-4,07	-30,46	13,5	22,01	250,04	
01.01.2016	-5,46	-51,91	22,1	22,78	364,14	31,19
01.01.2017	-12,60	-116,74	53,70	21,48	308,27	36,72
01.01.2018	-1,94	-15,96	54,54	20,29	208,31	17,89
01.01.2019	1,65	14,26	52,86	19,83	176,23	10,41

Джерело: складено автором на основі [1]

Протягом 2014-2017 рр. функціонування банківської системи було збитковим, проте станом на кінець 2018 р. вдалося досягнути рентабельності активів у розмірі 1,35% та рентабельності капіталу 11,65%. За останні три роки обсяг непрацюючих кредитів у банківській системі перевищує 50%, що свідчить про серйозні проблеми у сфері кредитування.

Проаналізуємо показники кредитного ризику п'яти найбільших банків за розміром активів (табл. 2), рейтинг яких складено «Форіншурер» у 2018 році на базі офіційної статистики українських банків, наданої НБУ [2].

Частка резервів під знецінення кредитів у кредитному портфелі банку станом на 31.12.2017 р. найбільшою є у АТ КБ «Приватбанк» – 0,868, значною у АТ «Укрексімбанк» – 0,417, та невеликою у решти проаналізованих банків. Високе значення даного показника свідчить про високий рівень кредитного ризику, низький рівень якості кредитного портфелю банку та неефективне використання капіталу банку.

Таблиця 2

Показники кредитного ризику найбільших банків України за розміром активів станом на 31.12.2017 р.

Показники	Загальна сума кредитів наданих клієнтам банку, млн. грн.	Частка резервів під знецінення кредитів у кредитному портфелі	Прострочені кредити понад 90 днів, надані клієнтам банку	
			Сума, млн. грн.	Питома вага, %
АТ КБ «ПриватБанк»	237 181	0,838	170 266	72
АТ «Ощадбанк»	248 164	0,273	62 305	25
АТ «Укрексімбанк»	115 936	0,417	0	0
АБ «Укргазбанк»	42 053	0,2	14,92	0,04
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	43 852	0,16	0,773	0,0018

Джерело: складено автором на основі офіційної звітності банків

Лідером серед банків за обсягом наданих кредитів станом на кінець 2017 року є АТ «Ощадбанк» (248 164 млн. грн.), сума кредитів АТ КБ «Приватбанк» становить 237 181 млн. грн., АТ «Укрексімбанк» – 115 936 млн. грн., АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 43 852 млн. грн. та АБ «Укргазбанк» – 42 053 млн. грн. Питома вага прострочених кредитів строком понад 90 днів становить 72% у АТ КБ «Приватбанк» (це дуже велика частка, що свідчить про низьку якість кредитного портфелю банку), 25 % в АТ «Ощадбанк», менше 0,05 % в АБ «Укргазбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль». Щодо АТ «Укрексімбанк», то в нього прострочені кредити були лише строком до 90 днів та становили 2,05 % від загальної суми виданих кредитів.

Сформуємо основні напрямки забезпеченості якості управління кредитним ризиком на рівні Національного банку України та на рівні окремого банку:

а) рівень НБУ:

– створення єдиного кредитного реєстру;

– аналізування якості активів банків;

– індивідуальне стрес-тестування великих позичальників;

– портфельне стрес-тестування кредитів;

– регулярна перевірка оцінювання кредитного ризику банками;

б) рівень кожного окремого банку:

– зниження рівня концентрації кредитного портфелю банку на великих позичальниках, окремих галузях, регіонах; на кредитуванні в іноземній валюті;

– зосередження на фінансовому стані позичальника;

– надання кредитів позичальникам із стійким фінансовим станом;

– надання кредитів великим позичальникам із фінансовою звітністю, підтвердженою зовнішнім аудитом;

– оцінювання позичальника із врахуванням ризику групи компаній, до якої він належить;

– використання звіту про рух грошових коштів позичальника при оцінюванні його фінансового стану;

– лише надійні види застави;

– визначення непрацюючих кредитів у відповідності до базельських рекомендацій;

– активна робота з позичальниками на всіх етапах кредитного процесу задля попередження виникнення заборгованості або ж зменшення вже існуючої заборгованості;

– висока якість персоналу банку.

Отже, запропоновані практичні напрямки щодо якості управління кредитним ризиком на рівні Національного банку України і окремої банківської установи, дадуть змогу забезпечити стабільне функціонування та розвиток кредитної діяльності банківської системи.

1. Основні показники діяльності банків України / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
2. Рейтинг самих надійних банків. URL: https://forinsurer.com/rating-banks.

Моторя К.В.
студентка
Вівчар О.Й.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ В УКРАЇНІ

Основною проблемою розвитку тої чи іншої держави є наявність зовнішнього боргу країни. З метою стабілізації економічної ситуації у країні та забезпечення її достатнім обсягом необхідних фінансових ресурсів для нормальних умов існування населення та розвитку країни, у яких видатки державного бюджету переважають над доходами, вдаються до зовнішніх запозичень, як державних, так і приватних, які необхідно погасити у вказані строки та у визначеній сумі в іноземній валюті. Зовнішній державний борг – заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам [1]. Це є наслідком переважання витрат над доходами у бюджеті країни та зобов'язань держави перед кредиторами (іншими країнами світу).

Україна протягом 2014-2017 рр. знаходиться у так званому кризовому стані, як економічному, так і політичному, тому вдається до зовнішнішніх позик, проте у рейтингу найбільших боржників світу не входить навіть у ТОП–20 найбільших боржників.



Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу України протягом 2014-2017 рр.
Джерело: сформовано за даними [1]

Згідно з даними Міністерства фінансів України зовнішній борг України станом на 31.08.2018 року становить 1344389,1 млн. грн.[1].

Основними причинами, які спонукають Україну до найпоширенішої у світі форми покриття видатків країни – державних запозичень є:

– неефективна економічна політика та корупційні схеми відмивання державних коштів, зокрема запозичених;

– недосконале законодавство України;

– не вкладання запозичених коштів в економіку та інвестиції [2];

– зниження рівня виробництва, скорочення державних доходів й стрімкий ріст державних видатків;

– нестабільна економічна ситуація України на зовнішньому ринку;

– політична ситуація: Російсько-українська війна з 2014 р.;

– надзвичайні та непередбачувані ситуації в Україні (стихійні лиха, катастрофи, технічні помилки на виробництві тощо);

– міжнародні та торгівельні відносини;

– економічна ситуація в країні, внутрішні та зовнішні кризові ситуації;

– нестабільність національної валюти України;

– надмірна імпортна залежність країни;

– значний відтік капіталу за межі України тощо [3-4].

Отже, з метою вирішення ситуації із зовнішнім боргом України, державним органам влади необхідно скласти низку заходів щодо зменшення зобов'язань країни перед іноземними кредиторами, аби максимально використовувати внутрішнє запозичення державних коштів для фінансування усіх галузей економіки. Україні необхідно сформувати стратегію та механізм управління зовнішніми запозиченнями з метою ефективного використання залучених коштів.

1. Міністерство фінансів України: Державний борг України від 22.09.2018 р. URL: https://index. minfin.com.ua/ua/finance/debtgov.

2. Койло В.В. Зарубіжний досвід управління зовнішнім державним боргом: перспективи впровадження його в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2017. Випуск 5 (61). URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/5_61_2017_ukr/30.pdf. С. 199-204.

3. Терещенко В.Л., Терещенко В.В. Проблема управління Державним боргом в Україні – 2017 / Випуск 17 / *Глобальні та національні проблеми економіки.* URL: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/153.pdf. С. 866-872

4. Аналіз управління Державним боргом України у І кварталі 2018 року – 2018. Експертно-аналітичний центр "Оптіма". URL: http://optimacenter.org/userfiles.

Ozarowski Oleh
PhD student,
Krakow uniwersity of Economics

WSKAŹNIK EFEKTYWNOŚCI POLITYKI ENERGII ODNAWILNEJ

Dla oceny efektywności polityki wsparcia energii odnawialnej bardzo ekonomiści wykorzystują wskaźnik efektywności polityki (Policy effectiveness indicator). Aby stworzyć możliwość porównanej analizy między krajami, Komisja Europejska stworzyła własny wskaźnik efektywności polityki (Policy effectiveness indicator) wsparcia energii odnawialnej, zdefiniowany jako stosunek energii elektrycznej wytworzonej przez konkretną technologię energii odnawialnej w GWh do potencjału kraju dla tej technologii. Ten wskaźnik można jeszcze określić jako stosunek zmiany znormalizowanego wytwarzania energii końcowej w danym okresie czasu i dodatkowego możliwego do uzyskania potencjału średnioterminowego dla konkretnej technologii. Oblicza się go za pomocą następującego wzoru [2]:

$$E_n^i = \frac{Q_{n(norm)}^i - Q_{n-1(norm)}^i}{POT_{n-1}}$$

E_n^i – Effectiveness indicator for Renewable energy technology (RET) I in year n.

$Q_{n(norm)}^i$ _ normalised renewable final energy of RET I in year n (correlated by weather related influences)

POT_n – Additional realisable mid-term potential in year n until 2020.

Komisja Europejska w swoim raporcie definiuje "potencjał średnioterminowy (mid-term realizable potential)" jako maksymalny osiągalny potencjał, pod warunkiem że wszystkie istniejące bariery zostaną pokonane i wszystkie czynniki wzrostu będą aktywne. Ta definicja bierze pod uwagę ograniczenia średniookresowe, takie jak na przykład stopy wzrostu rynku. W przeciwieństwie do wskaźników obliczanych w OPTRES i RE-SHAPING, dane w formule wskaźnika efektywności zostały zmienione w następujący sposób. Ponieważ zbliżamy się już do horyzontu czasowego 2020, zmieniony został potencjał odniesienia, zmieniając rok odniesienia na rok 2030 [3].

Dane potencjałów średnioterminowych (mid-term potential) dla wszystkich krajów Unii Europejskiej w sektorze OZE w elektroenergetyce (RES-E), transportu (RES-T) i OZE w ciepłownictwie i chłodnictwie (RES-H) zostały obliczone na podstawie modelu Green-X i zamieszczone są w raporcie Uniwersytetu Technicznego w Wiedniu (TU Wien) [4].

Model Green-X został opracowany przez Grupę ds. Ekonomiki Sektora Energetycznego (EEG) na Uniwersytecie Technicznym w Wiedniu (TU Wien) w ramach europejskiego projektu badawczego “Green-X – wyprowadzanie optymalnych strategii promocji dla zwiększenia udziału OZE w sektorze elektroenergetycznym na dynamicznym europejskim rynku energii elektrycznej” (umowa nr ENG2-CT-2002-00607). To narzędzie modelowania oraz baza danych o potencjałach i kosztach odnawialnych źródeł energii (OZE), początkowo skoncentrowane na sektorze elektroenergetycznym, zostały rozszerzone i obejmują technologie odnawialnych źródeł energii we wszystkich sektorach energetyki [1].

Green-X obejmuje 28 krajów Unii Europejskiej, państwa-strony Wspólnoty Energetycznej (kraje zachodnich Bałkanów, Ukraina, Mołdawia) i inne wybrane kraje sąsiadujące z UE (Turcja, kraje Afryki Północnej). Pozwala on na badanie przyszłego wykorzystania OZE oraz związanych z nim kosztów (w tym nakładów kapitałowych, dodatkowych kosztów produkcji energii z OZE w porównaniu z instalacjami konwencjonalnymi, wydatki konsumentów związane ze stosowanymi systemami wsparcia) oraz korzyści (na przykład unikania zużycia paliw kopalnych i związanych z tym oszczędności w emisji dwutlenku węgla). Wyniki są obliczane na poziomie poszczególnych krajów i technologii dla okresów rocznych. Horyzont czasowy pozwala na prowadzenie dogłębnych ocen do roku 2050 [5].

1. Ecofys 2017, 2020 Renewable Energy Target Realisation Forecast for Poland, TU Wien, 2017.

2. Ragwitz M. Assessing the performance of renewable energy support policies with quantitative indicators – Update 2015, MEV Verlag GmbH, 2015.

3. Ragwitz M. RE-Shaping: Shaping an effective and efficient European renewable energy market, Karlsruhe, 2011.

4. Resch G., Panzer C., Ortner A. 2030 RES targets for Europe – a brief pre-assessment of feasibility and impacts, Vienna University of technology, January 2014.

5. Resch G. Policy Dialogue on the assessment and convergence of RES Policy in EU Member States D2.5: Prospects for RES in Europe up to 2030, DiaCore, June 2016.

Радіонова Л.О.
к.філософ.н., доцент,
Радіонова О.М.
к.е.н., доцент
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

У останні десятиліття основним вектором світового розвитку вважається глобалізація, спрямована на формування якісно нової моделі світового простору. Поява нових високих технологій і утворення єдиного інформаційного простору робить серйозний вплив на розвиток регіонів і національних держав. Зростання і масштаби інтеграція національних економік в єдину глобальну економічну систему виступає одним з викликів національної

безпеки України. У Державній стратегії економічної безпеки України відзначається, що економічна безпека країни передбачає виявлення і нейтралізацію внутрішніх і зовнішніх загроз у сфері економіки; забезпечення соціальної та політичної стабільності, стійкого і динамічного розвитку економіки; створення ефективної і конкурентоспроможної конструкції економічної системи держави [1].

Сьогодні до основних загроз економічній безпеці України можна віднести істотну залежність від імпорту енергоносіїв, технологій та багатьох видів споживчих товарів. Викладені вище загрози безпеки України безпосередньо впливають на функціонування і розвиток малих міст, які в умовах глобалізації виявилися в значно гіршому становищі, ніж міста і мегаполіси, в яких став концентруватися великий торговельний і фінансовий капітал. Це призвело до поглиблення соціальної нерівності між населенням малих міст і мегаполісів, а також до загострення відносин по лінії «центр – провінція». Ці відносини завжди були непростими, але в даний час, як відзначають дослідники, між Києвом і рештою Україною наростають економічні та політико-культурні суперечності системного характеру.

Глобалізація інтенсифікує міграційні процеси, в рамках яких здійснюється переміщення людей з менш благополучних місць в більш благополучні. В першу чергу, це стосується міст кризового типу, в яких депресивний стан набув затяжного характеру і супроводжується подальшим погіршенням соціально-економічної ситуації. До кризових міст у нас належать міста із складною екологічною ситуацією, а також міста знаходяться в зоні збройних конфліктів [2].

Результати соціологічних досліджень свідчать про масовий характер міграції з малих міст України в мегаполіси, або за кордон. Домінують у внутрішньодержавному перерозподілі населення міграції між містом і селом [3]. Із зрозумілих причин індустріальні центри Сходу України втратили свою привабливість.

Крім цього, глобалізаційні процеси призвели до появи нових функцій у великих міст. В даний час мегаполіси стають центрами вирішення стратегічних завдань: це центри, що виробляють геополітичні рішення; це центри концентрації фінансового капіталу і контролю фінансових операцій; це місця виробництва і застосування інновацій. Колосальний соціально-економічний відрив столиці від інших міст України сприяє посиленню антагонізму між ними. Сьогоднішнє поглиблення цього розколу обумовлено концентрацією фінансових і інвестиційних ресурсів в столиці, яка не тільки прискорює модернізацію споживчої поведінки, але, як пилосос, витягає в столицю найбільш конкурентоспроможні людські ресурси з усієї країни.Ситуація, що склалася не сприяє диверсифікації і модернізації радянської моделі малих міст.

Таким чином, процеси глобалізації, що створюють умови для вільного переміщення капіталу та інформації, сприяють поглибленню соціально-економічної нерівності між різними типами міст. Соціально-економічне становище регіону свідчить про стан міських і сільських поселень, територіально входять до нього. Економіка регіонів є підсистемою соціально-економічного комплексу країни та має багато рис, які притаманні останній.

Структура господарства регіону характеризується за складом та співвідношенням основних сфер, галузей та видів господарської діяльності. В Україні на загальнодержавному рівні введена «Класифікація видів економічної діяльності» [4], відповідно до класифікації видів економічної діяльності, прийнятої статистичною комісією Європейського Союзу. За цією класифікацією економічна діяльність – це процес дій, які дають можливість одержати відповідний набір продукції чи послуг. Вид економічної діяльності встановлюється таким чином, щоб об’єднати ресурси для виробництва певної продукції та надання послуг.

Згідно з соціологічними дослідженнями, населення міст яких складає менше 20 тис. людей стан об’єктів інфраструктури цих міст оцінюється населенням вкрай негативно. Більше половини респондентів малих міст (52%) оцінили впорядкованість свого міста як погану. Для порівняння: лише 22% і жителів селищ і сіл дали подібну оцінку стану загального вигляду селіща, сіла [5]. Сьогодні тріщина між модернізованими, успішно влаштованими в глобальні економічні та культурні процеси мегаполісами і великої

периферією прогресує, збільшується соціальна нерівність територій і, відповідно, рівня життя населення. Це серйозно загострює проблему регіональної безпеки країни.

В умовах зростання глобальної конкуренції та економічної кризи малі міста починають набувати стратегічне значення, оскільки є суб'єктами економіки на мезорівні і в цій якості здатні забезпечити стійкі позиції розвитку економічної сфери. Будь-який критичний стан місцевої громади, регіону або суспільства в цілому є потенційний ризик для його соціального порядку. Більш того, критичний стан суспільства найчастіше обумовлено саме сучасними процесами модернізації, урбанізації, глобалізації, які носять нелінійний, переривчастий (і навіть зворотно-поступальний) характер. В результаті цих процесів, середа і життєзабезпечення міст стає вкрай нестійким.

Доводиться констатувати, що нові загрози, викликані негативними наслідками глобалізаційних процесів, або посилять проблеми малих міст України, або нададуть нового імпульсу їх розвитку на базі створення виробництва вітчизняної продукції, здатної замінити раніше імпортовані товари. Регіональні та муніципальні структури управління можуть стати основними суб'єктами розвитку інноваційної діяльності.

1. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році». URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/analit_dopovid_POSLANNYA_2018_FINAL_Oct_02.pdf

2. Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункональних міст. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/521-2000-%D0%BF/ed20120823/find?text=%CC%E0%EB%E5+%EC%B3%F1%F2%EE.

3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Діагностика регіонального розвитку. Класифікація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку URL: https://pidruchniki.com/1212012462996/rps/diagnostika_regionalnogo_rozvitku_klasifikatsiya_regioniv_rivnem_sotsialno-ekonomichnogo_rozvitku.

5. Соціологи розповіли, які проблеми найбільше турбують українців. URL: https://life.pravda.com.ua/society/2017/06/22/224891.

Рудий Я.Ф.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська Політехніка»

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективна банківська система є потужним фактором, який забезпечує сталий економічний розвиток держави. Банківський сектор є найбільш вразливим при настанні кризових явищ в економіці. Саме тому важливим є створення середовища довіри між банками та їх клієнтами для мінімізації впливу економічних коливань на обсяги та динаміку вкладів населення. В Україні функцію захисту депозитів населення виконує Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

ФГВФО є установою, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку, а також ліквідації банків у випадках, встановлених законодавством [3].

ФГВФО (далі Фонд) був створений на основі Указу Президента України від 10.09.1998 р. з метою забезпечення захисту інтересів фізичних осіб – вкладників банків, при цьому початковий розмір відшкодувань на той час становив 500 грн [2, с. 135].

Учасниками Фонду є ,відповідно, самі банківські установи. Участь банків у Фонді є обов'язковою згідно чинного законодавства. Особливості участі перехідного банку у Фонді

визначаються Законом та нормативно-правовими актами Фонду [3]. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб забезпечує учаснику системи гарантування вкладів виплату недоступних депозитів у разі банкрутства даної банківської установи. На сьогоднійшній день максимально допустима виплата за вкладами встановлюється в межах 200000 гривень. В порівнянні з 1998 роком дана сума збільшилась у 400 разів.

Починаючи з 2014 р. внаслідок фінансової кризи, НБУ запровадив більш жорсткі вимоги до фінансового стану діючих банків, що привело, в свою чергу, до значного скорочення числа банківських установ. Як результат, кількість банків-учасників ФГВФО зменшилася на 57% з 2014 по 2019 рр. (рис. 1).

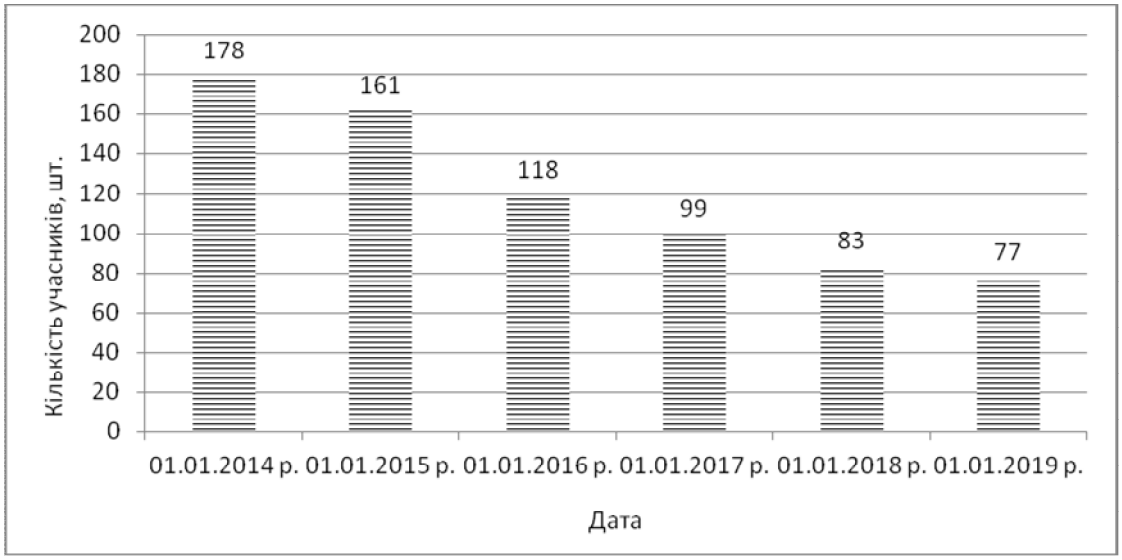


Рис. 1. Динаміка кількості банків-учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2015-2019 рр.

Джерело: сформовано на основі [1]

За даними рис.1 можна зробити висновок, що з 01.01.2014 р. по 01.01.2019 р. кількість учасників скоротилась на 101 банк. Це в першу чергу пов'язано з очищенням банківської системи і виводом з ринку слабких банківських установ, що є позитивним явищем, оскільки більш високі вимоги до рівня банківської ліквідності та фінансової стійкості дають можливість підвищити рівень захищеності та довіру фізичних осіб до банківського сектору.

Таблиця 1

Дані щодо вкладів фізичних осіб в банках-учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2014–2019 рр.

Дата	Сума вкладів фізичних осіб, млрд.грн.	Кількість вкладників, млн.осіб	Середній розмір вкладу, грн.	Процент покриття кількості вкладників, %
01.01.2014	402,6	47,4	8 486	99,4
01.01.2015	382,1	46,5	8 213	98,7
01.01.2016	362,3	44,7	8 104	98,8
01.01.2017	382,1	41,1	9 298	98,6
01.01.2018	413,8	41,0	10 104	98,5
01.01.2019	438,4	40,7	10 776	98,4

Джерело: сформовано на основі [1]

Аналізуючи дані щодо вкладів фізичних осіб в період з 2014-2019 рр., бачимо переважно позитивну динаміку (табл. 1). Банківському сектору вдалося досить швидко стабілізувати і, навіть, збільшити рівень вкладів серед населення, хоча кількість вкладників

загалом все ж скоротилася, але зріс середній розмір вкладу. Проаналізувавши співвідношення середнього розміру вкладу та суми гарантування, треба зазначити, що більшість вкладників все ж не вкладають суми понад гарантовану державою суму, що свідчить про досить обережну і вичікувальну позицію вкладників банків.

Для подальшого ефективного функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб необхідно проведення низки змін:

1) вдосконалення українського законодавства в сфері захисту громадян;

2) стабілізація стану економіки в країні, адже це прямо впливає як на фінансове становище банків, так і на довіру населення до баніквських установ;

3) залучення консультантів з розвинутих країн світу, які мають стійку систему захисту власного населення у банківській сфері та країн;

4) Фонд гарантування вкладів фізичних осіб повинен також більше концентрувати свою роботу у напрямку допомоги банкам, які знаходять на межі банкрутства або мають важке фінансове становище.

1. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб / Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: http://www.fg.gov.ua.

2. Еш С.М. *Фінансовий ринок*: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури. 2011. 528 с.

3. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.02.2012. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17.

4. Грошово-кредитна статистика / Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish.

Синютка Н.Г.
к.е.н., ст.викладач
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Курило О.Б.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ДЕРЖАВНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Раціональне витрачання державних коштів на публічні цілі є стратегічним завданням для сучасної України та глобального світу. Корупція, лобізм, непрозорість у сфері публічного споживання спричиняє вразливість усіх державних інститутів, гальмує соціально- економічний розвиток, спотворює конкурентне бізнесове середовище. Епоха інформаційних технологій, а надто її сучасний прояв – діджиталізація або цифровізація – не просто привносить нові цифрові об'єкти в життя соціуму, а перетворює його в суспільство мережевих взаємодій, трансформує структуру й формат праці, зайнятості та підприємництва. В умовах глобалізації саме діджиталізація фіску імплікує інноваційні можливості та інструменти для реалізації політики державних видатків на якісно новому рівні.

У вітчизняних наукових працях державні видатки розглянуто через призму їхнього складу та структури, поділу на поточну та капітальну (інвестиційну) компоненти, застосування програмно-цільового методу їхнього формування, наголошено на необхідності спеціальних процедур адміністративного контролю за видатковою частиною бюджетів тощо. Зарубіжні економісти А. Шех [1, 3], Р. Фішер [2], Дж. Акер [1], П. Хеллер [4] розглядають державні видатки як частину фіскального простору, обумовлюють їхню необхідність з точки зору теорії суспільного добробуту.

В широкому розумінні здійснення державних видатків обумовлюється необхідністю надання державних послуг, а отже, визначається як забезпечення державою певних товарів

та послуг своїм громадянам для сприяння економічній, соціальній та екологічній стабільності [1, с. 40-41]. До таких товарів і послуг належать, зокрема, електро- і водопостачання, освіта, служби екстреної допомоги, охорона навколишнього середовища, фінансові послуги, охорона здоров'я, послуги поштового зв'язку, громадська безпека, транспорт та інфраструктура, соціальне забезпечення та ін.

Надання громадянам певного спектру публічних послуг переважно асоціюється із так званим суспільним консенсусом, за яким ці послуги повинні бути доступними для всіх членів спільноти, незалежно від рівня їхніх доходів. Ці послуги можуть бути надані безпосередньо державним сектором економіки або приватними постачальниками послуг, але за кошти бюджету. Навіть якщо публічні послуги безпосередньо не надаються та не фінансуються державою, вони підлягають контролю та регулюванню з боку державних інституцій [1, 2].

Сучасні дослідження Р. Фішера [2, с.59-63] підтверджують існування позитивної кореляції між наявними державними публічними послугами та рівнем економічного розвитку країни. Причому найвищий рівень кореляції із економічним зростанням демонструють інфраструктурні послуги, послуги освіти та громадської безпеки, транспорту тощо. Проте їхня кількість, якість, рівень охоплення та глибина географічного проникнення істотно варіюються між країнами, в тому числі через інформаційні асиметрії, високі трансакційні витрати і слабкі інститути урядування.

Власне діджиталізація (або оцифрування) процедур державних видатків, створення для цього спеціальних торговельних майданчиків і платформ дає виключну можливість для зниження корупційних ризиків, трансакційних витрат внаслідок масштабування операцій, стимулювання чесної конкуренції за рахунок зростання кількості та якості учасників з обидвох сторін тощо. Саме тому, з 2016 року в Україні із прийняттям Закону «Про публічні закупівлі» [5] змінено процедуру і формат тендерних закупівель шляхом запровадження електронної системи ProZorro. Новими принципами публічних тендерних процедур стали: добросовісна конкуренція між учасниками, запобігання корупції, економія та ефективність, відкритість та транспарентність на усіх стадіях, недискримінація учасників, об'єктивні та неупереджені пропозиції.

Система електронних державних закупівель ProZorro засвідчила непогану результативність. Аналіз міжнародних експертів підтвердив, що система відповідає загальноприйнятим вимогам щодо проведення електронних закупівель з використанням механізмів електронних реверсивних аукціонів. У результаті проведеної оцінки функціоналу ProZorro Світовий банк надав позитивний висновок щодо її застосування за методами закупівель «Закупівлі у вільній торгівлі» та «Національні конкурсні торги». Так, система публічних закупівель України за оцінкою Світового банку випередила навіть країни – члени ОЕСР з високим рівнем доходу, як Ісландія, Норвегія, Великобританія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Фінляндія, Люксембург, Швеція, Чехія, Португалія, Словаччина, Греція. Не кажучи вже про країни з низьким рівнем доходу, як-от: Литва, Латвія, Хорватія, Сербія, Узбекистан, Сан-Марино, Вірменія, Азербайджан, Чорногорія, Білорусь та ін.[6].

За час роботи системи з 01.04.2016 року станом на 01.04.2019 р. вдалося провести понад 3 мільйонів тендерів (2,55 млн – завершених) загальною очікуваною вартістю 2,35 трлн грн. [7]. За увесь період дії електронної системи кількість організаторів тендерів склала в сукупності 36030 суб'єктів, а кількість учасників торгів перевищила 221 тисячу одиниць. За різними оцінками економія державних коштів за увесь період реформи складає від 50 до 100 млрд грн., зокрема, за даними безпосередньо майданчика ProZorro, 78,53 млрд грн. [7]. Статистичні показники вказують на те, що в середньому ціна закупівлі товарів, робіт чи послуг знижується на 10-15% від очікуваної вартості контракту. Обсяги економії пропорційно зростають із збільшенням об'ємів закупівлі внаслідок ефекту масштабу. Крім цього, закупівлі в ProZorro підвищують рівень довіри з боку громадськості внаслідок наочності та прозорості процедур. Більші можливості публічні торги дають і для бізнесу, в тому числі і для невеликих регіональних (локальних) компаній. Чесна конкуренція надає їм

шанси отримати додаткову статтю доходу від участі в державних тендерах, що стимулює підтримку і розвиток вітчизняного бізнесу.

Зрозуміло, що чинна електронна платформа ProZorro не є ідеальною. Ризиками функціонування ProZorro є, зокрема, висока частка неконкурентних процедур, можливий прихований конфлікт інтересів учасників, безпідставне розтягування у часі окремих процедур, обґрунтування процедури закупівлі в одного учасника сумнівною «нагальною потребою», необґрунтоване застосування процедури закупівлі в одного учасника через фальсифікацію умов або поділу предмету закупівлі, наявність дискримінаційних вимог у документації конкурсних торгів, неефективність механізму розгляду скарг тощо.

1. World Bank. 2005. Public Sector Governance and Accountability Series: Public Services Delivery / edited by Anwar Shah. Washington, DC. 220 p. DOI: 10.1596/978-0-8213-6140-5

2. Fisher, Ronald C. 1997. "The Effects of State and Local Public Services on Economic Development." New England Economic Review (Mar/Apr): 53–82.

3. Digital revolutions in public finance (2017) / editors: Sanjeev Gupta, Michael Keen, Alpa Shah, and Geneviève Verdier. Washington, DC: International Monetary Fund. 343 p.

4. Heller P. (2005). Back to Basics – Fiscal Space: What It Is and How to Get It. Finance and Development. Vol. 42, № 2. 2–5.

5. Про публічні закупівлі: Закон України від 12.04.2016р. №1078. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19.

6. World Bank Group. 2017. Benchmarking Public Procurement 2017: Assessing Public Procurement Regulatory Systems in 180 economies. URL: http://bpp.worldbank.org/reports.

7. Інформаційна система сайту Prozorro. URL: https://bi.prozorro.org/sense/app/.

Стадницька Г.О.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська Політехніка»

МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ГАЛУЗЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

На даному етапі розвитку економіка України характеризується низькою доданою вартістю виробництва, переважанням низько та середньо технологічного виробництва, що в результаті прямо впливає на можливість економіки до зростання та розширення виробничих потужностей. За даними офіційної статистики ступінь зносу основних засобів на кінець 2017 року загалом по Україні – 55,1%, у сільському господарстві – 35,7%. [1] У структурі валової доданої вартості на кінець даного періоду частка сільського господарства становить 12,1%. Незважаючи на те, що ВВП країни на 2017 рік перевищив значення станом на 2013 рік у 2,04 рази, частка доданої вартості у ВВП зменшилася на 3,1 в.п.. За даними звітів The Global Innovation Index, Report 2017, та The Global Innovation Index, Report 2018, можемо побачити, що обсяг валових капіталовкладення у % від ВВП зріс із 15,8% у 2017 до 21% у 2018 році. [2] Таким чином можемо говорити про загальнонаціональну необхідність збільшувати додану вартість за допомогою стимулювання виробництв із повним циклом. Для цього необхідним є збільшення таких факторів виробництва як праця і капітал.

На рис. 1 наведено капітальні інвестиції за джерелами фінансування на кінець 2018 р.

Отже, як свідчать дані на 71% капітальні інвестиції профінансовані за рахунок власних коштів (амортизаційних відрахувань та прибутку) підприємств та організацій. Проте в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів та потреби в освоєні додаткових капіталовкладень потрібно звернути увагу на збільшення фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів, бюджетних коштів та кредитів банків.

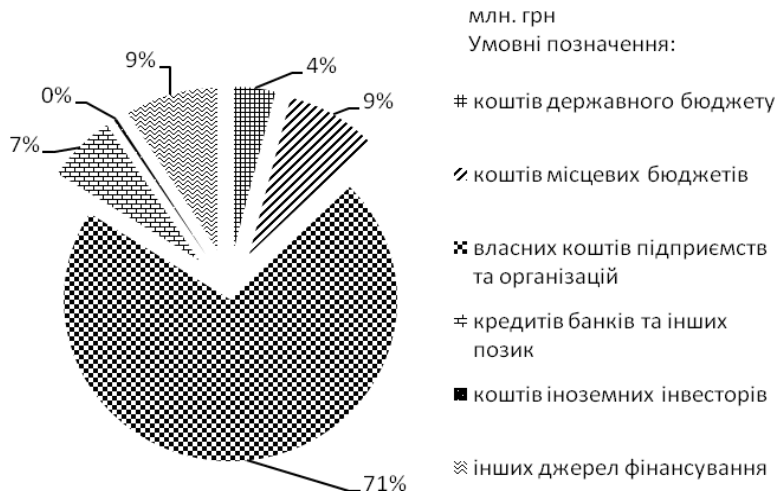


Рис. 1. Розподіл капітальні інвестицій за джерелами фінансування на 2018 рік
Сформовано за даними: [1]

Прямі іноземні інвестиції (ППІ) станом на кінець 2018 року становили 560,9 млн. дол. США, що становить 1,7% від загального обсягу ППІ в Україну за даний період за даними офіційної статистики. [1] Основною причиною такого низького рівня зацікавленості в розвитку даного сектору економіки України є низька прибутковість. Рівень рентабельності за січень-вересень 2018 року у сільському господарств становив 3,9%, при найбільшому за даний період 20,9 у операціях з нерухомим майном. За оцінками аналітичного центру «Український інститут майбутнього» до 2030 року загальна потреба в іноземних інвестиціях становить $275 млрд., або близько $20 млрд. щорічно. У тому числі, щорічно у сільське господарство – $5 млрд. [3] На сьогоднішній день найперспективнішою є співпраця з КНР щодо залучення інвестицій у даний сектор. В рамках ініціативи «Один пояс, один шлях» у 2017 році, частка китайських інвестицій в економіці України становить лише 0,08%, у т.ч. $18 млн. – ПІІ у акціонерний капітал, $20 млн. – у боргові інструменти за оцінками УІМ. Однією з найпривабливіших галузей для китайських інвесторів є сільське господарство. Єдиною проблемою для України є експорт сировини, а не готової продукції.

Розглядаючи залучення державного інвестування (18% від загальних капіталовкладень в Україні), бачимо, що для розвитку даного сектору економіки на 2019 рік передбачається державна підтримка у розмірі 5,9 млрд. грн із загального фонду для здешевлення кредитів, а також для фінансової підтримки галузей сільського господарства. [4] Зі спеціального фонду 54,3 млн. грн для надання кредитів та розвитку заходів на умовах лізингу. Також Мінагрополітики та Світовий банк у листопаді 2018 року обговорили проект «Прискорення інвестицій у сільське господарство України». При досягненні визначених Світовим банком показників Мінфіну буде перераховано попередньо узгоджену суму кредиту. Орієнтовний обсяг фінансування для реалізації всіх заходів у межах проекту – 753 млн доларів США, в тому числі: кредит Світового банку – 200 млн доларів США. Отримувачем кредиту є Україна в особі Мінфіну [4].

Таким чином завдяки державним програмам підтримки аграріїв, є можливість залучення банківського кредиту на пільгових умовах. Проте за даними НБУ у січні 2019 року середньозважені ставки за кредитами в річному обчисленні для сільського господарства у національній валюті становили 20,2%, у іноземній – 10,2%, при тому, що найнижчі у національній валюті спостерігаються у добувній промисловості (13,8% та 7,5% відповідно), а найвищі у виді економічної діяльності водопостачання (22,4% та 7,0% відповідно). [5] Тому з цього можна зробити висновок, що хоч держава і фінансує здешевлення кредитів для АПК, проте це не достатньо.

Отже, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є найвигіднішим способом фінансування, адже у даному випадку держава не повинна здійснювати платежі на обслуговування боргів, це не

призводить до збільшення зовнішньої заборгованості. Проте у першу чергу цікавлять підприємства, які можуть забезпечити за короткий час повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку. З огляду на це, більш перспективними в українській економіці для них є не виробництво сільськогосподарської продукції, а її переробка.

1. Офіційний сайт Держстату. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. The Global Innovation Index. URL: https://www.globalinnovationindex.org/Home.
3. Офіційний сайт Аналітичного центру «Український інститут майбутнього». URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://minagro.gov.ua.
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua.
6. Патика Н.І. Іноземні інвестиції в сільському господарстві України: сучасний стан та вплив на його розвиток. *Інвестиції: практика та досвід.* 2018. № 5 С. 26-31.

Степанова А.В.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗКОНТАКТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Використання інноваційних технологій особливого поширення набуло у фінансовому секторі, в першу чергу серед банківських установ. Одним з таких інноваційних напрямків банківських продуктів є сервіси безконтактної оплати із використанням пристроїв, що підтримують технологію NFC.

Головною з переваг безконтактної оплати є зручність і швидкість проведення операції, адже оплата проводиться, коли власник підносить безконтактну картку (чи пристрій) до терміналу, така транзакція займає в середньому 2-3 секунди. Додаткова економія часу полягає у відсутності потреби чекати на решту чи підписувати чеки. Окрім того, перевагою є й безпека розрахунків. Глобальна цифрова платформа токенізації забезпечує бекпеку і дає змогу перетворити будь-який пристрій із NFC-чипом та підключенням до інтернету на безпечний платіжний інструмент. Для максимального рівня захисту операцій створюється токен, 16-значна комбінація цифр, що прив'язана до номера банківської карти користувача і є унікальною для кожного підключеного пристрою. В свою чергу, реквізити банківської картки залишаються надійно захищеними, адже вони приховані при токенізованій оплаті [1].

Обмеженістю даного сервісу є те, що безконтактною оплатою можна скористуватись, якщо пристрій підтримує NFC, однак лише нові моделі смартфонів оснащені NFC-модулем. Переважна частка населення не має змоги дозволити собі купити більш дорогий гаджет, тому змушені використовувати платіжну картку чи готівку. Також, на жаль, значного поширення даний спосіб оплати не отримав, в більшій мірі через «старі звички» населення щодо переваг готівки. Відтак, 37% дорослого населення України досі не має банківських рахунків. Україна має один із найнижчих показників терміналізації МСБ серед країн Центральної та Східної Європи. Лише 38% представників малого і середнього бізнесу готові і приймають безготівкові платежі до оплати, в той час по Європі в цілому це понад 60%. Тобто 62% підприємств працюють лише з готівкою. Для порівняння, лідерами за рівнем терміналізації малого і середнього бізнесу є Чехія, Польща, Греція та Словаччина, де в середньому 75% підприємств мають опцію безготівкових розрахунків [1; 2].

За даними НБУ, станом на 1 січня 2019 року лише 10,7% платіжних карт в Україні є безконтактними (3,96 млн карток з 36,95 млн.), тобто кожна дев'ята активна платіжна картка. В той час як у Канаді 95% кредитних карток – безконтактні. Однак ця технологія набуває поширення в Україні, про що свідчить приріст безконтактних карток за 2015-2019 рр. (рис. 1).

Відомо, що з квітня 2019 року всі нові картки Visa повинні перейти на безконтакт, а «пластик» Mastercard з квітня 2021 року [3].

Наразі активним є розвиток інфраструктури для функціонування карток безконтактного розрахунку, чому сприяє постійне розширення мережі POS-терміналів. Значним поштовхом до розвитку інфраструктури стала вимога міжнародних платіжних систем з 1 січня 2016 року щодо встановлення нових платіжних терміналів виключно з модулем для безконтактного списування коштів. Відтак, 79,4% (221,5 тис. терміналів з 278,99 тис.) терміналів України підтримують NFC безконтактні платежі. Найчастіше українці розраховуються за допомогою NFC-пристроїв у супермаркетах, громадському транспорті, закладах громадського харчування та на АЗК [1; 4].

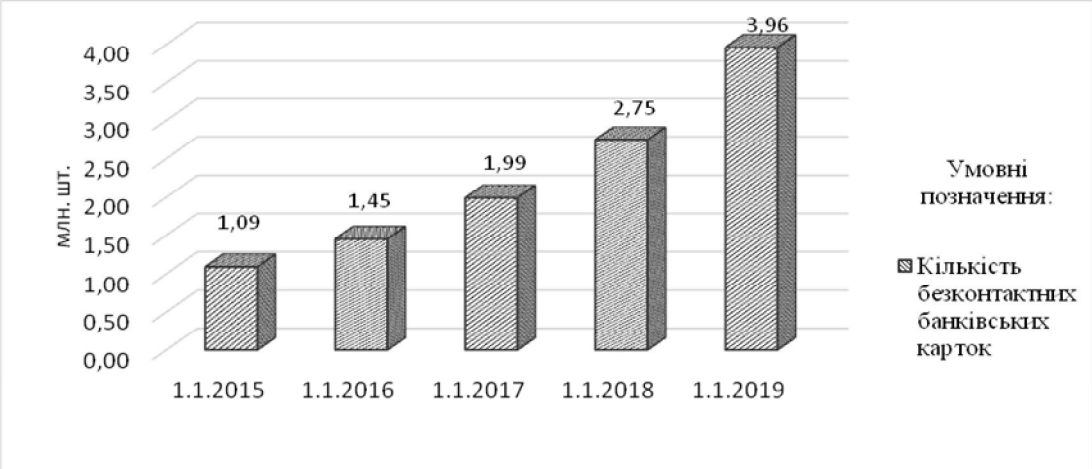


Рис. 1. Динаміка безконтактних банківських карток в Україні за 2015-2019 рр.
Джерело: систематизоване автором на основі даних НБУ [1]

В Україні функціонують три системи безконтактних розрахунків – Google Pay, Apple Pay і Garmin Pay. До даних систем Україна приєдналась зовсім недавно: Google Pay було впроваджено в листопаді 2017 року; Apple Pay в травні 2018 року; Garmin Pay розпочав своє функціонування в Україні в липні 2018 року.

Також варто зазначити, існує ліміт для проведення оплати без підтвердження, тобто без PIN-коду. Для карт Mastercard цей ліміт становить100 грн.; для карт Visa – 500 грн. Для дорожчих покупок платіжна система вимагає введення PIN-коду з метою безпеки. У 2019 році планується підвищення максимальної суми покупок без підтвердження (Mastercard до 500 грн.; Visa до 1000 грн.).

У II кварталі 2019 платіжні системи Visa і Mastercard планують запустити в Україні пілотні проекти, що дозволять перетворити будь-який смартфон з NFC-модулем на платіжний термінал. Дана технологія покликана спростити процес прийому безготівкових платежів для малого і середнього бізнесу. Смартфон з відповідним платіжним ПЗ і NFC-модулем стане альтернативою для невеликого бізнесу, оскільки дозволить скоротити витрати, торговець буде платити лише комісію за самі платежі [5].

Отже, важливим напрямом розвитку зокрема і банківського сектору в Україні є впровадження сучасних технологій. Технологія безконтактної оплати в першу чергу покликана спростити оплату, зробити її більш зручною, швидкою та безпечною.

1. Статистика Міністерства фінансів України / Містерство Фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua.

2. Україна серед лідерів за кількістю безконтактних платежів / Онлайн видання Nachasi. URL: https://nachasi.com.

3. Visa і Mastercard розповіли про плани на 2019 рік / Фінансовий портал Finance.ua. URL: https://news.finance.ua.

4. Статистика Національного Банку України / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua.

5. Смартфони з NFC-модулем перетворяться на платіжні термінали / Фінансовий портал Finance.ua. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/445092/smartfony-z-nfc-modulem-peretvoryatsya-na-platizhni-terminaly.

Хомин Р.М.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Валютний ринок – це ринок, на якому укладаються угоди з купівлі-продажу іноземної валюти під впливом попиту та пропозиції.

На думку О.М. Павлова основним об'єктом валютного ринку є «світові гроші». Під цим поняттям розуміється високоліквідні валютні цінності, тобто валюти розвинутих країн та регіонів світу, цінні папери в іноземній валюті, СПЗ, які використовуються в зовнішньо-економічній діяльності [2].

Стан валютного курсу в Україні заслуговує значної уваги, адже в нашій країні намітилася тенденція до зростання інфляції, що викликає знецінювання національної валюти.

На даний момент прослідковується дестабілізація валютного курсу, що спричинена такими проблемами як: збільшення обсягів державних запозичень (виникнення боргової «спіралі»); заниження курсу іноземної валюти за рахунок міжнародних позик; високий рівень інфляції; зменшення обсягів експорту; зменшення інвестицій в економічний розвиток країни; недосконала законодавча база, що не може надати економічних гарантій іноземним інвесторам; високий рівень доларизації економіки; збільшення впливу спекулятивних операцій на функціонування валютного ринку; військові дії на сході України.

На сьогоднішній день основними резервними валютами для Національного банку є долари США, євро, швейцарські франки, англійські фунти стерлінгів, японські єни. За бюджетною резолюцією, що прийнята на найближчі 3 роки, на кінець 2019-го курс 28-29 гривень за долар є очікуваним, і тому сьогоднішня девальвація є прогнозованою [1].

Протягом усього періоду існування національної валюти Україні (з 1996 р.) спостерігається її знецінення, яке переривається окремими періодами стабільності. Короткі проміжки девальвації не чинили суттєвого впливу на загальну девальваційну тенденцію. На момент введення гривні в обіг її курс щодо долара США становив 1,761 грн. за 1 долар [3]. Перша девальвація національної валюти припала на 1998 р. і становила 84%. Унаслідок подій на внутрішньому валютному ринку України, більшою чи меншою мірою пов'язаних зі світовою валютною кризою у кінці 2008 року – на початку 2009 року, гривня після істотних коливань курсу, значення якого доходило до 13 грн. за долар, суттєво девальвувала до рівня 8 грн. за долар. На цьому рівні курс протримався до політичних подій початку 2014 р., які сформували підґрунтя для початку наступного періоду девальвації національної валюти України, який триває й нині.

Курс української гривні за один американський долар, починаючи з лютого 2014 року, вже неодноразово встановлював історичні рекорди. У березні 2015 року він навіть досяг позначки 30,01 грн/дол. Станом на кінець березня 2019 року маємо такі цифри: із незначними відхиленнями на місцях долар купують за 27,19 грн., продають за 27,31 грн.

Аналіз динаміки валютного курсу гривні дає змогу виокремити основні чинники, які визначають його зміну:

– низькі темпи зростання ВВП;

– погіршення стану і структури платіжного балансу України;

– значний обсяг державного боргу;

– недостатній рівень золотовалютних резервів центрального банку;

– низький рівень довіри суб'єктів ринку до банківської системи, центрального банку та органів державної влади загалом і, як наслідок, девальваційні очікування, малий обсяг іноземних інвестицій;

– спекулятивні дії крупних гравців валютного ринку України;

– політичні, у тому числі зовнішньополітичні, проблеми України.

Варто зазначити, що суттєвою проблемою, яка впливає на функціонування валютного ринку та встановлення обмінних курсів, є високий рівень доларизації економіки України.

Послаблення динаміки розвитку, висока заборгованість країни, неефективне використання ресурсів держави, зниження привабливості інвестиційного середовища, вказують на те, що в найближчі роки країна все ще буде знаходитися під впливом девальвації, тому стратегію монетарної політики доцільно будувати з урахуванням даного чинника. Внаслідок девальвації національної грошової одиниці відбувається дорожчання імпорту, через що підвищуються цінові індекси в країнах, що залежать від імпорту. Водночас девальвація може спричиняти інфляційні тиски на внутрішні ринки через конкурентні товари зовнішнього ринку. Вдосконалення законодавчої бази щодо валютного регулювання, встановлення прозорих та раціональних правил гри для національних і міжнародних інвесторів, чітка визначеність на валютному ринку та недопустимість неконтрольованих інтервенцій НБУ сприятимуть поступовому виходу національної економіки з кризи.

Прогнозування зміни курсу гривні на тривалий термін – справа невдячна, оскільки ситуація залежить не лише від економічних чинників, а у значній мірі, від політичної та військової складових. Проте, можливо, що регулятору вдасться втримати курс гривні на поточний рік без істотних коливань, в тому числі завдяки макрофінансовій допомозі МФВ.

Валютний курс національної грошової одиниці є важливим елементом стабільної економіки держави та одним із ключових індикаторів фінансової стабільності кожної економічної системи.

Отже, процес доларизації має негативний вплив не лише на валютний ринок, а й на розвиток економіки України в цілому. Непропорційність попиту та пропозиції на валютному ринку провокує нестабільність національної валюти.

Для подолання впливу факторів на розвиток валютного ринку Національний банк України повинен ініціювати створення та регулювання єдиного валютного законодавства, впровадити законодавчі та нормативно-правові заходи щодо удосконалення валютної політики України, спрямовувати ряд заходів на подолання неофіційної доларизації, зменшувати обсяги відпливу капіталу та стимулювати повернення їх із-за кордону.

1. Агентство прогнозування економіки URL: https://apecon.ru/kurs-dollara-k-grivne-prognoz-na-zavtra-nedelyu-mesyats-gody.

2. Павлова О.М. Сучасний стан валютного ринку України та проблеми його функціонування. URL: http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=2046.

3. Офіційні курси гривні до іноземної валюти станом на 02.09.1996. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search?formType=searchFormDate&time_step=daily&date=02.09.1996&outer=table&execute=%D0%92%D0%B8%D0%BA%D0 %BE%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8.

СЕКЦІЯ 2. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Ангелко І.В.
к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТА ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ (НА ПРИКЛАДІ ДРОГОБИЧЧИНИ)

В сучасних умовах господарювання дедалі більшого значення набуває питання розвитку регіонів та посилення їхнього економічного потенціалу. Як відомо, дане питання безпосередньо пов'язане з інвестиціями, адже саме останні виступають вагомим чинником економічного зростання не лише окремих регіонів, але й країни в цілому.

Загальновідомо, що на рівень підвищення інвестиційної привабливості регіонів впливає низка умов та факторів, серед яких важливе місце «посідає» туризм, який власне дозволяє залучити інвестиції в регіони та досягти сильної конкурентної позиції на світовій арені [1, с. 97; 2, с. 32].

Варто зазначити, що з позиції розвитку туризму, значне значення в підвищенні рівня інвестування конкретного регіону займає оцінка його туристичної привабливості.

Відомо, що Дрогобиччина має сприятливі природні, кліматичні та ландшафтні умови для організації та розвитку різноманітних за формами і способами видів туризму. Однак, незважаючи на широкий туристично-рекреаційний потенціал Дрогобицького району, розвиток туризму в регіоні перебуває на початковій стадії, що зумовлено відсутністю достатнього обсягу інвестицій.

Для збільшення обсягу інвестицій, а отже й підвищення рівня інвестиційної привабливості Дрогобицького району як туристичного регіону, необхідно здійснити низку заходів. До пріоритетних на нашу думку, доцільно віднести:

1. Організацію і включення до туристичних пакетів різних вітчизняних туроператорів святкових, тематичних та екскурсійних програм вихідного дня по визначних місцях Дрогобицького району.

Як відомо, Дрогобиччина може запропонувати туристам цікаві туристичні маршрути, адже регіон має достатню відпочинкову інфраструктуру, великий природній потенціал, чимало історичних пам'яток. Так, наприклад, багата історико-культурна спадщина району може бути використана як важливий елемент субрегіональної пропозиції у сфері пізнавального, етнографічного й етнічно-сентиментального туризму для польських і німецьких туристів. Водночас, різноманітна та відома лікувально-бальнеологічна база району спроможна розширити спектр і спеціалізацію пропонованих послуг; поштовхом для цього може стати економічна зона «Курортополіс Трускавець» і розбудова загальнодержавного курорту для дітей у Східниці.

Дрогобицький район має також хороше комунікаційне сполучення (автомобільне і залізничне) з Києвом та обласними містами на заході і сході України, що створює сприятливі умови для розвитку транзитного туризму та можливості для залучення відпочиваючих з різних куточків України.

2. Активізацію органів місцевої влади в сфері рекламно-інформаційної діяльності; сприяння пропаганді та популяризації серед громадян України та зарубіжної громадськості доцільності здійснення туристичних поїздок у регіон (висвітлення туристично-рекреаційного потенціалу району через ЗМІ, Інтернет тощо; організація проведення масштабних прес-турів для ЗМІ та різних туроператорів, в т. ч. іноземних).

3. Організацію та щорічне проведення фестивалів, ярмарків, промо-турів на території району; організація проведення методичних семінарів, конференцій, симпозіумів та інших заходів щодо обміну передовим досвідом у сфері туризму. Як відомо, важливу роль у розвитку туризму відіграють різноманітні фестивалі, спортивні змагання та національні

забави. Проведення цих заходів на теренах Дрогобицького району дозволить залучити додаткові потоки туристів як на курорти Трускавець та Східниця, так і безпосередньо в гірські місцевості Дрогобиччини.

4. Сприяння в організації та/або участі представників місцевої влади, туристичних підприємств, а також ділових кіл району у міжнародних туристичних ярмарках, виставках, фестивалях та інших заходах міжнародного рівня.

5. Підготовку органами місцевої влади фахівців зі складання та аналізу бізнес-планів інвестиційних проектів; формування спеціальних делегацій (з представників органів влади і ділових кіл району), що виїжджатимуть у країни-потенційні донори на цільові конференції за участю передбачуваних корпоративних інвесторів.

6. Створення умов для перспективних напрямів туризму, а також створення агроосель та забезпечення в них сприятливих умов для прийняття вітчизняних та іноземних туристів.

Як відомо, сьогодні найбільш популярними і поширеними видами туризму є екотуризм, велотуризм та сільський зелений туризм. Незважаючи на свою цікавість і перспективу, дані види туризму, на превеликий жаль, не дістали ще достатнього розвитку у Дрогобицькому районі. Власне тому, органам місцевої влади, з метою підвищення рівня розвитку туристичної галузі району та його інвестиційної привабливості, необхідно значну увагу приділити стратегічним напрямам становлення даних видів туризму на території району.

7. Проведення ліберальної адміністративної і податкової політики місцевими органами влади, а також здійснення регіонального брендінгу – одного з найбільш дієвих інструментів маркетингу території, що дозволяє «виробити» сталу стратегію розвитку регіону, за рахунок посилення його конкурентоздатності, позиціонування туристичного продукту, формування позитивного іміджу з метою заохочення приватної інвестиційної ініціативи [3, с. 78].

Крім зазначених напрямів підвищення рівня інвестиційної привабливості Дрогобицького району, до числа пріоритетних слід віднести й створення сучасної інфраструктури, включаючи транспорт, технічно оснащене складське господарство, телекомунікації, ділову інфраструктуру та побутовий сервіс.

Таким чином, для підвищення ефективності інвестиційної діяльності в туристичній галузі Дрогобицького району необхідно: максимально ефективно використовувати рекреаційні ресурси та конкурентні переваги району; розширити базу інвестиційних ресурсів через пільгові механізми податкової, митної та кредитної політики; спростити проблеми організаційно-бюрократичного характеру; розбудувати та модернізувати інфраструктуру регіонального розвитку.

У загальному, підсумовуючи, доцільно зазначити, що кожний із запропонованих напрямів підвищення інвестиційної привабливості Дрогобицького району має вагомий вплив на становлення (забезпечення) достатньо високого рівня розвитку туристичної галузі даного регіону, а також розвитку супутніх індустрій та сфер.

1. Січка І.І. Фактори впливу на інвестиційну привабливість туристичної та туристично-рекреаційної галузі України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 10. Ч. 2. С. 96-100.

2. Безхлібна А.П. Інвестиційна привабливість як чинник розвитку туристичної галузі Запорізького регіону. *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2016. № 5/1 (22). С. 32-36.

3. Панасенко Л.М. Перспективи використання інструментів маркетингу території для підвищення інвестиційної привабливості туристичної галузі Черкащини. *Молодий вчений*. 2016. № 6 (33). С. 76-80.

Апопій В.В.
д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет
Гуштан Т.В.
к.е.н.
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ І СФЕРИ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Внутрішня торгівля займає особливе місце в економічній системі України. У ній зосереджено 93 тис. суб′єктів господарювання, близько 20% активів, 42% матеріальних запасів, 22% трудових ресурсів. Торгівля формує 14-15% ВВП.

Зі сферою матеріального виробництва торгівля органічно пов′язана єдиним відтворювальним процесом і, відповідно, різносторонніми зв′язками і відносинами, серед яких домінують товарно-грошові відносини. Ключова умова і фундамент системи фінансових взаємовідносин.

Як відомо, фінансові відносини – це частина грошових відносин, яка пов′язана з формуванням та використанням грошових фондів з метою розширення відтворення, задоволення потреб суб′єктів господарювання та населення. У взаємозв′язках торгівлі і сфери матеріального виробництва вони виражають, переважно, обмін і проявляються у грошових потоках.

Обмін товарів і послуг між сферою матеріального виробництва (більше 20 галузей і підгалузей за міжгалузевим балансом СНР) і торгівлею (оптовою, роздрібною і торговельним посередництвом) сягає величезних обсягів. На його основі формується товарооборот оптової та роздрібної торгівлі у сумі 1,4 трлг.грн.[1)] в рік. Проте, міжгалузевий обмін не еквівалентний, про що свідчать фінансові результати внутрішньої торгівлі.

Так, у 2017 р. прибуток внутрішньої торгівлі до оподаткування складав лише 34 млрд.грн. Це означає, що рентабельність товарообороту не перевищувала 2,6%. У той же час в суміжних галузях – сільському господарстві, переробній промисловості ці показники були значно вище. Особливо низькими виявилися фінансові результати в сфері роздрібної торгівлі, де рентабельність дорівнює 1,8%, при цьому близько 25% роздрібних підприємств були збитковими.

Таким чином, проблема перерозподілу доходів між галузями виробництва і торгівлі стоїть досить гостро.

Інша проблема пов′язана з розрахунками. Справа у тому, що торгівля володіє лише 10% оборотними коштами від потреб. У такій ситуації вона повинна широко залучати банківські кредити. Однак, коротко термінові кредити банків дорогі, тому в торгівлі широко використовуються товарні кредити, тобто виробники передають свою продукцію торгівлі "під реалізацію".

Для торгівлі товарні кредити вважаються позитивним явищем. Вони переважають і сягають більше 80% потреб на поповнення обігових коштів. При таких розрахунках фінансові взаємовідносини торгівлі з галузями товарного виробництва заплутані і деформовані. По-перше, як правило, реалізація товарів не відбувається в обумовлені терміни. По-друге, повернення нереалізованої продукції неврегульовано. По-третє, прискорено зростає не тільки кредиторська, але й дебіторська заборгованість, оскільки товари в сфері обігу проходять біля трьох ланок. Так, у 2010 р. кредиторська заборгованість торгівлі складала 602 млрд.грн., а дебіторська 490 млрд.грн., а в 2017 р. – відповідно: 943 млрд.грн., 1063 млрд.грн.

[1)] Без врахування імпорту.

За значний період кредиторська заборгованість зросла у 1,6 раза з причини збільшення обсягів поставок і сповільнення оборотності запасів.

Таким чином, фінансові взаємовідносин торгівлі з сферою матеріального виробництва ускладнюються. Отже, виникає об′єктивна необхідність формування ефективного фінансово-економічного механізму взаємодії торгівлі і товарного виробництва.

Апопій В.В. *Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії*: монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2007. 368 с.

Барна М.Ю. Теоретичні аспекти формування системи внутрішньої торгівлі. *Наук. вісн. Полтав. ун-ту економіки і торгівлі*. 2013. № 6. С.66-71.

Башнянин Г.І. *Грошово-кредитне регулювання у змішаних і транзитивних економіках: методи, інструменти та ефективність* / Башнянин Г., Корягін М., Лапчук Я. та ін. Львів:Вид-во ЛКА, 2009. 206 с.

Bürkle Natalya
PhD, associate professor
BürkleGetriebeTechnologie, Ilsfeld Germany
Schiller International University Heidelberg, Germany
Syrenko Karyna
MBA Les Roches, Marbella, Spain

DYNAMICS OF PRICES ON REAL ESTATE IN THE SOUTH OF GERMANY: REASONS AND PREDICTIONS

South part of Germany has been attractive for employees since the automotive revolution. This region is desirable for living and working as there are such multinational companies as Bosch, Getrag, Audi NSU, Würth, Porsche, Schunk and other. Wealthy and stability of this area have increased the value of the property dramatically. The land value is directly connected to transport links which might change corresponding to announced infrastructure projects.

According to article 194 paragraph 3 Town and Country Planning Code standard land values refer to developed land ready for construction which implies an existing infrastructure link-typically a road or street, an existing water connection and a built electricity connection.

In a legal sense three categories of land exist, land ready for construction, greenfield land and land earmarked for development. Within the subset of land ready for construction a further four categories are included. Land designated for individual construction purpose with a maximum of two floors, land for multi floor apartment buildings, land assigned for commercial use and agricultural land or special purpose development land.

Based on the research conducted by Deutsche Bank in 2018 prices for apartments have as much as doubled in some cities. Strong population and employment growth and declining unemployment rates are driving demand, and supply elasticity is low. New construction is slow to pick up, and vacancy rates are declining. As a result, rent growth is accelerating. Regulatory measures are unlikely to provide sufficient relief. House prices and rents look set to rise markedly in future.

To see the tendency in price increasing let’s compare two cities – Stuttgart and Frankfurt-am-Main (data were taken from the statistics of Deutsche Bank).

Stuttgart’s population is slow to grow. Since 2009, it has risen about 6%. The city’s location in a basin restricts construction activity in the long term. Still, its excellent economic structure and dynamic labour market are driving prices upwards. Prices for existing apartments have risen more than 100% since 2009 and 14% in 2017 alone. Rents for re-let apartments have risen 63% since 2009 and c. 12% in 2017. Image 1 presents the price on the apartments per square meter both in Stuttgart and Frankfurt-am-Main. As the labour market boom is likely to continue, demand and, consequently, prices and rents will probably rise further in the coming years. However, Frankfurt’s

population is growing by c. 8,000 per year. The excellent labour market situation stimulates demand, and supply is scarce. There is a shortfall of c. 50,000 residential units. This means that the price and rent increase in 2017 was not exclusively due to Brexit speculation. Image 2 presents the prices on the varieties of accommodation in Stuttgart and Frankfurt-am-Main in 2009-2017. The market will likely remain tight for years to come.

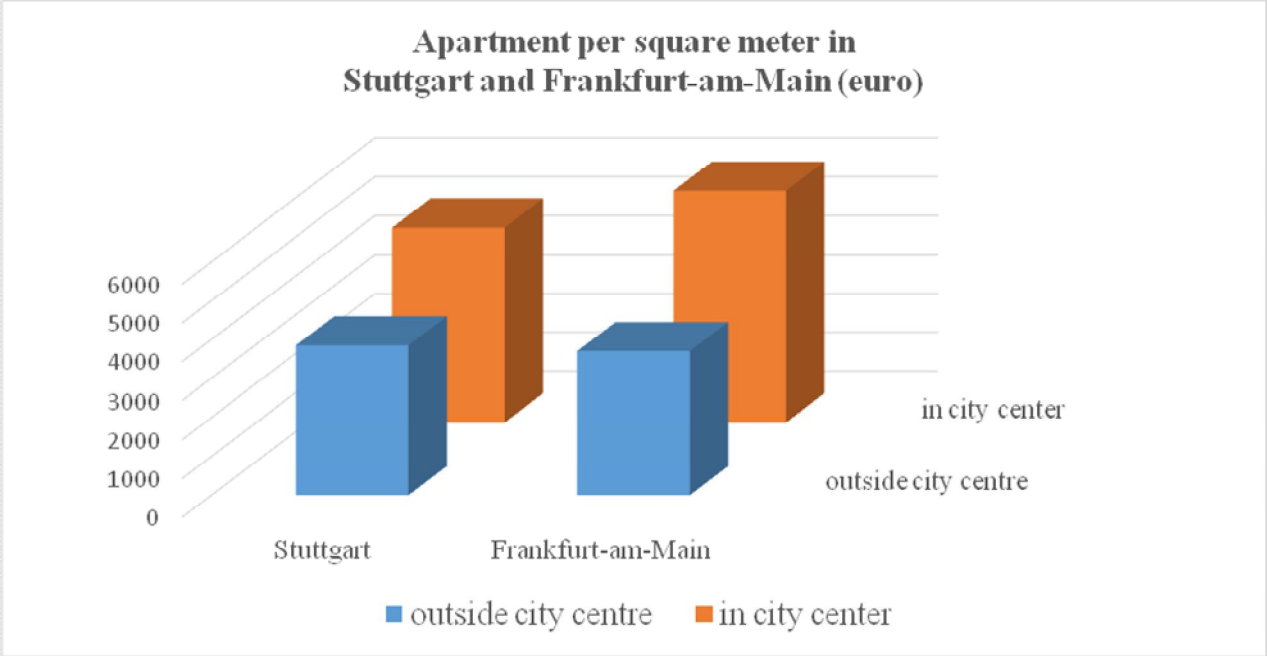


Image 1. the price of the apartments per square meter in Stuttgart and Frankfurt-am-Main (based on the research of Deutsche Bank, 2018)

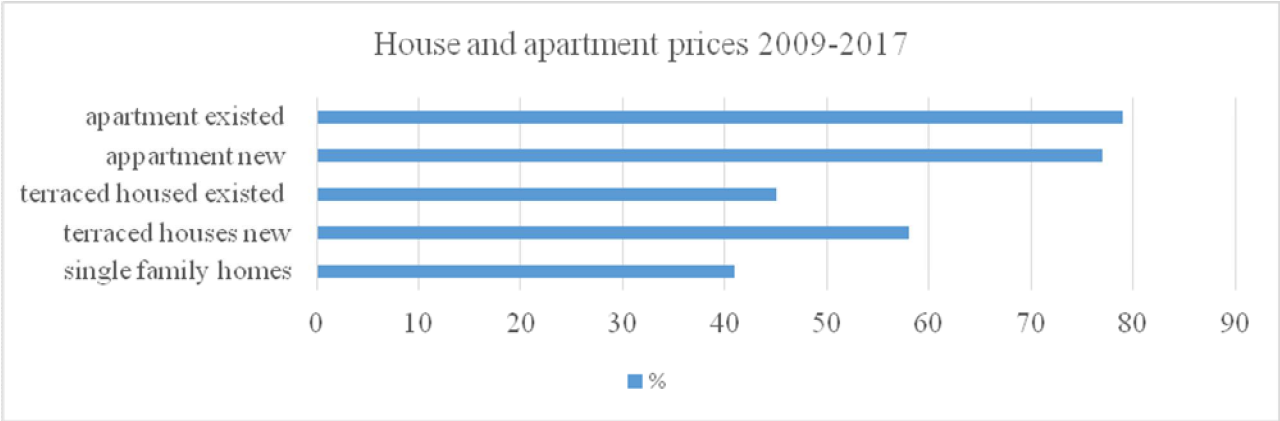


Image 2. Prices dynamics on houses and apartments in 2009-2017 (based on the research of Deutsche Bank, 2018)

House and apartment prices in Germany have risen since the beginning of 2009, which means that 2018 is the tenth year in the current real-estate cycle. Even though the cycle has already reached an impressive length, it is still characterised by housing shortages and relatively inelastic supply. There is a shortfall of c. 1 million residential units in Germany as a whole. Markets in metropolitan areas are particularly tight; there, prices have risen c. 80% between 2009 and 2017. It is expected to increase further and the gap between supply and demand should continue to widen.

Supply is massively increased and vacancies rise. Such an outcome seems to be several years away. Despite the expected pick-up in construction activity, the supply deficit looks set to widen even more in 2018.

Prices have reached a level at which people prefer to rent their home rather than to buy it. In 2017, house and apartment prices once again rose considerably more strongly than rents. However, rents for re-let apartments were up 6.9%, the highest figure in 23 years. The pickup in rent growth does not suggest that people will begin to prefer renting to buying at any time in the near future.

1. Donaldson, David and Richard Hornbeck (2016). Forthcoming. Railroads and American Economic Growth: A Market Access' Approach. In: Quarterly Journal of Economics.

2. Hanson, Gordon H (2005). Market potential, increasing returns and geographic concentration. In: Journal of international economics.

3. Möbert Jochen German housing market 2018, Research of Deutsche Bank https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-OD/PROD0460528/TheGermanhousingmarket.

4. Schöttler Raphael Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades doctor rerum politicarum Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Humboldt-Universität zu BerlinMarket access, industry location, price of land, Berlin 2016.

Кльоба Т.Л.
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

СКЛАД ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ ТА КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ В СИСТЕМІ ЕНДОГЕННО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

На сьогоднішній день економіка України потребує збалансованого розвитку, який може бути забезпечений шляхом формування регіональних систем, спроможних до саморозвитку.

Дослідженням фінансових дисбалансів в системі ендогенно-орієнтованого розвитку регіонів займалися такі вчені як І. Вахович, В. Геєць, М. Долішній, Я. Жовнірчик, М. Козоріз, І. Луніна, В. Пилипів, Н. Старостенко, І. Сторонянська, С. Ярошенко, Р. Езкура, Р. Прюдом, Дж. Скуллі, В. Танзі, Ф. Шлітте та інші. Однак, невирішеними залишаються проблеми фінансових ресурсів та відсутності єдиного підходу до їх розподілу між регіонами, що суттєво знижує формування ефективності регіонального розвитку в Україні.

Регіональний розвиток перш за все пов'язаний із залученням, а також і постійним відтворенням інтелектуального потенціалу регіону в напрямках, які найбільше задовольняють потреби соціально-економічного розвиток. У той же час очевидна необхідність інноваційно-орієнтованого розвитку економіки висуває нові вимоги також і до змісту, організації, форм і методів управлінської діяльності в умовах, коли вже практично незаперечна провідна роль знань та інформації в процесі соціально-економічних перетворень.

Склад фінансових дисбалансів (ресурсів) регіонів наведено на рис. 1.

Поряд з тим, основним завданням регіональних органів влади та місцевого самоврядування в частині фінансового забезпечення реалізації регіональної політики слід визначити ефективне управління власними та залученими централізованими та децентралізованими фінансовими ресурсами на ринкових засадах з метою забезпечення розвитку регіону, задоволення потреб та інтересів бізнесу і населення [1].

На сьогоднішній день в ряді розвитку регіонів вже проводяться масштабні експерименти реалізації різних проектів і програм. Для розробки ефективних механізмів в регіонах України необхідне проведення цілого комплексу заходів цілеспрямованого характеру, до числа найбільш значущих з яких можуть бути віднесені наступні (рис. 2). Саме запровадження комплексу різних заходів дає можливість для розробки ефективних механізмів у розвитку регіонів [2].

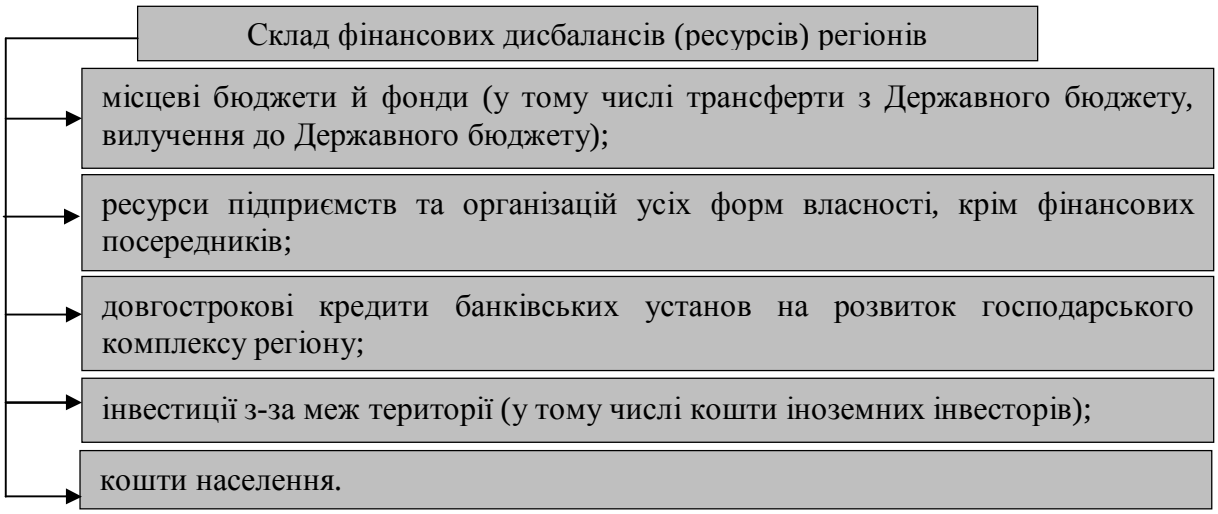


Рис. 1. Склад фінансових дисбалансів (ресурсів) регіонів
Джерело: складено автором на основі [1]

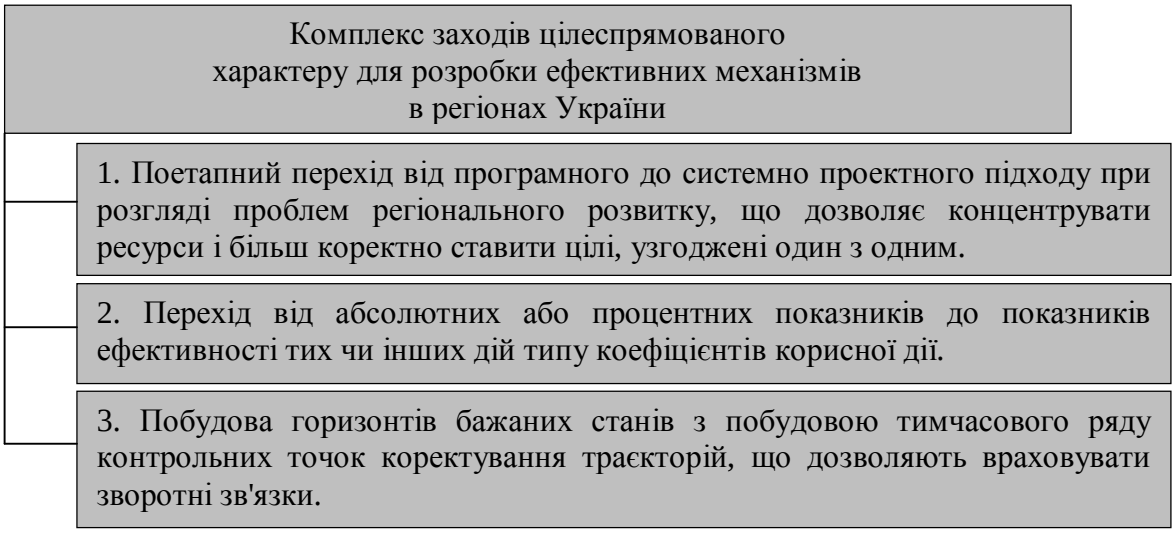


Рис. 2. Комплекс заходів цілеспрямованого характеру для розробки ефективних механізмів в регіонах України
Джерело: складено автором

Отже, для забезпечення фінансових дисбалансів в системі ендогенно-орієнтованого розвитку регіонів домінантне значення має створення ефективного механізму в інноваційно-інвестиційній сфері, що підтримує всі стадії розвитку і відповідає потребам і пріоритетам конкретних регіонів.

Адже, в сучасних умовах саме фінансові дисбаланси в сполученні з інноваційно-інвестиційними процесами є домінантними і спрямованими на стимулювання і підтримку розвитку всіх регіонів. При цьому фінансові дисбаланси дозволяють скоротити час освоєння виробництвом наукової продукції, швидше повернути авансований капітал і знову направити його на розширене відтворення регіонів. Таким чином, продумана регіональна політика, а також узгоджене функціонування всіх складових інтеграційної політики регіонів з метою нівелювання вузьких місць і перешкод в контексті реалізації пріоритетів сприятиме розвитку конкретної території.

Бадіда М.П., Жук І.І. Концептуальні засади фінансового забезпечення реалізації регіональної політики. *Бізнес Інформ*. 2014. № 4. С. 39-44.

Щеулин А.С. Устойчивое инновационное региональное развитие как научно-прикладное направление. *Устойчивое развитие. Наука и Практика*. 2004. № 2. С. 13-17.

Кононова О.Є.
к.е.н., доцент
Примуш Ю.С.
к.е.н., доцент
Мартинова А.Д.
студентка
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

МІСЦЕ І РОЛЬ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Придніпровський економічний район займає території Дніпропетровської, Запорізької та Кіровоградської областей – частина центральної і південно-східної території України. Він є одним з найбільш розвинених індустріальних регіонів України з потужним соціально-економічним потенціалом, має вигідне економіко-географічне положення щодо високорозвинених регіонів України – Донецький, Причорноморський, Центральний, її головних транспортних магістралей і портів Чорного і Азовського морів. Південна частина Запорізької області виходить до Азовського моря, а по території району проходить нижня течія Дніпра, що дозволяє розвивати річковий і морський види транспорту, рекреаційне господарство. Район розташований в межах степової природно-господарської зони зі сприятливими умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва.

Придніпровський економічний регіон багатий на різні природні ресурси. Тут розміщені унікальні родовища мінерально-сировинних ресурсів, потенціал запасів яких найбільш вагомий в Україні. Особливо виділяються металеві, тверді гірничорудні і корисні копалини для будівельних матеріалів і будівництва. Господарський комплекс регіону забезпечений власними енергетичними і паливними ресурсами. Донбасу, з якими він тісно інтегрується. У регіоні високий потенціал земельних ресурсів. Переважна більшість ґрунтів відноситься до категорії найбільш високого класу бонітету. Щодо кліматичних умов, тут помітна висока сума активних температур, що сприяє вирощуванню різних теплолюбних сільськогосподарських культур [1, с. 728].

Придніпровський економічний район є видатним науково-технічним центром держави. Наукові школи Придніпров'я працюють над новими науковими проблемами, зокрема тими, які стосуються формування та реалізації космічної програми України, створення енергозберігаючих технологій в гірничій справі, металургійній, хімічній промисловості, будівельній індустрії та сільському хазяйстві.

У цьому регіоні зосереджено 17,9% основних фондів промисловості і виробляється 24% промислової продукції України. Територіальна концентрація промислового виробництва в регіоні майже в 2 рази вище ніж в середньому по Україні (особливо чорної і кольорової металургії, електроенергетики, машинобудування, металообробки) [3, с.444].

Економічний регіон є одним з провідних виробників продукції чорної металургії в Україні (рис. 1).

Придніпров'я є провідним у розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема виробництва зернових, олійних, овочевих і плодово-ягідних культур, продукції молочно-м'ясного скотарства, птахівництва свинарства, тонкорунного вівчарства, які обумовлюють спеціалізацію в загальнодержавному поділі праці [2, с. 638].

Економічний регіон перетинають найбільш вантажонапружені магістралі, як залізничні, так і автомобільні, пов'язані з перевезенням вантажів не тільки в регіоні, але і в країні і за її межами.

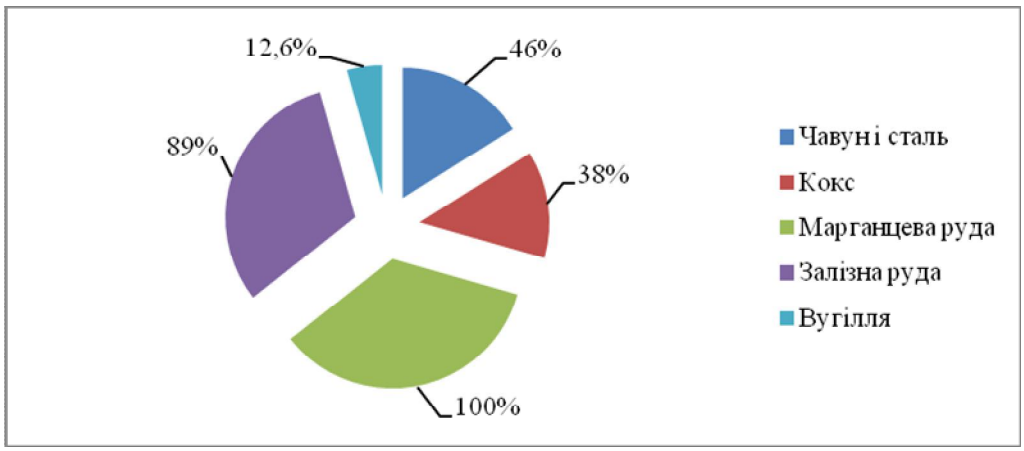


Рис. 1. Виробництво чорної металургії у Придніпровському регіоні України

Значення розвитку Придніпровського економічного району є надзвичайно важливим для розвитку економіки країни в цілому. В районі є ресурси, що представляють світове значення, дуже добре розвинені всі види транспорту. Зручне географічне положення і високий рівень народного господарства сприяють розвитку міжрайонних економічних зв'язків. Однак, як і в інших економічних районах, тут також є свої труднощі і проблеми, шляхи вирішення яких необхідно шукати.

1. Клиновий Д.В., Пепа Т.В. *Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України:* навчальний посібник / За наук. ред. Л.Г. Чернюк. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 728 с.

2. Манів З.О., Луцький І.М., Манів С.З. *Регіональна економіка*: навчальний посібник. Львів: "Магнолія 2006", 2008. 638 с.

3. Олійник Я.Б., Запотоцький С.П., Кононенко О.Ю. *Регіональна економіка*: навчальний посыбник (2-е вид. змін. і доп.) / За ред. Я.Б.Олійника. Київ: КНТ, Видавець Фурса С.Я., 2008. 444 с.

Корпан А.В.
студентка
Маліновська О.Я.
к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Регіон є підсистемою соціально-економічної системи країни, яка, з одного боку, гарантує збереження автономності інтересів окремих регіонів, з другого, – зацікавлена у досягненні загальнонаціональних стратегічних цілей розвитку країни.

Закон територіального зростання виробництва та вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів (базується на поступовому розвитку виробничих сил, що зумовлений дією низки чинників: інформаційних,інноваційних, інтелектуальних. Передбачає рівномірний територіальний розподіл виробництва, конвергенцію регіонів за соціально-економічними показниками розвитку. У випадку нерівномірного зростання – відбувається вирівнювання рівнів розвитку).

Виходячи із закономірностей регіонального розвитку доцільним є визначення принципів, реалізація яких лежить в основі формування ефективної регіональної політики держави.

Найбільшого поширення набули такі принципи регіонального розвитку:

а) регіонального та комплексного розміщення виробництва (розміщувати об'єкти виробництва потрібно так, щоб досягалась максимальна ефективність і прибутковість

функціонування підприємств і галузей, при цьому було збережено комплексне використання природних, трудових ресурсів);

б) збалансованості та пропорційності розміщення виробництва (передбачає дотримання балансу між наявністю різних видів ресурсів та виробничими потужностями);

в) внутрішньодержавного та міжнародного територіального поділу праці (повинно бути враховано спеціалізацію регіонів усередині країни та спеціалізацію й економічні зв'язки між державами);

г) принцип обмеженого центризму (не менш важливий, оскільки уособлює поєднання інтересів країни та її регіонів. Передбачає, що розвиток окремого регіону не має суперечити державній регіональній політиці).

Безумовно, що ефективне управління регіональним розвитком має «опиратися» на індивідуальну концепцію соціально-економічного розвитку на певний період для кожного регіону, яка базується на:

− економічній політиці країни та відповідає як національним, так і регіональним інтересам;

− врахуванні кліматичних, природних, історичних, демографічних, економічних особливостей території задля їх доцільного використання;

− довготерміновості;

− врахуванні інтересів усіх галузей регіону, населення, підприємств і забезпеченні зростання добробуту ,комфорту населення.

Регіон є цілісною системою зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, культурою, історією, умовами життя населення,а регіональний фактор відчутно впливає на розвиток держави в цілому. Проте на сучасному етапі до найбільш важливих проблем, з якими стикнулася Україна, належать питання загострення диференціації соціального та економічного розвитку територій нашої держави.

На сьогодні одним із ключових інструментів розвитку на регіональному рівні є регіональні (обласні) цільові програми розвитку (рцП). Порядок розроблення, моніторингу та звітності про виконання обласних / районних цільових програм регламентуються Методичними рекомендаціями, розробленими Міністерством економіки україни у 2006 р. відповідні нормативні документи затверджуються у кожній області / районі окремо [4, с. 641].

Забезпечення рівних умов функціонування соціально-економічних комплексів регіонів України вимагає цілеспрямованих дій з боку держави шляхом регулювання розвитку регіонів та сприяння окремим регіонам, використання особливостей їх виробничого ,природного і ресурсного потенціалу. Сьогодні в жодному питанні внутрішньої політики немає таких глобальних розбіжностей між суттю проблеми й методами її вирішення, між теорією і практикою, як у питанні формування та реалізації регіональної політики держави.

Для вирішення цих проблем виникає необхідність створення умов для оптимальної економічної самостійності регіонів, впровадження правових , організаційних та економічних заходів для забезпечення ефективного державного регулювання процесів регіонального розвитку країни та координації міжрегіональних зв'язків. Державне регулювання регіонального розвитку поширюється на ті сфери діяльності, які віднесено до компетенції державного рівня управління. До них належать: політика природокористування, цінова та кредитна політика, соціальна політика, визначення податкової політики, розробка правових норм розвитку економіки та її диференціація з урахуванням стимулювання процесу становлення ринкових відносин у регіоні, визначення режиму зовнішньоекономічної діяльності регіону тощо.

До головних перешкод на шляху забезпечення ефективного державного регулювання регіонального розвитку в Україні можна віднести:

– відсутність системного підходу до регіональної політики, невизначеність стратегічних перспектив регіонального розвитку;

– недостатнє використання існуючих інструментів державного регулювання, спрямованих на стимулювання розвитку регіонів;

– низьку інституційну та фінансову спроможність місцевих органів влади щодо вирішення питань місцевого значення;

– відсутність ефективних та дієвих механізмів формування місцевих бюджетів на основі гарантованих державою соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання;

– незавершеність формування та недосконалість моделі управління на регіональному рівні

На основі аналізу зазначених та інших проблем можна запропонувати певні заходи з удосконалення державного регулювання територіального розвитку:

1. Впровадити та постійно застосовувати в управлінській практиці інструменти стратегічного планування розвитку території, яке б сприяло точному визначенню пріоритетів регіонального розвитку.

2. Удосконалити механізми державної підтримки розвитку депресивних регіонів.

3. Розробити систему заходів з розбудови інфраструктури регіону, маючи на меті покращення умов використання інноваційних технологій, підвищення інвестиційної привабливості регіонів, розширення залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для регіонального розвитку тощо.

4. Адаптувати національне законодавство з питань регіональної політики до міжнародних норм та стандартів тощо.

На думку В.А. Ільяшенко, підґрунтям для нагромадження системних суперечностей між завданнями економічного та соціального розвитку стали такі чинники:

– низька ефективність і надмірна витратність соціальної сфери;

– переважно фіскальний характер фінансування соціальної сфери;

– можливість для суб'єктів господарювання здобуття конкурентних переваг за рахунок нехтування соціальною відповідальністю;

– відсутність реально діючого ринку праці;

– відсутність належної динаміки продуктивності праці [1, с. 193-194].

Отож, зважаючи на викладені обставини, до основних напрямів удосконалення державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів в сучасних умовах можна віднести такі:

– децентралізація регіонального управління , що обумовлено світовими тенденціями у сфері територіального управління та викликами, що постали перед нашою державою у зв'язку із загостренням суспільно-політичних проблем на сучасному етапі її розвитку, істотне збільшення ролі (і реальних повноважень) органів місцевого самоврядування в управлінні регіональним розвитком;

– економічне забезпечення децентралізації регіонального управління та зростання ролі органів місцевого самоврядування в цій сфері шляхом внесення відповідних змін до бюджетної політики держави, що забезпечили б перерозподіл фінансових надходжень на користь місцевих бюджетів;

– сприяння економічному розвитку, зокрема розвитку малого і середнього бізнесу, формування виробничої та соціальної інфраструктури, підвищення рівня життя населення;

– максимальне врахування та використання при розробці відповідних стратегій, планів та заходів регіонального розвитку потенціалу територій, їх особливостей і відмінностей, конкурентних переваг і слабких місць, а також забезпечення на державному рівні зваженого, поважного та толерантного ставлення до всіх регіонів, їх проблем і потреб, пошуку об'єднуючих факторів для досягнення загального позитивного результату в соціально-економічному розвитку всієї держави;

– створення умов для розвитку громадянського суспільства, як передумови дієвої, активної участі територіальних громад у розвитку регіонів;

Отже, питання забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів у сучасних умовах є дуже складними, і, незважаючи на велику кількість наукових розвідок та заходів державного регулювання в цьому напрямі, потребує подальшого дослідження і пошуку

нових сучасних підходів, механізмів, інструментів для вирішення існуючих проблем і забезпечення стабілізації ситуації в нашій державі та її подальшого розвитку.

1. Ільяшенко В.А. Формування державної соціальної політики України. *Держава та регіони. Серія "Державне управління"*. 2010. № 1. С. 192-197.

2. Чухно І.А. Окремі аспекти державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів в сучасних умовах. URL: http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol1/122-129.pdf.

3. Корнієцький О.В., Гацько А.Ф., Островерх О.В. Регулювання соціально-економічного розвитку регіону, як важливий чинник державного управління. URL: http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/view/90878.

4. Малиновська О.Я., Кухар В.І. Сутність, аналіз та удосконалення механізму регіональної політики розвитку. *Молодий вчений*. 2018. № 12. URL; http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/12/145.pdf.

Погріщук О.Б.
д.е.н., викладач
Добіжа Н.В.
к.е.н., доцент
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ЯК УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ РИНКОВИХ ЦІЛЕЙ

Важливе місце у визначення ринкового потенціалу займає ринкова сегментація, що представляє собою управлінський підхід до вибору ринкових цілей і маркетингового пропозиції. Ринкова сегментація є, з одного боку методом для знаходження частин ринку, а з іншого боку – це управлінський підхід до процесу прийняття рішень на ринку.

Сегментація ринку передбачає знання його критеріїв, ознак, можливостей та способів виявлення індивідуальних вимог споживачів до продукції.

Сегментація ринку є процесом, що починається з пошуку груп споживачів всередині агрегованого ринку, при цьому сегмент включає споживачів, що мають схожі переваги по відношенню до альтернатив маркетингового пропозиції, а споживачі в різних сегментах мають різні переваги. Інформація про споживчі переваги окремих сегментів слугує для визначення маркетингового пропозиції щодо кожного сегмента, а також для аналізу можливості досягнення поставлених цілей в кожній групі, що забезпечує раціональний вибір ринкових цілей.

Метою сегментування є підвищення ефективності маркетингової діяльності шляхом концентрації зусиль на вибраних групах споживачів і відповідно більш повного задоволення їх потреб. Маркетологи вважають, що правильне виділення ринкового сегмента – половина комерційного успіху. Зазначимо, що сегментування ринку є творчим процесом і тому сегментація з погляду різних підприємств може бути різною [1].

Необхідність проведення сегментації викликана неоднорідністю очікувань покупців і купівельної спроможності. Вважаємо, що для успішної реалізації принципів сегментації необхідні певні умови:

1) здатність здійснювати диференціацію структури маркетингу (цін, способів стимулювання збуту, місця продажу, товару);

2) здатність здійснювати індивідуальний контакт з кожним сегментом (наприклад, через канали особистої і масової комунікації).

В якості одиниці спостереження для побудови сегментації, як правило, використовується окремий індивідуум, якщо товар відноситься до предметів індивідуального, користування, або сім'я, в разі, коли досліджується товар загальносімейного користування,

Вирішальним етапом управлінського процесу сегментації є прогноз ринкового потенціалу, тобто встановлення верхньої межі попиту, який може спостерігатися в сегменті,

оскільки на цьому етапі визначається, чи будуть достатні можливості сегмента. При недостатньому потенціалі попиту сегменти виводяться з розгляду.

Далі оцінюється ринкова частка, що може бути захоплена. Прогноз імовірної ринкової частки ґрунтується на аналізі конкурентних позицій в сегменті і специфічних маркетингових стратегій і тактик, побудованих для даних сегментів. Інформація, отримана на попередніх етапах, дозволяє здійснити оцінку можливостей досягнення цілей маркетингової стратегії в кожному сегменті.

Виділення сегментів на ринках продукції виробничо-технічного призначення може бути засноване на масштабах, способі діяльності споживача як підприємства (імпортер, виробник, що обслуговує підприємство тощо), його географічному розташуванні, галузевій належності, а також характері діяльності, кількості персоналу. Обираючи той чи інший підхід до проведення сегментації, керуються такими критеріями: важливість сегмента для підприємства; кількісні показники (місткість даного сегмента ринку, ринкова ніша); доступність освоєння сегмента для підприємства; прибутковість продукції; захищеність від конкуренції (уже завойовані позиції, позитивний імідж підприємства, що сформований); можлива ефективність роботи в цьому сегменті на перспективу [2].

У кожному конкретному випадку, в залежності від цілей маркетингу і конкретної ситуації маркетологи вибирають різні ознаки і схеми сегментації. Від того, наскільки правильно вибраний сегмент ринку, багато в чому залежить успіх в конкурентній боротьбі.

Визначення стратегії і безлічі тактик маркетингу для кожного з можливих цільових сегментів дозволяє оцінити вартість їх обслуговування. Величина вартості включає інвестиції, потрібні для здійснення стратегії ринкової сегментації, і забезпечує частковий базис для порівняння можливостей на різних ринках. Аналіз можливостей досягнення цілей підприємства для існуючих сегментів і марок товарів являє собою періодично розв’язувану контрольну задачу по визначенню змін ринкових умов. Для нових сегментів цей аналіз лежить в основі прийняття рішень щодо розширення введення нових або модифікованих товарів або проникнення відомих товарів на нові ринки. Цілі фірми можуть бути задані як кількісно, так і якісно, при цьому оцінка якісно визначених цілей потребує більш уважного аналізу споживчих переваг щодо товару і особливо стратегії маркетингу, яка вважається найбільш ефективною для кожного сегмента.

1. Осацька Ю.Є. Титова Л.Л. Актуальні проблеми сегментування ринку та позиціонування товарів. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/8_2011/7.pdf.

2. Кохана Т. Стратегічний підхід до сегментації ринку. *Аграрна економіка*. 2013. Т. 6. № 3-4. С. 1-6.

Приймак Н.С.
к.е.н, доцент
завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та публічного адміністрування
ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ГМК УКРАЇНИ ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

Ефективне управління змінами на рівні підприємства не можливе без врахування сукупності чинників які в тій чи іншій мірі можуть вважатися продуцентами змін. Система менеджменту підприємства змушена враховувати сукупність всіх чинників та вистроювати їх градацію, відповідно до джерела походження (зовнішні чи внутрішні), рівня впливу та значущості для системи стратегічного управління, місії та цілей компанії. З урахуванням складності середовища змін, надзвичайної важливості для оцінки ефективності управління змінами та її корегування набувають аспекти, які можуть вважатися індикаторами реалізації змін та ефективності їх проведення. Ці аспекти мають двоєдину систему – вони одночасно є і результатами змін і чинниками які каталізують

подальші зміни. Саме тому їх аналіз та оцінка для системи Change Management (менеджменту змін) підприємства є надзвичайно важливими.

Аспекти управління змінами на різних рівнях господарювання досліджено у працях значного кола науковців, серед яких Т. Бернс, Дж. Лорш, П. Лоуренс, О.Ю. Гусєва, І.Б. Запухляк, Г.О. Зелінська, Д. К. Воронков, Д.В. Найпак та інших, проте, дане питання не втрачає своєї актуальності та вимагає визначення зв'язку між результатами діяльності підприємств та ефективністю системи управління змінами.

Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) України – одна із найбільших галузей промисловості держави, яка є стратегічно-важливим донатором всієї економіки в умовах загальноекономічної та політичної кризи. За розрахунками Всесвітньої сталевої асоціації Worldsteel, одне робоче місце в металургії та добувній промисловості забезпечує створення ще 7,1 робочого місця в інших галузях. Тобто 130 тис. працівників, зайнятих у вітчизняній металургії та добувній промисловості, гарантують ще приблизно мільйон робочих місць [1].

За результатами першого півріччя 2018 року ГМК України отримав чистий прибуток на рівні, який становить 83,7% від чистого прибутку, отриманого промисловістю держави. Частка прибуткових підприємств ГМК становила 75,4% (для порівняння – показник за промисловістю в державі – 68,5%) [2].

Ретроспективний аналіз динаміки показників чистого прибутку у промисловості України та у ГМК (рис. 1) дозволив дійти наступних висновків:

– у 2008-2017 роках ГМК мав переважно додатні результати діяльності – чистий збиток був зафіксований у 2014 та 2015 роках, що визначається політичною дестабілізацією економіки держави взагалі, тобто, зовнішнє середовище у даному періоді генерувало загрози які призвели до неуспішності змін та/або до їх негативних результатів реалізації;

– результативність діяльності ГМК за показником чистого прибутку є відносно стабільною порівняно із сукупними результатами діяльності промисловості України, хоч загальна синусоїда змін показника прибутку є майже ідентичною, особливо до 2013 року;

– із 2016 року помітна тенденція зростання чистого прибутку ГМК, що обумовлено дією сукупності міжнародних чинників та зростанням показника питомих інвестицій на 1 т продукції і як наслідок – падінням собівартості продукції.

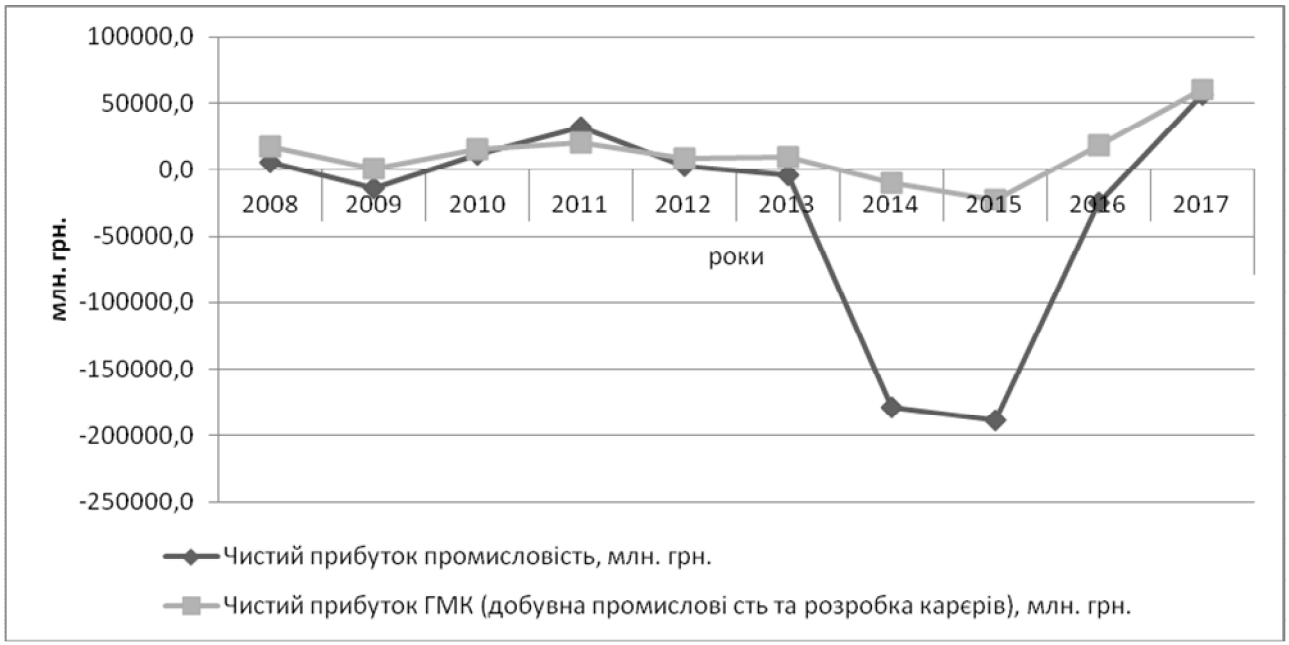


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку у промисловості України та у ГМК за 2008-2017 роки (із 2014 року дані наведено без урахування показників діяльності підприємств на території проведення АТО та території анексованої республіки Крим)

У 2018 році 15 компаній ГМК увійшли до топ-100 платників податків в Україні, в т.ч.: ПАТ «АрселлорМіттал Кривий Ріг» (I місце – 8,8 млрд. грн. податків та зборів); ПАТ «ПівдГЗК» (II місце – 3364,4 млн грн.); ПрАТ «ПівнГЗК» (III місце – 2830,3 млн грн.); ПрАТ «ІнГЗК» (IV місце – 1678,7 млн. грн.); ПрАТ «ЦГЗК» (IX місце – 1260,1 млн грн). Найбільшими платниками податків серед власників ГМК у 2018 році стали група «Метінвест» (5,1% надходжень до зведеного бюджету) та група «Приват» (3,3% надходжень до зведеного бюджету) [3].

Слід зазначити, що додатні показники результативності діяльності ГМК України, як чинник забезпечення ефективності реалізації змін для підприємств галузі:

– визначають фінансові можливості підприємств ГМК для ефективного провадження змін та функціонування систем менеджменту змін та менеджменту проектів;

– доводить зв'язок результатів діяльності галузі із політичними чинниками (група зовнішніх змін, які формують умови реалізації стратегії) та загальним рівнем державного регулювання економіки;

– вказує на доцільність релевантного управління стратегічними змінами, орієнтованого перш за все на зовнішні чинники (продуценти) змін.

Взагалі, додатні результати діяльності ГМК України дозволяють дійти висновку про спроможність підприємств даної галузі протистояти ентропійним проявам зовнішніх чинників змін та на їх основі напрацьовувати міцний базис для реалізації стратегічного потенціалу підприємств галузі на внутрішніх та зовнішніх ринках.

1. Бондар В. 2018-й – рік випробувань для галузі. *Голос України*. URL: http://www.golos.com.ua/article/312682.

2. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.

3. 15 компаний ГМК вошли в сотню крупнейших налогоплательщиков Украины в 2018 году. URL: https://gmk.center/news/15-kompanij-gmk-voshli-v-sotnju-krupnejshih-nalogoplatelshhikov-ukrainy-v-2018-godu.

Романик В.І.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська Політехніка»

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Український банківський сектор активно розвивається, і на теперішньому етапі, коли кількість банківських послуг безперервно зростає, впровадження інноваційних технологій набуває досить великого значення. Такі тенденції є результатом того, що клієнти все ставлять все вищі вимоги і хочуть отримувати найбільш зручний та швидкий канал обслуговування, який також був би доступний для користування постійно і безперешкодно. Інтернет-банкінг є, мабуть, найперспективнішим, на даний час, банківським продуктом цього ринку.

Інтернет-банкінг належить до виду дистанційного банківського обслуговування, завдяки якому операції за рахунками та доступ до них, можна здійснювати у будь-який час і з будь-якого комп’ютера, планшету чи мобільного телефону, підключеного до Інтернету. Тобто, інтернет-банкінг дає можливість здійснювати усі стандартні операції, які мали б бути виконані клієнтом в офісі банку (окрім операцій з готівкою), через інтернетне забезпечення [1, 2].

За допомогою інтернет-банкінгу можна здійснити багато операцій, а саме:

– проводити комунальні платежі, оплачувати послуги операторів мобільного зв’язку, IP-телефонії, Інтернету, online-ігр, а також послуги кабельного чи супутникового телебачення;

– здійснювати різноманітні операції з кредитними картами, проводити переказ коштів між власними рахунками, відкривати дистанційно депозит, погашати дистанційно кредит, відстежувати всі етапи обробки платіжних документів в режимі реального, блокувати карти і змінювати кредитні ліміти за картами;

– отримувати дані про рух коштів за карткою або рахунком за будь який період часу, читати банківські новини;

– переглядати і друкувати вхідні і вихідні платіжні документи, переглядати курс валют, замовляти нові банківські картки, здійснювати онлайн обмін валют;

– купувати квитки на поїзд, оплачувати проїзд в електротранспорті, замовляти і оплачувати таксі, оформити і оплачувати страхівку онлайн.

Отже, перелік послуг доступних в інтернет-банкінгу розширився далеко за межі лише класичних банківських послуг, сучасний інтернет-банкінг це "універсальний супермаркет", де можна здійснювати безліч повсякденних операцій.

Проте інтернет-банкінг не позбавлений і певних недоліків, наприклад:

– не всі банківські інтернет-платформи є зручними та надають широкий спектр послуг, більшість обмежуються комунальними платежами та грошовими переказами;

– існує проблема інтернет-шахрайства;

– розбудова грамотної інтернет-платформи вимагає грунтовного фінансування, не всі українські банки погоджуються на ці витрати.

Інтернет-банкінг уже став невід'ємною складовою життя сучасної людини і його можливості будуть лише зростати з часом.

1. Сербина О.Г., Загузова О.М. Інтернет-банкінг: українська практика та світовий досвід. *Молодий вчений*. 2014. № 4 (07). С. 122-125.

2. Міщанин О.М. Інтернет-банкінг в Україні. *Молодіжний економічний дайджест*. 2014. №1(1). С. 71-75.

Синюра-Ростун Н.Р.
к.е.н., науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

КОНЦЕПЦІЯ «МІСТ, ЩО НАВЧАЮТЬСЯ» ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТАХ

Концепція «міст, що навчаються» у європейській та світовій теорії регіонального розвитку виступає маркером успішного соціально-економічного розвитку міста, через стимулювання інклюзії, удосконалення освітньої політики та розвиток людського потенціалу жителів міст тощо. З цією метою у 2013 р. у Пекіні була проведена Міжнародна конференція міст, що навчаються та затверджена Пекінська декларація міст, що навчаються.

Щоб місто розвивалося його жителі повинні постійно вчитися, здобувати нові професій-ні та кваліфікаційні навички. Важливими економічними перевагами, які розвиваються у цьому напрямі є: створення інфраструктури та можливостей для навчання, що здатні залучити інвестиції. Одним із напрямів освітнього розвитку населення міст стає навчання підприємництву. Серед основних завдань розвитку міст, що навчаються [1, с. 17] слід виокремити стимулювання підприємництва через наступні заходи:

– підтримку місцевого виробництва і торгівлі місцевими товарами;

– налагодження партнерських взаємин між роботодавцями, залучення неповносправних до професійної підготовки;

– створення віртуальної бази даних про вакансії, що дозволяє роботодавцям та безробітним швидше знаходити вигідні умови праці;

– розвиток професійної орієнтації в школах, податкові пільги для підприємців, що надають можливість проходити практичні заняття для учнів, студентів за обраною спеціалізацією;

– підготовку кадрів відповідно до потреб місцевих підприємців;

– навчання підприємництву, особливо серед педагогів та майстрів виробничого навчання;

– підтримка підприємницьких ініціатив серед студентів та допомога із комерціалізацією результатів досліджень за участі промислових підприємств;

– розвиток програм для розвитку управлінських та підприємницьких навиків для власників малих та середніх підприємств;

– розвиток соціального, молодіжного підприємництва тощо.

У містах, що навчаються можливості для удосконалення професійних навиків створюються для усіх – від керівників до рядових працівників в усіх секторах економіки (виробничому, креативному, освітньому). Такий підхід дозволяє максимально залучити усіх жителів міста до підвищення освітньо-кваліфікаційного потенціалу, що допомагає боротися з бідністю, стимулювати розвиток місцевої економіки та підвищувати рівень життя населення. Реалізація концепції дозволить адаптувати регіональні ринки праці до європейських стандартів, шляхом оновлення знань, впровадження нових професій та удосконалення професійних навичок, які не задоволені сьогодні і попит на які зростатиме вже у найближчому майбутньому.

Місто, що навчається виводить сферу освіти за межі традиційних освітніх інституцій шляхом надання та просування можливостей для навчання, які розвивають креативний потенціал усіх жителів, що дозволяє їм не загубитися на ринку праці і стимулює самозайнятість [2].

Реалізація концепції «міст, що навчаються» має регіональні особливості застосування у Західній та Східній цивілізаційній культурі, незважаючи на це, активне її впровадження у політику регіонального розвитку дає позитивні результати уже в близькому часовому періоді. Цікавим прикладом став Пекін, який у даному концептуальному напрямів розвивався у декілька етапів. З 2000 року почались реалізовуватися пропозиції із «побудови столиці, що навчається», шляхом побудови навчальних установ у різних районах міста. Ця ініціатива була реалізована шляхом створення освітньої мережі громади з коледжами та центрами освіти дорослих. До 2012 р. 80% вулиць Пекіна мали навчальні центри, у більшості районів шкільні вчителі були залучені до розвитку громадської освіти [3].

В Україні концепція «міст, що навчаються» ще не набула популярності у регіональній соціально-економічній політиці, як фактор стимулювання місцевого підприємництва та як важлива складова системи розбудови громадянського суспільства. Серед українських міст членами Глобальної мережі ЮНЕСКО «міст, що навчаються» є лише чотири міста – Мелітополь, Павлоград, Нікополь та Новояворівськ.

Отже, концептуальні засади «міст, що навчаються», передбачають створення й розвиток спільноти, на основі використання об’єднаного потенціалу трудових, матеріальних, фінансових, організаційно-управлінських ресурсів міст та з метою підвищення конкурентоздатності міста, регіону й держави в цілому [4].

1. Обучающиеся города и ЦУР: Руководство к действию. URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000260442_rus.

2. Обучающийся город: зачем белорусам учиться всю жизнь. URL: http://www.zautra.by/art.php?sn_nid=26208.

3. Пазюра Н. В. Регіональні особливості розвитку концепції міст, що навчаються. URL: http://kzref.org/regionaleni-osoblivosti-rozvitku-koncepciyi-mist-sho-navchayut.html.

4. Молодиченко В., Прийма С. Міста і регіони, що навчаються: від аналізу концепту до практики реалізації. URL: http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/1374/.

Тлумак О.В.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРИВАБЛИВІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Сучасний розвиток ринку послуг динамічно розвивається і дедалі стрімкіше зростає роль туризму у формуванні економіки країни. Ринок України потребує відповідного спектру підприємств туристичної сфери, які мають різні напрямки діяльності.

З 2012 року спостерігається незначний, проте, спад торгівлі товарами, а торгівля послугами почала збільшувалася. Якщо у 2000-2011 роках послуги мали стабільну 20% частки світової торгівлі, то у 2015 році цей показник становив 23%. У нетоварному експорті за останні десятиліття міжнародний туризм є потужним джерелом іноземної валюти і четвертим за категорією експорту після палива, хімічних речовин і продуктів харчування.

Міжнародний туризм створює експортний дохід близько 1,5 трлн. дол. – 30% від експорту послуг. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН вклад від туристичної діяльності у світовий ВВП становить 10%, а працевлаштування у сфері туризму – 11%. Прогнози демонструють подальше зростання галузі.

Обсяг надходжень від сплати туристичного збору у І півріччі 2018 року склав 33,8 млн. грн., що на 29,1% більше, ніж у І півріччі 2017 року. При цьому його обсяг за січень-червень 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року зріс на 31,1%. Найбільше зростання суми туристичного збору за І півріччя 2018 року у порівнянні з І півріччям 2017 року відбулось у областях: Миколаївській (на 68,9%), Київській (на 61%), Херсонській (на 59,6%), Донецькій (на 45,6%), Чернігівській (на 45,1%) та Черкаській (на 45,0%).

ТОП-5 областей України за найбільшими обсягами надходжень від сплати туристичного збору, що надійшли до місцевих бюджетів, у І півріччі 2018 року: м. Київ – 13,9 млн. грн. (41,1 % загальної суми); Львівська обл. – 6,1 млн. грн. (17,9 %); Івано-Франківська обл. – 2,4 млн. грн. (7,0 %); Одеська обл. – 2,1 млн. грн. (6,1 %); Закарпатська обл. – 1,6 млн. грн.(4,7 %) [1].

У І півріччі 2018 року сума податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, склала 1 902,0 млн. грн., що на 21,7% більше, ніж у І півріччі 2017 року. Обсяг платежів від юридичних осіб збільшився на 20,2%, а від фізичних осіб-підприємців – на 42,5 %. Аналізуючи туристичний потік протягом 2015-2018 років слід зазначити тенденцію до спаду в'їзного туризму у І та зростання у ІІІ кварталах минулих років. У І кварталі 2018 року іноземців в'їхало на 3,2% менше, ніж за відповідний період минулого року. У ІІІ кварталі частка кількості іноземних туристів складає близько 33% від загальної кількості іноземних туристів, які в'їхали протягом року, що пояснюється літнім сезоном і періодом відпусток, у І кв. – 17-18% [1].

Прикордонні країни традиційно є лідерами за відвідуванням України, а саме: Молдова, Білорусь, Росія, Польща, Угорщина, Румунія, Словаччина. За останній рік в економіку Львова надійшло понад 17 мільярдів гривень від туризму. Це вже справжня індустрія, яка годує десятки тисяч людей.

Отже, аналіз стану ринку туристичних послуг дозволяє виділити ключові моменти: не використовуються повною мірою можливості внутрішнього туристичного ринку, хоча він складає серйозний маркетинговий сегмент; на туристичному ринку панує жорстка конкуренція. Зростання інвестицій у туристичний сектор призводить до створення туристичних об'єктів та розвитку туристичної інфраструктури, що підвищує привабливість національного сектору туристичних послуг.

1. Аналітика та статистика / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true.

Фурманюк Б.М.
студент технічного відділення будівельних дисциплін
ВСП «Рівненський коледж Національного університету
біоресурсів і природокористування України, м. Рівне
Філіпович А.Ю.
магістр, спеціаліст вищої категорії, викладач будівельних дисциплін
ВСП «Рівненський коледж Національного університету
біоресурсів і природокористування України, м. Рівне

РЕКЛАМА ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ

Реклама – це така форма комунікацій та надання інформації споживачеві, за допомогою якої можна привернути увагу до певних послуг або товару. Рекламна інформація може поширюватися в будь-якій формі за допомогою різних засобів про певну фірму, її бренд, товари, послуги та інше.

В сучасному світі реклама відіграю певну роль, так як являється одним із важливих маркетингових комунікацій. Завдяки рекламі замовник може досягти своїх комерційних цілей, отримавши підвищення обсягів реалізації послуг чи товарів, та збільшити свої прибутки.

Неправдива реклама. Рекламодавці не повинні удаватися до брехливих тверджень, наприклад, що товар від чогось, коли в дійсності він цього не робить. Рекламодавці повинні уникати підтасованих демонстрацій, як, наприклад, у рекламному ролику, що показує, лезо для гоління у стані «поголити» наждачний папір,коли замість шкурки бриють плексиглас [1, с. 258-262].

Реклама, яка вводить в оману. Рекламодавець не повинен створювати об’яв, потенційно здатних ввести в оману, навіть якщо в дійсності ніхто, можливо, і не буде уведений в оману. Наприклад, дієтичний хліб неможливо рекламувати, стверджуючи, що в ньому менше калорій, якщо єдина причина цього – тонше нарізані скибочки.

Реклама з приманкою, яка щезає. Неможливо спокушати покупців брехливими обіцянками.

Знижки на проведення заходів стимулювання і послуги і послуги. Фірма повинна надавати знижки на проведення заходів стимулювання і послуги усім клієнтам на пропорційно рівних умовах [4, с. 1].

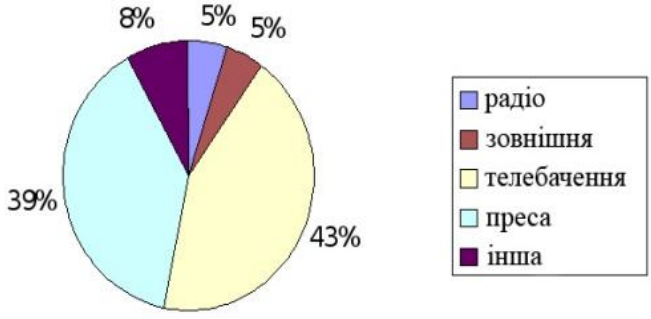


Рис. 1. Структурний розподіл реклами за видами

Реклама несе інформативні функції в таких галузях та групах, як:

– економічна, яка має за мету стимулювати продаж товару, сприяти зростанню прибутку та прискорювати процес купівлі-продажу;

– завдяки освітній рекламі споживач дізнається не тільки про певний товар та послуги, але й розширює свої знання про можливості вдосконалення життя;

– за допомогою комунікативної реклами аналізують та досліджують зв'язок підприємств з ринком та споживачем. ЇЇ проводять методом анкетування та опитування;

– контролююча функція відстежує процеси формування переваг груп споживачів щодо різних товарів;

– маркетингова, завдяки своїм можливостям впливає на споживача та керує ним завдяки кількості реклами на той чи інший товар;

– завдяки соціальній рекламі до людей доносять повідомлення, пропагують якесь явище, закликають, нагадують про якусь подію чи попереджають про якісь негативні наслідки [2, с. 365-378].

Загалом, будь-яка кампанія на рекламному ринку складається з таких частин: початковий аналіз ніші і потреб цільової аудиторії дає можливість зрозуміти всі нюанси подальшої роботи з даним напрямом. На цьому етапі спеціалісти вивчають конкурентів і товари, що вони рекламують, а також ємність самого ринку. Після цього здійснюється робота над постановкою маркетингового завдання з врахуванням отриманих результатів аналізу. Тоді розробляються первинні макети програми і виконується поставлене завдання. Через деякий час після оприлюднення кампанії спеціальна команда маркетологів аналізує отримані результати і за потреби коригує певні особливості маркетингової стратегії [1, с.258-262].

Суспільна – державна політика. Державна політика – принципове керівництво до дії для органів державної влади, насамперед органів виконавчої влади, що стосується певних напрямків їх діяльності, відповідне законам і соціальним звичаям. Підставами державної політики є конституційні закони і правила, тлумачення законів і правове регулювання.

Зміст державної політики становить сукупність цілей, завдань, пріоритетів розвитку, програм, які розробляють і реалізують органи державної влади із залученням інститутів громадянського суспільства. Процес формування і реалізації державної політики називається політичним циклом і включає кілька етапів:

– перший етап (ініціювання політики) складають аналіз ситуації, визначення пріоритетних суспільних проблем, прийняття рішення про розробку політики в конкретній сфері, визначення основних її цілей та напрямків.

– другий етап {розробка політики) включає розробку цільових програм, їх узгодження, прийняття офіційного документа про політику/програми з визначенням джерел фінансування.

– третій етап (виконання політики) відбувається безпосередня реалізація політики програми, здійснюються моніторинг і контроль.

– четвертий етап (оцінка політики) складають оцінка результатів і наслідків.

Державна політика починається з аналізу ситуації та виявлення списку проблем. У державній політиці проблема розуміється як протиріччя між постійно виникаючими людськими потребами та можливістю держави і суспільства їх задовольняти [1, с. 262-264].

Здатність держави проводити самостійну стратегію в усіх сферах економіки робить останню більш гнучкою, стійкої, дозволяє адаптуватися до вимог.

Стратегія дозволяє:

– зосередитися на головних проблемах національної економіки і відкинути другорядні;

– визначити майбутні шляхи її розвитку та мобілізації всіх ресурсів у сферах, де є найбільші шанси на успіх;

– намітити і скоординувати дії щодо реалізації основних національних цілей, способи використання необхідних для цього ресурсів;

– сформувати національний стратегічний потенціал у вигляді сукупності матеріальних умов господарської діяльності і професійних і творчих навичок працівників.

Реклама в Україні. Реклама в її традиційному розумінні з'явилася на території нашої країни ще у XIX столітті. Як наслідок, з'явилася потреба у засобах просування товарів на ринок. Тоді на вулицях міст з'явилися перші рекламні тумби. Із розвитком періодики реклама поступово перейшла з вулиці на шпальти газет та журналів. Зараз на рекламному ринку в боротьбі за увагу аудиторії використовуються дедалі витонченіші, більш продумані стратегії в порівнянні з тими, що мали місце ще буквально кілька років тому. Потенційні клієнти зараз стали дуже вимогливими до якості інформації і щоб зацікавити їх, доводиться докладати ще більше зусиль.

Висновок: В сучасному світі реклама являється найвпливовішим та найдієвим методом впливу на споживача у процесі маркетингових комунікацій. Вона є постійним супутником нашого життя. Реклама нас оточує кругом. Інколи ми її не помічаємо, нерідко критикуємо, але і без неї не обходимось. Адже реклама є потужним двигуном торгівлі.

Політика є одна з важливіших суспільних сфер, пов'язаних зі здобуттям та використанням влади і вона має властивість включати у свою сферу впливу всі сторони суспільного та приватного життя, зокрема, економіку, право, мораль, культуру, війну та мир. До основних типів політики відносяться політика з позиції сили, "реалістична" політика, а видами політики можуть бути внутрішня, зовнішня, світова, регіональна тощо.

В структурі загальнодержавної політики воєнній політиці відведена роль координації всіх зусиль держави і громадянського суспільства в сфері захисту оборони, вона певним чином протистоїть безладдю та боротьбі між гілками влади за пріоритети у внутрішній та зовнішній політиці.

1. Філіпович А.Ю. *Основи підприємницької та управлінської діяльності*: навчальний посібник. Рівне: ВСП «Рівненський коледж НУБіП України», 2018. 284 с.

2. Філіпович А.Ю., Шаперчук С.В. *Основи підприємницької та управлінської діяльності*: навчальний посібник. Рівне: Рівненський державний аграрний коледж, 2012. 420 с.

Шандар А.М.
аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА ДІЯЛЬНОСТІ

Поглиблення соціально-економічних проблем сільських територій України зумовлюють пошук таких заходів, які б впорались із цим завданням. На нашу думку, дієвою альтернативою є практика сільського туризму – вид діяльності, котрий акумулює в собі не лише економічну (зайнятість, отримання доходу) складову розвитку країни, але й соціальну (комунікація, дозвілля) та екологічну (не шкодить навколишньому середовищу).

Згідно даних Державної служби статистики у 2017 р. порівняно із 2016 р. кількість садиб сільського (зеленого) туризму зросла на 2 одиниці, і склала 377 садиб. Варто зазначити, що за останні 4 роки кількість садиб зросла на 61,8% (2014 р. – 233 садиб). Загалом у 2017 р. 82,57 тис. осіб відвідало дані заклади, при цьому середня тривалість перебування склала 2,6 [1].

Сільський туризм є джерелом доходів сільського населення. Дані офіційних джерел статистики дають змогу розраховувати класичну систему індексів, котра представлена індексом цін ($i_p = \frac{p_1}{p_0}$), індексом фізичного обсягу ($i_q = \frac{q_1}{q_0}$) та індексом вартості ($i_{pq} = \frac{p_1 q_1}{p_0 q_0}$) [2, с. 77].

Порівнявши динаміку діяльності садиб сільського туризму, наданих фізичними особами підприємцями, нами було з'ясовано, що у 2017 р. порівняно із 2016 р. в цілому по Україні доходи власників садиб зросли на 34%. Головним чином це відбулось через зростання вартості одного дня перебування в садибі на 26% (табл. 1).

Аналіз діяльності садиб у розрізі областей дає змогу констатувати, що у двох областях доходи зросли більш майже у 2,5 рази (Дніпропетровська – 2,49, Закарпатська – 2,33), а в Тернопільській і того більше – 2,97. У цілому по вибірці у переважній більшості областей спостерігається позитивна динаміка – доходи зросли, проте варто відзначити деякі особливості. Найменш відчутно змінились доходи у власників садиб Чернівецької області – на 6%, а у Вінницькій взагалі не відбулись зміни. Зменшення доходів спостерігається лише в Полтавській області: доходи знизились на 70%. Причиною цього стало зменшення потоку відвідувачів на 70% та збереження цінової політики попереднього року.

Таблиця 1

Динаміка діяльності садиб сільського (зеленого) туризму (ФОП), 2016–2017 рр.

Область	Кількість ночівель, од		Фактичні витрати на один день перебування, грн		Вартість перебування, грн		Індекси		
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	i_q	i_p	i_{pq}
Україна	200709	213061	197,1	248,1	39559,7	52860,4	1,06	1,26	1,34
Вінницька	184	183	255,4	257	47,0	47,0	0,99	1,01	1,00
Волинська	3166	3710	264,5	286,4	837,4	1062,5	1,17	1,08	1,27
Дніпропетровська	155	702	340	186,9	52,7	131,2	4,53	0,55	2,49
Донецька	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Житомирська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Закарпатська	782	1423	290,8	371,9	227,4	529,2	1,82	1,28	2,33
Запорізька	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Івано-Франківська	154022	153115	194,6	253,5	29972,7	38814,7	0,99	1,30	1,30
Київська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кіровоградська	1590	1959	231,1	236,2	367,4	462,7	1,23	1,02	1,26
Луганська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Львівська	12535	21342	201,8	215,8	2529,6	4605,6	1,70	1,07	1,82
Миколаївська	2195	3452	389,1	399,3	854,1	1378,4	1,57	1,03	1,61
Одеська	3331	3341	195,1	239,4	649,9	799,8	1,00	1,23	1,23
Полтавська	50	15	150	150	7,5	2,3	0,30	1,00	0,30
Рівненська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сумська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тернопільська	2771	4193	98,5	193,4	272,9	810,9	1,51	1,96	2,97
Харківська	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Херсонська	1100	-	45,9	-	50,5	-	-	-	-
Хмельницька	5028	4609	154,9	193	778,8	889,5	0,92	1,25	1,14
Черкаська	1128	1343	126,6	180,2	142,8	242,0	1,19	1,42	1,69
Чернівецька	11600	12022	225,2	229,3	2612,3	2756,6	1,04	1,02	1,06
Чернігівська	1072	1652	151,9	192,1	162,8	317,3	1,54	1,26	1,95

Джерело: побудовано та розраховано на основі [1]

Аналізуючи статистичні дані наявності садиб сільського туризму в Україні по областям, з упевненістю можна сказати, що потенціал є, особливо це стосується більше третини областей, в яких взагалі відсутні садиби сільського туризму (ФОП): Донецька, Житомирська, Запорізька, Київська, Луганська, Рівненська, Сумська, Харківська, Херсонська. Звідси, постає завдання пошуку стимулів для розвитку даного виду туризму в Україні, на чому, власне, й варто зосередити увагу подальших досліджень.

1. Статистичний збірник «Колективні засоби розміщення в Україні» (2014 р., 2016 р. та 2017 р.) / Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Підгорний А.З., Милашко О.Г. *Статистика туризму*: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, Ротапринт, 2014. 204 с.

СЕКЦІЯ 3. КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Брицький Р.А.
студент
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Корпоративна культура – це потужний інструмент управління персоналом, що забезпечує довгостроковий успіх компанії на ринку товарів і послуг. Не розуміючи, що, незважаючи на всі серйозні перетворення соціально-економічної системи, основним суб'єктом господарської діяльності була і буде людина, навряд чи Україна перетвориться на економічно розвинену, демократичну державу. Робоча поведінка людини, ефективність її діяльності, на все це потужний вплив роблять ціннісні орієнтації, вірування, традиції, тобто чинники культури. Знання загальних законів, принципів, теорій корпоративної культури дозволить керівнику реалізувати на практиці свої оригінальні концепції та рішення.

Для того, щоб організація постійно розвивалась необхідні значні людські ресурси необхідна висока корпоративна культура не тільки в період стабільного розвитку підприємств, вона особливо корисна у випадку конфліктних ситуацій на робочому місці. Конструктивні і справедливі рішення народжуються саме в певній корпоративній культурі. У той же час, культура управління є ключовим фактором успіху.

В даний час відсутність сучасного корпоративного управління в Україні – це відсутність цієї корпоративної культури. Культура, що існує на багатьох підприємствах, не сприяє їхньому розвитку та досягненню бізнес-цілей. Зараз культура орієнтована на відносини з працівниками, а не на досягнення конкретних цілей і результатів, і існує протилежність субкультур (топ-менеджери, менеджери середнього рівня, прості співробітники в системі управління, майстри тощо), які часто створюють конфлікти між співробітниками і спрямовують свої зусилля врізнобіч. Це часто призводить до конфліктів, які заважають досягненню корпоративних цілей.

Основним елементом корпоративної культури є її внутрішня цінність. Система внутрішніх цінностей включає основні положення та ідеї, прийняті в організації. Добре висловлені, сформульовані і задокументовані в документах принципи і зобов'язання організації дозволяють об'єднати співробітників навколо спільних визначених цілей і цінностей. Керівники організації повинні інформувати працівників про те, щоб вони чітко розуміли систему цінностей, завдань, напрямків та діяльності організації.

Отже, основні втрати планового рівня рентабельності виникають внаслідок непрофесійного кадрового забезпечення. Незадовільний стан виробничо-господарської діяльності обумовлений, насамперед, несвідомістю природи, функцій, етапів впровадження корпоративної культури в управлінні, поганою корпоративною політикою (організаційно-кадровий аспект), відсутністю корпоративної культури. Корпоративний дух у кадровій одиниці необхідний для задоволення вимог стратегічного корпоративного управління, вирішення проблем корпоративних комунікацій, вирішення проблем невизначеності функцій, етапів впровадження корпоративної культури в практику.

1. Воронкова А.Е., Баб'ян М.М., Коренев Е.Н., Мажура І.В. *Корпорації: управління та культура*. Монографія / За заг. ред. док. екон. наук, професора Воронкової А. Е. Дрогобич: Вимір, 2006. 376 с.

2. Ілляшенко С.М., Овчаренко М.І. Умови та особливості становлення корпоративної культури вітчизняних підприємств. *Економіка та управління підприємствами. Проблеми економіки*. 2012. №3. с. 115-118.

Вільгуцька Р.Б.
к.е.н., старший викладач
Георгіаді Н.Г.
д.е.н, професор
Національний університет «Львівська політехніка»

КРЕАТИВНІСТЬ ПРИ ПОБУДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Все частіше підприємства стикаються із проблемою нераціональної побудови їхньої структури управління. Саме побудову організаційної структури управління підприємством (ОСУП) можна розглядати у двох етапах, перший з яких – це процес створення підприємства, реалізація його цілей та завдань, а другий – його реорганізація. Спільним між ними є сприяння ефективності організаційної структури управління підприємством, забезпечення субординації між посадовими особами і структурними підрозділами підприємства. Відмінність полягає у часових періодах їх реалізації та умовах здійснення.

Отже, розглядаючи підприємства на етапі його функціонування, доцільнішим є дослідження другого етапу його розвитку. Після опрацювання наукових джерел та ознайомлення з матеріалами підприємств можна виділити декілька форм реорганізації, зокрема адаптування до змін умов функціонування, санація підприємства, злиття або його поглинання. Процес розвитку організаційної структури управління може бути нескінченним. Це пов'язано із перетворенням пріоритетів підприємства, змінами його можливостей, подіями, які відбуваються у зовнішньому середовищі. З огляду на це, для забезпечення спроможності виконання організаційною структурою управління підприємством поставлених перед нею цілей її необхідно постійно удосконалювати. У теорії і практиці сучасного менеджменту процес удосконалення організаційної структури управління підприємством значною мірою ототожнюють із її реорганізацією. Для ефективного здійснення даного процесу доцільно застосувати креативні технології, опираючись при цьому на міжнародний досвід.

Креативне мислення сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, переходу на нові рівні розвитку та прискоренню інноваційної діяльності. Креативні технології – це діяльність, пов'язана із ростом і розвитком інтелектуальних здібностей людського капіталу. Основна ціль полягає у розвитку та розкритті творчого потенціалу працівників для створення конкурентоспроможних ідей. Застосування креативних технологій в управлінні підприємством передбачає впровадження інноваційного маркетингу, реінжинірингу, контролінгу тощо. Це сприятиме реалізації творчого підходу для вирішення проблем управління на підприємстві. При здійсненні реорганізації ОСУП доцільно застосувати свій креативний потенціал, адже кожне підприємство його має, оскільки носіями є працівники, тільки одні розвивають його, а інші ні. Оскільки носіями креативного потенціалу є як підлеглі, так і керівники підприємства, які мають певні задатки, потенціал доцільно розглядати комплексно, включати у нього не лише природні здібності, які мають генетичний характер, а й набуті знання під час навчання, досвід, отриманий у процесі управлінської і виробничо-господарської діяльності, поінформованість суб'єкта про історію виникнення певних проблем, шляхи їхнього подолання, найновіші ідеї щодо розв'язання цих проблем. Інструментами трансформації задатків у креативні ідеї є: система цілей формування і використання креативного потенціалу, комплекс організаційних змін щодо реалізації цих цілей, моделі мотивації носіїв креативного потенціалу, системи контролювання встановлених цілей, а також управлінські рішення, які мають регулятивний вплив на поведінку носіїв креативного потенціалу. Отже, застосовуючи креативність та її складові, можна здійснити ефективну побудову організаційної структури управління підприємством.

Головій Т.В.
студент кафедри бухгалтерського обліку
Скорик М.О.
к.е.н., доцент
Університет державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Для успішної роботи підприємства на теперішній момент потрібно мати ефективний механізм управління економічною безпекою підприємства. А також якщо взяти до уваги, що в сучасних умовах багато вітчизняних підприємств здійснюють свою діяльність в кризових умовах, то особливого підходу вимагає саме механізм управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи.

Великий внесок у теоретичне дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства зробили такі вчені та практики: В. Лук'янова, В. Вітлінський, В. Геєць, Я. Жаліло, В. Забродський, Г. Клейнер, Т. Клебанова, М. Кизим, В. Крутов, М. Куркін, О. Ляшенко, В. Пономаренко, Л. Шемаєва. Проте у економічній літературі дані з питань управління економічною безпекою в умовах дії викликів кризи представлені досить фрагментарно. Існує нагальна потреба створення новітніх комплексних підходів управління економічною безпекою підприємства з урахуванням завдань та обмежень в умовах кризи.

Нині проблема забезпечення економічної безпеки підприємства виходить на передній план, оскільки від її розв'язання залежить економічне зростання підприємства. Тому нормальне функціонування підприємств сучасних умовах господарювання вимагає все кращого підходу в управлінні.

Метою управління економічною безпекою підприємства є мінімізація загроз розвитку бізнесу та забезпечення збереження майна підприємства. Відповідно, в сучасних умовах господарювання та в умовах євроінтеграції система управління економічною безпекою підприємства повинна вирішувати такі завдання:

− прогнозування та організація діяльності із попередження можливих загроз економічній безпеці підприємства, в тому числі і загроз, які виникають в умовах розширення ринків діяльності;

− виявлення, аналіз і оцінка наявних реальних загроз економічній безпеці підприємства, а також прийняття управлінських рішень щодо їх нівелювання;

− забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства в будь-який момент часу;

− забезпечення технологічної незалежності та досягнення конкурентоспроможності продукції;

− підбір достатнього рівня кваліфікації персоналу та оцінка ефективності його функціонування;

− захист інформаційного середовища, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи;

− забезпечення безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів;

− недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, організованої злочинності та окремих осіб із протиправними намірами;

− вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень щодо стратегії і тактики економічної діяльності підприємства;

− організація системи контролю за ефективністю функціонування системи безпеки, вдосконалення її елементів [1, с. 69].

В умовах кризи, коли стрімко перерозподіляється ресурсна база та змінюється ціна факторів виробництва, метою побудови та функціонування системи економічної безпеки підприємства є захищеність його «життєвого простору» від дестабілізуючих факторів,

внутрішніх і зовнішніх загроз, без нейтралізації яких відбувається зниження фінансово-економічних й організаційно-функціональних показників основної діяльності.

На даний час українські підприємства піддаються негативному впливу кризових явищ, тому першочерговим завданням являється розробка інструментів активізації ефективного управління українських підприємств.

Серед таких інструментів можна виділити наступні:

1) оптимізація витрат: докладна ревізія витрат; скорочення невиробничих витрат (у першу чергу адміністративних); скорочення додаткових витрат на оплату праці; впровадження політики енергозбереження;

2) мобілізація внутрішніх ресурсів: зменшення дебіторської заборгованості; оптимізація величини виробничих запасів; стимулювання збуту;

3) підтримка елементів потенціалу відтворення: виділення пріоритетних для підприємства продуктів та напрямків діяльності, за якими підприємство має найбільш стійкі ринкові позиції; проведення лояльної політики по відношенню до ключових працівників з метою збереження кадрового потенціалу; доведення до логічного завершення проектів, що безпосередньо впливають на життєдіяльність підприємства [2, с. 465].

Забезпечення економічної безпеки доцільно розглядати як операційний процес у короткостроковому періоді, що поєднує моніторинг, оцінку поточного стану за допомогою багатофакторної моделі та реагування, на основі яких можуть бути запропоновані шляхи розв’язання проблем, що виникають через вплив різних факторів на економічну ситуацію [3, с. 14].

Підґрунтям підвищення рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності є формування та розвиток сучасної системи економічної безпеки, специфічними засадами якої є складність, адаптивність, гнучкістъ, стійкість, ефективність, надійність й самоорганізація [4, с. 290].

Отже, можна зробити висновок, що система забезпечення економічної безпеки, що подає своєчасні сигнали про можливі загрози, повинна бути такою, що максимально запобігатиме можливій невизначеності та ризикам діяльності, а також забезпечуватиме стратегічний розвиток бізнесу, в тому числі в умовах кризових та несприятливих явищ в цілому.

1. Бабіна Н.О. Управління економічною безпекою підприємства в умовах нестабільності. *Економіка і управління*. 2016. № 2. с. 67-72.

2. Науменко Є.Ю. Механізм управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи. *Молодий вчений*. 2017. № 6. с. 462-466.

3. Мартиненко В.В. Концептуальні підходи до зміцнення безпеки економіки України. *Економічна теорія*. 2015. № 1-2 (2). с. 12-15.

4. Маргасова В.Г. *Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки*: теорія, методологія, практика управління. Ч.: Десна Поліграф, 2016. с. 416.

Дорошкевич К.О., к.е.н., доцент
Вороновська М.М., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»
Салата І.З., к.е.н., с.н.с.
Академія сухопутних військ ім. гетьмана П. Сагайдачного

МЕНТОРИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Мотиваційна діяльність на підприємствах полягає у спонуканні працівників на досягнення особистих цілей і цілей підприємства. Як відомо, мотивування належить до загальних функцій менеджменту, які забезпечують формування способів управлінського впливу, а побудова дієвої системи стимулювання є однією із задач, які вирішуються у процесі

мотивування працівників підприємств. Вона може містити як матеріальні (премії, доплати, одноразові винагороди, участь у прибутках), так і нематеріальні (похвала, грамоти, залучення до управління, кар'єрний ріст) стимули. Вона є зовнішнім спонуканням до формування певної поведінки, досягнення конкретних результатів. Персоналізоване навчання працівників також можна уважати засобами стимулювання їх діяльності, для чого можна використати менторинг, який набув поширення на багатьох вітчизняних та іноземних підприємствах. Він використовується у практиці діяльності консалтингових фірм, коучінгових агенцій, спеціалізованих спілок.

Менторинг слід розглядати як метод персоналізованого навчання, компететнісного наставництва, соціальної взаємодії окремих працівників та їх груп тощо. Його сутність можна представити як систему унікальних взаємовідносин, у якій одна людина (ментор) забезпечує підтримку нових знань, розвитку і прогресу іншої людини (ученика, менті) [1]. Таким чином, у процесі менторингу один із його учасників (ментор) набуває авторитету і матеріальної винагороди, а інший (менті) – навчається у процесі трудової діяльності.

Менторинг застосовують на підприємствах для адаптації нових фахівців на робочому місці, оптимізування витрат часу на навчання і оцінювання менеджерами нових співробітників; впровадження інноваційних методів роботи на підприємстві; просування за кар'єрною ієрархією, цілеспрямованої підготовки керівників; зниження плинності кадрів, підвищення рівня лояльності працівників та їх відданості підприємству; допомоги працівникам, у яких відбулись зміни у трудовій діяльності, набуття менторами досвіду управління та навчання співробітників; створення сприятливого клімату в колективі, забезпечення швидкого зростання та результативності роботи працівників, спрямованості діяльності працівників на результат; покращення комунікацій між підрозділами підприємства, покращення міжособистійної взаємодії тощо.

Результативність менторингової діяльності на підприємствах залежить від використовуваної моделі (рефлексивна, «зустрічі у п'ятницю», «розкажи, покажи, зроби» тощо), згідно із якою відбувається впровадження менторингу на підприємствах та методів (навчання наставників, проектування плану розвитку ментора, супровід та підтримка менті, складання плану розвитку менті, оцінювання результативності менторських сесій тощо) і підходів, що можуть при цьому застосовуватись.

Щодо підходів, то у практичній діяльності підприємств застосовується компетентнісний і ситуаційній менторинг. Перший передбачає прив'язку до управлінських компетенцій. Згідно із ним, менторинг використовується на підприємствах не лише з метою поширення знань, умінь і навичок, а для формування у працівників компетентності як загальної характеристики, що ґрунтується на знаннях, досвіді, цінностях, здібностях, отриманих завдяки навчанню [2].

Інший підхід до менторингу – ситуаційний, передбачає його застосування для розв'язання конкретних проблем на підприємстві з метою досягнення цілей його діяльності. Здебільшого такі проблеми виникають ситуативно, при певному наборі обставин. Його використання пов'язане із тим, що управлінські компетенції розвиваються у великому колі контекстів і ситуацій. Таким чином, менторинг проводиться на основі не компетенцій, а ґрунтуючись на потребах розвитку організації [3]. Можна виділити і інші підходи до здійснення менторингу: динамічний, системний, функціональний тощо. Системний ґрунтується на використанні теорії систем як сукупності складових елементів, які перебувають у взаємодії та взаємозв'язку. Функціональний полягає у послідовній реалізації функцій менторингової діяльності: розвитку компетенцій, особистісного розвитку, розвитку відносин [4]. Таким чином, відсутній комплексний підхід до здійснення менторингу на підприємствах. Зважаючи на це, існуючі підходи є не достатньо ефективними. Для усунення цих недоліків слід рекомендувати інтегрований підхід та виявити його складові елементи.

З метою забезпечення комплексного засобу реалізації менторингової діяльності та забезпечення її ефективності, рекомендовано системно-структурований підхід. Він ґрунтується на концепції, згідно якої менторингова діяльність розглядається як процес, що є

послідовністю певних завершених етапів (інформаційне забезпечення, виявлення ключових компетенцій, реалізація менторингових сесій, використання системи мотиваційних заходів, набуття бажаних компетенцій, оцінювання результатів менторингу). У свої сукупності ці етапи забезпечують розвиток ключових компетенцій працівників з метою досягнення цілей організації у відповідних умовах функціонування чи за певних обставин. Ключовими елементами процесно-структурованого підходу є: ментор і менті як представники керівної та керованої підсистем, процес менторингової діяльності, що спрямований на реалізацію функцій розвитку компетенцій, особистісного розвитку та розвитку відносин; порядок менторингу та його програма.

1. Прицкер А.И. *Путешествие в менторинг*. Руководство по раскрытию внутренних ресурсов. Издательство: Филинъ, 2016. 144 с.

2. Гуцан Л.А. Компетентнісно спрямована освіта – сучасний орієнтир навчально-виховного процесу. *Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки.* № 2. 2014. С. 68-72.

3. Кларин М.В. *Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг.* М: Издательство Юрайт, 2017. 288 с.

4. Фролова С.В., Базарнова Н.Д., Горячева Н.А. Корпоративный менторинг как инструмент профессионального роста молодого специалиста. *Государственный Советник*. 2017. № 4. С. 45-49.

Жарська І.В.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЛЬ КОНФЛІКТІВ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У багатьох працях науковців галузі управління підкреслюється важливість гармонічного функціонування організації. На думку авторів, якщо ми знайдемо правильну формулу, організація буде діяти як добре функціонуючий механізм. Теоретики управління визнають, що повна відсутність конфлікту всередині організації – умова не тільки неможлива, але й не бажана. Значна частина конфліктів є об'єктивними, не добровільними суперечливими протиріччями. Зв'язок між конфліктом і суперечками часто не є очевидним.

Конфлікти є важливою частиною функціонування всіх соціальних систем. Як правило, конфлікт в організації має "багатовимірну" класифікацію. Конфлікт між співробітниками організації можна класифікувати як внутрішню організацію, горизонтальну (між особами, що займають однакове місце в адміністративній управлінській ієрархії), міжгруповими (всередині групи). Представник управлінського персоналу в конфлікті може грати роль посередника в процесі його вирішення.

Аналіз діяльності сучасних організацій дає підстави для висновку, що конфлікт є важливою формою взаємодії людей, засобом вирішення певних бізнес-завдань і самоствердження особистості в колективі. Виникнення конфліктів та їх подальший аналіз дозволяють глибше поринути в тонкощі ділових відносин, таємниці взаєморозуміння між менеджерами та працівниками, розробити оптимальну стратегію взаємодії, дати сторонам у суперечці можливість уникнути серйозних негараздів.

Дослідження конфлікту та пошук його причин є наступним важливим етапом управління конфліктами в організації. Будь-якій практичній дії передує аналіз конфліктної ситуації, яка передбачає: а) визначення сутності протиріч, визначення не тільки причини суперечки, а й причин, які часто не рекламуються сторонами конфлікту; б) розв'язання компонентів конфліктної ситуації та своєчасна робота з можливих шляхів її усунення; в) виявлення інтересів і цілей сторін конфлікту, їх позицій (цілі не можуть бути суперечливими, а трактуватися по-різному); г) визначити, чи конфлікт пов'язаний з особистими рисами, або з

вирішенням колективних завдань або виконанням обов'язків; д) оцінкою можливих результатів та наслідків протидії та знаходження альтернативи для досягнення мети.

Отже, конфлікти виступають невід'ємною складовою трудової діяльності працівників в організаціях, можуть слугувати основою для розвитку нових ідей та підходів у професійній діяльності. Управління конфліктами має здійснюватися задля усунення або ж мінімізації небажаних наслідків конфліктних ситуацій та недопущення труднощів у спілкуванні між членами колективу.

1. Криса О.Й. Управління конфліктами на засадах їх класифікації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління.* 2010. № 643. с. 337-342.

2. Новикова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 2 (41). с. 79-83.

Ільків І.І.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах розвитку та функціонування економіки важливо, щоб менеджери чітко сформулювали свої цілі, правильно керували своїм часом і часом своїх підлеглих. В останні роки в умовах модернізаційних змін у суспільстві все більша кількість менеджерів у будь-якій сфері усвідомлюють потребу у впровадженні принципів, методів та прийомів тайм-менеджменту (управління часом).

Необхідність виокремлення управління часом, тобто тайм-менеджменту в окрему галузь досліджень була обумовлена темпами змін у навколишньому середовищі, що постійно зростають, збільшенням інформаційних потоків, які має опрацьовувати керівник, а також підвищенням рівня вимог щодо мобільності й організованості менеджерів.

Тайм-менеджмент склався спочатку як практична дисципліна, що розроблялася здебільшого консультантами з управління та бізнесу, які пропонували свій узагальнений досвід менеджерам-практикам у формі книг, навчальних курсів, тренінгів, відео тренінгів, семінарів.

Управління часом і управління роботою – питання, тісно пов'язані з самодисципліною, розглядом яких займається тайм-менеджмент. Тайм-менеджмент – це галузь менеджменту, основною метою якого є виявлення та впровадження методів і принципів ефективного управління часом, що динамічно розвивається [1, 2].

Американський генерал Д. Ейзенхауер, який став 34-м президентом США, запропонував свою методику визначення пріоритетності завдань і зробив її стандартом своєї роботи. Практика показує, що часто достатньо часу та енергії витрачається на невідкладні, але не найважливіші справи. Насправді, рідко трапляється так, що важливе завдання треба виконати сьогодні або в найближчі дні, а термінове завдання завжди прагнуть виконати негайно. Неважливі справи стають терміновими найчастіше через неякісне планування. Ейзенхауер запропонував правило, що є допоміжним засобом у тих випадках, коли треба швидко ухвалити рішення, якій справі (завданню) надати перевагу.

Згідно з цим правилом, пріоритети встановлюються за такими критеріями, як важливість і терміновість. Правило Ейзенхауера звучить так: від виконання несуттєвих і нетермінових завдань слід утриматися. Правило прискореного аналізу Ейзенхауера допомагає значно підвищити ефективність управлінської діяльності, тому що, застосовуючи його, управлінці:

– починають з найважливіших завдань і концентрують увагу тільки на них;

– розвантажують себе для справді важливих справ і мотивують роботу підлеглих;

– доручаючи підлеглим не лише рутинні справи, «втягують» їх у сферу своєї відповідальності;

– підвищують вимогливість до підлеглих і заохочують тих, хто краще працює.

Отже, знання наукових та організаційних засад управління часом, його технології дозволяють проаналізувати час їх роботи та використання праці працівників, раціональне планування робочого часу, розробляти алгоритми ефективної організації роботи з використанням технологічних засобів, що забезпечують доступ до сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

1. Колпаков В.М. *Самоменеджмент*: навчальний посібник. К.: «Видавничий дім Персонал», 2008. 528 с.
2. Скібіцька Л.І. *Тайм-менеджмент*: навчальний посібник. К.: Кондор, 2009. 528 с.

Кліперт О.В.
Фіщенко О.М.
к.е.н., доцент
Донецький національний технічний університет, м. Покровськ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективна система управління спричиняє суттєвий вплив на результат діяльності суб'єкта господарювання. Тому на сучасному етапі для успішного функціонування підприємства система управління його окремими складовими потребує постійного перегляду та удосконалення. Результативність функціонування підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема таких як: ступінь розвиненості виробництва,попит на продукцію, що випускається, конкурентоспроможність та матеріаломісткість продукції, стимулювання персоналу для високопродуктивної праці та інші. Для того, щоб забезпечити оптимальний економічний розвиток підприємства, необхідно використовувати всі ці фактори не окремо, а разом.Кожназ цих сторін ефективного функціонування підприємства повинна бути злагоджена з іншими у цьому комплексі, тому потребує оптимізації.

Дослідженню питань сутності та удосконалення управління підприємством приділяли уваги багато вчених, зокрема: В. Амбросов, А. Бугуцький, Е. Вершигора, С. Іванов, О.Лисенко, Н. Талюпа, І. Яненкова, [1, с. 138]. Проте, враховуючи динамічні умови господарювання, елементи системи управління підприємством постійно змінюються, отже потребують постійного удосконалення. Тому метою дослідження є визначення напрямків удосконалення системи управління підприємством в сучасних умовах.

На сучасному етапі діяльність підприємствахарактеризується як динамічнаівключає в себе не тільки сферу виробництва, але й інші сфери, такі як сфера обміну, фінансовий ринок, розподіл ресурсів,логістичні операції та ін. Окрім цих головних завдань,підприємствамають постійновиконувати й інші, такі як аналіз ринку, виявлення попиту та пропозиції, аналіз мотивів поведінки споживачів і конкурентів на ринку, способів просування товарівта ін.Правильний підхід щодо організації цих сфер безпосередньо пов'язаний з процесом прийняття управлінських рішень, від яких буде залежать якість та ефективність управління підприємством загалом.

Поняття «управління» є досить поширеним й багатоплановим. На думку Н. Євдокимової економічне управління – це управління об'єктами економічної природи і суть їх у визначенні потрібного стану підприємства, аналізу його фактичної діяльності у порівнянні з конкурентами [2, с. 15]. За Л. Дядечко, економічне управління є стратегічним, поточним та оперативним плануванням, а також передбачає організацію та контроль за виконанням планів [3]. На думку О. Лисенко економічне управління підприємством – це циклічний

процес системного, спрямованого впливу на елементи господарського механізму підприємства через спосіб взаємопов'язаних прямих і зворотних зв'язків для досягнення близького до ідеалу стану підприємства [4, с. 8].

Л. Мясоєдова, Е. Хабибулліна тлумачить економічне управління підприємством яквид управлінської діяльності, що ґрунтується на економічному мисленні та спрямований на розв'язання економічних завдань за допомогою використання економічних методів управління. При цьому система економічного управління підприємством має включати в себе сукупність форм і методів управління об'єктами з використанням економічних закономірностей, що виникають у процесі виробництва та реалізації товарів, продукції, робіт, послуг [5, с. 8].

Підсумовуючи усі визначення поняття економічного управління підприємством в сучасних умовах можна сказати, що це ефективна система, яка забезпечує швидку адаптацію підприємства до змін його економічного середовища за умов максимально можливого врахування попиту та пропозиції, спрямованих на задоволення потреб потенційних споживачів. В цій системі отримання прибутку розглядається не як основна мета діяльності підприємства, а як результат ефективного функціонування правильно сформованої системи управління підприємством.

Велика кількість підприємств майже щодня зустрічаються з різноманітними завданнями, аналіз і ефективне вирішення яких, забезпечує стале і конкурентоспроможне місце підприємства на ринку. Для того, щоб з цим успішно справлятися, необхідно максимально швидко виявляти та усувати кореневі причини виникнення управлінських труднощів. Управління підприємством це щоденне розв'язання всіляких проблем та задач і впровадження системних заходів для запобігання їх повторного прояву.Проблемами, які спонукають підприємство до вдосконалення системи управління економічним розвитком є наступні:неправильна постановка задач і відповідно,неправильні методиїї виконання; відсутність стратегічних цілей і місії організації;досягнення граничного значення можливостей підвищення ефективності господарювання та продуктивності праці в межах існуючої організаційної структури підприємства; нерівномірний розподіл ресурсів серед підрозділів і напрямків діяльності; нестача у працівників належного досвіду та навичок.

Вирішення вищенаведених проблем може здійснюватися через вдосконалення системи управління витратами. Для цього потрібно виявити існуючі проблеми формування та контролю витрат на підприємствіісформувати моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства.Наступним методом вдосконалення економічного управління є використання системного підходу. Системний підхід до управління персоналом дозволяє врахувати взаємозв'язки окремих аспектів управління кадрами і знаходить свій прояв у розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування.

У сучасних умовах не менш важливим складовим елементом системи управління підприємством є персонал. Тому необхідно приділити увагу покращенню організаційної структури підприємства, що означає необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства.

Отже, своєчасне виявлення складнощів на підприємстві дає змогу забезпечити досягнення поставленої мети – належний економічний стан підприємства, який є передумовою його довготривалого існування та розвитку, зростання цінності підприємства, що в свою чергу, покращує добробут в економіки в цілому.

1. Талюпа Н. Сучасні підходи до удосконалення технології управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 8. С. 49-50.

2. *Економічне управління підприємством:* навчальний посібник / [Н.М. Євдокимова, Л.П. Батенко, В.А. Верба О.О. Кизенко та ін.]; за заг. ред. Н.М. Євдокимової. Київ: КНЕУ, 2011. 327с.

3. Дядечко Л.П. *Економіка туристичного бізнесу*: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2007. 224 с.

4. Лисенко О.А. Функциональные аспекты управления текущими затратами пассажирских пригородных железнодорожных компаний: автореф. дис. на соискание ступени канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 2006. 23 с.

5. Мясоедова Л.В. Позиционирование экономического управления в общей системе управления предприятием. Модернизация экономики и эффективность управления социально-экономическим развитием : сб. науч. статей по материалам 2-й междунар. конф., 14-15 мая 2010 г., г. Новочеркасск / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ). С. 209-210.

Комарницька Г.О.
к.е.н.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Враховуючи низький рівень можливостей бюджетного фінансування чималої кількості важливих суспільних проектів основним джерелом їхнього фінансування повинні бути саме кошти приватного бізнесу. З огляду на це на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях мають застосовуватися дієві важелі активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Як свідчить практика, державно-приватне партнерство є нерідко єдиним можливим шляхом залучення інвестицій у певні суспільно значимі проекти державного сектору з боку приватного. Як свідчить досвід економічно розвинутих країн, саме завдяки такому партнерству низка проектів мають змогу дійсно реалізуватись, а не залишатись в планах органу державної влади. Можливість отримати приватні інвестиції в умовах істотної обмеженості потрібних ресурсів є однією з ключових переваг зацікавленості державного партнера в ініціативах державно-приватного характеру.

Вивчення теорії і практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу виокремити основні причини низького рівня розвитку державно-приватного партнерства в Україні в умовах сьогодення, зокрема:

– низький рівень зацікавленості органів державної влади в підвищенні ефективності своєї діяльності, перш за все щодо реалізації інвестиційних проектів;

– низький рівень обізнаності органів державної влади та бізнесу щодо можливості використання переваг державно-приватного партнерства;

– нестабільність політичної ситуації в Україні та наявність чималих політичних ризиків;

– відсутність стратегічних орієнтирів використання державно-приватного партнерства для розвитку громади (на загальнодержавному, регіональному чи муніципальному рівнях);

– низький рівень прозорості ухвалення рішень на різних етапах реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– низький рівень взаємної довіри державних і приватних партнерів в межах реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– нерозвинутість та багато в чому суперечливість нормативно-правової бази, що регламентує процеси державно-приватного партнерства;

– низький рівень координування дій у сфері державно-приватного партнерства за усією вертикаллю влади (міністерства, місцеві громади, органи виконавчої влади на місцях, обласна влада, територіальні громади тощо);

– низький рівень компетентності посадових осіб органів державної влади та бізнесу у сфері управління процесами державно-приватного партнерства тощо.

Сьогодні перед керівниками органів державної влади постає важливе завдання активізування державно-приватного партнерства. Для цього слід зробити чимало, наприклад, пропагувати інноваційну складову як ключову стратегічну прерогативу, на конкретних прикладах доводити необхідність безперервного навчання державно-приватному партнерству, набувати нового досвіду командної роботи у проектах, сприяти мобільності персоналу з метою підвищення його компетентності в сфері державно-приватного партнерства, розробляти власну систему діагностики, оцінювання й аналізування ідей, які можуть бути реалізовані з використанням інструментарію державно-приватного партнерства тощо.

Лащик І.І.
к.е.н., старший викладач
Віблий П.І.
к.е.н., доцент
Залєвська А.О.
студентка
Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АПК УКРАЇНИ

Незважаючи на політичні події за останні роки і фінансову нестабільність в Україні, український агропромисловий комплекс, досі залишається цікавим об'єктом для інвесторів. І це не випадково, Україна – аграрна країна і обмежити потенціал сільськогосподарської галузі не просто. Важливо – знати як його правильно використовувати. Аграрний сектор України є інвестиційно привабливою галуззю економіки, насамперед, у розвитку біоенергетики, сільськогосподарського машинобудування, будівництва тваринницьких комплексів.

Інвестиції, що здійснюються в аграрну промисловість, їх структурна збалансованість є незмінним ресурсом економічного розвитку для більшості галузей народного господарства. Ціллю політики у сфері інвестування агропромислового комплексу повинно бути створення сучасної програми державного регулювання, яка б підвищила інвестиційну привабливість економіки та забезпечила сильну стимуляцію як резидентів так і нерезидентів щодо вкладення ресурсів у розвиток галузей АПК. До сільського господарства щоразу більше виявляють інтерес інвестори. Інвестиції, як сфера фінансування земельного виробництва є передумовою результативної активності галузі і стійкого забезпечення продовольчої безпеки держави. Умови, які спричинили кризу і оточили усю сферу економіки держави, аграрний сектор повинен стати модернізованим, готовим до реформ і змін. Головними завданнями є забезпечення правової бази формування перспективного інноваційно-інвестиційного клімату в аграрному секторі, розробка наукових основ структурної та інвестиційної політики сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в АПК, а саме з підтримки податкового законодавства, поставлення основних курсів з метою результативності регіонів і посилення державного інвестиційного потенціалу в АПК України [1].

Головними правилами створення прямих іноземних інвестицій в АПК України є:

– здійснення групових або власних допоміжних підприємств;

– складання ліцензійних угод із місцевими господарствами, відповідно з якими останні мають право на використання оновленої технології виробництва товару;

– купівля особистих пакетів акцій вітчизняних підприємств – емітентів (портфельні іноземні інвестиції), або придбання контрольних пакетів акцій у вітчизняних фірм (пряма купівля, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо).

Варто сказати, що прямі інвестиції залишаються найбільш результативною формою інвестування в народне сільське господарство. Основними вкладниками в АПК України є країни: Данія (33,5 млн. дол), Великобританія (45,7 млн. дол), США (50,7 млн. дол.), Кіпр (131,9 млн. дол.), Сільськогосподарське виробництво завжди належало до ризикованих видів діяльності внаслідок значної залежності від гідрометеорологічних умов: кількості опадів, суми ефективних температур, стихійних гідрометеорологічних явищ. За даними багаторічних спостережень, серед областей України найбільш ризикованим є ведення сільськогосподарської діяльності в Одеській, Харківській, Закарпатській та Кіровоградській областях [2].

Інвестиції в агропромислову сферу України є найбільш привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Однак, за інформацією Міжнародної фінансової корпорації (IFC), обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну залишається меншим від потенційно можливого саме через те, що і потенційні, і сталі інвестори не поспішають з прийняттям рішень про фінансування АПК через нестійку політичну ситуацію, несприятлива законодавча база, ділове середовище та інвестиційний клімат, а також

багатомасштабні витрати на ведення господарської діяльності в Україні. До того ж у минулорічному рейтингу Світового банку, призначеному веденню бізнесу, Україна посіла 142 позицію з-поміж 181 держав за "простотою ведення бізнесу" [3].

Для вирішення данних проблем уряд держави розпочав активно залучати інвесторів до розвитку АПК. Це – здешевлення вартості основних засобів виробництва в цих сферах до 50%, зменшення відсотків по кредитах і, звісно, це зниження вартості сільськогосподарської до 30%, яка приєднуватимуться у ці проекти. Взагальному це досить великі преференції. І ще один важлива функція, якою уряд мотивуватиме внутрішні інвестиції і засоби аграріїв – надання через форму лізингу мінігосподарства, мініферми, мінісвинарники, які б дали можливість розвиватися як малому, так і середньому бізнесу [4].

З метою зміцнення національного інвестиційного потенціалу в агропромисловому комплексі України економічна політика держави повинна бути спрямована на розв'язання таких найгостріших проблем: забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату АПК України; забезпечення соціально-економічних умов освоєння новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування; зміцнення виробничої бази та організацій з відтворення основних фондів; створення інфраструктури ринку.

Для покращення інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу України державна політика змушена створити сталу фінансову підтримку, розширити застосування фінансово-кредитних і небанківських інвестицій, розвивати ринок страхових послуг, створити правильну систему захисту прав інвесторів, впливати на результат збільшення вкладень в основний капітал та залученню прямих іноземних інвестицій. Для цього, насамперед, необхідно зняти чинник корупції і встановити передбачену політику експорту. Крім того, інвестиційну привабливість сільськогосподарської галузі України підсилить проведення ліберальних реформ і формування ринку землі.

1. Ярова І.В. Стан та перспективи розвитку інвестування в АПК. *Актуальні питання сучасної економіки.* 2011. № 5. С. 36-41.

2. Агробізнес сьогодні. URL: http://www.agrobusiness.com.ua.

2. РБК Україна. URL: http://www.rbc.ua.

3. Вініченко І. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 5. С. 8-11.

Лех І. Р.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СТВОРЕННЯ ЙОГО СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На економічну безпеку підприємств впливають багато факторів небезпек, загроз та ризиків. В цих умовах забезпечити стабільну роботу та розвиток підприємства на зовнішньому ринку можливо на основі комплексного підходу до створення його системи економічної безпеки. В основі системи лежать власні ресурси підприємств та можливості зовнішніх організацій щодо протидії несприятливим зовнішнім факторам.

Сьогодні підприємствам доводиться працювати в умовах глобалізації економіки. В цих умовах найважливішим завданням власників і керівників підприємства є вирішення проблем, пов'язаних з розробкою ефективної політики й стратегії протидії зовнішнім та внутрішнім небезпекам та загрозам. Для цього необхідно використовувати ефективні технології, форми і методи протидії несприятливим факторам світової та вітчизняної економіки.

В даний час на діяльність підприємств сильно впливають різні зовнішні й внутрішні несприятливі фактори. Сфери небезпек і загроз постійно виникають і трансформуються на глобальному й регіональному ринку у національній економіці, у галузі економіки й на самих підприємствах. У цих умовах для забезпечення стабільної роботи й розвитку підприємств необхідно побудувати таку систему економічної безпеки, яка б на основі інтеграції власних ресурсів підприємства й ресурсів зовнішніх зацікавлених державних і недержавних організацій змогла б здійснювати комплексну протидію всім реальним і потенційним небезпекам і загрозам його економічної безпеки.

На підприємстві повинна бути створена атмосфера, в якій кожен структурний підрозділ виконує поставлені завдання, враховуючи можливі наслідки своєї діяльності для економічної безпеки підприємства. Кожен член трудового колективу від директора до штатного працівника повинен добре знати, що економічна безпека підприємства в тій чи іншій мірі залежить від його поведінки у формальному та неформальному середовищі, від дій та слів, від виконання призначених завдань, від його функціональних обов'язків.

Головна мета управління економічною безпекою підприємства – забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювання та нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

Ефективність комплексної системи економічної безпеки в значній мірі залежить від ресурсів. Найважливіших ресурсів комплексної системи безпеки є п’ять, а саме:

– адміністративні ресурси – дозволяють використати всі внутрішні можливості підприємств у системі економічної безпеки;

– фінансові ресурси – дають можливість побудувати комплексну систему економічної безпеки, адекватну загрозам і можливостям підприємств;

– матеріально-технічні ресурси – забезпечують комплексну систему економічної безпеки сучасними технологіями, технічними засобами протидії небезпекам і загрозам економічній безпеці підприємств;

– інтелектуальні ресурси – дозволяють використати інновації в комплексній системі економічної безпеки;

– інформаційні ресурси – забезпечують комплексну систему економічної безпеки своєчасною й достовірною інформацією про процеси, які відбуваються на підприємствах.

Діяльність комплексної системи економічної безпеки підприємств повинна бути добре організована й здійснюватися в правовому полі. Виходячи із цього, важливим елементом комплексної системи економічної безпеки є її організаційно-правова основа.

Розробка стратегії є важливою складовою забезпечення економічної безпеки підприємств. Стратегічне управління на будь-якому підприємстві, і зокрема, у сфері фінансово-економічної безпеки зазвичай здійснюється в такій послідовності:

– розроблення і обґрунтування стратегії підприємства;

– складання стратегічного плану;

– складання планів гарантування безпеки, фінансових планів, планів будівництва, маркетингу та ін.;

– експертна оцінка стратегії і планів;

– визначення основних видів стратегічного менеджменту, на які робить ставку організація, і виявлення можливих загроз та ризиків;

– реалізація стратегії;

– коригування стратегії і планів;

– аналіз і оцінка результатів в ході і після реалізації стратегії.

Суть розроблення і реалізації стратегії в системі фінансово-економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб вибрати потрібний напрям розвитку організації з численних альтернативних напрямів, потім забезпечити умови й безпеку виробничо-господарської діяльності, бізнесу і спрямувати діяльність організації так, щоб забезпечити прибуток та імідж підприємства [3].

Серед публікацій, які присвячені проблемам інноваційного забезпечення економічної безпеки, варто відзначити працю С.В. Лабунської [4], у якій визначено вплив результатів інноваційної діяльності на рівень економічної безпеки підприємства та доведено існування множинного зв'язку між економічною безпекою та інноваційною активністю підприємства.

Принципами інноваційної політики та діяльності із забезпечення економічної безпеки є: стратегічна спрямованість, цілеспрямованість, комплексність, унікальність, плановість, інформаційна забезпеченість, ефективність. Врахування названих принципів при реалізації інноваційної стратегії гарантує забезпечення економічного росту підприємства та конкурентоспроможності, досягнення цільового рівня економічної безпеки. Важливого значення набуває досягнення такої інтенсивності інноваційної діяльності, яка сприятиме зміцненню системи економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді.

Отже, успішно протидіяти всім існуючим небезпекам та забезпечити економічну безпеку підприємств на зовнішньому ринку можна тільки на основі комплексного підходу до побудови систем безпеки. Лише комплексна система забезпечення економічної безпеки здатна в сучасних умовах вчасно виявляти, оцінювати та ефективно протидіяти всім факторам небезпек і загрозам внутрішнього і зовнішнього середовища.

1. Кулиняк І.Я., Прийма Л.Р., Шпак О.Г. Напрями розвитку підприємства в умовах динамічного середовища. *Науковий вісник Ужгородського університету*. *Серія "Економіка"*. 2012. Вип. 3 (37). С. 55-58.

2. Прийма Л.Р., Кулиняк І.Я. Розвиток підприємства: сутність поняття. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць*. Львів: РВВ НЛТУ України. 2012. Вип. 22.10. С. 236-241.

3. Кавун С.В. *Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади*: Монографія. В-во ХНЕУ, 2009.

4. Лабунська С.В. Інноваційна діяльність підприємства як фактор ризику та умова зміцнення його економічної безпеки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 725. С. 297-304.

Лісовська Л.С.
к.е.н., доцент
Сеничак Х.С.
студентка
Національний університет «Львівська політехніка»

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасній ринковій економіці існує необхідність вдосконалення системи ресурсного забезпечення діяльності підприємства з метою підвищення ефективності використання ресурсів, а також здійснення комплексного аналізу з метою виявлення та мобілізації існуючих та потенційних резервів.

Ресурси – це додаткові засоби, які є основними елементами виробничого потенціалу підприємства і використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Будь-яка система охоплює такі види ресурсів: природні, технологічні, технічні, фінансові, людські, нематеріальні тощо [1].

Зниження рівня витрат, ефективне використання виробничих ресурсів, підвищення економічних показників та продуктивності праці – це актуальні завдання, які необхідно вирішити під час управління підприємством.

Для виготовлення якісної продукції, яка б задовольняла потреби споживачів, необхідно, щоб сировина, матеріали, комплектуючі та інші її складові відповідали певним нормам.

Стандарт на продукцію є основним нормативно-технічним документом, в якому показники якості встановлюються, виходячи із новітніх досягнень науки і техніки. Результати стандартизації відображаються в спеціальній нормативно-технічній документації.

Нормативно-технічна документація, що застосовується на підприємствах, охоплює категорії стандартів наведених у таблиці 1 [2].

Таблиця 1

Стандарти контролю якості виробництва

Назва стандарту	Характеристика
Державні стандарти України (ДСТУ)	встановлюють на вироби, матеріали, організаційно-методичні процедури, методи випробувань і контролю; вони містять обов'язкові й рекомендовані вимоги
Технічні умови (ТУ)	містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виробником) і споживачем (замовником) продукції; регламентують норми й вимоги щодо якості тих видів продукції, для яких державні або галузеві стандарти не розробляються, та тих, які виготовляються на замовлення окремих підприємств, а також щодо якості нових видів виробів
Стандарти підприємств	підприємства розробляють їх з власної ініціативи для конкретизації вимог до продукції й самого виробництва. Такі стандарти використовують для створення внутрішньої системи управління якістю продукції на підприємстві

Основною умовою розроблення технічних умов і стандартів підприємств є вимоги до продукції, які в свою чергу не повинні занижуватись в порівнянні з державними стандартами України.

Дотримання вимог нормативно-методичного забезпечення є важливою умовою для ефективного процесу прийняття та реалізації управлінських рішень. Правове забезпечення підприємства покладається на керівника з управління персоналом та юридичний відділ, що спеціалізується у веденні правової роботи у сфері трудового законодавства.

В Україні відбувається постійне вдосконалення законодавчо-нормативної бази організації та обліку основних засобів підприємства. Основою для складання звітності та ведення обліку основних засобів є нормативно-правове регулювання передбачене чинним законодавством (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Нормативно-правове регулювання обліку основних засобів

Назва документу	Характеристика
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	регулює систему ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а також їх державне регулювання на підприємстві в цілому
Податковий кодекс України	визначає класифікацію основних засобів у залежності від строку їх корисного використання та об’єкти основних засобів, що підлягають амортизації
Закон України «Про фінансовий лізинг»	регулює поняття лізингу основних засобів, а також відносини, що виникають у зв'язку з договором фінансового лізингу
П(С)БО 7 «Основні засоби»	наводить критерії визнання об’єкта основних засобів активом, вказує на методи оцінки, переоцінки та амортизації основних засобів, регулює формування інформації про зменшення корисності та вибуття основних засобів, а також розкриття інформації про них у примітках до фінансової звітності
П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів»	визначає критерії визнання та оцінки зменшення корисності активів,надає інформацію про облік відновлення корисності активу, зменшення та відновлення корисності групи активів, яка генерує грошові потоки та її розкриття у примітках до фінансової звітності

Відповідність обліку встановленим стандартам та критеріям, контроль за його веденням на підприємстві регулює наказ про облікову політику, який обов'язково повинен містити розділ про облік основних засобів та інших необоротних матеріальних активів.

1. Астафурова И.С. Оценка показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, как основа планирования. *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 3 (56). С. 724-727.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.02.13 р. URL: http://pro-u4ot.info/.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: http://zakon4.rada. gov.ua/laws/.

Машошина Т.В.
к.е.н., доцент
Смолова А.О.
студентка
Український державний університет залізничного транспорту

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В КОМПЛЕКСНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Загальні результати діяльності проектних організацій свідчать, що недоліки нормативної бази в проектній справі негативно позначаються не тільки в цілому на всій системі проектування, але і впливають на конкретні достатки проектних організацій.

Система управління, планування, обліку і економічного стимулювання діяльності проектних організацій не сприяє зменшенню вартості проектно-вишукувальних робіт і їх строків, підвищенню якості проектування. До чинників, що обмежують їх активність, слід віднести:

– недостатню кількість замовлень;
– неплатоспроможність замовників;
– конкуренцію;
– недостатню кількість висококваліфікованих фахівців;
– недостатнє забезпечення комп'ютерною технікою та програмним забезпеченням.

Найбільш обґрунтованою базою формування ціни є економічна ефективність від використання розробленої проектно-кошторисної документації. Вказана ефективність складається з трьох основних складових зменшення трудовитрат:

– застосування нової комп'ютерної техніки, яка має 25 % у загальній кількості робіт;
– оптимізація праці з урахуванням кваліфікації робітників – 15 %;
– організаційні заходи з ущільнення робочого часу і координації кваліфікаційного рівня робітників – 60 %.

Методика економіко-математичного моделювання в економічних дослідженнях включає в себе наступні етапи:

– формулювання мети;
– вивчення економічної системи з позиції поставленої мети;
– визначення основних характеристик ознак системи взаємозв'язку
– кількісна характеристика цих ознак;
– побудова моделі;
– проведення експериментальних розрахунків;
– оцінка результатів розв'язання, економічна інтерпретація отриманих результатів;
– розроблення рекомендацій для практичного застосування моделей.

В основі теоретичного апарату пошуку оптимальних рішень покладено поняття моделі економічного явища, або економіко-математична модель, що об'єктивно та досить точно відображає реальний об'єкт дослідження.

Моделювання можливо здійснювати двома різними методами:

– по-перше, експериментальним, заснованим на проведенні досліджень на реально запроектованих або побудованих об'єктах, що практично важко здійснити;

– по-друге, економіко-математичним, суть якого полягає в тому, що моделювання проводиться не на реальній фізичній моделі – закінченому проекті, а на його математичній моделі.

Виконання всіх етапів проектування об'єкта і розроблення окремих проектних рішень при цьому здійснюється з прогнозуванням кінцевого результату на основі базової моделі. Формування вартості проектування носить стохастичний характер, обумовлений сумісною дією взаємозалежних чинників. Мету моделювання вартості проектування при цьому слід розглядати за умов:

– кількісної і якісної оцінки ступеня впливу різних показників роботи проектних організацій на вартість, трудомісткість робіт для визначення шляхів і резервів, вибору оптимальної вартості проектного рішення. Методика моделювання включає економічну постановку задачі, вибір вимірників функції і чинників на основі логічного аналізу:

– експертної оцінки цих показників: збір вихідних даних, їх угрупування і первинна обробка;

– побудови базових економіко-математичних моделей впливу трудомісткості на основні показники роботи проектних організацій.

Економіко-математичний аналіз базових моделей і статистичних показників це економічний (кількісний і якісний) аналіз отриманих моделей для виявлення можливостей їх практичного використовування в прогнозуванні вартості проектних робіт.

Оскільки в основі будь-якого експериментального дослідження, пов'язаного з вимірюванням, покладена модель, то вона вміщує найбільш фізичний опис досліджуваного об'єкта або процесу, який дозволяє скласти його математичний опис, а саме набор математичного співвідношення, включаючи в себе фізичні величини. У нашому випадку пропонується моделювати нормативну і фактичну трудомісткість проектних робіт з метою виявлення факторів, які впливають на витрати труда і дають можливість скоригувати вартість проектних робіт.

В основі договірної ціни на проектні роботи як складової загальної вартості регламентовано показники вартості проектних робіт, що включають витрати матеріальних, трудових і фінансових ресурсів проектних організацій.

Ціни повинні сприяти створенню економічних передумов для рентабельної роботи як окремого підприємства, галузі, так і в масштабах держави. Прогресивні форми і методи організації проектної стадії, досягнення в типовому проектуванні, транспортні схеми у складі кошторисних цін повинні бути і реальними, і економічними, що враховують структуру раціонально складених зв'язків будівництва з галузями промисловості. Це повною мірою відповідає сучасній стадії проектування як невід'ємній частині всього інноваційного комплексу в будівництві.

Застосування державними підприємствами застарілих збірників цін для визначення вартості проектних робіт призводить до того, що визначена таким чином вартість розроблення проектно-кошторисної документації не відповідає витратам труда, що витрачаються на її розробку, що в свою чергу призводить до безрезультативного фінансового результату діяльності підприємств будівельної галузі. Тому саме застосування економіко-математичного моделювання в роботі проектних організацій дозволить забезпечити їх економічний розвиток.

Мірошник Р.О.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З БІНЕС-ПАРТНЕРАМИ

В сучасних умовах становища України, коли уряд декларує європейський вектор розвитку, відбувається трансформація соціально-економічного устрою суспільства, що передбачає реформування політичного, економічного, соціального укладу нашої держави. Кризова ситуація в економіці, яка зумовленна нестабільним політичним становищем та знеціненням національної валюти, спричинила зменшення обсягів виробництва промисловими підприємствами. Багато підприємств втратили своїх бізнес-партнерів, були змушенні зупинити свою діяльність, або навіть були зруйнованими. Крім того, на даний час реалії вітчизняного бізнесу характеризують нечесною конкурентною боротьбою, тіньовою економікою, рейдерськими захопленнями підприємств, несплатою податків та обманом держави, відсутністю довіри споживачів до виробників, недотриманням законодавства, корупцією та іншими факторами. Це все негативно впливає на вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо відображається на діяльності виробничих підприємств.

Потенційні інвестори вимагають гарантій ведення бізнесу та перспектив розвитку з метою вкладення коштів в економіку України. Трансформаційні процеси, що відбуваються як в економіці України, так і в суспільно-політичному житті, вимагають нових умов та правил ведення бізнесу, із врахуванням тенденцій глобалізації, інтеграції в європейський простір тощо. Це все вимагає налагодження тісних та надійних відносин із бізнес-партнерами, які б базувались на принципах довіри, надійності, довговічності тощо.

Слід відмітити, що основними змінами у сфері функціонування підприємств, які обумовили необхідність розвитку відносин з бізнес-партнерами стали [1, с. 442]:

– стрімкий розвиток сфери послуг та різке зниження ролі виробництва;

– зміни у сфері управління якістю;

– зростання складності взаємовідносин;

– розвиток інформаційних технологій.

При налагодженні відносин між підприємтвом та бізнес-партнерами потрібно переглянути власне характер стосунків між партнерами. Аналізуючи досвід минулої та сучасної практики господарювання європейських підприємств, необхідно здійснити перехід від традиційних стосунків, в основу яких закладені жосткі закони конкурентної боротьби, до партнерських стосунків, які грунтуються на принципах прозорості, довіри, спільної діяльності тощо.

Ключовими ідеями партнерських відносин, які покладенні в процес формування відносинам між бізнес-партнерами є [1, с. 442]:

– акцент на довгострокову співпрацю: формування відносин з огляду на тривалий період;

– взаємовигідний підхід: орієнтація на пошук оптимальних варіантів для кожногого із партнерів з метою забезпечення результатів діяльності у довгостроковій перспективі;

– створення цінності для кожної зі сторін: формування відносин між бізнес-партнерами неможливе без усвідомлення цінностей, які можна отримати в результатів взаємодії;

– активність кожної зі сторін відносин для підтримання та розвитку співпраці: обидві сторони займають активну позицію у налагодженні оптимального варіанту співпраці; якість взаємовідносин та їх довгостроковість залежать від того, наскільки якісно кожна зі сторін управляє процесом взаємовідносин у минулому та теперішньому, що в результаті відображається у показниках довіри партнера;

– багатомірність взаємовпливу: значно зростає роль інноваційної, технологічної, соціальної та економічної складової відносин.

Дослідження практичних та теоретичних даних щодо партнерських відносин як в Україні, так і в світі, дозволяє виділити декілька груп цілей, реалізація яких дозволить набути конкурентних переваг для підприємств: маркетингові (ринкові) цілі, виробничі цілі, технологічні цілі та фінансові цілі.

Щодо маркетингових цілей партнерських відносин, то до них можна віднести такі: вихід на нові ринки та в нові ринкові ніші (товарні, географічні тощо), використання та налагодження партнерських каналів збуту товарів та послуг, спільні маркетингові заходи в рекламі, просуванні продукції тощо.

Виробничі цілі партнерських відносин будуть передбачати: оптимізація обсягів виробництва та ліквідація «вузьких» місць, оновлення та покращення матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, підвищенн якості продукції та послуг тощо.

Технологічні цілі партнерських передбачатимуть: вдосконалення технологій виробництва, вдосконалення техніки та обладнання щодо виробництва продукції, розробка нових технологій, техніки та обладнання, обмін технологіями та їх обслуговування, покращення характеристик товарів та послуг.

Щодо фінансових цілей, то у партерських відносинах виділяють власне такі цілі: зростання ринкової вартості підприємства, зростання вартості бренду, оптимізація джерел фінансування ресурсів, зростання частки ринку, зменшення витрат, зниження фінансових ризиків тощо.

У процесі партнерських відносин підприємсто підтримує та розвиває певні відносини з різними суб'єктами господарювання і не тільки. В ринковій економіці є важливим те, що підприємства вільно на свій розсуд обирають бізнес-партнера, оскільки партнерські відносини найбільш ефективно розвиваються лише в умовах відносин ринкового типу. Слід зазначити, що виділяють декілька типів парнерських відносин: партнерство постачальників, партнерство покупців, внутрішнє партнерство, та відносне партнерство. Внутрішнє партнерство передбачає налагодження відносин з працівниками всередині організації, відносне ж партнерство передбачає стосунки із конкурентами, некомерційними організаціями, органами державної влади тощо.

З метою інтегруватись в Європейський Союз та реалізовувати свою продукцію на європейському ринку вітчизняні підприємства повині сформувати ефективну систему відносин з бізнес-парнерами: налагодження відкритих та партнерських стосунків із споживачами, постачальниками, конкурентами. Також не слід нехтувати відносинами із державними органами влади, громадськими інституціями та профспілковими організаціями; дотримуватися етичних, соціальних та правових норм, створювати галузеві асоціації для захисту своїх інтересів та завоювати цільову аудиторію; брати участь у спільних конкурентних заходах, веденні наукових досліджень та розробок. Важливим видом співпраці є створення спільних підприємств на території України. Для цього є хороші передумови, зокрема: дешева робоча сила, кваліфіковані кадри, розвинена інфраструктура тощо.

1. Король Т.А., Яхкінд В.П. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством. *Бізнес інформ*. 2014. № 4. С. 441-448.

2. Криворучко Я.Ю., Прийма Л.Р. Формування конкурентних переваг підприємства у контексті управління відносинами із бізнес-партнерами. *Вісник НУ «Львівська політехніка» «Логістика»*. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. № 669. С. 347-352.

Парфенюк Н.В.
студент технічного відділення будівельних дисциплін
ВСП «Рівненський коледж Національного університету
біоресурсів і природокористування України, м. Рівне
Філіпович А.Ю.
магістр, спеціаліст вищої категорії, викладач будівельних дисциплін
ВСП «Рівненський коледж Національного університету
біоресурсів і природокористування України, м. Рівне

ОСНОВНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЦІНУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРОПОЗИЦІЙ

Перед усіма комерційними та іншими некомерційними організаціями постає завдання призначення ціни на свої товари або послуги.

Існують такі поняття цін:

– виробнича ціна – рівна сумі всіх виробничих і маркетингових витрат – фірми плюс очікуваний прибуток. По цій ціні поставляється товар великими партіями;

– оптова ціна – вона складається з ціни виробника, виробничих і маркетингових витрат оптовика і його прибутку, складає 60 – 70% від роздрібної;

– роздрібна ціна – по ній ведеться продаж товарів невеликими партіями вроздріб – складається із оптової ціни плюс всі управлінські, виробничі і маркетингові витрати роздрібної фірми плюс її прибуток;

– базисна ціна – створюється на переговорах між продавцем і покупцем;

– фактурна ціна – визначається в умовах поставки, обумовленими контрактами і обумовленими перемінами;

– номінальна ціна – яка публікується в прейскурантах, довідниках і біржових котируваннях.

– ринкова ціна – по якій відбувається купівля – продаж на даному ринку;

– змінна ціна – встановлюється договором на певний термін в залежності від інфляції;

– гнучка ціна – основа саморегульованого ринку і залежить від попиту і пропозицій;

– тверда ціна – встановлюється у договорі купівлі – продажі і не змінюється [1, с. 252-255]

Ціна “падаючий лідер” – встановлюється торговцями для рекламування своїх товарів, коли знижується ціна на один із добре відомих товарів.

Постановка задачі ціноутворення залежить від таких цілей:

– забезпечення виживання;

– максимізація поточного прибутку;

– завоювання лідерства по показниках долі ринку;

– завоювання лідерства по показникам якості товару [1, с. 252-255].

Отже, ціна – це грошовий вираз вартості, кількості грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги.

Фірма вирішує проблему ціноутворення, підбираючи собі одну із наступних методик розрахунку цін:

– по “методу середні витрати плюс прибуток” – він полягає у начисленні певної націнки на собівартість товару, а розміри націнок вирішуються у широких межах в залежності від виду товару;

– на основі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку при цьому фірма прагне встановити ціну, яка забезпечить їй бажаний обсяг прибутку;

– на основі відчуття цінності товару – при цьому враховуються не витрати продавців, а сприйняття попиту;

– на основі рівня поточних цін – або вище, або нижче або нижче рівня цін своїх основних конкурентів;

– на основі закритих теорій.

Вибір методики ціноутворення потрібно проводити, враховуючи всі потреби фірми [2, 352-355].

При встановленні дискримінаційних цін фірма продає товар або послугу по двох або більш різним цінам без урахування різниці у витратах. Встановлення дискримінаційних цін відбувається різними шляхами:

– з урахуванням різновиду покупців – різні покупці платять за один і той же товар чи послугу різні ціни (наприклад, музеї менше беруть за вхід від студентів, літніх людей);

– з урахуванням варіантів товарів – різні варіанти товару продають за різними цінами, але без будь-якого обліку по різниці витрат на їх виготовлення;

– з урахуванням місцезнаходження – товар продається по різній ціні у різних місцях, хоч витрати скрізь однакові; так, ціни білетів у театр варіюються у залежності від того, які ділянки залу бажають глядачі;

– з урахуванням часу – ціни змінюються в залежності від сезону, днів тижня і навіть години доби.

При формуванні системи ціноутворення необхідно враховувати всі принципи ціноутворення.

Мета будь-якої цінової дискримінації полягає в тому, щоб перевести споживчий надлишок у прибуток. Досконала цінова дискримінація відбувається тоді, коли фірмі вдається призначити такі ціни, щоб абсолютно весь споживчий до неї [1, 252-255].

Ціни змушують зростати:

– перевищення попиту над пропозицією;

– ріст зарплати випереджує збільшення продуктивності праці або виробництва товарів і послуг;

– невисока ефективність використання основного капіталу, обладнання, робочої сили, землі;

– ажіотажний попит через невпевненість споживача у майбутній стабільності ринку і цін (велику тут відіграють чутки про підвищення цін);

– завищення цін, які пропонуються продавцями і не відповідають споживчим якостям.

Ціни змушують знижувати:

– перевищення пропозиції над попитам;

– стабільний рівень доходів при рості продуктивності праці і збільшенні виробництва товарів;

– стійке небажання покупців купити якійсь товар;

– дуже явне бажання продавців що-небудь продати;

– побоювання, що ціни будуть знижуватися;

– ряд державних заходів (наприклад, рішення уряду про зростання банківських ставок і ін.).

Ціна і закони попити взаємозв’язані – товарний дефіцит викликає ріст цін, а надлишок товарів – їх падіння.

На попит впливають три основні фактори:

– принцип зменшуючої корисливості;

– різниця у бажаннях споживачів;

– коливання доходів споживачів.

Попит на продукт вважається “еластичним”, якщо зміна ціни відразу ж призводить до зміни на продукт, а “нееластичним” – якщо він порівняно нечутливий на зміну цін [1, 252-255].

На зростання та зниження цін впливає дуже багато факторів та чинників. Тому потрібно об’єднати різні методи ціноутворення і враховувати чинники впливу з метою отримання обґрунтованої, конкурентоспроможної ціни на продукцію, яка допоможе підприємству розвиватись [1, 252-255].

Основні чинники зростання продуктивності праці з одночасно і чинниками зниження ціни.

– зростання технічної оснащеності праці;

– підвищення культурно-технічного рівня і кваліфікації працівників;

– поліпшення організації виробництва і праці;

– використання матеріальної заінтересованості.

Співвідношення попиту і пропозиції на ринку весь час змінюється. Є зміни, які мають сталий характер. Наприклад, пропозиція сільськогосподарської продукції взимку в нашій країні зменшується (адже овочі зимою вирощуються тільки в теплицях).

Однак попит на свіжі овочі великий і взимку. Внаслідок такого співвідношення попиту і пропозиції на овочі в зимовий період ціни на них підвищуються. Влітку пропозиція свіжих овочів значно зростає.

Конкуренція змушує продавців знижувати ціни [2, с. 352-355].

Отже, коли попит великий, а пропозиція недостатня, ціни зростають, і навпаки. У всіх випадках скорочення виробництва товарів призводить до підвищення цін (якщо попит на такі товари не зменшився).

Є чинники, що знижують попит населення на товари, а отже, зумовлюють зниження ціни товару (за умови, що пропозиція товарів залишилась незмінною). Знижуються ціни на товари і через моральну зношеність товарів.

На ціни впливають насиченість потреб у деяких товарах, купівельна спроможність. Так, збільшення чисельності безробітних призводить до зменшення купівельної спроможності населення, а отже, до зниження деяких цін.

До чинників, що збільшують попит на товари і водночас зумовлюють зниження цін, слід віднести: зростання обсягів виробництва, безоплатне надання матеріальних благ за рахунок суспільних фондів споживання, поліпшення якості товарів без збільшення витрат, вміла організація реклами тощо.

1. Філіпович А.Ю. *Основи підприємницької та управлінської діяльності*: навчальний посібник. Рівне: ВСП «Рівненський коледж НУБіП України», 2018. 284 с.

2. Філіпович А.Ю., Шаперчук С.В. *Основи підприємницької та управлінської діяльності:* навчальний посібник. Рівне: Рівненський державний аграрний коледж, 2012. 420 с.

Пілявський В.І.
к.е.н., докторант
Міжнародний університет бізнесу і права

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Соціальна складова потенціалу підприємства відображає умови функціонування особистого фактора виробництва – персоналу. Ефект від задоволення його соціальних потреб тим більший чим вагоміша соціальна складова. Соціальний потенціал підприємства розглядається як сукупність елементів, які безпосередньо визначають соціальну активність персоналу цього підприємства та рівень його соціальної захищеності, використання яких націлене на досягнення соціальної мети розвитку господарюючого суб'єкта, тобто забезпечення найбільш сприятливих умов трудової діяльності персоналу а також розширене відтворення людини як особистості і як продуктивної сили, які формуються із потенціалів окремих осіб та відповідних передумов, що в поєднанні дають нове утворення, та здатні за рахунок соціальних відносин, зв'язків, мереж, процесів забезпечити синергетичний ефект.

Соціальний потенціал багатоаспектна економічна категорія на трактування якої в дослідників не спостерігається єдиної думки. Різні автори публікацій розглядають потенціал підприємства як:

– можливість окремих працівників і колективу досягати стратегічних цілей діяльності та задовольняти власні потреби в процесі соціальних зв'язків та розвитку особистості [1].

– сукупність таких мотивів та установок економічного суб'єкта в його внутрішньому і зовнішньому середовищі, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей [2].

– система що складається з можливостей колективу в цілому, а також можливості окремих елементів спрямованих на ефективну роботу підприємства на основі використання наявних доступних ресурсів відповідно до його місії та стратегічних цілей [3].

– сукупність особистісних якостей працівників що використовують в процесі праці засоби і ресурси соціального розвитку з метою підвищення ефективності виробництва [4].

– граничні можливості взаємного обміну ресурсами у системі неформальних соціальних зв'язків і колективних комунікацій які існують на довірчій основі задля досягнення оптимального результату у найкоротші терміни [5].

– можливості окремих працівників та колективу загалом щодо досягнення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства і задоволення власних потреб які формуються та реалізуються в процесі налагодження соціальних зв'язків і забезпечують соціальний розвиток особистості [6].

– комбінацію ресурсів, що володіє додатковими перевагами завдяки ефекту синергізму [7].

– рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівниками норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини [8].

Виходячи із вищезазначених трактувань можна визначити характерні ознаки соціального потенціалу підприємств:

– можливості окремих працівників і всього колективу досягти цілей, місії, підвищення ефективності виробництва.

– система можливостей колективу завжди більше суми індивідуальних трудових потенціалів працівників за рахунок виникнення синергічного ефекту спільної діяльності.

– наявність не формальних соціальних зв'язків і колективних комунікацій.

– духовно-моральні якості, соціальна активність і захищеність працівників що націлені на досягнення соціальної мети.

Таким чином соціальний потенціал підприємства можна визначити як сукупність наявних, прихованих і перспективних можливостей й здібностей трудового колективу та індивідуальних працівників забезпечувати творчі здібності, професійно-інтелектуальний рівень, здоровий психофізіологічний стан, духовно-моральні цінності, соціальну активність і захищеність, корпоративну культуру і ціннісні орієнтири, інтереси, потреби і запити у сфері праці виходячи із ієрархії потреб споживача та розвитку соціальної інфраструктури й людини як особистості з метою досягнення місії та стратегічних цілей діяльності.

1. Коленда Н. Сутність та види соціального потенціалу підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2015. № 1. С. 29-34.

2. Українська Л.О., Чебанова Н.В. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу. *Вісник УБС НБУ.* 2012. № 1 (13). С. 71-75.

3. Коршунова Н.Г. Управление социально-экономическим потенциалом машиностроительного предприятия: автореф. дис. на соискание наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Екатеринбург, 2000. 24 с. URL: http://www.dicercat.com/ content/upravlenie-sotsialnoekonomicheskim-potentialom-mashinostroitelnogo predpriyatia.

4. Коваль А.А. Концепция управления социальным потенциалом предприятия. *Вісник КНУТД.* 2012. № 3. С. 164-168.

5. Савіна Г.Г., Старінська В.С. Класифікація елементів соціального потенціалу підприємства. *Экономика Крыма*. 2011. № 4 (37). С. 185-190.

6. Черчик Л.М., Коленда Н.В. Соціальний потенціал підприємства: поняття та складові. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2015. № 1. С. 39-45.

7. Скляр Е.Н., Зверкович И.О. Управление социальным потенциалом российских промышленных предприятий и оценка уровня его развития. *Проблемы современной экономики.* 2008. № 1 (25).

8. Полякова Е.І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна.* 2008. Вип. 33-1. С. 192-197.

Хома І.Б.
д.е.н., професор
Коць О.О.
к.е.н., доцент
Шургот А.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНІСТЬ, ЗУМОВЛЕНА ЗМІНАМИ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Антикризова стратегія є вимушеним типом стратегії розвитку підприємства, адже у період кризи першочерговим завданням постає подолання її наслідків, проактивне реагування на зміну умов господарювання, що і зумовлює необхідність формування окремої – антикризової – стратегії підприємства, а не звичайної стратегії, що передбачає напрям розвитку підприємства [1]. Саме умови кризи, негативні наслідки діяльності підприємства під впливом цих умов, погіршення отриманих результатів діяльності порівняно із запланованим рівнем є передумовою для формування антикризової стратегії підприємства [2]. Крім того, необхідність формування антикризової стратегії підприємства зумовлюють темпи зміни умов господарювання підприємства в напрямку їхнього погіршення, що вимагає швидких та нестандартних рішень щодо подальшого функціонування та розвитку підприємства.

Фінансовий менеджмент є одним із ключових напрямів управління підприємством під час формування його стратегії виходу із кризи, адже від раціональності та ефективності структури капіталу, забезпеченості грошовими ресурсами, ліквідності та платоспроможності підприємства безпосередньо залежить його спроможність подолати наслідки кризи та перейти до зростання [3].

Найбільш яскравим показником, що свідчить про наявність кризи є показник ефективності – як у абсолютному, так і у відносному вимірі. Проаналізуємо динаміку показників ефективності підприємств України (рис. 1).

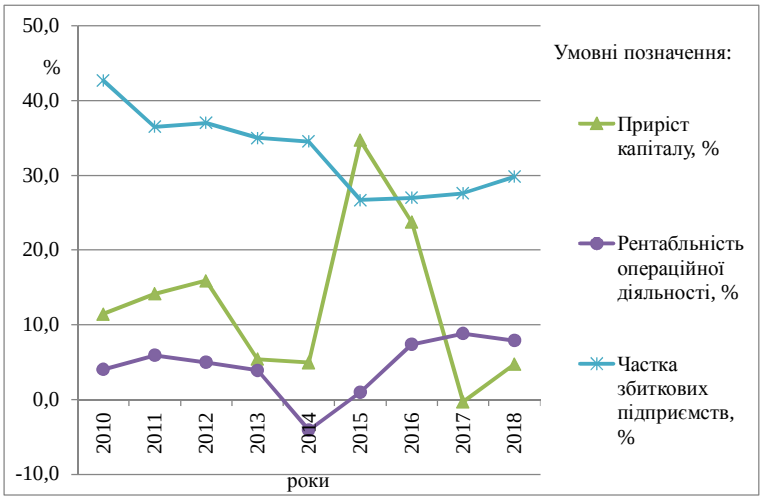


Рис. 1. Динаміка капіталу, рентабельності операційної діяльності та частки збиткових підприємств за 2010-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Як бачимо, саме у період кризи (2014 р.) підприємства України демонстрували збитковість операційної діяльності, а у 2015 р. відбувається поступове подолання кризових наслідків, зміни в управлінні та організуванні діяльності підприємств (тобто формування та реалізація антикризових стратегій), що дозволяє відновити і перевищити докризовий рівень рентабельності операційної діяльності. Частка збиткових підприємств у пост-кризовий

період зменшується, що зумовлено як банкрутством підприємств у період кризи (має місце зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання), так і більш обережним підходом до ведення бізнесу (вибором менш ризикових напрямів діяльності).

Вважаємо, що під час формування антикризової стратегії підприємства абсолютно необхідним є врахування двох аспектів його діяльності: 1) зміни умов економічного середовища, що характерні для економічних криз; 2) зміни результатів діяльності самого підприємства під впливом економічної кризи. Тобто для порівняння вважаємо за доцільне брати динаміку макроекономічних показників (ВВП, рівня цін (інфляції), процентних ставок за кредитні ресурси), яка свідчать про наявність чи відсутність кризи в економіці (рис. 2), та динаміку мікроекономічних показників (капіталу, фінансових результатів, рентабельності операційної діяльності) (див. рис. 1), яка свідчить про ступінь впливу кризи в економіці на діяльність безпосередньо підприємства.

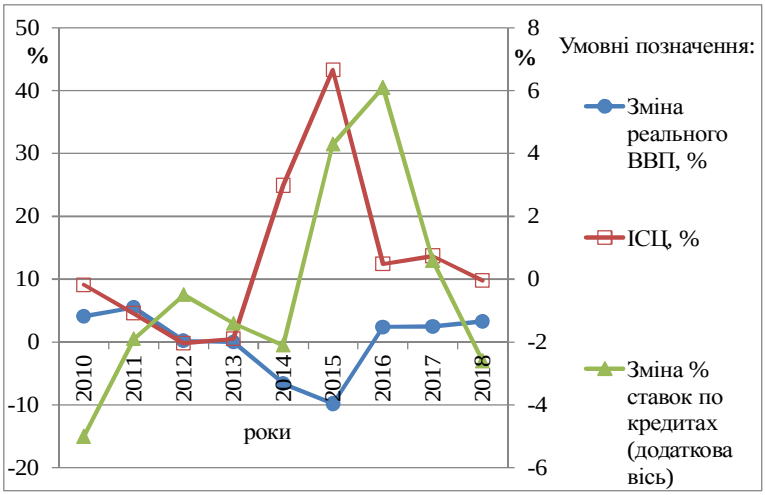


Рис. 2. Зміна реального ВВП, цін та процентних ставок за кредитами за 2010-2018 рр.
Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Як бачимо з рис. 2, ціна на капітал зростає синхронно до зміни цін у країні загалом із зсувом у часі на 1 рік, а от наслідки кризи є більш тривалими у часі і задля відновлення докризового рівня розвитку економіки потрібно щонайменше 2-3 роки (зменшення реального ВВП спостерігається у 2014-2015 рр. і співпадає із періодами зростання цін на усі ресурси).

Тобто маємо робити висновки і формувати антикризову стратегію підприємства на основі моніторингу зовнішнього середовища та оцінювання внутрішнього (фінансового) стану підприємства як комплексу підготовчих дій до формування заходів в межах антикризової стратегії підприємства та зважати на часові лаги кризових явищ, що здебільшого тривають до 3 років.

1. Зосимова Ж.С. *Розробка та реалізація антикризової стратегії підприємства в умовах нестабільного середовища*: монографія. Харків: Лідер, 2014. 206 с.

2. Мельник Т. Антикризова стратегія як необхідна умова ефективного анитикризового управління. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління*. Київ, 2015. Вип. 31. С. 237-245.

3. *Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири*: колективна монографія / Андрющенко І.С. та ін.; за заг. ред. А.С. Крутової. Харків: Іванченко І.С., 2018. 280 с.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

Хробуст І.В.
магістр з економіки, завідувач економіко-правового відділення
Житомирський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Суб'єкти підприємницької діяльності постійно зіштовхуються із невизначеністю при організації власної фінансово-господарської діяльності. При цьому, необхідно відмітити, що розмір господарюючого суб'єкту також впливає на кількість факторів впливу на його діяльність. Малі фірми, можуть в рамках оперативної роботи реагувати на зміни у навколишньому середовищі, в той час, як середні та великі підприємства, а також об'єднання підприємств повинні здійснювати стратегічне управління та розробляти і реалізовувати власні стратегії розвитку, оскільки їх розміри та інертність в управлінні не дозволяють ефективно вирішувати проблеми невизначеності тільки за рахунок оперативного управління. Необхідно відзначити особливий вплив на роботу підприємств дестабілізуючих факторів, які породжуються нестабільністю функціонування економіки держави. Особливо це стосується держав з ринковою економікою, що тільки розвивається, до яких можливо віднести і Україну.

Стратегія розвитку підприємства – це генеральна комплексна програма дій, виражених як в кількісній, так і в якісній формах, які дають чітке представлення про майбутні параметри розвитку суб'єктів господарювання з врахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення [3, с.109].

Стратегія розвитку підприємства обов'язково повинна включати: оцінку стартових умов (зовнішні та внутрішні фактори функціонування суб'єкта господарювання); стратегічні цілі і пріоритети розвитку (з врахуванням змін, що відбуваються в економіці держави); основні напрямки реалізацій стратегічних цілей; механізм реалізації стратегії розвитку; інструментарій обліку, контролю та оцінки реалізації стратегії розвитку підприємства.

В умовах ринку, що динамічно розвивається, підприємства повинні бути здатними пристосуватися до мінливості його впливу. Нині можна вважати цілком очевидним той факт, що до однієї й тієї ж мети, як у житті, так і у сфері економіки, можна рухатися різними способами. Наприклад, можна нарощувати прибуток шляхом зниження витрат [1, с.423].

Розробляючи стратегію розвитку підприємства потрібно, мати чітке уявлення про сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, позицію на ринку, а також , розуміти стан розвитку та вплив народного господарства країни в цілому та окремої галузі, в якій функціонує підприємство. Стратегії формуються з напрямів, що розробляються керівництвом з метою отримання як найкращих результатів роботи в певній конкретній сфері діяльності. Поєднання загальних і загально конкурентних стратегій залежить від характеристик галузі, загальної конкурентної позиції фірми в середовищі, характеристик самого підприємства.

Вибір стратегії визначається багатьма факторами, у тому числі стратегічною позицією підприємства, динамікою її зміни, виробничим і технічним потенціалом, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та ін. Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії.

Основним джерелом вибору та обґрунтування стратегії для забезпечення економічного розвитку суб'єктів підприємництва є впровадження інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність сьогодення орієнтована на розширення запропонованих послуг на ринку та вдосконалення роботи з клієнтами. Саме інновації та їх практичне застосування в підприємствах є запорукою успіху в конкурентній боротьбі на ринку, що постійно зростає.

Основні шляхи залучення інновацій в діяльність підприємств є: застосування нової техніки та технології; формування та використання продукту та раніше не застосовуваних ресурсів; зміна організаційної структури підприємства; дослідження та відкриття нових ринків збуту.

Тому доцільно вдосконалювати та розвивати інноваційну діяльність підприємсв в Україні наступним чином: застосовувати нововведення в діяльності підприємств різних форм власності (використання засобів науково-технічного прогресу, вдосконалення системи управління персоналом та підвищення кваліфікації кадрів, апробація нових інформаційних систем та комп'ютерних програм для формування та аналізу фінансової звітності); інновації в маркетинговій діяльності (аналіз ринку із використанням сучасних методів дослідження, врахування потреб потенційних споживачів, врахування незадоволених потреб клієнтів та їх купівельну спроможність); впровадження нововведень в структурі послуг якості та різноманітності продукції, розробка нових видів послуг.

Дієвим методом інноваційної діяльності є впровадження автоматизованих систем в управлінні безпекою підприємств, менеджмент інфраструктурою підприємств, оптимізація використовуваних матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Інновація в діяльності підприємств різних галузей економіки країни дає змогу збільшити прибуток, розширити діяльність та забезпечити впевнену позицію на ринку.

Отже, економічна стратегія підприємства – це сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових елементів, що поєднані єдиною глобальною метою – створення і підтримання високого рівня конкурентної переваги підприємства. Найбільш важливими системо-утворюючими елементами економічної стратегії є: товарна стратегія, стратегія взаємодії з ринками факторів виробництва, стратегія зниження трансакційних витрат, стратегія інвестиційної діяльності підприємства, стратегія запобігання неспроможності (банкрутству) підприємства [1, с.423].

Таким чином, економічна стратегія підприємства складається з окремих елементів, що орієнтовані на зовнішню та внутрішню сфери діяльності підприємства.

1. Жихарєва В.В., Савельєва Т.М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. *Економіка і суспільство: Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 9. С. 423-427.

2. Краснокутська Н.В. *Інноваційний менеджмент*: Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 504 с.

3. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки).* 2014. № 3 (27). С. 109-112.

Чередніченко Є.С.
студентка
ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»
Чередніченко О.О.
к.т.н., доцент
НУБіП України

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ ХМЕЛЮ

Хмелярство – це важлива галузь сільського господарства, яка може забезпечити збільшення доходів аграрним товаровиробникам від реалізації хмелепродукції, а переробним підприємствам від використання продукції її переробки у пивоварінні, парфумерії, медицині, харчовій та іншій галузях промисловості. Крім того, в Європі це одна з найбільш прибуткових галузей рослинництва.

В минулому столітті Україна займала передові позиції і входила до шести провідних хмелярських країн світу. В колишньому Радянському Союзі в Україні вирощували більше 70% всього хмелю, проте, в умовах постійного дефіциту експорт його був незначним. З переходом до ринкових відносин, в умовах загострення конкурентної боротьби українське хмелярство виявилося неконкурентоспроможним і виробництво хмелю зменшилося майже в 20 разів.

Маючи багато переваг в Україні продовжується занепад виробництва хмелю, який має статус дотаційного. Спеціалісти стверджують, що для задоволення потреб тільки вітчизняної пивоварної промисловості сьогодні необхідно більше 6 тис. т хмелепродукції, не враховуючи інші потреби. Українські аграрії задовольняють зазначені потреби лише на 10% [1].

Впродовж 2012-2017 рр. площа вирощування хмелю в сільськогосподарських підприємствах скоротилася на третину, але за рахунок підвищення урожайності на 80,3% виробництво зросло в 1,5 рази. Найкращий рівень урожайності в 15,8 ц/га був досягнутий в 2016 р., а найменший – всього 7 ц/га – в 2014 р.

Оскільки виробництво хмелю є вузькоспеціалізованим, тому воно потребує великих фінансових ресурсів, так як необхідне спеціалізоване обладнання та машини майже не використовуються для інших підгалузей сільського господарства. Щоб одержати високорентабельне виробництво, раціонально використовувати необхідне спеціалізоване обладнання, забезпечити оптимальний період збору врожаю культури оптимальна площа насаджень хмелярського господарства повинна бути не меншою 3 га. На сьогодні середня площа плантацій хмелю в Україні лише 2 га.

Хмелярська галузь в Україні є дотаційною, але, незважаючи на значну державну підтримку, вітчизняна хмелепродукція не має ринків збуту внаслідок невідповідності сучасним вимогам переробників, що призводить до накопичення залишків нереалізованого хмелю і знижує зацікавленість у його вирощуванні.

На світовому ринку хмелю постійно високий попит на хмелепродукцію, тому відродження і стабільний розвиток українського хмелярства має хороші перспективи. Для цього необхідно залучати новітні інновації та інвестиції, збільшувати посівні площі під цією культурою, використовувати високоврожайні сорти високої якості, які б задовольнили найвибагливіших пивоварів і привели до розширення ринків збуту.

В першу чергу, кон'юнктура на ринку хмелю визначається розвитком пивоварної промисловості. Але, при зростаючих потребах пивоварної галузі в хмелесировині внаслідок недостатньої якості попит на вітчизняний хміль знижується. В основному український хміль використовують лише невеликі пивоварні, яким належить не більше 6–7% пивного ринку. Наприклад, в ПАТ «Оболонь», якому належить третина ринку пива, використовують для його виробництва лише 25% вітчизняної хмелесировини, віддаючи перевагу новим сортам хмелю ароматичної та гіркої груп [2].

Впродовж 2009-2016 рр. кількість діючих господарств скоротилась з 59 до 19, або майже втричі. У Рівненській і Хмельницькій областях залишилося по одному підприємству, 14 розміщено у Житомирській області.

Отже, вирощуванням хмелю сьогодні займаються 19 компаній, з яких дві державні установи – колишній Інститут хмелярства й дослідне господарство «Пасічна», а також невеликі фермерські господарства, які вирощують культуру на замовлення.

Слід відмітити, що виробництво хмелю, є досить прибутковою справою, адже в середині 80-х років XX ст. рентабельність вирощування даної культури становила 200-300%, тому вітчизняним аграріям варто звернути увагу на розвиток галузі хмелярства.

Наразі найбільшим підприємством в Україні, яке займається вирощуванням та переробкою хмелю є ТОВ «Хопштайнер Україна». Підприємство вирощує та переробляє 80% загальної кількості хмелю в країні і планує розширювати як площі посівів, так і нарощувати потужності з переробки. Цех з виробництва гранул, які використовують і вітчизняні і зарубіжні пивовари, розташований у селі Карпівці Чуднівського району Житомирської області.

Варто відмітити, що найвищу врожайність хмелю в 2016 р. отримало ТОВ «Карпівці-хміль-2», а саме 20,8 ц/га проти середньої по Україні 13,6 ц/га. Це засвідчує зацікавленість у розвитку галузі хмелярства на основі інтенсивних методів.

За останні роки змінилася структура вирощуваних сортів хмелю. Скоротилося виробництво хмелю ароматичних та малоцінних сортів, відповідно, на 11,9% і 1,7%, на які попит поступово зменшується. При цьому на 15,5% зросло виробництво тонкоароматичного хмелю і на 20,9% – хмелю гірких та супергірких сортів.

Аналіз економічної ситуації за 2012-2017 рр. показав, що кількість підприємств, які реалізовували шишки хмелю, скоротилась майже втричі, що аналогічно відбилося на обсягах реалізації. Причому можна виділити великих та середніх господарств лише 5, які займались реалізацією хмелю у 2017 р., з 19 підприємств – виробників.

Обсяги реалізації хмелесировини постійно зменшуються, незважаючи на загальне зростання попиту на неї. Порівняно з 2012 р. у 2017 р. хмелю було реалізовано в 2,8 рази менше.

З 2012 р. до 2014 р. хмелярство у великих та середніх сільськогосподарських підприємствах було збитковим, хоча й відбувається зниження рівня збитковості з 48% до 9,5%. З 2015 р. ситуація покращується, і в результаті аграрії отримують прибутки. Значення рівня рентабельності коливається по роках.

Українські хмелярі можуть забезпечити високу конкурентоспроможність власної продукції на ринку використовуючи сорти, які за продуктивністю і якістю будуть кращі світових аналогів. За останні 17 років в країні було виведено більше 30 сортів хмелю ароматичного та гіркого типу з різним біохімічним складом, з різними строками достигання та з різною продуктивністю.

При збереженні на світовому ринку високих цін на хмелепродукцію та враховуючи зростання врожайності хмільників, вітчизняна галузь хмелярства спроможна вийти на значно вищий рівень рентабельності.

Розвиток галузі можна забезпечити використанням технологічних підходів із закладання плантацій якісним насінневим матеріалом певних сортів, правильного вирощування і переробки, удосконалення зв´язків із споживачами, зокрема з пивоварами.

1. Проценко А.В. Тенденції розвитку галузі хмелярства в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 2 (27). С. 79-85.

2. Михайлов М.Г. Розвиток матеріально-технічної бази аграрних підприємств України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 1 (12). URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/12-2018-ukr.

Шарко В.В.
к.е.н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Савко О.Я.
к.е.н., старший викладач
Івано-франківський університет нафти і газу

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У сучасних ринкових умовах виникає потреба всебічного переосмислення й удосконалення діяльності суб’єктів господарської діяльності. Питання щодо безпеки та активізації функціонування виробничих систем (підприємств) пов’язана з необхідністю удосконалення питань управління виробничою діяльністю роботи підприємств у реальному масштабі часу з використанням інформаційних технологій в управлінні та на основі основного положення сучасної концепції логістики про важливість посилення інтеграційних процесів між усіма учасниками-суб’єктами матеріалопровідних ланцюгів. Це передбачає комплексний підхід, оснований на координації організаційно-технологічних і логістичних процесів у діяльності виробничих систем в сучасних соціально-економічних умовах.

Дослідження теоретичних та прикладних аспектів управління змінами на підприємствах здійснюється вже не одне десятиліття. Відтак, останнім часом, впровадженню логістичного підходу на підприємствах присвячені праці багатьох провідних вітчизняних вчених. Проте деякі аспекти залишаються недостатньо дослідженими.

Об'єктивний характер необхідності використання логістичного підходу, в основі якого лежить принцип системності, до будь-яких виробничо-комерційних процесів обумовлений загальноекономічними особливостями розвитку промислового виробництва в умовах інтеграційних процесів, пов'язаних з глобалізацією. Динамічна невизначеність факторів зовнішнього середовища супроводжує ці процеси [1].

Слід мати на увазі, що у сукупному економічному ефекті від використання логістичного підходу в управлінні виробничими системами (підприємствами) враховувалися складові, функціонування яких відбувається в певних умовах зовнішнього та внутрішнього середовищ. Сьогодні настав час швидкоплинних змін цих взаємопов'язаних середовищ при різновекторному направленні самих процесів перетворень.

Логістичний підхід до управління матеріальними потоками господарської діяльності підприємства має буди специфічним для кожного підприємства і ураховувати специфіку виробництва. Задача логістичного підходу – оптимізувати сукупні витрати, особливо для підприємств, які працюють на ринках, що динамічно розвиваються. Оптимізація витрат машинобудівного підприємства можлива за умови зменшення або постійності витрат при зростанні ефективності порядкування, або зменшення витрат при незмінній ефективності порядкування. Спочатку закуповуються засоби виробництва, які у вигляді матеріального потоку надходять у логістичну систему, обробляються, складуються і потім йдуть з логістичної системи у споживання в обмін на фінансові ресурси, які в неї поступають [2].

Логістичний підхід до управління матеріальними потоками на підприємстві дозволяє максимально оптимізувати виконання комплексу логістичних операцій, а саме:

– зменшує кількість логістичних операцій при переміщенні матеріалів на підприємстві

– зменшує залучення додаткового персоналу та допоміжних робочих для виконання зайвих логістичних операцій;

– покращує використання виробничих та складських приміщень;

– зменшую на 50 % виробничі запаси [4].

Ефективність розвитку машинобудівного підприємства на висококонкурентних ринках прямо залежить від системи доставки матеріалів від постачальників до кінцевого споживача. Зараз з розвитком інтернет-технологій існує багато можливостей оптимізувати транспортування і багато підприємств ними користується. Наприклад, одним із інструментів є хмарний сервіс для бізнесу, який допомагає істотно скоротити транспортні витрати за рахунок використання математичних алгоритмів при формуванні маршрутів, завантаженні кузова і розподілу замовлень по транспортним засобам. Завдяки хмарним технологіям, доступу через Інтернет і глобальному картографічного покриттю, автоматизація транспортної логістики стала доступною для підприємств машинобудування і все більше ними використовується.

Формування логістичного підходу до управління машинобудівними підприємствами – це комплексний і тривалий процес, що складається з декількох ступенів. Важлива ступінь для машинобудівного підприємства є вибір обумовленого виду організаційної структури. До основних видів організаційних структур належать: лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, дивізіонна, штабна, проектна, матрична, проблемно-цільова [3].

Раціональне управління машинобудівним підприємством це сукупність функціональних зв'язків і можливих способів їх розподілу, яке втілюється за допомогою декількох видів організаційних структур управління. Але не одна організаційна структура в чистому виді не відповідає умовам ефективного управління. Наприклад, лінійна організаційна структура використовується в системах управління виробничими ділянками, відділами, цехами. Вона не розрахована на управління великим підприємством, тому що не включає в себе наукові і проектні організації, систему зв'язків з постачальниками і споживачами. Планування робіт і контроль за їх виконанням здійснюються по вертикалі від керівника до виробничих підрозділів, що виконують управлінські функції. Наприклад, постачальницька діяльність взаємопов'язана з іншими видами діяльності підприємства. Тісніші її зв'язки з маркетингом, плануванням виробництва і фінансовою службою.

Цілі цих служб часто можуть не співпадати з цілями раціональної організації сукупного матеріального потоку, що проходить через підприємство. У зв'язку з цим доцільним є виділення спеціальної логістичної служби, яка б управляла матеріальним потоком, починаючи від формування договірних відносин з постачальником і закінчуючи доставкою покупцеві готової продукції. Отже, виникає необхідність в функціональній структурі управління. В даній структурі є мінус, що єдність керування і розподілу завдань може порушатись, що може призводити до дублювання функцій і повноважень. Тому найбільш прийнятною структурою раціонального управління машинобудівного підприємства є змішана структура (лінійно-функціональна).

Перспективи подальших досліджень. Формування логістичного підходу дає можливість ефективніше управляти машинобудівним підприємством і виходити на Європейський ринок завдяки прийняттю гнучких, оперативних та діючих управлінських рішень; інтеграції логістичних, виробничих та управлінських процесів; гнучкості системи постачання ресурсів або реалізації готової продукції; підвищенню рівня якості продукції, що випускається, та рівня якості обслуговування споживачів; зменшенню витрат на зберігання; зменшенню рівня собівартості продукції та послуг.

1. Гармаш С.В. Логістичний підхід як фактор підвищення ефективності управління виробничими системами в сучасних умовах. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 59 (1168). С. 171-174.

2. Росинська Л. Сучасний логістичний підхід до управління підприємствами машинобудування. *Зб. Наук. Праць. ДЕТУТ. Серія: «Економіка і управління»*. 2015. Вип. 34. С. 44-52.

3. Гриньова В.М. *Організація виробництва*: підручник. Київ: Знання, 2009. 582 с.

4. Гаджинский А.М. *Логистика*: Учеб. для высших и средних спец. учеб. заведений. 20-е изд., перераб. и доп. Москва: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2012. 484 с.

Шумило А.М.
студент
Кулиняк І.Я.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ФОРМИ ПОКРАЩЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Важливою умовою для збереження конкурентоспроможності та успішного функціонування підприємства в сучасних умовах є його постійне вдосконалення. Ефективне впровадження науково-технічного прогресу на підприємстві дає змогу покращити економіку підприємства, утримувати своє місце на ринку та випереджати конкурентів. Найчастіше удосконалення на підприємстві торкається його матеріально-технічної бази. Матеріально-технічна база підприємства – це сукупність необхідних для виробничого процесу засобів виробництва (устаткування, приладів, різноманітних транспортних засобів, допоміжних підприємств, під'їзних шляхів тощо).

Покращення матеріально-технічної бази підприємства може бути декількох видів:

– модернізація;
– реконструкція;
– ремонт;
– заміна.

У сучасному розумінні модернізація підприємства насамперед полягає в організації цільового інвестування, спрямованого на вдосконалення і проведення його складових через ланцюг послідовних конструктивних змін до стану, що відповідає сучасному рівню здійснення виробничо-господарської діяльності. Тобто увага переноситься на проведення послідовних інвестиційних операцій, спрямованих на практичне використання в операційній

та інших видах діяльності підприємства нових наукових і технологічних знань з метою досягнення комерційного успіху [1]. Модернізація обладнання – удосконалення конструкції, яке забезпечує підвищення продуктивності об'єкта, що модернізується, сприяє розширенню його технологічних можливостей до рівня сучасних технічних і технологічних вимог, досягненню економії ресурсів, поліпшенню умов праці. Полягає у порівняно незначних змінах конструкції робочих механізмів, машин, установок та іншого обладнання, а також у відносно незначній зміні матеріалів і методів обробки [2]. Модернізація основних засобів передбачає удосконалення діючого устаткування з метою запобігання техніко-економічного старіння та підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва. Тобто, для модернізації необхідні капітальні вкладення та час, які б не вплинули на роботу підприємства.

Реконструкція виробництва – комплекс заходів щодо збільшення виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці, технічного рівня виробництва з метою збільшення випуску продукції, зниження її собівартості при найменших затратах матеріальних і грошових ресурсів на одиницю введеної потужності [2]. До реконструкції діючих підприємств відноситься переобладнання діючих цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення, як правило, без розширення існуючих будівель і споруд основного призначення, пов'язане з удосконаленням виробництва та підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу та здійснюване в цілому з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості та для зміни номенклатури продукції головним чином без збільшення чисельності працівників при одночасному поліпшенні умов їх праці та охорони навколишнього середовища [3]. Для реконструкції, на відміну від, модернізації необхідні більші капітальні вкладення та час для проведення робіт, через що можлива необхідність припинення роботи об'єкта, що підлягає реконструкції.

Ремонт основних засобів – часткове відновлення окремих об'єктів для підтримання їх у робочому стані. Ремонт буває: поточний, середній і капітальний. А також плановий і аварійний [2]. Ремонт є необхідним засобом для запобігання зупинки процесу виробництва на підприємстві. Він являє собою тимчасове рішення для вирішення проблеми. Найбільшим недоліком ремонту можна вважати його неочікувану (раптову) необхідність та незаплановані грошові вкладення, що в свою чергу може негативно вплинути на діяльність підприємства.

Заміна обладнання – це дія, при якій замість неробочого (пошкодженого, застарілого) обладнання береться інше обладнання, яке здатне виконувати такі ж завдання. Заміна може бути як плановою (при застарілому обладнанні), так і аварійною (при повному виході з ладу обладнанню). Заміна обладнання найчастіше виконується при застарілому та неробочому обладнанні, якщо його ремонт є неможливим, або неефективним. Вона може мати негативні наслідки для підприємства такі, як додаткові незаплановані інвестиційні вкладення та неможливість ідентичної заміни.

Отже, важливою умовою успішного функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання є його матеріально-технічне забезпечення. Рівень матеріального забезпечення підприємства постає одним із критеріїв його конкурентоспроможності, адже, одним із головних факторів виживання в умовах ресурсних обмежень є економія та зниження витрат. Аналіз показників матеріально-технічного забезпечення дає змогу оцінити стан підприємства, його місце на ринку та рівень конкурентоспроможності. Це стимулює підприємства удосконалювати матеріально-технічні бази для успішного функціонування на ринку.

1. Петрович Й.М., Борбулевич В.З. Модернізація промислових підприємств та її інноваційне забезпечення. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2016. № 1. С. 106-116.

2. Реконструкція, модернізація та ремонт основних засобів // Методологія бухгалтерського обліку. URL: https://buhlabaz.ru/bukhgalterckij-uchet/ukrainskij-bukhuchet/knigi/entsiklopediya-bukhgalterskogo-ucheta/rekonstrukciya-modernizaciya-ta-remont-osnovnih-zasobiv.

3. Поліпшення основних засобів / Буковинська бібліотека. URL: https://buklib.net/books/26071.

Ярмоленко А.С.
студент
Єрьоміна М.О.
к.е.н., доцент
Український державний університет залізничного транспорту

ПИТАННЯ ПІЛЬГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сільське господарство – це сфера, де кредитні ресурси відіграють вирішальну роль: сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значна потреба в обігових засобах перетворюють кредит в одне з головних джерел поповнення фінансових ресурсів. Проте проблеми кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств, які й досі залишаються нерозв'язаними, зумовили необхідність пошуку шляхів їх вирішення.

Державна підтримка сільського господарства здійснювалась і продовжує здійснюватись у багатьох країнах за допомогою спеціальних кредитних програм, причому цей інструмент особливо поширений в країнах, що розвиваються, хоча його використовують і у високорозвинутих країнах. Основні аспекти таких проблем полягають у застосуванні знижених (пільгових) відсоткових ставок, впровадженні відстрочення сплати відсотків і тіла кредиту, створенні гарантійних установ, урядових агенцій, аграрних банків, а також банків розвитку і підтримки тощо [1].

Але в Україні має місце стримання розвитку агросектора, в наслідок відсутності дешевого фінансування.

Участь держави та її гарантування кредитування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, знизить рівень ризикованості кредитних операцій, що уможливлює зменшення рівня процентних ставок для таких операцій. В свою чергу, такі процеси сприятимуть розширенню можливостей підприємств щодо доступу та надходження кредитних ресурсів. Проте, такі операції повинні бути максимально прозорі та фінансово обґрунтовані, з метою запобігання втрати державних фінансових ресурсів.

В Україні одним із напрямів державного фінансування сільськогосподарських підприємств є відшкодування витрат, які пов'язані із сплатою відсотків за користування кредитами банків. Саме з цією метою, тобто для поліпшення стану кредитування сільського господарства, у 2000 році було запроваджено механізм пільгового кредитування сільськогосподарських підприємств, який передбачає часткове покриття відсотків за користування кредитами комерційних банків за рахунок бюджетних коштів [2].

Для споживача здешевлення кредитів здійснюється в режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті. Компенсація лізингових платежів полягає у частковому відшкодуванні сплачених суб'єктами господарювання агропромислового комплексу лізингових платежів за придбані техніку та/або обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу.

В Україні запровадження механізму пільгового кредитування в сільському господарстві позитивно вплинуло на кредитні відносини між комерційними банками та сільськогосподарськими підприємствами.

Але необхідно зазначити, що пільгові кредити одержує дуже мала кількість сільськогосподарських підприємств. Це пояснюється тим, що умови пільгового кредитування є надто суворими. Зокрема, основною умовою для одержання пільгового кредиту є прибуткова діяльність сільськогосподарських підприємств. Збитковим підприємствам пільгові кредити не надаються, навіть за наявності застави.

Компенсація не надається позичальникам, стосовно яких порушено справу про банкрутство, яких визнано банкрутами, що перебувають на стадії ліквідації або мають

прострочену більше ніж шість місяців заборгованість перед державним бюджетом, Пенсійним фондом України та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування, що підтверджується відповідними органами державної фіскальної служби [3].

Банківське кредитування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств набуває поширення, але механізм кредитування сільськогосподарських підприємств в контексті фінансового забезпечення інноваційної діяльності потребує перегляду та трансформації.

Отже, з всього вищесказаного можна зробити висновок, що розвиток кредитування сільськогосподарських підприємств стримують чимало чинників. Тому пріоритетним напрямком розвитку пільгового кредитування сільськогосподарських підприємств є розробка концептуальних підходів щодо формування механізму банківського кредитування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств із обов'язковим врахуванням їх галузевої специфіки.

Для підвищення рівня фінансової дієвості кредитування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, важливо мати згуртовану та скоординовану участь сільськогосподарських підприємств, комерційних банків та державних інституцій з урахуванням їх фінансових інтересів. Таким чином, збалансованість фінансових потреб, а також узгодженість дій всіх суб'єктів процесу кредитування, сприятимуть покращенню фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, підвищенню рівня їх іноваційності. Зазначені напрями модернізації механізму банківського кредитування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств позитивно вплинуть на формування інноваційного потенціалу і конкурентоспроможності аграрної галузі в Україні.

1. Черевко Г.В., Ващик М.С. Система кредитування фермерства у США. *Фінанси України*. 2008. № 7. С. 102.
2. Габа І.В. Кредитна підтримка сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2007. № 7. С. 69.
3. Постанова КМУ від 29 квітня 2015 р. № 300 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів».

Якимець М.М.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЛЯ ВИКОНАННЯ БАНКАМИ ЇХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

В сучасних ринкових умовах велике значення відіграє розвиток діяльності комерційних банків, зокрема, формування та використання їх ресурсів. Усім нам відомо, що для виконання банком своїх функцій та досягнення поставлених цілей, він повинен мати у своєму розпорядженні певну суму грошових коштів, тобто ресурсів.

Ресурси окремо взятого комерційного банку – це кошти, якими розпоряджається банк і використовує їх для забезпечення своєї діяльності на комерційних засадах та згідно з вимогами регулятивних органів. Виділяють дві основні точки зору з приводу визначення поняття «ресурси банку». Одна з них спирається на джерело їх формування, інша – на напрям призначення. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. є прихильниками першого напрямку трактування: банківські ресурси – це складова фінансових ресурсів, яка складається з власних та залучених засобів [1].

У «Словнику з економіки та фінансів» наводиться другий варіант визначення, а саме: ресурси банку представляють собою сукупність засобів, що знаходяться у розпорядженні банку та використовуються для кредитних та інших активних операцій [2]. На думку

фахівців обидва визначення є вірними, тому вони вважають за доречне об'єднати їх, та розглядати банківські ресурси як частину фінансових ресурсів, що складається із власних та залучених засобів і знаходяться у розпорядженні банку з метою використання в кредитних та інших активних операціях.

Таким чином, банківські ресурси можна вважати банківським капіталом. Найбільш поширеною є класифікація банківських ресурсів за економічним змістом та їх поділ на власні залучені та запозичені ресурси банку. Власні кошти є складовою частиною банківських ресурсів, що відіграє значну роль у зміцненні довіри клієнтів як до окремого банку, так і до банківської системи в цілому.

Частка власного капіталу комерційного банку в загальних ресурсах невелика і становить 8-10%, тоді як, наприклад, для підприємства є нормою, коли власний капітал становить 50%. Це, звичайно, обумовлено специфікою діяльності банку як установи, що залучає тимчасово вільні кошти на фінансовий ринок і надає їх у кредит.

Залучені кошти банку являють собою сукупність коштів на рахунках клієнтів банку (юридичних та фізичних осіб), рахунків громадських організацій, різних державних фондів, які розміщуються в активі з метою отримання прибутку або забезпечення ліквідності банку.

Основну суму залучених коштів становлять тимчасово вільні грошові кошти, що виникають на основі кругообігу промислового і торгового капіталу, грошові накопичення держави, населення.

Отже, комерційні банки мають власні кошти, а також кошти, залучені до банку для здійснення кредитних та депозитних операцій, і використовуються для активних банківських операцій. При здійсненні комерційним банком операцій у нього утворюються власні та залучені ресурси, і у залежності від різних умов і ознак ресурси комерційних банків поділяють на різні види.

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М, 2007. 495с.

2. Словник з економіки та фінансів. URL: http://sloVARi.yandex.ru/dict/glossary.

СЕКЦІЯ 4. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА МАКРО- І МІКРОРІВНІ

Віблий П.І.
к.е.н., доцент
Лащик І.І.
к.е.н., старший викладач
Карпенко А.О.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

СТАРТАП ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сучасний стан економіки України як пострадянської країни потребує глобального оновлення та впровадження перспективних технологій. У світі велика кількість ідей, які здатні принести прибуток та можуть бути корисні суспільству. Тому в Україні дедалі частіше прогресивні та інноваційні проекти стрімко підкорюють вітчизняний та іноземний ринки. Таким чином розвиток стартапів сприяє створенню позитивного інвестиційного клімату країни, що призводить до збільшенню кількості інвестицій в економіку загалом.

На українському ринку термін «стартап» в більшості випадків використовується для позначення нових проектів, хоча це поняття більш ширше, оскільки визначальною рисою стартапів – є створення нового бізнесу з певними креативними та новаторськими ідеями. Згідно з визначенням Стіва Бланка, стартап – це тимчасова структура, яка займається пошуком відновлювальної, прибуткової і масштабованої бізнес-моделі, а також інноваційний бізнес, який подарував світу продукт, який ніколи не існував [1].

Визначальними характеристиками стартапів є:

– новизна ідеї та рішень, які ніколи не використовувались;

– мобільність та гнучкість, що призводить до можливості реагувати на зміну кон'юнктури ринку, у порівнянні з великим бізнесом;

– нестача фінансових ресурсів для реалізації бізнес-проекту;

– молодий вік засновників стартапів;

– створення бізнес-проектів колом однодумців.

Наразі стартапи зосереджені у великих містах, що зумовлюється наявністю вільних фінансових ресурсів, які можуть бути акумульовані у бізнес. Розподіл кількості стартапів по містам зображений на рис. 1 [2].

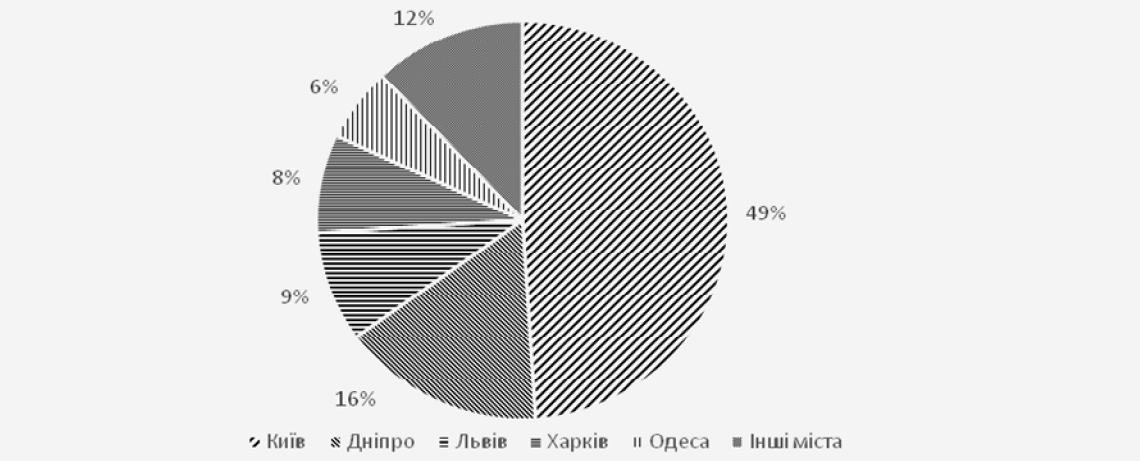


Рис. 1. Розподіл кількості стартапів по містам України

Протягом останніх років кількість стартапів та інвестицій в них збільшилась. Варто зазначити, що стартапи доволі ризикові проекти для інвестування, оскільки комерціалізація

ідеї може не призвести до необхідно попиту для успішного функціонування та реалізації бізнес-проекту серед цільової аудиторії та споживачів в цілому. Тому перед здійсненням інвестицій необхідно ретельно проаналізувати ринок і розрахувати основні фінансові показники.

На мою думку, негативним фактором розвитку ринку стартапів та інноваційних технологій є те, що в Україні не ведеться офіційна статистика інвестицій у стартапи та кількість створених проектів.

Згідно з даними Укрстату у січні-березні 2018 року в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1151,0 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Станом на 01.04.2018 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до підприємств про-мисловості – 33,6 % та установ та організацій, що здійснюють оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 15,6%.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 28,1 %, Нідерланди – 20,6%, Велика Британія – 6,1%, Німеччина – 5,5 %, Австрія – 3,4%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,1%, і Швейцарія – 4,7% [3].

Серед способів залучення коштів у нові проекти слід виділити такі:

Отримання кредиту – даний спосіб отримання коштів дуже ризиковий, адже у випадку невдалого запуску проекту, тіло кредиту та відсотки за ним доведеться все рівно сплачувати;

Залучення бізнес-ангелів – у такому випадку інвестування у стартап відбувається з самого початку, але де-факто бізнес знаходиться в руках інвестора;

Венчурне інвестування – відбувається із використанням інститут спільного інвестування – венчурним фондом, який у своїй діяльності здійснює диверсифікацію ризиків, шляхом вкладення коштів у деяку кількість проектів, з розрахунком, що лише деякі з них будуть прибутковими.

Отже, для України необхідно активно залучати інвесторів для покращення стану національної економіки та виходу на нові ринки збуту. Для досягнення таких цілей потрібно покращувати інвестиційний клімат країни в цілому. Ідеальним інструментом буде розвиток саме платформи для інвестування у стартапи, оскільки у сучасному світі глобалізації вони виступають рушійною силою розвитку. Наразі позитивною тенденцією є збільшення кількості стартапів, які відносяться до різних галузей економіки. Серед найвідоміших можна виокремити: GitLab, YayPay, Ugears і Grammarly.

1. Бланк С., Дорф Б. *Стартап: настольная книга основателя*. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 616 с.

2. Белзецький Р.С., Казаков Р.Г. Розвиток стартапів в Україні. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/16690/2393.pdf?sequence=3&isAllowed=y.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

Вовк В.В.
студентка
Маліновська О.Я.
к.е.н., доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Сьогодні в основі державної політики в сфері економіки покладено принципове усвідомлення, що, лише за допомогою технічного переоснащення та модернізації, стає можливим підвищення конкурентоспроможності країни в умовах інноваційного розвитку. Тому в умовах глобалізації створення стійкого промислового комплексу постіндустріального типу, що здатний вирішити соціально-економічні завдання, стає все більш актуальним.

Інноваційне спрямування розвитку стає переважаючим в підходах до формування національної економіки та все більше справляє вплив на промислову політику держави. За активного впровадження сучасних науково-інноваційних розробок можлива реалізація високого зростання, ефективності, ресурсозбереження та конкурентоспроможності.

Промисловість в економічному розвитку провідних країн світу відіграє важливу роль. А саме: забезпечення мультиплікативного ефекту, формуючи попит на сировину, енергоресурси, працівників тощо.

До стратегічних орієнтирів в сфері регіональної політики в розвинутих країнах належать: заходи стратегії регіонального розвитку; фокусуються на людей; регіони намагаються розвиватися, а не тільки розв'язувати суперечності на ін.

На даний час створення промислової політики в умовах інноваційного розвитку полягає у сучасного, самостійного промислового комплексу, що прирівнюється до таких ж утворень розвинутих країн світу.

В відповідності до положень регіональної політики ЄС, визначено відсталі, депресивні та прикордонні регіони. За класифікацією виокремлюють головні напрямки реалізації промислової політики в умовах інноваційного розвитку. На території України ця політика полягає в основному в зменшенні диспропорцій у регіональному розвитку, тобто ліквідації нерівномірного територіального розвитку, особливо в депресивних регіонах.

У контексті регіонального розвитку іде мова про державну регіональну промислово-інноваційну політику як систему цілей, що підтримуються державою на регіональному рівні та направленні на підтримку промислового виробництва. Система заходів забезпечує виконання цілей, визначає необхідні фінансові, технічні і кадрові ресурси та перелік пріоритетів.

Державна регіональна промилова політика в умовах інноваційного розвитку це рівень інноваційно-технологічного розвитку суспільства і здібностей людини; рівень технологічної безпеки в межах економічної безпеки регіону; інтеграція технологій з передбаченими функціями людини; технічна освіта та інноваційна культура.

Підприємства виробничої сфери не мають можливості в повній мірі самостійно, без державного регулювання, вирішити питання функціонування та поліпшити конкурентоспроможність. Серед функцій державної регіональної політики є: організація стратегічного планування, розробка та впровадження заходів, розвиток взаємодії між регіонами тощо.

Для покращення якості державного регіонального управління забезпечується виконання таких завдань: підвищення ефективності діяльності місцевих органів влади, удосконалення взаємозв'язків між місцевими державними органами та фізичними і юридичними особами, покращення кваліфікації фахівців органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, визначення та реалізація пріоритетів регіонального розвитку.

Співробітництво промислових підприємств в регіоні ефективна, адже стратегічно важливі підприємства, що приєднуються до регіональних програм та проектів, мають можливість покращити їх реалізацію. Також ці підприємства спроможні ефективніше та з більшою гарантією виконувати регіональні замовлення та збільшувати свою рентабельність. До того ж інтеграція організації та підприємств спроможна покращити виробництво та збільшити обсяг продажу.

Отже, в регіональній політиці потрібно активізувати впорядкування правил взаємовідносин влади та компаній, а також блокувати поглиблення диспропорцій між сировинними та наукомісткими секторами, усвідомлюючи,що промислова політика має не галузеву, а регіональну специфіку.

1. Федулова Л.І. Концептуальні засади державної регіональної промислової політики в умовах інноваційного розвитку. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ, 2008. С. 112-119.

2. Маліновська О.Я., Кухар В.І. Сутність, аналіз та удосконалення механізму регіональної політики розвитку. Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2018.

3. Луцків О.М. Регіональна інноваційна політика: особливості формування та проблеми реалізації. Регіональна економіка. 2015.

Кліпкова О.І.
к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Відокремлений структурний підрозділ
«Інститут інноваційної освіти Київського національного університету
будівництва та архітектури»
Кріп Я.М.
Львівський техніко-економічний коледж
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕТОДИКА ПОБУДОВИ ДІАГРАМИ ГАНТТА ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Здійснення оцінки доцільності ефективності інноваційного процесу дозволить зменшити ризики втрати фінансових ресурсів підприємств та дозволить оцінити перспективи розвитку ринку товарів і послуг. Завданням оцінювання ідей у системі інноваційного розвитку підприємства є визначення їх сильних та слабких сторін, пошук ефективних шляхів подолання недоліків та можливостей покращення переваг.

Метою роботи кожного науково-дослідного підрозділу чи дослідницької групи є пошук та подальша реалізація такої ідеї, яка була б технічно реалізована, тобто враховувала оптимальні параметри виробництва та реалізації. Труднощі у комерціалізації ідей полягають у тому, що як тільки ідея стає відомою багатьом суб'єктам ринку її цінність втрачається, оскільки зникає ексклюзивність нових знань. Основним джерелом нових ідей і нововведень як для великих, так і для малих підприємств є результати досліджень та інтелектуальна власність, створена в університетах, дослідницьких центрах та інноваційних підприємствах.

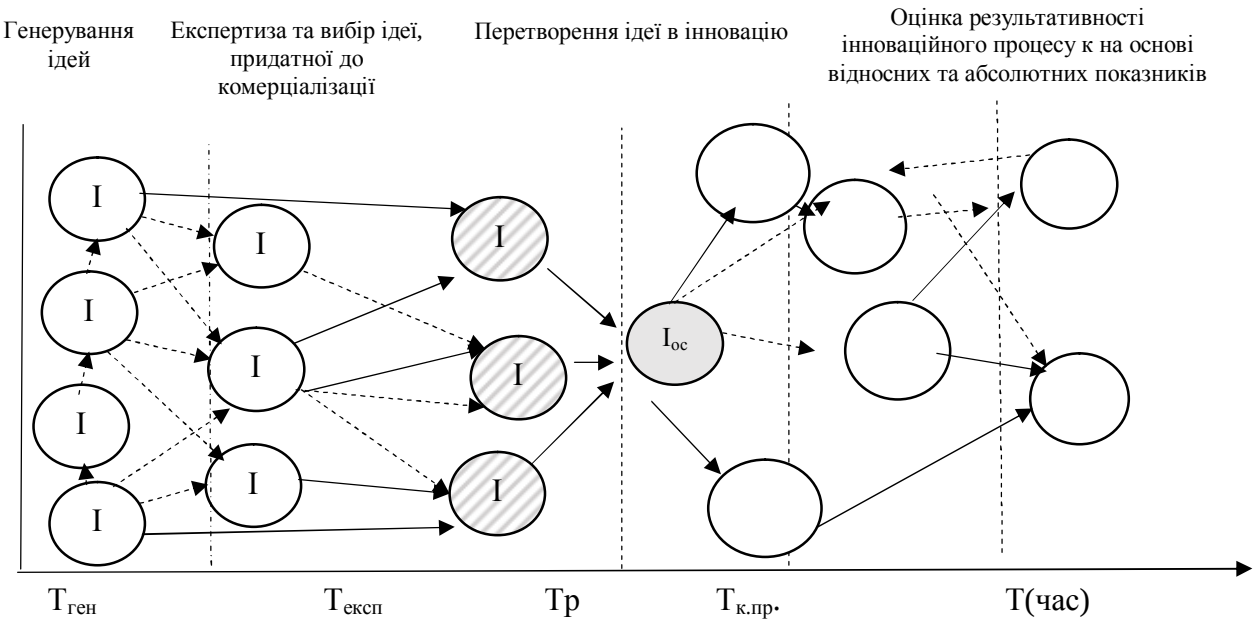
Практична реалізація інструментарію щодо управління інноваціями на підприємстві використовує діаграми Гантта, метод Дюпона, теорію ігор та застосування марковських процесів [1].

Діаграма Гантта використовується в основному в галузі управління інноваційними проектами. Змістом діаграм є поділ проекту на окремі завдання з урахуванням часових обмежень. Продовженням діаграми Гантта є розклад Адамецкого. Розклад Адамецкого – це графічний метод аналізу і планування, тому він має деяке відношення до діаграми Гантта, який, у свою чергу, являє собою графічний спосіб планування і контролю.

Якщо описати діаграму Гантта чи розклад Адамецкого, необхідно створити систему координат, а окремі осі описати таким чином: на горизонтальній осі одиницю часу, а по вертикальній осі відзначимо відповідні заходи або дії, що здійснюються конкретними особами в інноваційному процесі (рис. 1).

На зображеній діаграмі Гантта зазначено два часові проміжки $T_{ген}$ та $T_{експ}$, що окреслюють час на процес генерування ідеї (I) та час, необхідний на вибір однієї ідеї, яка відповідає ринковим та техніко-економічним обмеженням підприємства. За здійснення певних дій у часових проміжках відповідає креативна група (генерування ідей) та експертна група (вибір та експертиза ідей).

Закінчення часового проміжку $T_{експ}$ ознаменується вибором однієї з множини представлених ($I_{осн}$), яка відповідатиме всім зазначеним підприємством параметрам. Наступним етапом виступає розробка ідеї, її техніко-економічне обґрунтування ($T_{р.}$ – період розробки ідеї). Період часу, що має ознаменуватися перетворенням ідеї в інновацію ($T_{к.пр.}$), закінчується розрахунком показників ефективності, як відносних, так і абсолютних. Зазначимо, ще реалізовуватися може як сам об'єкт у формі охоронних документів, так і створений на основі нього товар. Після опису системи координат перевіряється тривалість окремих дій. Щоб створити графік робочого процесу, слід почати з необхідності визначення ставлення зацікавлених сторін та визначення часу, необхідного для здійснення окремих дій. Приблизним аналогом діаграми Гантта є сіткове планування, що має на меті описати множину необхідних операцій та тривалість їх реалізації в загальній стратегії управління.


Генерування ідей
Експертиза та вибір ідеї, придатної до комерціалізації
Перетворення ідеї в інновацію
Оцінка результативності інноваційного процесу к на основі відносних та абсолютних показників
I
I
I

Кльоба С.М.
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У сучасній економіці стабільно розвиваються тільки ті держави, які перейшли на інноваційний шлях розвитку, будуючи економіку, засновану на знаннях. Необхідність входження української економіки в простір жорсткої конкуренції вимагає концептуальної модернізації ключового сектора, який знаходиться на етапі формування, а саме національної інноваційної економіки – регіональної інноваційної системи України.

Визначальна роль і місце інноваційної системи у формуванні і розвитку ринкових відносин в країні, особливо сьогодні вже не викликає сумнівів. Інноваційна система, важлива для перспективного підйому української економіки при формуванні сфери регіонального та національного розвитку, створення їх організаційно-фінансової основи.

В основі регіональної інноваційної системи полягає основне завдання, це – створення зовнішніх і внутрішніх регіональних умов для здійснення інноваційної діяльності. Основними принципами її формування та функціонування можна зазначити: принцип керованості; принцип адекватності; принцип функціональної повноти елементів регіональної інноваційної системи; принцип ефективності, як системи в цілому, так і її елементів [1].

Основними частинами такої системи виступають такі елементи як: інноваційний потенціал регіону, суб'єкти інноваційного процесу (регіональні державні органи влади, підприємства та фірми, наукові і дослідницькі установи, вузи, некомерційний сектор), регіональна інноваційна стратегія, інфраструктура регіональної інноваційної активності [2].

В рамках формування інноваційної системи також виникає необхідність визначитись з набором засобів і відповідних інструментів, куди входять нормативно-правові, інвестиційні, фінансово-кредитні, інформаційні та інфраструктурні інструменти. Діяльність цієї системи інструментів спрямована на пошук оптимальних шляхів регіонального розвитку, виявлення перспективних галузей і виробництв, їх фінансової підтримки; економічне регулювання інноваційних процесів; організаційне, правове і соціальне забезпечення якнайшвидшого впровадження в сферу виробництва і послуг досягнень науки і техніки [3].

Система передбачає, що регіональні органи влади реалізують свою політику одночасно за такими напрямками, як забезпечення новаторів фінансовими ресурсами, створення забезпечують просування інновації систем маркетингових, консалтингових, інжинірингових фірм, інвестиційних «ризикових» підприємств і банків, бірж технологій, формування сприятливого інфраструктури ринку, включаючи національні та регіональні програми створення технополісів, технопарків, вільних економічних зон.

Труднощі і протиріччя, пов'язані з формуванням інноваційної системи регіону, як на рівні окремих суб'єктів, так і в цілому на рівні регіону полягають в наступному:

– практична відсутність фінансування інноваційної активності на національному рівні;

– відсутність єдиної системи для всього інноваційного циклу, а не тільки для його окремих елементів;

– відсутність необхідної законодавчої бази і методичної основи для венчурного фінансування [4].

На різних стадіях розвитку кожен регіон потребує власної політики тому, що фази розвитку в кожному регіоні різні. Хоча регіональна адміністрація може створювати умови для поширення технологій, вона повинна мати на увазі, що в даному процесі основну роль грають самі фірми та їх асоціації, оскільки саме вони диктують вимоги постачальникам основних виробничих факторів. Політика гнучкої спеціалізації підкреслює значущість державної підтримки на регіональному рівні з урахуванням специфіки регіональних умов.

Для забезпечення прискореного розвитку економіки України необхідно визначити джерела фінансування інноваційних систем регіонів та організувати при регіональних

адміністраціях підрозділи, уповноважені сприяти розвитку інноваційної науково-технічної та підприємницької діяльності. Доцільно також було б активізувати створення в регіонах інноваційної інфраструктури та системи прямих зв'язків між промисловими підприємствами та установами науки і освіти [5].

Сьогодні перед Україною стоїть нелегке завдання вибору ефективного шляху майбутнього розвитку. В даний час особливої актуальності в Україні набуває впровадження нових виробничих систем на регіональному рівні з метою підвищення ефективності реалізації програм економічного і соціального розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Після досить довгого періоду ілюзій, коли ми зараховували себе до розвинених країн і не докладали при цьому серйозних зусиль, щодо вдосконалення української економіки, настав етап тверезих аналітичних оцінок і усвідомлення необхідності серйозних змін в законодавстві.

Створення сприятливого ділового клімату в країні і регіонах можливо лише при вдосконаленні законодавства в області підтримки розвитку підприємництва. У зв'язку з цим, особливу увагу слід приділити виведенню з українського законодавства норм і правил, що гальмують розвиток інноваційності, сприянню обміну інформацією і технологіями, формування нових ринкових можливостей.

1. Інноваційна Україна 2020: нац. доп. / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с.

2. Панченко В.Г. Замкнутий цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми. *Ефективна економіка* (електронне видання). 2017. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144.

3. Рилач Н.М. Механізм інтеграції країни у глобальну інноваційну систему. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. Випуск 111 (Частина ІІ). с. 136-143.

4. Резнікова Н.В., Симоненко О.В. Інтелектуальна економіка в умовах суспільних трансформацій: перспективи публічно-приватного партнерства. *Матеріали ІІІ Міжнародного науково-практичного форуму* 27 червня 2017 року м. Житомир. У 2-х частинах. Частина 1. С. 43-47.

5. Стреліна О.М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. 2014. № 7.

Коліщук О.В.
аспірант
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Економічний розвиток будь-якої країни значним чином залежить від впровадження інноваційних програм, що дозволяє ефективно використовувати наявні промислові і фінансові ресурси для сучасних конкурентоспроможних технологій і, відповідно, забезпечувати необхідний рівень рентабельності та прибутковості. Значним чином це стосується України, яка перебуває на етапі перебудови своїх економічних відносин.

На даний час, за оцінкою зарубіжних експертів, Україна має середні рейтингові показники впровадження інноваційних програм. Зокрема, за результатами проведених досліджень авторитетним агентством The Global Innovation Index Україна протягом 2016 – 2018 років за рейтингом інноваційної активності посідала 56, 50, 43 місця з проміж інших країн світу [1]. Водночас, дослідження міжнародних організацій стосовно умов впровадження інновацій у нашій Державі свідчать, що країна має необхідний економічний потенціал для їх реалізації. Це, перш – за все, забезпеченість виробництв кваліфікованими кадрами. Високий відсоток працівників має необхідний рівень освіти за фахом та достатній досвід роботи. Також, Україна має розгалужену систему наукових закладів за різними напрямами у сфері економіки та новітніх технологій.

За даними Державної служби статистики України, за останні роки кількість вітчизняних підприємств, що впроваджували інновації, становила лише 12-16 відсотків від загальної кількості промислових підприємств [2]. Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції складає менше одного відсотка, причому із впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції тільки третину складали нові види техніки.

Незважаючи на прийняття Урядом України низки законодавчих актів щодо розвитку та підтримки інноваційної діяльності: Законів України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», більшість їх положень містить загальний декларативний характер. Реальна підтримка Державою промислових підприємств щодо використання інноваційних технологій має мінімальне значення, оскільки покриття витрат на їх впровадження за рахунок бюджетних коштів складає лише від 1 до 4 відсотків від загальної суми витрат. Внаслідок цього значна кількість підприємств самотужки намагається вирішити проблемні питання з впровадженням інноваційних проектів, що потребує значних видатків і призводить, відповідно, до зростання собівартості та зниження конкурентоспроможності виробленої продукції.

Відсутність належних державних капіталовкладень у високотехнологічні галузі: приладобудування, енергетику, машинобудування, електронну промисловість гальмує, а у деяких випадках – призводить до занепаду підприємств, оскільки їх продукція не здатна конкурувати із іноземними аналогами. Застарілі організаційні методи керування високотехнологічними виробництвами не дозволяють використовувати таку вагому форму капіталу як інтелектуальна власність. Перспективні вітчизняні інноваційні проекти, що створено за результатами науково – дослідницьких робіт, внаслідок неналежної державної підтримки та недостатніх технологічних можливостей підприємств, не мають своєї реалізації у повному обсязі.

За висновками вітчизняних і зарубіжних економічних аналітиків, основними причинами такого низького рівня розвитку інноваційних процесів є: нестабільність політичної та економічної ситуації в Україні; відсутність державних гарантій щодо забезпечення необхідних фінансових умов для підприємств, які впроваджують інноваційні проекти, та гарантій щодо захисту інвесторів, скорочення іноземних інвестицій; відсутність належного стимулювання державою підприємств до розробки та втілення інновацій (надання податкових пільг та розстрочок у сплаті податкових зобов’язань, зниження розміру ставки податку на прибуток тощо); недосконала законодавча і нормативно – правова база стосовно створення сприятливих умов для впровадження інноваційних програм; високий рівень інфляції; застарілі технології та виробниче обладнання більшості вітчизняних промислових підприємств; не налагоджено необхідний зв'язок з питань інновацій між державними науково – дослідницькими закладами та промисловими підприємствами щодо безпосереднього втілення інноваційних розробок на виробництві; невисока патентна активність та інтенсивність НДДКР.

Досвід країн, які мають достатньо високі рейтингові показники економічного розвитку, свідчить, що найбільшої ефективності досягли країни, які правильно визначили шляхи інноваційного розвитку. Для цього вони врахували потенційні можливості своєї промисловості, фінансового забезпечення, стан розвитку внутрішніх та зовнішніх ринкових відносин, особливості соціально – побутових укладів суспільства своїх країн тощо. У зв’язку з цим, для подальшого перспективного впровадження інноваційних програм у нашій Державі вітчизняним науковцям потрібно узагальнити і проаналізувати досвід використання таких інновацій у передових розвинутих країнах, вирізнити позитивні та негативні фактори, що впливають на їх втілення, розробити стратегію інноваційного розвитку національної економіки та визначити основні пріоритетні напрями її реалізації.

1. World Intellectual Property Organization. URL: https://www.wipo.int/publications/ru/series/index.jsp?id=129.
2. Офіційний сайт Державної статистичної служби України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

Комчатних О.В.
старший викладач
Національний транспортний університет

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання виживання автотранспортних підприємств багато в чому ґрунтується на їх інноваційному потенціалі. Проте фахівці вважають, що наявний інноваційний потенціал використовується учасниками ринку вантажоперевезень лише на 7-10% [2]. Не встигаючи вчасно реагувати на потреби ринку і не використовуючи наявний потенціал відповідно до інноваційних напрямів розвитку економіки, підприємства стикаються з загрозою втрати конкурентоздатності.

Для сучасних автотранспортних підприємств, діяльність яких заснована на науково-технічних досягненнях, втілених в техніці і технологіях виробництва транспортних послуг, швидке та ефективне впровадження інновацій пов'язано з достатністю ресурсів, що можливо лише за умови розумної оцінки результатів діяльності та пошуку ресурсів та резервів для інноваційного розвитку. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства сприяє посиленню його адаптаційних можливостей, підвищенню здатності до прийняття вірних управлінських рішень, збільшенню варіативності використовуваних методів та технологій.

Ефективне управління автотранспортним підприємством передбачає вміння управляти також його інноваційним оновленням, використовуючи наявний потенціал. Під управлінням інноваційним розвитком підприємства слід розуміти сукупність засобів і методів регулювання економічної та господарської діяльності підприємства задля підвищення рівня наявного інноваційного потенціалу та створення необхідного підґрунтя для впровадження інновацій.

Для ефективного управління інноваційний розвитком підприємства необхідно вирішити наступні завдання:

1) розробити систему та інструменти моніторингу інноваційного потенціалу;

2) провести оцінку інноваційного потенціалу підприємства;

3) визначити максимально сильні та слабкі сторони наявного потенціалу;

4) обрати майбутню інноваційну стратегію;

5) підібрати інноваційні рішення для впровадження в рамках обраної стратегії;

6) провести оцінку інноваційного потенціалу після впровадження інноваційних рішень у діяльність підприємства;

7) проаналізувати ефективність обраної стратегії та впроваджених рішень.

8) проаналізувати ефективність існуючої системи управління інноваційним розвитком підприємства.

Тобто оцінка інноваційного потенціалу підприємства не є самоціллю, а лише засобом досягнення поставлених цілей. Дослідження та оцінка наявного інноваційного потенціалу сприяє виявленню резервів підвищення ефективності його використання, що в свою чергу дає змогу проводити корекцію напрямів інноваційного розвитку та прогнозувати ймовірність та характер результатів інноваційної діяльності [1].

Управління власним інноваційним розвитком на основі наявного інноваційного потенціалу дає можливість підприємству суттєво збільшити конкурентоздатність за рахунок впровадження інноваційних рішень в своїй діяльності. Система управління інноваційним розвитком транспортного підприємства не тотожне поняття до системи управління підприємством в цілому, оскільки направлена насамперед на активізацію його інноваційної діяльності для досягнення довгострокових цілей.

До основних цілей інноваційної діяльності транспортних підприємств можна віднести:

– підвищення якості послуг;

– адаптацію послуг до потреб споживачів;

– зниження експлуатаційних витрат підприємства;

– впровадження екологічного транспорту;
– підвищення ефективності діяльності підприємства;
– створення доданої вартості послуг;
– збільшення ринкової частки підприємства;
– поліпшення умов праці;
– поліпшення іміджу підприємства;
– підвищення гнучкості діяльності;
– удосконалення системи управління підприємством.

Функції управління інноваційним розвитком підприємства мають реалізовуватися за елементами управлінського циклу, що притаманні будь-якому об'єкту управління, і включати в себе розробку і реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням.

На першому етапі здійснюється оцінка інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства, визначаються його сильні і слабкі сторони щодо можливостей здійснення інноваційної діяльності. У випадку високого або достатнього рівня інноваційного потенціалу підприємства проводиться вибір майбутньої інноваційної стратегії підприємства та розробка інноваційних рішень в рамках обраної стратегії. Якщо наявний рівень інноваційного потенціалу не відповідає бажаному, розробляються заходи для поліпшення інноваційного потенціалу підприємства.

На другому етапі, в залежності від прийнятих рішень, починається реалізація обраної інноваційної стратегії та впровадження у діяльність підприємства (відповідно до обраної стратегії) розроблених інноваційних рішень, реалізуються заходи для підвищення рівня наявного потенціалу.

Третій етап передбачає оцінку результатів здійсненої діяльності та аналіз ефективності прийнятих рішень для коригування підприємством своєї діяльності в майбутньому.

1. Артерчук В.Д., Гузняева М.Ю. Управление инновационным потенциалом предприятия. *Управление экономическими системами: Электроннный научный журнал*. 2012. №. 10 (46). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-innovatsionnym-potentsialom-predpriyatiya-1.

2. Гладкий В.Р., Будрина Е.В. Формирование конкурентных преимуществ автотранспортного предприятия на основе развития инновационного потенциала // *VI Всероссийский конгресс молодых ученых*: Сборник тезисов докладов. Электронное издание. 2016. URL: http://openbooks.ifmo.ru/ru/collections_article/4813/formirovanie_konkurentnyh_preimuschestv_avtotransportnogo_predpriyatiya_na_osnove_razvitiya_innovacionnogo_potenciala.html.

Корчинська О-С.І.
студентка
Дзюрах Ю.М
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ ДЛЯ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

Оскільки Україна знаходиться в умовах євроінтеграції, актуальним питанням залишається підвищення якості продукції для виходу на європейський ринок. На сучасному ринку серед основних вимог існування і розвитку підприємства є виробництво конкурентоспроможної продукції, що може бути реалізована як на вітчизняному, так і на європейському ринку. Висока якість продукції поряд із підвищенням конкурентоспроможності, збільшенням обсягу продажів і зростанням частки ринку підприємства призводить до підвищення витрат, а отже, до підвищення цін або зниження рентабельності продукції.

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств починається, у першу чергу, із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється. Відповідно до сучасних підходів якість – універсальне і всеосяжне поняття,

під яким розуміють не лише якість продукції, а й якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя в цілому. Якість постає мірою взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі ведення якісного бізнесу [1].

Витрати, пов'язані з якістю (витрати на якість), – це витрати, що виникають при забезпеченні та гарантуванні задовільної якості, а також витрати, пов'язані з втратами в тому випадку, коли не досягнуто задовільну якість.

Витрати на якість визначаються насамперед витратами, пов'язаними з реалізацією стадій життєвого циклу продукції. Це витрати на маркетингові дослідження, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, виробництво, доставку і монтаж, а також технічне обслуговування.

Витрати, пов'язані з якістю, можна поділити на такі три категорії: витрати на попередження дефектів (prevention cost), витрати на контроль і оцінку якості (appraisal cost), втрати від дефектів (failure cost).

Під витратами на попередження дефектів розуміють вартість усіх заходів, спрямованих на попередження низької якості товарів і послуг. Прикладами таких заходів можуть бути аналіз нових видів продукції, планування якості, обстеження можливостей постачальників, оцінки відтворюваності процесів, нарада членів команди вдосконалення якості, проекти з підвищення якості, навчання та підготовка фахівців в області якості.

При оцінці витрат на попередження дефектів можливі помилки двох видів. По-перше, нечітке визначення витрат, що включаються в цю категорію. Зокрема, роботи по контролю якості і усунення наслідків дефектів можуть бути націлені на попередження дефектів з більш значними наслідками. Витрати на усунення виниклих проблем (наприклад проведення коригувальних дій або аналіз дефектів) можна розглядати як частину втрат від дефектів або як витрати на попередження повторного виникнення проблеми в майбутньому, тобто як витрати на попередження дефектів. По-друге, помилки виникають при віднесенні витрат до категорії попереджувальних, коли деякі співробітники виконують роботи, пов'язані з попередженням дефектів, як постійну, але невелику частину своїх повсякденних виробничих обов'язків.

В інших випадках попереджувальні дії такого роду вважаються обов'язковими складовими виробничого процесу і витрати на їх виконання розглядають як складову частину звичайних виробничих витрат.

Витрати на контроль і оцінку якості включають витрати, пов'язані з оцінками або перевірками продукції, що підтверджують їх відповідність стандартам якості і вимогам технічних умов. До цієї категорії витрат відносять:

– витрати на вхідний контроль і випробування закуплених виробів і матеріалів;

– витрати, пов'язані з будь-якими перевірками, оцінками і контролем;

– витрати на виробничий контроль і приймання готової продукції;

– вартість аудитів товарів, процесів і послуг;

– витрати на калібрування вимірювального і контрольного обладнання та приладів;

– витрати на придбання обладнання та матеріалів, використовуваних при оцінках і контролі.

Для встановлення належного рівня перевірок і оцінок якості варто застосовувати аналіз витрат, пов'язаних з якістю, в поєднанні з аналізом ризиків.

До втрат від дефектів відносять будь-які витрати, що виникають в результаті невідповідності товарів і послуг встановленим вимогам або потребам споживачів. Іншими словами, ці витрати являють собою ціну неналежної якості товарів і послуг. Втрати від дефектів прийнято поділяти на внутрішні і зовнішні:

– внутрішні втрати від дефектів виникають до поставки товарів або до надання послуг споживачам. Приклад внутрішніх втрат – вартість утилізації, переробок, повторних перевірок і випробувань дефектної продукції, витрати на аналіз застосовуваних матеріалів, втрати від оцінки дефектних виробів.

– зовнішні втрати від дефектів виникають вже після поставки товарів споживачам або після надання їм послуг. Приклад зовнішніх втрат – витрати на задоволення претензій споживачів, що включають технічне обслуговування виробів на місці експлуатації, заміну дефектних виробів, витрати на переробку або заміну, витрати за гарантійними зобов'язаннями, збитки, пов'язані з відкликанням продукції, поставленої споживачам.

Важлива частина управління витратами, пов'язаними з якістю, – зниження втрат від дефектів. Наприклад, витрати можна представити у вигляді діаграми Парето і поступово усувати, починаючи з економічно найбільш значущих. А якщо ця система не здатна виявляти дефекти і проблеми, то перше, що треба зробити, так це її поліпшити. При відсутності системи обліку виникаючих проблем або дефектів в кращому випадку вдається розслідувати тільки найбільш очевидні. Не настільки явні проблеми і пов'язані з ними витрати залишаються прихованими.

Для забезпечення нормальних умов ефективної роботи потрібно, щоб готова продукція знаходилась у виробництві не менше того періоду, що необхідний для покриття витрат на її виготовлення та освоєння. Тому, основне завдання менеджерів полягає у знайдені оптимального рішення виготовлення продукції, при якому процес виробництва, реалізації, дотримання якості на всіх етапах руху продукції забезпечується мінімально допустимими витратами, але при цьому задовільняється потреба споживача та досягається визначена ціль підприємства в отриманні прибутку, пошуку шляхів підвищення інвестиційної активності і привабливості.

1. ISO 9004:2009. Managing for the sustained success of on organization – A quality management approach (Управління з метою сталого успіху організації – Підхід з позицій управління якістю).

Лісовська Л.С.
к.е.н., доцент
Лісовський О.О.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНІ

Сьогодні інноваційний розвиток країни загалом та активізація інноваційної діяльності зокрема залежать від того, у яких взаємозв’язках та взаємодії перебувають між собою ключові елементи господарського механізму продукування конкурентоспроможної високотехнологічної інноваційної продукції (держава-наука-підприємництво-бізнес) та яка роль при цьому відводиться державі.

У Методологічних положеннях зі статистики інноваційної діяльності «Співпраця з питань інновацій» – це активна участь разом з іншими підприємствами або організаціями в інноваційних проектах. При цьому обидва партнери не обов’язково мають на меті безпосереднє отримання прибутку. Наявність договорів, що не призводять до активної сумісної діяльності, не розглядається як співпраця. [1]. Можливими учасниками такого партнерства можуть бути велика кількість груп зацікавлених осіб. Лише 34,4% підприємств, які впроваджували технологічні інновації, співпрацювали з іншими підприємствами та організаціями, у т.ч. університетами, науково-дослідними інститутами тощо – 14,3% [2].

При формуванні учасників інноваційного ланцюга до уваги будуть прийматися такі основні умови: очікувана корисність від партнерства; очікуваний ефект від поєднання ресурсів; реальний рівень потенціалу (ресурсів); рівень ризику.

Інноваційна співпраця передбачає включення її учасників у інноваційний процес певного рівня із застосуванням таких форм, як трансфер технологій, інформаційний обмін, наукові та освітні програми, комерційний обмін інноваційними продуктами тощо. Інноваційне партнерство ґрунтується не тільки на науково-технічній співпраці, а й на

поєднанні інноваційних ресурсів та діяльності їх учасників, тобто на створенні інноваційних підприємств, сумісному здійсненні інноваційних проектів.

Учасники інноваційного процесу внаслідок нерозвинутості інноваційної інфраструктури недостатньо взаємодіють між собою. У результаті відбувається втрата ефекту синергії, виникають проблеми при організації переходу на нові технології і виходу на ринок з новими перспективними продуктами.

За результатами опитування керівників підприємств та організацій, які здійснюють інноваційну діяльність на Львівщині, до сучасних проблем інноваційних процесів в регіоні слід віднести: недостатнє інформаційне забезпечення інноваційних процесів; відсутність сформованої інноваційної інфраструктури; відсутність фінансування інноваційних розробок на місцевому рівні та його непрозорість на державному рівні; нестабільність податкової політики відносно пільг для інноваційних підприємств; відсутність підтримки підприємств, які прагнуть впроваджувати інновації з боку місцевих органів влади; недостатня кількість фахових агенств-посередників (венчурних компаній, маркетингових та рекламних агенцій).

Проблеми налагодження взаємодії виникають під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, які потрібно ідентифікувати та розробляти заходи для запобігання їх негативному впливові.

1. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності затверджені наказом Державної служби статистики України від 10.01.2013 № 3. URL: https://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf.

2. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014-2016 років (за міжнародною методологією). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/2_07_02_02_2017.htm.

Назар Ю.З.
магістр
Партин Г.О.
к.е.н., професор кафедри фінансів
Національний університет “Львівська політехніка”

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КРАУДІНВЕСТИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО МЕТОДУ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах процес створення бізнесу ускладнюється обмеженістю фінансів, саме тому перед кожним підприємцем виникає основне і одне із найскладніших завдань – пошук інвестицій. Нерідко багато успішних проектів не вдається втілити у життя через брак фінансування. Тож як один із способів фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, а також залучення головних інвесторів є використання краудінвестингових платформ.

Незважаючи на стрімкий розвиток краудінвестингу у світі, для більшості українців цей термін сьогодні є не надто знайомим і ще не до кінця зрозумілим. Це пов’язано із недостатністю висвітлення інформації, через що краудінвестинг у нашому суспільстві асоціюється із фінансовими пірамідами, популярними на початку 90-х років XX.

Краудінвестинг (від англ. «інвестування натовпу») – це одна із форм залучення фінансування, в якій велика кількість людей (мікро інвесторів) з типово невеликою сумою грошей, через мережу Інтернет можуть вкласти гроші в нові проекти («стартапи») [3].

Особливістю краудінвестингу є інвестування коштів у проект винятково на поворотній основі, а очікування відносно високих доходів у разі успішності інвестованого стартап-проекту та його подальше зростання є основним стимулом брати участь у ньому [2].

Незважаючи на те, що краудінвестинг є явищем відносно новим, проте, останнім часом він набирає оберти та має значний потенціал росту ринку і стає альтернативою традиційному інвестуванню. Для його функціонування створюються спеціальні платформи на яких кожен бажаючий може розмістити свій стартап-проект. Отож, маючи стартап і бажання його реалізувати, достатньо лише описати свою ідею та сформувати бізнес-план. Також для розміщення

свого проекту на краудінвестинговій платформі, потрібно вказати мінімальний бюджет, необхідний для запуску проекту; час, необхідний для запуску проекту; прогнозовану дохідність проекту; термін окупності вкладених коштів та критичний рівень прибутковості стартапу.

Краудінвестинг відкриває багато можливостей як для підприємців, так і для інвесторів. Враховуючи складність та ризикованість відкриття «власної справи», більшість так і не наважуються на відповідний крок. В цей же час, багато хто хотів би влитись в уже існуючий бізнес, при цьому вклавши комфортну для себе суму коштів. Саме в такому випадку оптимальним рішенням буде інвестування стартапів на крауінвестингових платформах. Краудінвестинг в першу чергу цікавий малому та середньому бізнесу, оскільки він дає можливість залучити зовнішні кошти без кредитних ставок, а також диверсифікувати власні ризики та знайти постійних партнерів по бізнесу.

Варто зазначити, що краудінвестинг є найефективнішим способом залучення коштів у ті стартап-проекти, які не відповідають формам традиційного сприйняття фінансистів і в які великі інвестори не вірять або не хочуть дати шанс на розвиток створюваного бізнесу. Краудінвестингові платформи дають можливість будь-якій фізичній чи юридичній особі вкладати кошти у проекти іноземних країн легким і зручним способом, без законодавчих, територіальних, дозвільних та інших адміністративних перешкод. Також не має необхідності досліджувати фондовий ринок відповідної країни та звертатися за професійною допомогою безпосередньо до брокерів чи інших спеціалістів організованих ринків капіталів [3].

В Україні краудінвестинг перебуває на стадії зародження, проте за недовгий час здійснив швидкий стрибок від теоретичного розуміння аспектів залучення коштів до великого поширення різних видів краудтехнологій. За даними досліджень аналітиків найближчим часом очікується значне зростання обсягів коштів, залучених за допомогою краудінвестингових платформ.

Попри значні переваги використання краудфандингових платформ в Україні їх застосування супроводжується рядом проблем. Основною проблемою є те, що український краудінвестинг більше орієнтований на соціальні проекти, оскільки населення на даний момент не готове купувати технології завтрашнього дня. Саме тому українці шукають інвесторів на іноземних платформах, що у свою чергу, ускладнює процес переведення коштів до авторів. Ще однією проблемою є те, що для максимального залучення коштів інвесторів у проект, інформація про нього повинна бути повністю розкритою на сайті, що автоматично робить її вразливою до перехоплення конкурентами, а в Україні немає законодавчої бази яка б регулювала цей процес. Через молодість українських краудінвестингових платформ та нерозробленість інвестиційного інструментарію залучення великих інвесторів до фінансування проектів, розміщених на них є малоймовірною.

Таким чином, відсутність культури інвестування, недостатність інформації про краудінвестингові платформи, шахрайство та низька довіра людей до цього виду інвестування є основними чинниками, що гальмують розвиток краудінвестингу в Україні. Крім того, через невисокий рівень доходів більшість українців не готові жертвувати гроші або пожертва буде не дуже великою. Тому сума, необхідна для реалізації своєї ідеї, може збиратися доволі довго.

На нашу думку, ефективним шляхом, який сприяв би розвитку краудінвестингу в Україні є удосконалення законодавчої бази для спрощення та регулювання діяльності краудфандингових і краудінвестингових платформ та об'єднань. А саме, використовуючи зарубіжний досвід, необхідно на законодавчому рівні затвердити обов’язкову реєстрацію краудінвестингових платформ в комісії з цінних паперів та на фондових біржах. При цьому кожна платформа. як публічна компанія, повинна повною мірою розкривати свою інформацію про фінанси, позики та практичну діяльність. Крім цього потребує вдосконалення процедура отримання авторами стартапів зібраних коштів, яку необхідно здійснювати через банківські установи і потім використовувати для подальшої роботи над проектами.

1. Єлісєєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/.

2. Кравченко М.О., Кураєв Д.А. Перспективи застосування краудфандінгу та краудінвестингу для фінансування стартап-проектів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/28.

3. Краудінвестинг або краудфандінг: чи є перспективи розвитку в Україні? *Журнал «Народный Депутат»*. 2013 № 95. URL: http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudinvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivirozvitku-v-ukrain.

Пришляк А.Ю.
студентка
Залізна Л.В.
асистент
Шпак Н.О.
д.е.н., професор
Національний університет «Львівська Політехніка»

ВПЛИВ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

Сучасний етап економіки України можна охарактеризувати як інноваційно-орієнтований. Одним з ключових механізмів розвитку інноваційної економіки є трансфер технологій.

В сучасній науковій літературі немає єдиного пояснення терміну «трансфер технологій», проте найчастіше його розглядають як вид комунікації, взаємодії та як процес. Останнє пояснення є найбільш вживаним, адже це процес поширення та передачі результатів інтелектуальної власності, інноваційних розробок від розробника до споживача з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Рада з наукових та промислових досліджень (CSIR) дає визначення трансферу технологій як процесу, який перетворює інтелектуальну власність на фізичний продукт або послугу, яка генерує комерційну вигоду або використовується на благо суспільства [1].

Усі процеси для інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах вимагають особливої уваги до питання трансферу технологій, переймаючи досвід закордонних сусідів, можна успішно змінити стан справ у сфері інноваційної діяльності [2].

Чи не найважливішою проблемою конкурентоспроможної економіки є питання створення інноваційного продукту та застосування нових технологій, від цього залежить покращення якості праці, а отже і збільшення робочих місць, що дає можливість підвищити рівень доходів громадян. Сьогодні трансфер технологій, знаходиться під впливом глобалізації та синхронізованих технологічних зрушень, що дозволяє країнам третього світу швидше розвиватись завдяки імпорту технологій.

Результативність трансферу технологій значною мірою залежить від його фінансового, правового та організаційного забезпечення.

Ефективність трансферу технологій також залежить і від розвитку освіти, науки, законодавчої системи, а також макроекономічної політики. На даному етапі ефективність трансферу технологій характеризується надзвичайно низьким попитом у національному господарстві, а також недостатньою кількістю високотехнологічних підприємств, відсутністю пільг на активних інноваційних підприємствах, відсутністю стимулюючих механізмів трансферу технологій та слабкою системою захисту прав інтелектуальної власності на підприємствах.

Такі питання повинні бути вирішеними за допомогою вдосконалення державної політики в сфері трансферу технологій, що включатиме як нормативно-правові акти, так і економічні та організаційні групи заходів покращення [3].

Трансфер технологій є рушієм інноваційного розвитку як підприємства так і цілої країни. Можна зробити висновок, що даний процес є інструментом поширення та впровадження технологій на інші підприємства, а також комерційним освоєнням технології.

Трансфер технологій забезпечує покращення якості товарів і послуг, використовуючи сучасні інноваційні можливості, що є запорукою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

1. The Council for Scientific and Industrial Research. URL: http://www.csir.co.za/index.html.

2. Довбенко В.І. Роль потенціалу трансферу знань і технологій в інноваційному процесі. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/24609/1/39-254-263.pdf.
3. Шкварчук Л.О., Гарасим О.І. Теоретичні підходи щодо визначення сутності трансферу технологій та його інформаційно-аналітичного забезпечення. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 29-32.

Syta Y.M.
Senior Lecturer of the Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security
Kherson National Technical University

FEATURES OF USING THE DELFI METHOD IN MANAGERIAL DECISION-MAKING

Methods of expert estimations have been widely used in forecasting and prospective planning, where there is no reliable statistical data on the investigated issue, where there are several variants of decisions and the choice of the best of them is necessary. Also, these methods are used in the development of new programs in the industries that are prone to the strong influence of new discoveries in fundamental sciences.

The Delphi method is a multi-stage method that involves the initial isolated experts' judgments and their subsequent multiple adjustments on the basis of familiarization of each expert with the judgments of other experts, until the value of the spread of estimates will not be within the predetermined desired interval of variation of estimates [1].

The estimates obtained using these techniques are static and one-off, resulting in the need to reapply to experts when preparing the market share forecast for subsequent periods. In addition, the method of internal and external expert forecasting is characterized by a certain degree of subjectivity.

Reliability of the Delphi method is considered high when forecasting for a period of 1 to 3 years, and for a more distant period of time. Depending on the purpose of the forecast, 10 to 150 experts may be involved in obtaining expert estimates [2].

A qualitative approach allows assessing the specifics of each particular situation. In some cases, the study of various specific elements that determine the situation may be more important than conducting a systematic quantitative assessment. The great disadvantage of this method is the excessive subjectivity of estimates.

When analyzing and forecasting the economic situation, a number of difficulties arise:

– the impossibility of accurate predicting the consequences of the decisions taken;

– the inability to experimentally verify the predicted course and outcomes of the decision;

– the presence of factors that cannot be controlled by a decision maker;

– the availability of several possible solutions and the need to select one of them;

– the incompleteness of the source information, on the basis of which it is necessary to formulate a problem and make decisions.

The prerequisites for the use of expert examination are as follows:

– the insufficiency and unreliability of information on certain conditions in which the creation and development of products is carried out;

– stochastic (probabilistic) character of an information object;

– the complexity and novelty of tasks.

The expert examination is carried out in several stages:

1. Defining the goals and objectives of the expert examination.
2. Selection of the procedure for conducting the expert examination.
3. Selection and formation of a group of experts.
4. Organization of the procedure of expert examination itself.
5. Processing information.
6. Decision-making based on the results of examination.

At first, the problem is set up – the background is determined, arguments are discussed in favor of its solution, discussions are held with all stakeholders. The main thing here is to identify

the imaginary problems. Therefore, when setting up a problem, openness and discussion are required.

After the problem is substantiated, the limits of its existence are determined, that is a set of internal and external factors influencing the problem. For this purpose a central question is outlined and split into subquestions. At the same time, it is attempted to limit the field only to those questions, without which it is impossible to get the answer to the central question. Then the goals and objectives of the implementation of the selected problem are formulated. Thus, the main events, factors, central and secondary questions are selected.

It should be taken into account that with the increase in detalization, the accuracy of the examination increases, but the consistency of expert opinions decreases.

The Delphi methods are characterized by the following features [4]:

– anonymity of expert opinions;

– regulated processing and communication carried out by the analytical team in a series of the survey rounds, and the results of each round are reported to the experts;

– a group response is formed using statistical methods and reflects the general opinion of the participants of the expert examination.

Thus, the Delphi method is the most formal of all methods of expert forecasting. It is most often used in technological forecasting. The data of the Delphi method are used in planning production and sales. This is a group method in which a group of experts is individually questioned about their assumptions about upcoming events in different areas where new discoveries or improvements are expected.

1. Avdul P.V., Hoyzman E.I., Kutuzov V.A. ta in. *Ekonomiko-matematychni metody i modeli dlya kerivnyka [Economic and mathematical methods and models for the head]*. M.: Ekonomika 1998, 128 p. [in Ukrainian].

2. Liuba A., Pasyeka V., Stoiko I. Perspektyvne planuvannya i prohnozuvannya [Perspective Planning and Forecasting] / Materialy Pyatoyi Vseukrayinskoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi pamyati pochesnoho profesora TNTU, akademika NAN Ukrayiny Chumachenka M.H. «Innovatsiyni zasady upravlinnya pidpryyemstvamy v umovakh staloho rozvytku» TNTU imeni Ivana Pulyuya, (Ternopil, 25.03.2016) [in Ukrainian].

3. Ahafonov V.A. *Analiz stratehiy ta rozrobka kompleksnykh prohram [Analysis of strategies and development of integrated programs]*. M.: Nauka, 1990. 216 p. [in Ukrainian].

4. *Matematychni metody v planuvanni haluzey i pidpryyemstv [Mathematical methods in the planning of industries and enterprises]* / Za red. Popova I.H. M.: Ekonomika, 1997, 240 p. [in Ukrainian].

5. Vladymyrova L.P. *Prohnozuvannya ta planuvannya v umovakh rynku [Forecasting and planning in market conditions]:* Navchalnyy posibnyk (druhe vydannya). M.: 2001, 216 p. [in Ukrainian].

6. Krymskyi S.B., Pilipenko V.Ye., Saliuk Yu.V. *Verifikatsiya sotsial'nykh prognozov [metodologicheskiy aspekt] Verification of social forecasts [methodological aspect]* / AN Ukrainy. In-t sotsiologii / Otv. red. YU. N. Pakhomov. Kyiv: Nauk. dumka, 1992. 85 p. [in Ukrainian].

Соколюк С.Ю.
к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва

ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Аграрний сектор економіки наслідують постійні системні трансформації інституційного характеру, адже знаходяться в постійній еволюції. Забезпечення підприємницької діяльності з врахуванням інновацій відбувається на основі створення відповідних організаційно-економічних вимог. Сучасні умови економічного розвитку вимагають від підприємств не тільки активізації інноваційної діяльності, але й удосконалення методів її організації, правильний вибір стратегії й пріоритетів розвитку інноваційної сфери, зокрема, за рахунок виявлення та використання ресурсів, спрямованих на підвищення ефективності її проведення. Це можна зробити за допомогою економічного аналізу інноваційної діяльності, що дасть можливість керівникам підприємств виявити як сильні, так і слабкі сторони цієї

діяльності, дозволить приймати раціональні управлінські рішення та ефективно керувати не тільки інноваційною діяльність, але й підприємством в цілому.

Інноваційний розвиток аграрного сектору економіки не повинен направлятися винятково на забезпечення максимального економічного ефекту, а орієнтуватися на побудову гуманізованого суспільства та підвищення рівня життя сільського населення. Найбільш ефективними є механізми, які забезпечують, створення інноваційно мислячого суспільства та формують попит на інновації, який у результаті вмотивовує суб'єктів пропозиції,

Нині питома вага інноваційно активних вітчизняних підприємств складає близько 18,4 %, з них переважна більшість здійснюють технологічні інновації. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності у 2017 р. характеризувалась такими співвідношеннями: власні кошти – 94,86 %, державний бюджет – 0,8 %, місцеві бюджети – 0,4 %, вітчизняні інвестори – 0,6 %, іноземні інвестори – 0,1 %, кредитні кошти – 2,7 %, інші – 0,5 %. Наведені розрахунки унаочнюють неналежний стан державного фінансування інноваційної діяльності в Україні, що знижує ймовірність та якість позитивних результатів гармонійного розвитку, [1].

Протягом багатьох років інноваційна діяльність вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки залишається на низькому рівні. Так, аналіз структури інновацій, що впроваджувалися аграрними підприємствами України за 2013-2017 рр., показав, що в загальній кількості реалізованих проектів з впровадження інноваційних технологій переважна більшість припадає на виробничі технології – 68,1 %, серед яких найбільше проектів пов'язано із запровадженням нових методів і способів застосування добрив і засобів захисту рослин; далі йдуть організаційно-управлінські – 19,4% і продуктові – 12,5 % [2].

З метою забезпечення гармонійного розвитку підприємств аграрного сектору економіки необхідно сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямах розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції. Інноваційно активні підприємства у межах аграрного сектору спроможні забезпечити організацію гармонійного виробництва продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій, особливо у сфері розвитку людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування. Важливим також є переорієнтування інвестиції в гармонійний розвиток аграрного сектору економіки, що нині потребує якнайшвидшого відродження на новій технологічній основі з врахуванням інституційних змін, в т.ч. з метою створення додаткових робочих місць та конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва, [3].

Отже, конкурентоспроможний розвиток підприємств аграрного сектору економіки має пряму залежність із інноваційним типом розвитку аграрних формувань, що провокує в подальшому пошук можливостей інтеграції інноваційного підприємства в традиційну модель господарювання. Інноваційний тип розвитку забезпечує формування конкурентної позиції підприємства на аграрному ринку. Тобто, стає важливим процес пошуку стратегічних альтернатив розвитку аграрних підприємств. Однак для цього необхідно сформувати кілька різних варіантів стратегій, тобто портфель стратегічних альтернатив. У загальному сенсі альтернативи являють собою засоби, за допомогою яких можна досягти поставленої мети, вирішити проблему або реалізувати можливість.

1. *Наукова та інноваційна діяльність України у 2017 році*: стат. зб. Київ: Державна служба статистики України, 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

2. *Інноваційна Україна 2020*: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с. URL: http:// ief.org.ua/docs/nr/4pdf.

3. Калиниченко М.П. Гармонізація економічних інтересів у системі маркетингового управління підприємством. *Економіка промисловості: зб. наук. пр*. 2013. № 3 (63). С. 119-128. URL: http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/32/09pnmrrp.pdf.

Стешенко О.Д.
к.е.н., доцент
Капустіна М.І.
магістр
Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

ВИКОРИСТАННЯ МОДИФІКОВАНОГО МЕТОДУ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ У РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ

Ефективне управління кредитним ризиком в умовах невизначеності й нестабільності сучасних умов господарювання доцільно проводити із додержанням визначених стратегічних орієнтирів розвитку кредитної діяльності. Практика показує, що посилення кредитних та відсоткових ризиків зумовлене недостатньою розробкою стратегічного підходу ризик-менеджменту.

З позиції проведення ефективного ризик-менеджменту, портфельний аналіз можна визначити як інструментарій, за допомогою якого оцінюється стратегія розвитку кредитної діяльності з подальшим визначенням галузевих пріоритетів, додержання яких забезпечить необхідну якість кредитного портфеля щодо сукупного кредитного ризику. При цьому здійснюється оцінювання привабливості кредитної діяльності у різних сегментах ринку кредитних послуг й визначається безпечність цієї діяльності на кожному з цих ринків.

Метою проведення портфельного аналізу у системі ризик-менеджменту є раціоналізація розподілу кредитних ресурсів між сегментами ринку з огляду на притаманний їм кредитний ризик.

Застосування портфельного аналізу в системі ризик-менеджменту поділяється на такі етапи:

1) розподіл кредитів на стратегічні структури господарювання;

2) визначення відносної ризиковості окремих суб'єктів господарювання і перспектив розвитку відповідних ринків;

3) побудова та аналіз портфельних матриць (матриць стратегічного планування) з подальшим визначенням очікуваної стратегічної позиції кредитного портфеля;

4) розробка стратегії розвитку для кожного суб'єкту господарювання.

Одним із основних модифікованих методів портфельного аналізу у конкурентному середовищі є матричний метод.

Матриця – це модель, що може бути побудована на основі будь-яких показників. Найбільше поширення одержали двовимірні матриці, за допомогою яких об'єкти стратегічного позиціювання можуть порівнюватися один з одним за обраними критеріями. При цьому реалізуються такі важливі принципи маркетингу, як сегментація ринку (виділення значущих критеріїв на основі аналізу зовнішнього середовища) й узгодження (попарне зіставлення критеріїв) [1].

Для реалізації матричного методу необхідно визначити перелік суб'єктів господарювання, відповідно до яких проводиться оцінювання впливу внутрішніх та зовнішніх факторів середовища.

Сучасна практика збирання та узагальнення статистичної інформації щодо якості кредитної діяльності дозволяє рекомендувати у якості базового сегмента види економічної діяльності, у розрізі яких надаються кредити [2].

До факторів, що мають значний вплив на конкурентну позицію видів економічної діяльності при мінімізації кредитних ризиків, пропонуємо включити такі:

– середні коефіцієнти зростання обсягів наданих кредитів у розрізі видів господарської діяльності, значення яких визначають загальні тенденції та перспективи розвитку масштабів кредитної діяльності для виділених сегментів;

– середні коефіцієнти відхилення рівня проблемної заборгованості, які можуть розглядатися як умовні характеристики внутрішнього кредитного ризику, притаманного окремим видам господарської діяльності.

Таким чином, результатом поєднання угрупування видів господарської діяльності за визначеними факторами є чотири конкурентні позиції кредитних ризиків, які зумовлюють необхідність використання різних стратегій ризик-менеджменту. Якщо припустити, що поточна стратегія поведінки окремого суб'єкту ризик-менеджмента відображується у існуючій структурі кредитного портфеля, то обґрунтування можливих управлінських заходів з поліпшення якості такого портфеля та зменшення кредитного ризику потребує доповнення розробленої матриці показниками питомої ваги окремих груп видів діяльності у структурі наданих кредитів.

Оптимізація стратегії ризик-менеджмента передбачає:

– ґрунтовну розробку та ефективне впровадження маркетингової політики щодо окремих кредитних банківських продуктів, їх подальший розвиток на базі інноваційних технологій;

– наукове обґрунтування прийняття рішень на всіх етапах процесу кредитування з урахуванням впливу як внутрішніх по відношенню до кредитної угоди факторів, так зовнішніх – загального стану та тенденцій розвитку світової та національної фінансової системи.

1. Вітлінський В.В., Верченко П.І. *Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками*: навчально-методичний посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.

2. Інформація про функціонування ЄІС «Реєстр позичальників» / Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua.

Ящук Т.А.
викладач
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Зростаючий рівень конкуренції, нові вимоги до якості освітніх послуг, пов'язані із задоволенням потреб підприємств і організацій у висококваліфікованих фахівцях, обумовлюють постійне прагнення освітніх установ до досягнення високих стандартів якості освітніх послуг, завоювання лідируючого положення в галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, отримання конкурентних переваг. У зв'язку з цим вивчення освітніх потреб, своєчасний аналіз динаміки попиту на освітні послуги, прийняття науково обґрунтованих рішень про перспективи розвитку вузу є необхідними умовами забезпечення ефективної роботи закладу вищої освіти. Крім того, в умовах дефіциту фінансування сфери освіти перед вузами постало актуальне завдання залучення додаткових фінансових ресурсів, і, перш за все, з позабюджетних джерел.

В останні роки питання, пов'язані з розробкою стратегії розвитку закладів вищої освіти, набувають в Україні все більшої актуальності, так як з розвитком ринку освітніх послуг освітні установи перетворюються в активних учасників ринкових відносин. Очевидно, що в умовах розширення ринку освітніх послуг у країні необхідно удосконалювати систему функціонування вищих навчальних закладів, що вимагає використання нових підходів, розробки нових організаційно-економічних механізмів управління ними. Одним з найважливіших інструментів, що дозволяють вузу успішно адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища, є стратегічне управління освітніми установами, яким до останнього часу не приділялося належної уваги.

Стратегічне управління виступає найважливішим інструментом, що дозволяє вузу адаптуватися до нових умов зовнішнього середовища, та покликаний максимально ефективно використовувати сильні сторони діяльності ВНЗ з урахуванням всіх можливостей для створення необхідних передумов завоювання освітньою установою лідируючого положення на ринку освітніх послуг.

Стратегія розвитку закладу вищої освіти являє собою важливий управлінський інструмент, за допомогою якого керівництво ВНЗ вживає заходів, спрямованих на мінімізацію негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, а також посилює позитивний вплив конкурентних переваг [1, с. 159].

Основним елементом стратегічного управління закладом вищої освіти є реалізація інноваційного процесу, тобто здійснення сукупності операцій, пов'язаних із виробленням, впровадженням та комерціалізацією інновацій. Підтримуючи інноваційну діяльність, освітня установа прагне отримати додаткові конкурентні переваги, таким чином намагаючись забезпечити кращі результати функціонування [2, с. 62]. Успішна інноваційна діяльність розглядається нині як найбільш відчутний чинник підтримки довгострокового розвитку економічної організації, що працює у конкурентному середовищі.

Процес побудови моделі стратегічного управління закладом вищої освіти складається з таких етапів [3]:

1) проведення стратегічного аналізу, в ході якого здійснюється оцінювання стратегічних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, бажано на основі методології SWOT-аналізу;

2) здійснення стратегічного вибору (визначається місія вищого навчального закладу, формулюються стратегічні цілі, проектується стратегія розвитку);

3) реалізація затвердженої стратегії шляхом ухвалення та виконання управлінських рішень.

Реалізація стратегії закладу вищої освіти передбачає, у першу чергу, створення дієвого механізму, який повинен забезпечувати своєчасне прийняття ефективних рішень на всіх етапах циклу формування і реалізації стратегії: стратегічної діагностики; стратегічного планування; реалізації стратегії; стратегічного контролю та регулювання [4, с. 62].

Вітчизняні заклади вищої освіти визначають свої стратегічні орієнтири в стратегіях розвитку, програмах розвитку, концепціях розвитку, стратегічних планах та ін. Українські університети орієнтуються на розвиток освітньої та дослідницько-освітньої діяльності; провідні навчальні заклади мають можливість обирати стратегічні напрями на зростання, всі інші дотримуються стратегії стабілізації [5, с. 13].

Отже, на сьогодні дії управлінських структур закладів вищої освіти носять переважно оперативний характер і мало орієнтовані на перспективу. Істотним є відсутність механізму управління, здатного організаційно забезпечити успішне функціонування вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг і широкомасштабне залучення позабюджетних джерел фінансування їх діяльності. З метою підвищення ефективності діяльності освітньої установи необхідним є створення певного структурного підрозділу, який буде здійснювати діяльність зі стратегічного розвитку вузу.

1. Пірус В.О. Стратегічне управління інноваційним розвитком вищого навчального закладу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 6, Т. 1. С. 159-162.

2. Натрошвілі С.Г. *Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика*: монографія. Київ: КНУТД, 2015. 320 с.

3. Дудко П.М. Стратегічне управління вищим навчальним закладом на основі конкурентних переваг. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. Спецвипуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти*. 2017. URL: https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/7729.

4. Власюк Т.М. Механізм стратегічного управління діяльністю вищих навчальних закладів України. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2016. № 3 (99). С. 60-66.

5. Кравченко О.І. Особливості стратегічного розвитку університетів України. *Вісник Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка. Серія Педагогічні науки.* 2016. Вип. 32. С. 7-17.

СЕКЦІЯ 5. ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВИЙ, ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ІНШІ АСПЕКТИ

Ватрушкіна О.О.
Пасова Н.С.
студенти
Міняйло В.П.
к.е.н., доцент
Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стан аудиторської діяльності в Україні не повною мірою відповідає вимогам сьогодення. Євроінтеграційні процеси, які відбуваються в Україні, потребують вдосконалення законодавства з аудиту, визначення шляхів покращення національної системи аудиту, зміцнення його статусу і зростання значущості в умовах євроінтеграції. Подальший розвиток аудиту в Україні обумовлений значними змінами в економіці країни, її ринковим спрямуванням й необхідністю незалежного об'єктивного контролю діяльності підприємств недержавної форми власності та професійного підтвердження достовірності звітності, яка надається користувачам. Незалежний аудит як спосіб підтвердження даних фінансової звітності потрібний не лише підприємству, але й потенційним інвесторам, постачальникам, кредиторам, акціонерам, суспільству в цілому, тому питання розвитку аудиторської діяльності в Україні сьогодні є досить актуальними, особливо в аспекті розгляду проблем та тенденцій його діяльності.

Український ринок аудиторських послуг поступово зростає, змінюється сутність та напрями, спектр аудиторських робіт, що підтверджує необхідність подальших розробок теорії, методології та регулювання й організації аудиту. Аудит та компанії, які надають послуги аудиту виступають важливими суб’єктами економічних відносин в країні та мають роль гаранту незалежності оцінки фінансового стану та коректності фінансової звітності підприємства. В Україні спостерігається тенденція до розширення ринку аудиту, це зумовлене введенням нових обов’язкових перевірок фінансової звітності для всіх великих підприємств, попит на аудит від незалежних світових компаній, а саме «Великої четвірки», від закордонних партнерів та фондів, які інвестують в країну та хочуть бути впевненні, про стан їх інвестицій. Також зростають доходи аудиторських фірм та конкуренція на ринку, через збільшення можливостей для компаній. Зокрема, потрібно зауважити, що аудиторські компанії, зазвичай, виступають в ролі багатопрофільних компаній, які надають великий спектр професійних фінансових послуг, таких як консультації щодо податків, юридичних справ, трансферного ціноутворення та бухгалтерського обліку. Аудиторські компанії зазвичай можуть надавати супутні послуги, якщо це не суперечить політикам незалежності.

Зосередимо увагу на тенденціях, які склалися в аудиторській діяльності України. Відносно новою послугою, яку надають аудиторські фірми потенційним інвесторам, є Due Diligence, що являє собою процедуру всебічного дослідження діяльності та бізнесу підприємства, його фінансового стану, ефективності діяльності, менеджменту, зовнішніх зв’язків, контрагентів та партнерів, потенціалу, динаміки й історії розвитку та конкуруючої позиції на ринку, підтвердження достовірності ведення обліку та звітності. Проведення такої процедури дає можливість реально оцінити ситуацію та наявність проблем в справах підприємства з метою уникнення помилок при укладанні угоди, зменшити ризик появи непередбачуваних обставин, які можуть виникнути в умовах реалізації угоди, а також переконатись, що всі ризики, пов'язані з придбанням чи злиттям не тільки не загрожують діяльності компанії, а й таке придбання принесе користь [1, с. 19-20].

Поширеним видом послуг є аутсорсинг бухгалтерських послуг, який увійшов в ділову практику бізнесу. На сьогодні послугою, яку варто розвивати, є аутсорсинг з внутрішнього

аудиту. Цей вид послуг можна розглядати як одну з послуг фінансового аутсорсингу, під яким зазвичай розуміють передачу сторонній фірмі будь-яких функцій, здійснення яких потребує прийняття рішень у галузі фінансів та оподаткування [2, с. 41].

Останнім часом аудиторські фірми надають також консалтингові послуги, тобто розгляд завдань у сфері бухгалтерського, податкового й господарського законодавства з наступною розробкою й пропозицією їх практичного вирішення. Поширеними є послуги інвестиційного консалтингу – способи залучення іноземних інвестицій шляхом виведення підприємств на міжнародний ринок з подальшим фінансуванням у формі додаткових емісій їх акцій, а також стратегічного консалтингу – розробка стратегії підприємства та вироблення процедур, що забезпечують оптимальне впровадження такої стратегії. Дана послуга дозволяє помітно поліпшити якісний рівень менеджменту підприємства та її інвестиційну привабливість.

Отже, аудиторські фірми все більше уваги починають приділяти іншим видам послуг, забезпечені підвищеним попитом з боку клієнтів, що в подальшому створить підґрунтя для більш тісної і плідної співпраці в традиційній сфері аудиту. Розширення видів послуг, які надають аудиторські фірми, з однієї сторони є прагненням утримати клієнтів, знаходячи альтернативні джерела доходів, а з іншої сторони – висока динаміка розвитку аудиторських послуг створює проблеми просування їх на ринку.

Однак виявлено проблеми щодо розвитку аудиторської діяльності в Україні. Розвиток ринку аудиту зумовлює потребу у високопрофесійних кадрах, які матимуть навички складання фінансової звітності не тільки за національними стандартами, але й за міжнародними. Звичайно, таких відмінностей не дуже багато, але вони не стають менш суттєвими від цього. Оскільки нестабільна ситуація в країні зумовлює велику кількість міграції професійних кадрів, існує нестача таких кадрів в Україні. Також нестабільна ситуація підвищує ризики та зменшує точність аудиторського висновку. Це відображається у тому, що один із пунктів аудиторського висновку, це думка про стабільну роботу підприємства у наступні роки, але дати його, зазвичай, не так просто. Також постійна зміна податкового законодавства, змушує постійно тримати руку на пульсі, а інколи залучати вузько спеціалізованих працівників у сфері оподаткування для вирахування достовірних цифр фінансової звітності.

Проблема недовіри до аудитора, в тому числі до якості наданих послуг та формування ціни, впливає на кількість клієнтів аудиторських фірм. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудитори часто застосовують, власну систему формування ціни [3, с. 324-326].

Можна підсумувати, що незважаючи на проблеми аудиторської діяльності в Україні, існують значні шляхи для розвитку. Вони подаються у наданні супутніх послуг аудиторськими компаніями, розширення ринку для аудиту шляхом впровадження проведення обов’язкового аудиту на законодавчому рівні, інтеграції з Європейським союзом та зростання попиту на якісні послуги аудиту, розвиток економіки країни та розширення кількості споживачів фінансової звітності та нагальна потреба у її незалежній оцінці.

1. Дорош Н.І. Розвиток аудиторської діяльності в Україні в умовах євроінтеграційних процесів. *Економіка.* 2015. № 10 (175). С.17-23.

2. Білоцерківський О.В., Чудновець Ю.Ю. Аналіз можливостей використання фінансового аутсорсингу на підприємствах України. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.* 2010. № 1 (9). С. 39-49.

3. Соболєв В.М., Слюніна Т.Л., Розіт Т.В. Основні проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні. *Бізнес інформ.* 2013. № 11. С. 324-328.

Віблий П.І.
к.е.н., доцент
Лащик І.І.
к.е.н., старший викладач
Гузар В.І.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В БАНКІВСЬКІ ДЕПОЗИТИ

При сьогоднішній економічній ситуації в Україні, населення повинно задумуватись куди вкладати свої заощадження, аби не втратити їх, або ж не дати інфляції національної валюти їх "з'їсти". На нашу думку, ця тема зараз досить актуальна. Тому у дослідженні висвітлено плюси і мінуси деяких фінансових інструментів.

Наразі, експерти традиційно говорять про такі інструменти вкладення грошей фізичними особами: банківські депозити, облігації внутрішньої державної позики, нерухомість, дорогоцінні метали, акції українських та іноземних компаній, криптовалюта та іноземна валюта. Також варто не забувати про диверсифікацію, базове правило для всіх типів інвесторів (консерваторів та агресивних). Це правило не залежить і від стану глобальної економіки. Хоча є практичні рекомендації відносно того, що в періоди спаду економіки варто надавати перевагу більш безпечним активам (депозити, боргові інструменти), а в періоди підйому економіки доречнішим буде інвестування в більш ризикові активи (наприклад венчурні фонди чи акції).

Оскільки ситуацію з економікою нашої країни важко назвати зростаючою, я хотів би описати доцільність вкладень в консервативні інструменти. Це добре відомі українцям банківські депозити і ОВДП. Останнім часом саме державні боргові зобов'язанння швидкими темпами набирають популярність і довіру з сторони резидентів і нерезидентів України.

Звичайні всім відомі банківські депозити один з найпростіших фінансових інструментів для пересічного громадянина. Основною перевагою є їх простота, зрозумілість та доступність. Цей інструмент не вимагає від особи спеціальних знань і наявності великих заощаджень. Депозити – це популярний спосіб зберігання і примноження капіталу. Якщо ж людина вже має певний досвід в інвестуванні, базові знання в цій галузі і достатній розмір капіталу то можна спробувати свої сили і витримку в ОВДП.

Проте в силу певних обставин, а саме: низький рівень доходів, недовіра до державної влади, невисокий рівень фінансової грамотності, нерозуміння потреби вкладати вільні кошти в національну економіку громадяни України не хочуть зайвий раз вступати у грошові відносини з державним апаратом, у тому числі інвестувати в ОВДП. Тому банківські депозити були і залишаються чи не єдиною альтернативою для збереження і мінімального примноження своїх заощаджень. До того ж, зараз макроекономічна ситуація така, що і депозити можуть забезпечити непогану дохідність, особливо вклади в національній валюті.

На рис. 1 наведено український індекс ставок за депозитами фізичних осіб на періоди 3, 6, 9 і 12 місяців, у відсотках річних в різних валютах. Як бачимо, даний показник для вкладів терміном 12 місяців становить [1]:

В гривні – 16,11% річних, при інфляції за 2018 рік 9,8% [2];

В доларах США – 3,76% річних, при інфляції за 2018 рік 1,91% [3];

В євро – 2,45% річних, при інфляції за 2018 рік 1,66% [4].

В даному випадку поправка на інфляцію є ключовим фактором для коректного підрахунку реальної дохідності. Адже через низький рівень фінансової грамотності, багато хто зберігає заощадження в готівкових доларах і євро, щоб захистити свої накопичення від інфляції, навіть не задумуючись про те, що ці валюти також знецінюються в часі.

Отож, з наведених вище даних, можна зрозуміти що реальна прибутковість вкладів у євро менша за 1% річних. Це вкрай низький показник, якщо брати до уваги те що ці кошти на рік попросту заморожуються, для громадянина вигідніше буде тримати ці кошти “під матрацом”, чи наприклад скористатись безвізом.

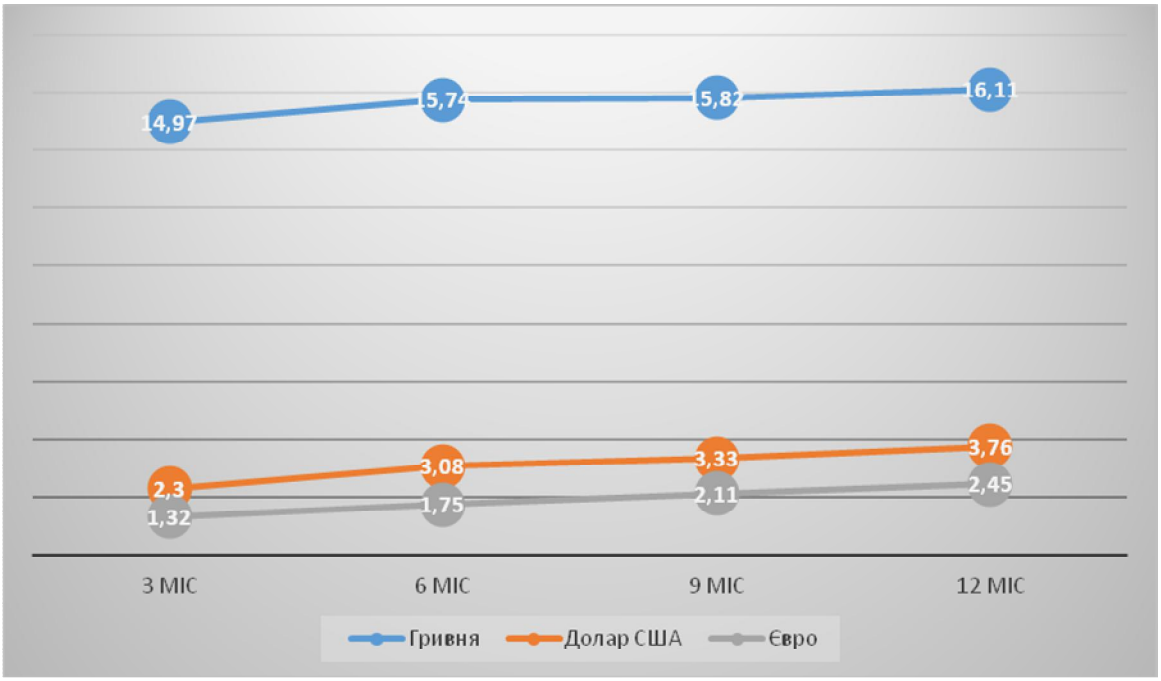


Рис. 1. Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб станом на 10.01.2019 р.

З доларом ситуація не надто відрізняється. Вклад на 12 місяців у цій валюті дасть реальної дохідності трохи менше 2%. І, як на мене, це також дуже мало, особливо знаючи що і з цього і так мізерного прибутку, держава забере ще 19,5% собі (18% податку на доходи фізичних осіб і 1,5% військового збору).

І за таких обставин гривневі вклади виглядають досить привабливими. Їх реальна дохідність за 12 місяців становить 6-6,5%. Дохід по них також оподатковується, але в цьому випадку людині залишиться хоча б щось. А беручи до уваги невелике, але все ж зміцнення курсу гривні в 2018 році депозити стають хорошою альтернативою іншим інструментам. Перевагою також є більша ліквідність відносно, наприклад, дорогоцінних металів та нерухомості.

Тому, як на мене, зараз пересічному громадянинові, без спеціальних знань і вмінь, а також з невеликою сумою вільних коштів оптимальним буде оформити депозит у гривні. Нагадаю, що вклади сумою до 200 тис. грн. застраховані Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, а в Ощадбанку гарантовано повернення будь якої суми депозиту. Також варто відповідально підійти до вибору банку, якому збираєтесь довірити свої заощадження, проаналізувати рейтинг надійності та стійкості. За таких обставин вклад у гривнях стає чудовим першим кроком для інвесторів-початківців, і надійним засобом для збереження і примноження своїх грошей для громадян України.

1. Інвестпортфель – 2019: куди буде вигідно вкладати гроші. URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/investportfel-2019-kuda-budet-vygodno-vkladyvat-dengi-1205789.html.
2. Індекс інфляції. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2018.
3. Рівень інфляції в США в 2018 році. URL: https://www.statbureau.org/ru/united-states/inflation.
4. Рівень інфляції в ЄС в 2018 році. URL: https://www.statbureau.org/ru/european-union/inflation.

Ільчук П.Г.
д.е.н., професор
Коць О.О.
к.е.н., доцент
Ярошенко О.О.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

КРЕДИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Кредитна діяльність для банків традиційно розглядається як основний вид діяльності, уособлення місії фінансового посередництва. Одним з важливих підходів для дослідження такої сфери банківської діяльності є визначення саме спроможності банків здійснювати кредитну діяльність, а конкретно – їхнього кредитного потенціалу. Адже саме на основі інформації про кредитний потенціал можна найбільш повноцінно оцінити ефективність кредитної діяльності банку чи банківської системи загалом.

Дослідження кредитного потенціалу науковцями здійснюється як на рівні окремих банків [1; 5, с. 60-66], так і на рівні банківської системи загалом [2, с. 9-14]. Надзвичайно важливим елементом системи управління кредитним потенціалом банків є розроблення та використання методик оцінювання кредитного потенціалу банків, саме тому корисними є дослідження О.І. Омельченка [3, с. 387-392]. Продовженням та доповненням до методик оцінювання є методики оптимізації структури кредитного потенціалу, які розробляли, зокрема, В.І. Єфіменко та ін. [4, с. 137-142].

Доволі часто у економічній літературі зустрічається помилкове ототожнення кредитного потенціалу банківських установ із кредитним портфелем або ресурсною базою, як і трактування системи управління кредитним потенціалом банківських установ в контексті традиційної системи управління кредитною діяльністю банків. Тому на основі узагальнення трактувань сутності кредитного потенціалу банку вважаємо найбільш доцільним визначати його як «здатність банку до максимізації акумулювання та розміщення ресурсів у формі кредитів в умовах змін внутрішнього та невизначеності зовнішнього середовища господарювання».

Найповніше розкриття інформації про кредитний потенціал банківської системи можна отримати у порівнянні із реальним станом кредитної діяльності банків (рис. 1).

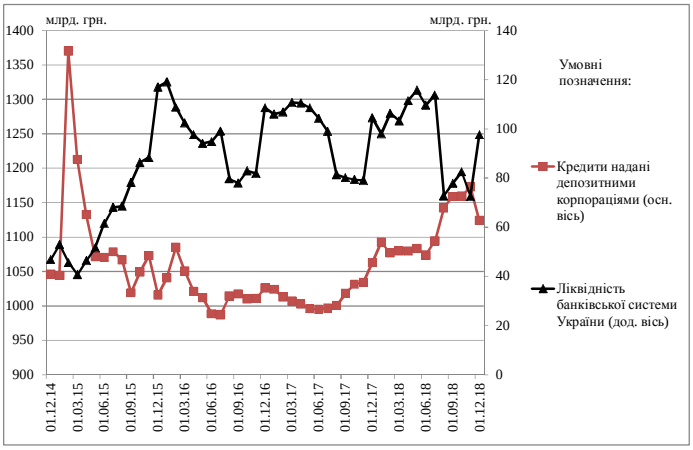


Рис. 1. Динаміка кредитів, наданих депозитними корпораціями та ліквідності банківської системи України за 2014-2018 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [6]

За даними рис. 1 можна зробити висновок щодо позитивної динаміки кредитного портфеля впродовж аналізованого періоду. Найбільш значна активізація кредитної діяльності

спостерігається з середини 2017 р., що свідчить про підвищення сприятливої ринкової кон'юнктури та кредитного потенціалу зокрема. Однак важливим показником, який характеризує кредитний потенціал банківської системи є вільна ліквідність, динаміка якої представлена на рис. 2.

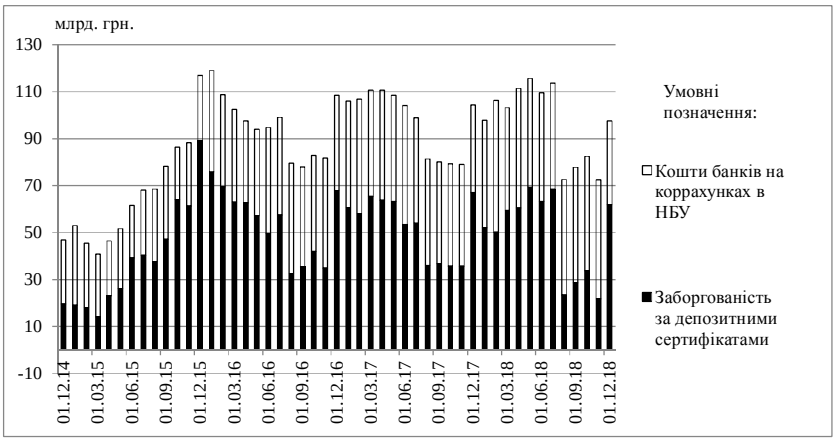


Рис. 2. Динаміка складових ліквідності банківської системи за 2014-2018 рр.
Джерело: розраховано авторами за даними [6]

Незважаючи на певну волатильність ліквідності, банківська система, починаючи з 2015 р., характеризується наявністю близько 100 млрд. грн. вільної ліквідності, основну частину якої становлять кошти банків, вкладені у депозитні сертифікати НБУ. Саме ця складова банківської ліквідності впродовж 2014-2018 рр. демонструє найвищу динаміку (див. рис. 2). Очевидно, що орієнтовно половина вільних коштів банків у 2015-2018 рр. була ними спрямована на придбання депозитних сертифікатів НБУ, що дозволило банкам отримувати значний процентний дохід (для прикладу, у 2018 р. процентна ставка за депозитними сертифікатами коливалась на рівні 12,5%-16,0%). Відповідно банки, абсолютно не ризикуючи, можуть забезпечувати високий рівень рентабельності операцій без необхідності пошуку клієнтів – потенційних отримувачів кредитів та за повної відсутності кредитного ризику. Зрозуміло, що для банків таке розміщення ресурсів є вигідним, однак це значно знижує кредитний потенціал банківської системи, адже кошти, інвестовані у депозитні сертифікати НБУ (значна їхня частина), є потенційними кредитними ресурсами для економіки (для прикладу, у грудні 2018 р. – 2/3 вільної ліквідності банківської системи становили кошти, вкладені банками у депозитні сертифікати НБУ). Адже вагомою проблемою української економіки є пошук інвестиційних ресурсів, тоді як значна частина вільних банківських ресурсів використовується неефективно з точки зору розвитку економіки.

Тому важливим напрямом підвищення кредитного потенціалу банківської системи є пошук методів оптимізації структури банківського капіталу, а також збільшення кредитного портфеля за рахунок прихованих резервів – коштів, вкладених у депозитні сертифікати НБУ.

1. Маслова А.Ю. Теоретичні основи управління кредитним потенціалом банку в сучасних умовах. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Економіка*. 2013. Вип. 23. С. 301-304.

2. Циганюк Д.Л. Проблеми та перспективи реалізації кредитно-інвестиційного потенціалу банківської системи України. *Вісник Української академії банківської справи.* 2014. № 1. С. 9-14.

3. Омельченко О.І. Комплексне оцінювання кредитного потенціалу банківської системи в умовах невизначеності. *Бізнес Інформ*, 2014. № 4. С. 387-392.

4. Єфіменко В.І., Гончар М.В., Синиця О.О. Оптимізація структури кредитного потенціалу банківської системи України. *Моделювання регіональної економіки*. 2012. № 2. С. 137-142.

5. Шаповалова В.О. Аналіз кредитного потенціалу комерційного банку на базі когнітивного моделювання. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки.* 2016. № 1. С. 60-66.

6. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua.

Карачевцев Я.М.
юрист, психолог, вчений секретар
ГО «НДІ прав другого покоління»

НАСЛІДКИ НИЗЬКОГО РІВНЯ ВВП ДЛЯ ЗДОРОВЯ І ДЕМОГРАФІЇ НАСЛЕННЯ УКРАЇНИ

Очевидним є той факт, що від розміру валового внутрішнього продукту залежить середній розмір доходів доходів громадян. Внаслідок того, що влада України порушує свій обов'язок збільшувати приріст валового внутрішнього доходу, у першу чергу засобів матеріального виробництва, від чого залежить дохід населення, Україна опинилась у стані суцільної бідності. Внаслідок бідності всього населення в країні виникла демографічна криза: смертність почала перевищувати народжуваність. Окрім того, згідно результатів мого власного дослідження бідність вплинула на погіршення стану здоров'я всього населення.

Показником бідності є кількість населення, що мешкає за межею прожиткового мінімуму (так званого «споживчого кошику»). Відповідно до визначення, яке встановлено чинним законодавством, «Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування (далі – набір продуктів харчування), а також мінімального набору непродовольчих товарів (далі – набір непродовольчих товарів) та мінімального набору послуг (далі – набір послуг), необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості». Звідси випливає висновок, що, якщо дохід людини є меншим від прожиткового мінімуму, то здоров'є людини погіршується і її організм функціонує ненормально.

Згідно досліджень російської вченої д.е.н., проф., члена-кореспондента академії наук Римашевської Наталії Михайлівни вартісній величині мінімального набору відповідав радянський споживчий кошик, але через те, що в країнах СНД доходи населення зменшились у 2-3 рази, національними парламентами були прийняті нові споживчі корзини, об’єм яких був зменшений також у 2-3 рази для того, щоб штучно відтворити рівень бідності, який сприймається міжнародною спільнотою.

У статті «Бідність як порушення права на життя» було запропоновано ввести у користування показник «Реальний прожитковий мінімум» для того, щоб оцінити дійсний рівень бідності в країні і наслідки погіршення здоров'я (скорочено – РПМ). У наступних таблицях наводяться розмір реального ПМ та показники інфляції з 1991 р. по теперішній час (у цінах на 1 січня відповідного року) [1]:

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Інфл.	3,9	21,0	102,56	5,01	2,817	1,397	1,101	1,200	1,192
Добуток	3,9	81,9	102,56	4208	11855	1,656	1,823	2,188	2,608
РПМ	225	878	18450	1,89 млн.	9,48 млн.	267	373	680	816

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Інфл.	1,258	1,061	0,994	1,082	1,123	1,103	1,116	1,166	1,223
Добуток	3,281	3,481	3,460	3,744	4,205	4,638	5,176	6,034	7,380
РПМ	973	1224	1300	1290	1400	1570	1730	1930	2250

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Інфл.	1,123	1,091	1,046	0,998	1,005	1,249	1,433	1,124	1,137
Добуток	8,288	9,042	9,458	9,439	9,487	11,85	16,98	19,09	21,70
РПМ	2750	3090	3370	3528	3520	3540	4420	6330	7120

Інфляція у 2018 р. – 1,098, РПМ 2018 = 8095 грн., РПМ 2019 = 8888 грн.

Останні власні дослідження, дають наступні результати:

– величина доходу від 1 до 1/2 РПМ (від 8888 грн. до 4444 грн. /тут і надалі вказані ціни станом на 01.01.2019/) визначає стан порушення соматичного здоров'я. Це – стан незабезпеченості (відповідно до класифікації видів бідності, запропонованої проф. Н.В. Климовою). Особа переживає стрес від 0 до 6 балів за шкалою Холмса і Раге (тут і далі наслідки бідності розраховані за період рівний 1 року). Розлад здоров'я – від 0 до 6 днів внаслідок впливу бідності. Презюмована моральна шкода за страждання від бідності за методикою О.М. Ерделевського становить від 0 до 4444 грн. в міс.

– величина доходу від 1/2 до 1/4 РПМ (від 4444 грн. до 2222 грн.) – визначає стан настання психологічних змін, появу депресії (порушення психологічного здоров'я), стан легких тілесних ушкоджень в рамках концепції Кримінального Кодексу України. Людина є нужденною (за Н.В. Климовою). Величина стресу від 6 до 30 балів за шкалою Холмса і Раге. Розлад здоров'я – від 6 до 30 днів внаслідок впливу бідності. Презюмована моральна шкода за страждання від бідності становить від 4444 грн. до 22 220 грн. в міс. Величина доходу в розмірі 2622 грн. визначає стан настання тілесних ушкоджень середньої тяжкості (втрата працездатності більше 21 дня).

– величина доходу від 1/4 до 1/8 РПМ (від 2222 грн. до 1111 грн.) – стан тортур. Людина є жебраком (за Н.В. Климовою). Величина стресу від 30 до 126 балів за шкалою Холмса і Раге. Розлад здоров'я – від 30 до 126 днів внаслідок впливу бідності. Презюмована моральна шкода за страждання від бідності становить від 22 220 грн. до 93 324 грн. в міс. Величина доходу в розмірі 1481 грн. визначає стан настання тяжких тілесних ушкоджень (стійка втрата працездатності більш ніж на 1/3, 70 балів стресу).

Ще одним результатом є виявлення залежності депресії від доходу [2]:

– при доході від 4444 грн. до 2964 грн. – стан легкої депресії за шкалою Бека.

– при доході від 2964 грн. до 1976 грн. – стан помірної депресії за шкалою Бека.

– при доході від 1976 грн. до 1317 грн. – стан вираженої депресії за шкалою Бека.

– при доході менше, ніж 1317 грн. – стан тяжкої депресії за шкалою Бека.

Згідно статистичних даних, у 2019 році і Україні незабезпечених – 30% населення, нуждених – 61,4%, жебраків – 7,6%, кількість населення з депресивними відхиленнями – за шкалою Бека – 69%.

Також була виявлена залежність народжуваності від кількості абортів (на 1000 населення), доходів населення й інфляції (у %).

Народж. Укр. = + 0,22 Аборт + 2,7 Дохід в РПМ – 0,79 * інфл. + 8,69

(при коефіцієнті кореляції r = 0,9)

1. Карачевцев Я.Н. Бедность как нарушение права на жизнь. *European Journal of Humanities and Social Sciences (Special Issue for Ukraine).* 2017. № 1. С. 6-12.

2. Карачевцев Я.Н. Взаимосвязь особенностей эмоционально-волевой сферы взрослых людей с выбором ими стратегий поведения в конфликтных ситуациях. *Вестник ХНПУ им. Г.С. Сковороды. Психология*. Вып. 54. Х.: ХНПУ, 2016. С. 73-82.

Kinash L.Ya.
PhD, associate professor
Lviv Ivan Franko National University

TEACHING BUSINESS ENGLISH BY MEANS OF TED TALKS

The realities of modern world demand new approaches to English language teaching that allows students to adapt to constantly changing society in the process of professional training. This causes some changes in the system of education which is aimed at self-development, self-education and self-realization of future highly-qualified specialists who are able to meet the challenges of today’s global competitive job market.

Communicative competence means that a student is able to use the language in various speech acts – it should be based on his linguistic competence. The teachers of English feel the necessity for updating their educational tools, for using newly developed teaching techniques so as to make the students feel more compatible with the new challenges of today's life. The use of multimedia technologies enables students to obtain up-to-date information which will allow them to overcome language and cultural barriers, get the necessary language skills and competences.

As English dominates in the sphere of commerce, finance, science, media, culture, IT, the main task of an English teacher is to help future specialists to develop professional foreign language competence together with other skills: to chair meetings, conduct business negotiations, write business letters, demonstrate intercultural understanding and many others.

The improvement of their business English skills is possible through authentic situations and materials in which learning involves listening, watching, thinking and participating simultaneously. The advent of the high-tech multimedia keeps the learners close to authentic and up-to-date materials. Why not use TED Talks as a teaching tool?

In recent years, TED talks have grown into a global internet source of ideas and information sharing. For teaching English thousands of TED Talk videos are available online which provide ample opportunities to develop students' English speaking and comprehension abilities in an engaging and informative way. These videos cover a wide range of topics, that's why English learners will always get to know something new. TED (Technology, Entertainment, Design) Talks are believed to be able to deepen the knowledge, change attitudes and add life to lessons while developing various skills. Besides, English learners have a nice opportunity to listen to a variety of native and non-native speakers that encourage them to practise their own language skills.

TED talks can be used to improve:

Listening: Students try to predict what the speaker is going to speak about, focusing their attention on particularly difficult sentence-structures, tense forms, linguistic features of the video. The chosen video should be interesting, arouse the learners' interest and correspond to their age and level of their knowledge. English learners should be given some 'breathing' and 'thinking' space between listening.

Pronunciation: Students learn basic intonation patterns and speech nuances, various sequences of tones, rhythm and tempo, syllable structures, word and sentence stress which will be beneficial while listening to various accents and pronunciation styles. The subtitles which can be provided are useful especially for beginner-level students.

Vocabulary: Students have more opportunities to broaden their horizon as TED speakers talk about different subjects, expand their vocabulary by learning useful idioms, phrasal verbs, set expressions which can be ready-made blocks for building their own sentences and utterances. As vocabulary expands together with the language development that enables English learners to communicate with others, a teacher should do everything possible to improve students' ability in vocabulary mastery through an extensive usage of educational videos in the classroom.

Speaking: Students can have further lively discussions, mock interviews, organize class debates. Students are engaged in expressing their thoughts on various business matters: 'How does money laundering work?', 'What causes economic bubbles?', 'Why we have too few women leaders?', 'How to make applying for jobs less painful', 'Why working from home is good for business', 'The surprising ingredient that makes businesses work better', 'The future of money', 'How to build a business that lasts 100 years', 'Women in business: entirely unremarkable', 'Family businesses are here to stay and thrive', 'How to run a company with (almost) no rules', 'How can companies continue to thrive in times of change?', 'The future of economic success is collaborative', 'Reigniting creativity in business' and many others [1].

Writing: English learners can write a review of the video, which is thought-provoking and inspirational. Students can note down new words together with definitions, synonyms, antonyms and example sentences. They can write opinion essays in which they can present their own personal opinions of the topic, supported by examples and reasons.

The biggest advantage of such videos is that TED Talks are totally authentic as the speakers share their own personal stories, ideas, experience with the audience. Bringing TED Talks to the English classroom will help to differentiate, modernize and bring excitement to the traditional way of conducting a lesson.

TED is a series of informative, educational, inspiring and thought-provoking talks that present ideas which are worth spreading. There is always an emphasis on informing, educating and opening people's eyes to new ideas, making them perfect for using in the classroom. Students like these talks as they find them highly engaging and motivating. They can help English learners improve, not only their listening and speaking skills, but also expand their vocabulary, revise grammar as well as make their writing better.

Watching English videos with subtitles lets students listen and read simultaneously. Besides, there are transcripts of each talk and students can catch some tricky cases or clarify things they don't grasp while watching a video. Students can spend time on their own, outside the classroom, watching videos at home, making pauses wherever they need.

TED Talks are an invaluable teaching tool and the main reasons for using them in the classroom are as follows: they stir students' curiosity; they are interesting, inspiring, educational and provicative; students' positive or negative reaction can lead to various discussions and debates; students are exposed to authentic materials. TED speakers always share their own personal stories, passions, ideas, that's why English learners can listen to people speaking English with a number of different accents, with a perfect pronunciation. They do not have to be afraid or feel embarrassed about making mistakes when they express their thoughts in English. The task of a teacher is to incorporate TED Talks into speaking and listening classes.

They spark genuine interest and provoke real-life conversations. Students share their opinions in an interesting way either orally or in writing. The task of a teacher is to create activities supported by TED Talks to meet specific learning goals and curriculum objectives, involve students in various discussions, create a friendly atmosphere for group and pair work, monitor students' progress, boost their confidence, etc.

To sum up, being able to speak business English fluently, students can have a compatible advantage over their business rivals. Knowing business English will definitely increase their chances of success in today's tough job market. The choice of activities should be targeted to help students meet their communicative goals, feel confident to conduct business in real-life situations, present the information by using charts, graphs, in other words, be well-prepared to face the business world with a set of the appropriate English skills.

1. TED Talks. URL: https://www.ted.com.

Кіт В.Ю.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Ефективність державного управління значною мірою залежить від рівня взаємодії, відкритості та прозорості державної влади в інформаційному середовищі, а також залежить від ступеня реалізації демократичних принципів відкритості та прозорості своєї діяльності.

Проблема влади як соціального явища чи як феномена взагалі та зокрема, проблема природи державної влади як політико-правового явища, її сутності, ознак залишається однією з найскладніших та найбільш дискусійних.

Зміст влади полягає не лише у застосуванні сили, примусу, а, що найголовніше, у творенні системи, що її живить. Влада не може не проявляти себе в організації спільних справ. Якщо така організація і самі спільні справи вирішуються на користь суб'єктів влади чи окремих осіб (їх груп), а інтереси суспільства не знаходять своєї реалізації у діях влади, – вона втрачає якість публічності. Публічність влади означає, що її витоки перебувають у середині суспільства, державно організованого народу і разом з ним, а не над ним.

Мінаєва І.М. запропонувала наступне визначення публічної влади. Публічна влада – це цілісна система органів державної влади та органів місцевого самоврядування, що здійснюють управління суспільно значущими справами від імені та за дорученням суверена – народу, постійно діють в правовому режимі при реалізації організаційно-розпорядчих функцій і повноважень через визначені Конституцією України та законами України форми реалізації управління справами держави і територіальних громад, які функціонують згідно з їх статусами у всіх сферах і в територіальних одиницях держави [2, с.9].

Дещо ширше визначення за суттю запропоновано Ю. Г. Кальниш [1]. Так, публічна влада – це права, здатність і можливість державних органів, органів місцевого самоврядування та громадських організацій впливати на суспільне життя, силою примусу або авторитету. Визначальним у цьому визначенні є вплив, який може мати різний характер залежно від дій влади.

Система органів публічної влади в Україні – це сукупність установлених Конституцією України органів державної влади і місцевого самоврядування, що забезпечують захист прав, свобод і законних інтересів громадян, безпеку держави й суспільства, вирішують питання соціально-економічного та культурного будівництва.

Що стосується гілок влади, то законодавча влада в Україні здійснюється єдиним вищим представницьким органом законодавчої влади – Верховною Радою України, виконавча влада – системою виконавчих органів на чолі з Кабінетом Міністрів України, судова – Конституційним Судом України та системою судів загальної юрисдикції.

Отже, влада є постійною та невід'ємною рисою будь-якого суспільства та необхідною умовою його існування.

1. Кальниш Ю.Г., Лозинська Т.М., Тимцуник В.І. *Публічне управління та адміністрування*: навчальний посібник. Полтава: Полтав. держ. аграр. акад., 2015. 279 с.

2. Мінаєва І.М. Складові поняття «Публічна влада». *Державне будівництво*. 2008. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_69.

Корнієнко М.О.
студентка
Маліновська О.Я.
к.е.н., доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Прогрес системи державного управління безпосередньо пов'язаний з визначенням оптимальних параметрів, що впливають на формування державного управління як відкритої соціальної системи. Для формування ефективної моделі державного управління потрібний комплексний розгляд співвідношення між політичною системою, державною владою, інститутами громадянського суспільства та соціально-економічними стандартами.

Оцінка ефективності державного управління в Україні та виявлення напрямів її підвищення виступає актуальною науковою проблемою.

Існують кілька теоретико-методологічних підходів до визначення ефективності. У різних галузях розуміння ефективності має свої відмінності. В загальному вигляді під

поняттям ефективності розуміють можливість досягнення результату або відношення значення цього результату до кількості зусиль, витрачених на його досягнення. У адміністративному управлінні ефективність визначається як відношення позитивних результатів і допустимих витрат.

У дослідженнях з економіки та менеджменту вирізняють два підходи до оцінки ефективності. Перший пов'язаний з оцінкою економічної ефективності, другий – технічної ефективності. Показники економічної ефективності характеризують те, як реалізується оцінювана діяльність, наскільки продуктивно використовуються ресурси, тобто "наскільки правильно робляться ці речі". Показники технічної ефективності знаходять відображення у характері оцінюваної діяльності: вона демонструє те, що "робляться правильні речі" [2].

У дослідженнях ефективності державного управління та інститутів держави можна виокремити кілька теоретико-методологічних підходів, що пов'язують певні фактори з ефективністю.

1) Підхід до ефективності діяльності, пов'язаний з теорією життєвих циклів, складається в розгляді ефективності державного управління у взаємозв'язку з оцінкою впливу або груп впливу в органах влади. Характер прийняття рішень в бюрократичних структурах і їх ефективність розглядаються в контексті життєвих циклів розвитку організації [3].

2) Підхід, заснований на концепції лідерства. Представники даного напряму пов'язують ефективність організації з лідерськими навичками, індивідуальними характеристиками та якостями керівників органів влади, оцінки виконання завдань, мотивацією і професійним вдосконаленням державних службовців [4].

3) Підхід, що заснований на концепції управління якістю. В рамках даного підходу основна увага акцентується на створенні в органах державної влади системи постійного вдосконалення процесів і державних послуг; залучення в цю діяльність державних службовців з максимальним використанням їх творчого потенціалу і організацією їх групової роботи. Управління якістю ґрунтується на взаємодії потенціалу органів державної влади і результатів діяльності при постійному співвідношенні зі стратегічними цілями і залученні службовців в процеси збільшення їх компетентності і мотивації [2].

4) Економічний підхід пов'язує зростання ефективності діяльності органів влади з наявністю механізму конкуренції серед відомств, системою впровадження інновацій, а також політичною і соціальною підзвітністю державних органів, насамперед платникам податків [5].

5) Екологічний підхід, в рамках якого підкреслюється, що результати діяльності бюрократії залежать від організації екології та здатності органів державної влади управляти змінами та інноваціями з метою адаптації до цих змін [6].

6) В рамках концепції професіоналізму – ефективна діяльність пропорційно залежна від професіоналізації органів державної влади, наявності висококваліфікованих чиновників, від рівня їх професіоналізму та компетентності [7].

На основі аналізу теоретико-методологічних підходів до визначення ефективності можна зробити висновок про те, що виділяють економічну ефективність і соціальну. При аналізі ефективності державного управління особливе значення має соціальний ефект як сукупний позитивний результат, отриманий суспільством при виробництві та споживанні матеріальних, соціальних і духовних благ. Соціальний ефект виникає завдяки раціональній організації суб'єктів управління, оптимальному функціонуванню керованих об'єктів, відповідність діяльності суб'єктів і об'єктів потребам та інтересам суспільства.

Відповідно до думки російського соціолога Р. В. Атаманчука [1] соціальну ефективність державного управління та діяльності органів державної влади поділяють на три види:

1. Загальна соціальна ефективність. Вона розкриває результати діяльності системи державного управління.

2. Конкретна соціальна ефективність. Вона відображає діяльність кожного управлінського органу і посадової особи, кожного одиничного управлінського рішення, дії.

3. Спеціальна соціальна ефективність. Вона характеризує стан організації і функціонування самої держави як суб'єкта управління суспільними процесами.

Отже, ефективність державного управління це багатоаспектне поняття, яке показує рівень досягнення загальних цілей державного управління і якість надання послуг суспільству у співвідношенні з ресурсним забезпеченням відповідного управлінського функціонування. Основним критерієм ефективності сучасного державного управління є повна відповідальність управлінської діяльності докорінним інтересам суспільства, розширення демократії, забезпечення прав і свобод громадян і їх практична реалізація, успішне здійснення тактичних і стратегічних політичних і соціальних завдань щодо реформування суспільства, розвитку економічного зростання держави.

1. Атаманчук Г.В. *Теория государственного управления*: Курс лекций. Изд. 2-е, дополн. Москва: Омега-Л. 2004. С. 256.

2. Аршканян Д. Эффективность государственного управления. *Проблемы теории и практики управления*. 2006. № 8. С. 24-30.

3. Клищ Н.Н. Показатели эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих. URL: http://www.hse.ru/temp/2006/files /20060404-06/20060405klish.doc.

4. Бакуменко В.Д. *Формування державно-управлінських рішень: Проблеми теорії, методології, практики*: монографія. Київ: Вид-во УАДУ, 2000. С. 328.

5. Скрипник В. Державна влада в Україні: проблемні взаємодії політики і управління. *Право України*. 2003. № 3. С. 14-21.

6. *Державне управління і менеджмент*: навч. посіб. у табл. і схемах / Г.С. Одінцова, Г.І. Мостовий, О.Ю. Амосов [та ін.]; за заг. ред. Г.С. Одінцової. Харків: ХарРІ УАДУ, 2002. С. 492.

Кулиняк І.Я.
к.е.н., доцент
Цапулич А.Ю.
студентка
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Україна володіє високим потенціалом за рахунок найбільшої площі сільськогосподарських земель серед країн Європи – приблизно 41 млн. га, з яких 32,5 млн. га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Родючі ґрунти та помірний клімат створюють можливості для виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, яка є ресурсною базою у харчовій, текстильній, шкіряній та інших галузях, підвищення позицій на світовому ринку, сталого соціально-економічного розвитку [1].

Україну часто називають аграрною країною і це не дивно – у 2008 р. частка сільського господарства у ВВП складала 7,5 %, у 2015 р. – 11,9 %, станом на середину 2018 р. з урахуванням переробки сільське господарство становило 16-17 % ВВП України. Середня врожайність пшениці в світі складає 3,3 т/га. У 2015 р. українські показники були вищі на 0,7 тон, у 2016 році врожайність становила 4,23 т/га, на 2018 рік – 4,11 т/га [2]. Із даних показників можна зробити висновок, що країна поступово переходить від екстенсивного до інтенсивного виробництва. Також відбудеться зростання доданої вартості, структурне оновлення економіки, збільшення питомої ваги експорту, розширення ринків збуту. Відновлення України після кризи вимагає впровадження інтенсивного напряму розвитку аграрного виробництва.

Нами проведено аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз розвитку сільського господарства України за допомогою SWOT-аналізу. Результати SWOT-аналізу подано у табл. 1.

Таблиця 1

SWOT-аналіз сільського господарства України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Ресурсний потенціал. 2. Сприятливий клімат. 3. Зростання внутрішнього і зовнішнього попиту на продукцію сільського господарства. 4. Прості технології виробництва. 5. Державна цільова Програма розвитку села. 6. Незалежність країни від імпорту.	1. Політична нестабільність всередині країни. 2. Низька купівельна спроможність населення. 3. Нерозвинена ринкова інфраструктура сільського господарства. 4. Застарілі технології виробництва. 5. Недостатнє фінансове забезпечення.
Можливості	**Загрози**
1. Збільшення продажів продукції на світовому ринку. 2. Швидке нарощування виробничої потужності. 3. Виробництво екологічно чистої продукції. 4. Підвищення зайнятості населення.	1. Низька конкурентоспроможність на світовому ринку. 2. Несприятливі погодні умови. 3. Віруси, що розповсюджуються на тварин. 4. Тіньова економіка. 5. Занепад села як основи сільського господарства.

Отже, до сильних сторін сільського господарства України варто, в першу чергу, віднести родючі ґрунти та сприятливий клімат для нарощування обсягів виробництва продукції, забезпеченість продукцією як для домашнього використання, так і для промислових масштабів, впровадження державної допомоги на селі.

Політична нестабільність та стан війни ставлять негативний відбиток на сільське господарство України. Це породжує недовіру інвесторів та банків, так як вони незахищені від збитковості. Багато жителів країни витрачає значну частину свого доходу на продукти харчування, які є результатом переробки продукції сільського господарства. Говорячи про малозабезпечені верстви населення та пенсіонерів, то для них є критичним будь-яке мінімальне зростання цін на продукти харчування. На нашу думку, ринок не забезпечує вільне ціноутворення, яке базується на попиті та пропозиції на продукцію сільського господарства.

Сільгоспвиробники продовжують використовувати застарілі технології виробництва, проте сучасне сільське господарство потребує нововведень, і саме інноваційна діяльність є фундаментом економічного зростання не тільки аграрного сектору, а й економіки загалом.

В України є можливості захоплення більшої частки світового ринку та перехід на виробництво еко-продуктів, що сьогодні є дуже популярним у зв'язку з великою кількістю хімікатів у продукції. Нарощуючи виробничу потужність, сільське господарство надасть додаткові робочі місця, що в свою чергу принесе збільшення надходжень до державного бюджету.

Загрозою є невідповідність стандартів якості в України та країн-покупців продукції сільського господарства. Не дивлячись на те, що кожен сільгоспвиробник страхує результати своєї праці, можливі варіанти повної втрати поголів'я худоби у галузі тваринництва або неможливість покрити збитки у галузі рослинництва. У сільському господарстві популярними є тіньові схеми заробітку. Причинами цього є високі податки та бажання максимізації власного прибутку.

Таким чином, можемо зробити висновок, що позитивним для нашої країни є попит на продукцію сільського господарства у країнах, що розвивається. Це створює нові ринки збуту для країни та можливість подолати негативні аспекти у зростанні та розвитку сільськогосподарського виробництва.

Якщо держава буде підтримувати сільське господарство на належному рівні, знижувати податки, підвищить доступність кредитів, введе дотації та субсидії, то сільське господарство зможе ефективно розвиватися.

Серед пріоритетів Уряду та Мінагрополітики є стимулювання фермерського руху та створення успішної моделі господарювання в Україні – формування ефективного та соціально відповідального власника на селі [3].

Програма фінансової підтримки розвитку фермерських господарств та сільської кооперації дозволить забезпечить кооперативи 0,5 млрд. грн.; для фермерів – компенсації в розмірі 40 % вартості придбаної техніки та обладнання [3].

Окрім державної підтримки, в Україні є умови для залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій. Прикладом впровадження недержавних заходів є програма "Господар+", котра реалізується компанією Nestlé і яка націлена на розвиток сільського господарства. Nestlé – найбільша в світі компанія з виробництва продуктів харчування та напоїв. Мета Nestlé – покращення якості життя та сприяння здоровому майбутньому [4]. Мета програми «Господар+» – допомогти українським виробникам досягнути того рівня розвитку виробництва, який би міг забезпечити відповідність сировини та умов її виготовлення стандартам Nestlé, звести імпорт сировини до нуля і збільшити експорт сировини до інших країн.

1. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру. URL: http://land.gov.ua/.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства на період до 2020 року. URL: http://agroua.net/docs/strateg.pdf.
3. Офіційний сайт міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://www.minagro.gov.ua.
4. Nestlé. URL: https://www.nestle.ua/.
5. Цапулич А.Ю., Кулиняк І.Я. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку сільського господарства України. *Збірник тез доповідей II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції "Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ"*, (м. Херсон, 17.10.2018 р.). Херсон: ДВНЗ "ХДАУ", 2018. С. 167-169.

Ливдар М.В.
к.е.н., доцент
Ярошевич Н.Б.
к.е.н., доцент
Кондрат І.Ю.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОСТІ ДО БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Органи місцевого самоврядування часто починають процес формування бюджету без розгляду стратегічних планів, планів капіталовкладень та інших документів, що в довгостроковій перспективі відображають потреби, цілі та завдання органів місцевої влади. Таким самим чином бюджетні установи та місцеві фінансові органи постійно планують та впроваджують проекти капіталовкладень, не вдаючись до ґрунтовного аналізу фінансових можливостей регіону в довгостроковому періоді та впливу цих проектів на поточні бюджети регіону в довгостроковій перспективі. На нашу думку такий підхід до формування бюджету породжує відмову від здійснення широкомасштабних інвестиційних проектів або ж надмірне навантаження на поточні бюджети майбутніх періодів.

Залучення громадськості до бюджетного процесу на місцевому рівні присвячено багато праць як закордонними так і вітчизняними науковцями. Зокрема, Луценко І.О. [2], Сунцова О.О. [3], Юрій С.І. [4], та ін., але дана проблематика потребує більш глибшого вивчення, особливо в час реформи місцевих бюджетів в Україні.

В процесі управління фінансовими ресурсами територіальної громади найбільш поширеним приводом залучення громадян є їх участь у обговоренні та схваленні щорічного бюджету. Але є багато інших сфер, які отримали б позитивний внесок від участі громадян,

наприклад, визначення принципів та правил щодо управління власністю територіальної громади, членство у комісіях з оцінки доцільності інвестування, підтримка громадськістю програм капітальних інвестицій або програм розвитку регіону.

З 2006 року Міжнародне бюджетне партнерство почало публікувати Індекс відкритості бюджету, оцінюючи країни за показниками відкритості державних фінансів. Впродовж 2006-2017 років дедалі більше міжнародних і громадянських організацій почали впроваджувати ініціативи зі сприяння прозорості в управлінні державними фінансами.

Серед спеціалізованих ресурсів, які присвячені питанням оцінки відкритості бюджету та бюджетного процесу варто відзначити ресурс "Прозорість бюджетів регіонів та їхніх регіональних центрів в Україні" (http://budgets.icps.com.ua/). Даний ресурс розроблений та реалізується Інститутом економічних і соціальних реформ в Словаччині (INEKO), в партнерстві з Міжнародним центром перспективних досліджень (МЦПД, Україна) за фінансової підтримки Офіційної допомоги з метою розвитку Словацької Республіки – SlovakAid. Основною метою зазначеного проекту є сприяння покращенню фінансового здоров'я регіонів, міст і населених пунктів [1].

Дуже важливим у прозорості фінансів є забезпечення прямого доступу громадян до бюджетної інформації. Доступ означає не просто фізичний доступ до документів, а їх доступність. Адже недостатньо просто розмістити десь технічні документи – громадяни повинні отримувати доступну інформацію, тобто зроблену на мові та у форматах, які зможуть зрозуміти люди без спеціальної фахової підготовки. Саме на досягнення цієї мети і спрямована розробка громадських бюджетів як зрозумілої форми презентації бюджетних документів,

Залучення громадськості сприяє процесу прийняття управлінських рішень, поліпшує розуміння діяльності органів місцевого самоврядування, зменшує конфлікти, підтримує впровадження проектів та планів розвитку громад, а також підвищує відкритість органів місцевого самоврядування по відношенню до проблем, турбот та питань громадян. Залучення громадськості є невід'ємною складовою демократичного суспільства.

Залучення громадськості до бюджетного процесу повинна перерости в обов'язковість для всіх бюджетів перед їх затвердженням. Доцільно проводити бюджетні слухання по таким основним показникам, як видатки бюджету на соціальну сферу та соціальний захист населення.

Виділимо найголовніші методи покращення прозорості бюджету, а саме: засоби масової інформації – участь ЗМІ у всіх обговореннях та зустрічах з бюджетних питань, доступ до бюджетних документів (особливо схваленого бюджету), які не заборонені законом; Підготовлена інформація – інформація про проекти або збірки "Коротко про бюджет", в яких наводяться основні позиції рішень про бюджет, підсумовуються доходи і видатки; громадські слухання – пряме залучення громадян до процесу прийняття рішень, що гарантує кращу поінформованість населення [1]. Крім того, місцевий уряд може дізнатись думку своїх громадян про проекти місцевих бюджетів та взяти до уваги їх коментарі; зустрічі – акцент робиться на вирішенні конкретного питання (наприклад, план розвитку міста), дає можливість обговорити питання детально та одразу побачити ставлення громадян та отримати їхні коментарі з проблеми, а також критичні зауваження, факти і думки; список громадських думок виборців – збір інформації про народне ставлення до певної проблеми; дорадчі комітети – зустрічі з групою людей, які постійно представляють територіальну громадськість, або з робочою групою по вирішенню конкретного питання.

Використовуючи модель участі громадкості в прийняття рішень щодо бюджету, органи влади перш за все зможуть розбудувати базу політичної підтримки в суспільстві та розширити кругозір громадян, і таким чином отримати громадську підтримку в їх реалізації.

Формування проектних показників бюджету в контексті залучення громадян чи громадських організацій до обґрунтування вибору та прийняття рішень на місцевому рівні повинно базуватися на попередньому вивченні та аналізі можливостей конкретних територій

їхнього природного, людського та виробничо-індустріального потенціалу та стратегії розвитку районів територій, населених пунктів.

1. Голинська О.В., Матвієнко А.О. *Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів*: навчальний посібник. Київ: 2017. 73 с.

2. Луценко І.О. Забезпечення прозорості формування місцевих бюджетів. *Чернігівський науковий часопис. Серія 1. Економіка і управління.* 2015. № 1 (6). С. 66-70.

3. Сунцова О.О. *Місцеві фінанси*: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 488 с.

4. Юрій С.І. *Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень*: монографія / С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко та ін.; за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина. Тернопіль: Економічна думка, 2012. 376 с.

Митрофанова А.С.
к.е.н.
Семенко Є.В.
студентка
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

POWERFUL INFLUENCE OF THE 1990-2000 CRISIS ON THE ECONOMY OF UKRAINE

At the time of proclamation of independence, Ukrainian economy turned out to be deformed: most of the enterprises were included into the single economic complex of the USSR, there was low competitiveness, potential of a resource-intensive type of economic growth was exhausted, pace of technological upgrading of production was decreasing, however, environmental difficulties intensified. At the same time, Ukraine experienced a deep crisis due to the shortcomings of the policy of shock therapy and collapse of the USSR, which led to the collapse of cooperative ties between enterprises in economic system of the USSR.

General problem of the transformation process was insufficient theoretical elaboration of goal of transformation, which became common to all newborns of independent states that emerged as a result of the collapse of the USSR. There are two main models of transition from a command economy to a market system: evolutionary model (gradualism) and "shock therapy". In the republics of the former USSR, "shock therapy" was declared as the only way to stabilize economy and create market relations. Its idea is based on the neo-liberal theory and the concept of monetarism, envisaging rapid transformations and a sharp decline in the degree of nationalization of the economy. However, the use of "shock therapy" faced certain theoretical-methodological and practical problems, mistakes in its application prompted deployment of a difficult transformational socio-economic crisis in Ukraine. This situation was aggravated by growth of external and internal debts, as well as illegal export of capital, the volume of which for the years of reforms is estimated at 40 billion dollars [1].

From 1990 to 1994 GNP fell by 44%, the volume of industrial products – by 41%, national income – by 54%. By 1994, hyperinflation in Ukraine reached record levels around the world. The state, while formally retaining an obligation to care for the poor, was not able to fully provide all those in need. Because of this, many Ukrainians began to go abroad for work, leaving the economy of Ukraine on the brink of collapse. This situation demanded decisive measures that would organically combine urgent anti-crisis actions with the implementation of a new socio-economic strategy. Reforms related to privatization, foreign investment began to be implemented. The incredibly cheap high-skilled labor force and powerful industrial base made profitable contributions to the Ukrainian economy. It was a positive factor in the course of the 1996 monetary reform, which provided for the replacement of the karbovanets with the hryvnia at the rate of 1 to 100,000, which allowed overcoming hyperinflation and achieving financial stabilization. Favorable conditions of world markets have allowed to increase export revenues. It was possible to reduce the amount of external debt, to balance the state budget, and to improve financial discipline, which allowed

reducing debts in wages and social payments. These changes led to economic stabilization in 1999-2000 and economic growth in 2000–2007 [2]. It can be argued that in the 1990-2000 the Ukrainian economy was only engaged in stabilization, since all improvements began to be observed at the beginning of the 21st century. This indicates that the country had lost 10 years, which could be used for restructuring of the economy, reorientation to the use of high-tech products, and contribute to solving the problem of employment.

1. *Государственная собственность в экономике России и других стран. Вопросы истории и теории* / Под ред. В.Н. Черковца. Москва: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.593 с.
2. Лановик Б.Д., Лазорович М.В. *Економічна історія:* Курс лекцій. Київ: Вікар, 2006. 405 с.

Митрофанова А.С.
к.е.н.
Ємельянова В.А.
студентка
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

PECULIARITIES OF THE FIRST STAGES OF PRIVATIZATION IN UKRAINE

After collapse of the USSR, Ukraine became an independent state that began its own way of economic reforms. From command economic system it moved to a market economic system. Existence of this system is possible on the basis of private property and diversity of other forms of ownership. Ownership relations should be transformed, first of all, to overcome the state monopoly.

Changes in ownership relations took place within the framework of "shock therapy". However, this model faced some problems. First of all, "shock therapy" had been developed for countries that were at the pre-industrial stage of economic development, and Ukraine, as a post-socialist country, was at the industrial stage [2]. Privatization has become one of the main areas of market reforms in Ukraine. But selective cuts in public sector destroyed technological and economic ties in Ukrainian economy. During the privatization, budget needs and interests of the working people were not taken into account. Private capital began to grow, but due to weak public control some business entities could simultaneously develop a legal and shadow part of their business. "Quasi-small enterprises" appeared which were organized as subsidiaries of large state-owned enterprises. Since 1992, a large non-state sector has been created in Ukraine. At that time "small enterprises", together with monopoly trading and financial firms of state-private ownership, were used as the way for appropriation of not only profits but also state property.

Every year the privatization rate increased, so in 1995-1998 almost 50 thousand enterprises were privatized. Average annual rate of small privatization for the same period increased by 2.8 times, and the form of ownership was changed by 40.4 thousand small enterprises. State property continued to decline. Ukraine was constantly suffering from an investment deficit. However, certain positive results of privatization, the first signs of economic growth, appeared only in 2000-2001, almost ten years after the start of market reforms. It was entirely natural that state enterprises on the basis of which domestic corporations were created, emerged and developed under non-market conditions. Therefore, privatized enterprises were short of experience of marketing and financial activity, and in general, of experience of managing in the face of violent market competition. One of the main obstacles to the economic growth of domestic joint-stock companies is still the lack of certain traditions of corporate relations [1, p. 5-23]. In order to safeguard the interests of the state, an orientation towards the organization and management of enterprises upon the condition of administrative regulation of the economy was established. These interests were united and definitely prevail over any other aspirations of society.

One can conclude that the Ukrainian model of privatization had many shortcomings which did not allow to realize established tasks, such as: increasing the efficiency of the non-state sector of the economy, forming the effective investor and owner and entire transforming the socio-economic

system. Undoubtedly, Ukrainian economy remains under the influence of old mistakes and shortcomings, and so far all privatization goals have not been achieved, because there was no clear strategy, expenditures were inefficient, enterprises were forced to bankrupt for redemption, and the privatization model remained unfulfilled.

1. Хохлов М.П. *Основи економіки роздержавлення і приватизації*: навчальний посібник. Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. 96 с.
2. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. *Сучасні економічні теорії:* підручник. 2007. 878 с.

Митрофанова А.С.
к.е.н.
Коробенко А.С.
студентка
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

CURRENT PROBLEMS OF STATE POLICY OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

In our time, the problem of unemployment is becoming widespread. The reasons for such a situation on the labor market can be as follows: economic competition, in particular in the labor market; divergence of demand and supply of labor according to occupations, specialties; decline in production; collapse of production in traditional industries, closure of technically backward enterprises.

The purpose of this work is to analyze employment policy in Ukraine and its effectiveness, as well as to identify possible measures to improve it.

Unemployment is a complex social and economic phenomenon characterized by the fact that part of the able-bodied population wants, but can not find the job they can perform, which is connected with excess of labor supply over demand. According to statistics, unemployment rate in Ukraine in 2018 was 9,7%. For comparison, level of unemployment in the USA in 2018 was 3,8%. In our country there are two main problems of unemployment, namely: the mismatch of the vacancy profile with expectations of Ukrainians looking for work and the lack of vacancies regarding the number of job seekers. Let's consider both of these problems.

1) Nowadays, labor market requires more and more skilled specialists in the field of blue-collar jobs (turners, millers etc.). However, their prestige and popularity have now been lost. To solve this problem it is necessary to begin with the psychological adjustment of the population. People should be aware that the demand for qualified marketing consultants or lawyers is much less than the supply on labor market. A large number of jobs in specialties related to production remain unoccupied. However, changes in the public consciousness occur quite slowly. 2) Emergence of new vacancies contributes to the increase in production, which leads to need for expansion of the company and need to involve new specialists in production process. Job vacancies also appear in the event of dismissal of specialists from their previous jobs, while leaving a vacant place that company tries to fill. However, there is such a situation on the market, when employment opportunities become less, therefore the level of layoffs is reduced, that is, the number of vacancies becomes less. Nevertheless, lack of jobs and discrepancy between labor demand and labor supply remain the main reasons for unemployment in Ukraine [1, 2].

For improving state policy of employment in Ukraine the following way can be proposed: to reduce the term (duration) of the working day. For example, now one worker works at a higher rate, occupying the workplace of another potential worker. Two decades ago, Jeremy Rifkin has already proposed reducing working hours without reducing wages. This idea was supported by legislative adoption of a 35-hour working week in France and Italy. However, the first and extremely important step towards qualitative changes in employment should be ensuring a fair remuneration for work in the form of competitive wages. Particular attention should be paid to motivation of

training specialists for blue-collar jobs. System actions of the state for implementation of favorable innovative, tax and credit policy, removal of regulatory barriers are also needed.

1. Данилишин Б.М. Как побороть безработицу в Украине. 2017. URL: https://nv.ua/opinion/danylyshyn.html.
2. Новак І.Д. Стратегія зайнятості України: якими мають бути орієнтири? 2017. № 43-44. URL: https://dt.ua/author/irina-novak.

Мізюк І.Я.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ЕНДАУМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

На сьогоднішній день сфера освіти є однією з пріоритетних сфер економіки, яка здатна забезпечити довгострокове економічне зростання і конкурентоспроможність на світовій арені. Тому в умовах формування ринкових відносин при зниженні обсягів державного фінансування навчальних закладів та загострення конкуренції на ринку освітніх послуг виникає необхідність розвитку альтернативних джерел фінансових надходжень. Одним із таких джерел сьогодні є ендаумент.

Ендаумент – це капітал некомерційної організації, сформований шляхом здійснення грошових пожертв і переданий нею в довірче управління компанії для отримання доходу, котрий надалі буде використовуватись для здійснення основної діяльності. Ендаумент наповнюється переважно за рахунок благодійних пожертвувань. При цьому на реалізацію цілей організації спрямовуються не пожертвування донорів, а дохід від сформованого донорами капіталу. При цьому донори мають право чітко вказувати, на що може бути витрачений отриманий фондом дохід [1].

Ендаумент-фонд має право вкладати свої кошти з метою отримання прибутку, але зобов'язаний спрямовувати увесь отриманий дохід на підтримку тих організацій, для яких він був створений. При цьому одержувачем доходу може виступати як одна, так і декілька установ.

Відмінною ознакою ендаумента від звичайної благодійної організації є цільовий характер його діяльності (як правило, ендаумент створюється для підтримки якоїсь однієї організації, наприклад, певного університету) і напрямленість на одержання доходу шляхом інвестування коштів.

Ендаумент покликаний забезпечувати:

– часткову незалежність від разових пожертвувань та інших добровільних надходжень;

– фінансову стабільність за допомогою отримання гарантованого доходу;

– формування довготривалого джерела фінансування певної некомерційної діяльності.

Значною перевагою ендаумента є прозорий характер його діяльності. Оскільки кошти ендаумента можуть бути напрвлені лише в ту організацію, для якої він утворений, то його неможливо використовувати для мінімізації оподаткування.

Середня прибутковість інвестицій ендаумент-фондів становить близько 7-12% річних, розмір виплат на основні цілі діяльності фонду – близько 5% від суми його активів, приблизно одна друга доходів йде на реінвестування. Частина реінвестованих коштів поглинається інфляцією, що при ефективному управлінні цільовим капіталом забезпечує річний приріст активів в межах 4-5% у реальному вираженні [2].

Перший ендаумент-фонд в Україні було утворено при Інституті міжнародних відносин КНУ ім. Т.Г.Шевченка у квітні 2013 року на базі Благодійної організації «Фонд розвитку Інституту міжнародних відносин». Метою фонду стало забезпечення фінансової стабільності

Інституту та незалежність від економічних і суспільних коливань. Ендаумент-фонд розвитку Інституту міжнародних відносин на сьогодні вже акумулював близько 245,3 тис. грн від 21 благодійника [3].

Зрозуміло, що на сьогоднішній день ендаумент в Україні є погано розвинений. Основними передумовами цього є [4]:

– не визначений механізм створення ендаументу;

– низький ступінь інформування населення щодо ендаументу, а також низький рівень доходів населення;

– невпевненість вкладників, що їхні кошти будуть використані за призначенням;

– відсутність мотивації для потенційних вкладників здійснювати свої вклади;

– відсутність належної підтримки благодійності з боку держави.

Низький розвиток благодійництва, а відповідно ендаументу, в Україні підтверджує міжнародний рейтинг World Giving Index, котрий з 2010 року щорічно публікується за підтримки Charities Aid Foundation

Згідно зі світовим показником, на протязі 2010-2014 років Україна стабільно посідала найнижчі місця у цьому рейтингу, як за загальними критеріями, так і за обсягом грошових пожертвувань зокрема. Лише у 2015 році сталі помітні тенденції на покращення позицій, здебільшого за рахунок волонтерської діяльності, пов'язаною із військовими діями на сході країни [5].

Не дивлячись на вищеописані проблеми доцільність розвитку ендаументу як додаткового джерела фінансування вищих освітніх закладів в Україні безсумнівна, проте актуальність створення ендаумент-фондів в Україні залежатиме від ступеня незалежності навчальних закладів та збільшення конкуренції ринку освітніх послуг.

1. Прус Л.Р. Застосування ендаумент-фондів у формуванні фінансового потенціалу некомерційних організацій. *Торгівля і ринок України.* 2009. № 27. С. 463-469.

2. Зарубіжні ендаумент-фонди в освіті: цифри / Український форум благодійників. URL: http://ufb.org.ua/sektor-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/doslidzhennja-globalnoi-filantropii.htm?id=499.

3. Перший ендаумент-фонд в Україні / Kievskie Vedomosti. URL: http://www.kv.com.ua/actual/pervyj-endaumen-fond-v-ukraine-46207.

4. Леонов А.В. Эндаументы: место в системе финансирования высшего образования и опыт применения в мире и в России. *Современные исследования социальных проблем*. 2012. № 1 (09). С. 6-24.

5. Рябков К.Я., Покідіна В.Т. Ендаумен у вищій освіті: світова практика і українське сьогодення. *Проект «Популярна економіка: ціна держави»*. 2015 № 34 (11). С. 14.

Мізюк Х.Я.
студентка
Бондаренко Л.П.
к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська Політехніка»

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ

Будь-який бізнес існує для отримання прибутку його власниками. Поки гроші перебувають в русі, відбувається розвиток як підприємств індивідуально, так і економіки країни в цілому. На цьому етапі виводити частину прибутку шкідливо та не перспективно для економіки, тому більш доцільно справляти податок вже коли гроші переходять у особисте користування власника.

Основна відмінність податку на виведений капітал від податку на прибуток полягає у тому, що у першому випадку оподатковується прибуток, який перераховується власникам підприємства, тобто виводиться з організації, а у другому – оподатковується весь прибуток підприємства [1].

Таблиця 1

Порівняння ставок та об'єктів оподаткування при податку на прибуток та податку на виведений капітал [1].

Діючі ставки	Податок	Нові ставки
18%	Ставка податку на прибуток	–
Ставки ПнВК (податки на дивіденди до реформи):		
5%	-Фіз. Особам-	15%
18%	-Юр. особам резидентам-	0%
18+15%	-Юр. особам нерезидентам-	15%
–	Ставки ПнВК (платежі, прирівняні до дивідендів)	20%
2,6%	Ставка податку на репатріацію дивідендів	0%
18%	ПДФО при виплаті дивідендів	0%

Досвід впровадження цього податку в інших країнаї вже існує. В першу чергу це Естонія та Грузія. В обох країнах такі зміни дали позитивний результат: в Естонії за три роки після реформи (податок введений з 2000 року) зростання економіки відбулось з 5,0% до 7,7%, а у Грузії за рік після реформи (податок введений у 2017 році) зростання економіки відбулось з 3,4% до 4,8%.

Для України перевагами введення податку на виведений капітал можуть стати:

1. По-перше, таке нововведення стимулюватиме ділову активність підприємств, оскільки у підприємців буде залишатися більше грошей для розвитку та модернізації бізнесу, що буде позитивно впливати на економічні процеси в цілому.

2. По-друге, фінансова звітність підприємств може стати більш прозорою і привабливою для інвесторів і банків, оскільки у підприємств не буде більше великої необхідності занижувати фінансові результати своєї діяльності, щоб мінімізовувати податкові платежі.

3. По-третє, податкові зобов'язання буде легше перевіряти, адже операції, які віднесені до об'єкта оподаткування, буде складніше приховати. Податківцям досить буде проконтролювати факт наявності таких операцій.

4. По-четверте, кошти, що будуть спрямовуватися на інвестування, не будуть оподатковуватися. В свою чергу, відсутність оподаткування буде прискорювати ріст інвестицій [2].

Проте, впровадження податку на виведений капітал також має свої аргументи проти:

1. Запровадження такого податку неминуче приведе до скорочення доходів держбюджету. Дефіцит бюджету, що утвориться спочатку, потрібно буде перекрити іншими джерелами (фахівцями передбачається недоотримання коштів більше 40 мільярдів гривень) [3] .

2. Компанії можуть вдаватися до певних фіктивних чи шахрайських дій, щоб не платити податок на виведений капітал.

3. Також проти введення податку на виведений капітал публічно виступають транснаціональні компанії, у яких є дочірні підприємства в Україні. Основна причина полягає в тому, що модель нового податку пропонує змінити базу оподаткування. Зараз податком за ставкою 18% оподатковується весь прибуток підприємств. Новий підхід пропонує обкладати лише дивіденди, які виводяться з бізнесу на користь власників за ставкою 15%, а також прирівняні до виплати дивідендів операції за ставкою 20%. Але, якщо дивіденди виплачуються на користь української юридичної особи, податок не сплачується. Якщо ж податок сплачується на користь юридичної особи-нерезидента, то потрібно заплатити 15%.

Згідно з розрахунками Мінекономіки, в 2020-2021 рр. інвестиційна складова ВВП при введенні податку на виведений капітал повинна щорічно рости на 17,4%, тоді як при поточній моделі – на 9,2% в рік. Частка інвестицій в структурі ВВП при ПнВК може вирости до 21,4% проти 20% при поточній моделі. Отже, в разі заміни податку на прибуток податком

на виведений капітал, у прибуткових компаній буде залишатися більше грошей, які вони зможуть вкладати в свій розвиток.

Отже, можна прогнозуати, що впровадження такої реформи в перспективі має дати позитивний результат як для суб'єктів господарювання, так і для української економіки.

1. Податок на виведений капітал на заміну податку на прибуток / Проект «Податок на виведений капітал на заміну податку на прибуток». URL: http://b2future.org.ua/#rec7917051.

2. Порівняльна таблиця до проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал / КМ Портал. URL: http://kmp.ua/wpcontent/uploads/2016/06/ECT-comparative-table_- 10_2016.pdf.

3. Через введення податку на виведений капітал бюджет втратить на перших порах до 40 мільярдів / Інформаційна агенція Уніан. URL: http://economics.unian.ua/finance/ 2117446-ministr-finansiv-cherez-vvedennya-podatku-navivedeniy-kapital-byudjet-vtratit-na-pershih-porah-do-40- milyardiv.html.

Мірошник Р.О.
к.е.н., доцент
Дроботій О.А.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ В РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

В сучасних ринкових умовах спостерігається тенденція виходу великих підприємств з виробничої, соціальної сфери і сфери послуг на ринок консультування. Сьогодні значна частина світового ринку цих послуг належить 20 найбільшим консалтинговим підприємствам. Проте основну частину консалтингового ринку становлять дрібні і середні консалтингові підприємства.

Основним завданням управлінського консалтингу в розвитку бізнесу є надання допомоги клієнтам у визначенні та дослідженні управлінських та ділових проблем, наданні рекомендацій та прийнятті ефективних та оптимальних управлінських рішень. Власне потреби клієнтів формують перелік консалтингових послуг, основними з яких є [1]:

– дослідження та аналіз ринку, що передбачає оцінку розміру та структури ринку, аналіз поведінки споживачів та конкурентів, а також виявлення тенденцій та динаміки розвитку ринку;

– розробка стратегії розвитку підприємства, що полягає у виявленні сильних та слабких сторін, можливостей та загроз організації;

– фінансовий менеджмент, що передбачає аналіз фінансового стану підприємства, оцінку систем та методів фінансового планування;

– підготовка та експертиза інвестиційних проектів, що забезпечують обґрунтування інституційної та технічної можливості реалізувати проект;

– управління маркетингом, що охоплює дослідження маркетингового середовища підприємства, розроблення маркетингової стратегії;

– управління виробництвом, що передбачає аналіз виробництва з точки зору трьох складових виробничого процесу – продукції, методів та принципів організування виробничого процесу та планування, організування існуючих трудових ресурсів;

– управління персоналом, що охоплює вирішення питань щодо кадрової політики фірми;

– управління інформаційними технологіями, що охоплює розроблення комп'ютерних методів управління виробництвом, фінансами, маркетингом, бухгалтерським та фінансовим обліком.

Важливу роль у розвитку бізнесу відіграють консалтингові організації. Особливої допомоги з боку професійних зовнішніх консультантів потребують підприємства, у яких порівняно невеликий штат працівників і менеджерів, які не можуть мати потужних

маркетингових відділів, відділів розвитку та досліджень. Сьогодні в сучасному бізнесі існують проблеми, пов'язані відсутністю чи недостатністю нових технологій, що потребує залучення консультантів для вирішення управлінських проблем, у напрямку розроблення системи маркетингового планування, формування сучасної моделі мотивації персоналу, а також під час створення антикризових програм. Основне призначення консалтингу для бізнесу – це комплексна допомога керівникам уникнути типових помилок в управлінні, що має забезпечити завчасне запобігання невиправданих витрат і збитків, що, як правило, в декілька разів перевищують оплату послуг консультантів.

Верба В.А., Решетняк Т.І. *Організація консалтингової діяльності*: навчалний посібник.К.: КНЕУ, 2009. 244 с.

Мочурад З.Я.
студентка
Дзюрах Ю.М.
асистент
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ПОНЯТТЯ «ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА»

Реформування системи місцевого самоврядування на засадах децентралізації передбачає формування спроможних, самодостатніх об'єднаних територіальних громад, які здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг з урахуванням ресурсного забезпечення адміністративно-територіальної одиниці.

В останні роки держава проводить політику спрямовану на посилення дієздатності та спроможності територіальних громад, підтверджуючи процес добровільного об'єднання територіальних громад, який розпочався в 2015 р.

Важливість створення необхідних умов для становлення спроможного місцевого самоврядування підкреслює обрання Україною курсу на децентралізацію влади. Важливим напрямом державної політики є пріоритет розвитку самодостатніх об'єднаних територіальних громад, адже саме на їх рівні вирішуються найважливіші питання місцевого значення й задовольняються найнеобхідніші потреби кожної людини [5].

В Європейській хартії місцевого самоврядування, зокрема, зазначено,що «одним із специфічних суб'єктів місцевого самоврядування є територіальна громада. Її специфіка полягає в тому, що на місцевому рівні можна розглядати перетворення територіальної громади з учасника управління на його первинного суб'єкта. Як відомо, під управлінням розуміють будь-який цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління. Але в умовах самоврядування очевидно сильнішим є вплив управлінської системи самої на себе. Отже, є не дві системи – управлінська і та, якою управляють, а одна – самоуправлінська. Самостійність місцевого самоврядування, що знаходить свій вияв у організаційній і матеріально-фінансовій відокремленості, самостійному вирішенні місцевих справ у рамках компетенції, закріпленої законодавством, самостійній відповідальності органів і посадових осіб місцевого самоврядування» [1].

У Конституції України (ст. 140-143), зокрема, зазначено, що «територіальна громада – це жителі одного чи декількох населених пунктів, які добровільно об'єднуються в одну територіальну громаду для вирішення питань місцевого значення, а саме: обирають сільського, селищного чи міського голову, який очолює виконавчий орган ради та головує на засіданнях виконавчого комітету та ради, старост та депутатів ради, які представляють та захищають інтереси всієї громади; управляють майном, що є в комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і

контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізовують та ліквідовують комунальні підприємства, організації і установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції…» [2].

Енциклопедія державного управління надає таке тлумачення: «…територіальна громада – це спільнота людей, об'єднаних різноманітними стійкими формальними та неформальними зв'язками, які обумовлені спільним проживанням у межах села, селища, міста…» [3].

У Цивільному кодексі України зазначено, що «територіальні громади є юридичними особами, мають свої рахунки, надходження…, можуть створювати комунальні підприємства, навчальні заклади, підприємницькі товариства, приймати участь в їх діяльності на загальних підставах…» [6].

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 6) також надається визначення територіальній громаді, а саме: «…первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень є територіальна громада села, селища, міста; територіальні громади в порядку, встановленому законом, можуть об'єднуватися в одну сільську, селищну, міську територіальну громаду, утворювати єдині органи місцевого самоврядування та обирати відповідно сільського, селищного, міського голову; територіальні громади села, селища, міста, що добровільно об'єдналися в одну територіальну громаду, можуть вийти із складу об'єднаної територіальної громади в порядку, визначеному законом…» [4].

Можна зробити висновок, що територіальна громада – це громада людей, які проживають на одній території, мають право добровільно об'єднуватись в територіальні громади для спільного вирішення місцевих проблем. З цією метою вони обирають свого голову, депутатів, які в майбутньому представлятимуть інтереси мешканців територіальної громади і забезпечуватимуть їхнє вирішення всіх питань місцевого значення: соціальних, естетичних, екологічних, економічних, правових, моральних та інших норм для організації життєдіяльності на території громади.

Наразі переважна більшість територіальних громад України, маючи право вирішувати питання місцевого значення, неспроможна їх виконувати через брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг тощо), а також брак кадрів відповідної кваліфікації. Тому значна частина питань місцевого значення не вирішується належним чином – не утримуються приміщення шкіл і лікарень та інші будівлі комунальної власності, не забезпечується благоустрій території, вуличне освітлення тощо.

Отже, варто зазначити, що для ефективності реформи місцевого самоврядування необхідно забезпечити: довгостроковий план територіальних громад з максимальним урахуванням географічних, культурних, етнічних та інших особливостей громад; інформаційне та роз'яснювальне забезпечення процесу об'єднання територіальних громад; проведення навчальних семінарів для представників органів місцевого самоврядування та громадських організацій щодо різних аспектів реформи.

1. *Європейська хартія місцевого самоврядування*. Страсбург, 15 жовт. 1985 р. / Хартію ратифіковано Законом № 452/97-ВР від 15 лип. 1997 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

2. *Конституція України*: Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.

3. Лиска О.Г. Територіальна громада // *Енциклопедія державного управління*: у 8 т. / наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін.; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Т. 5: Територіальне управління/наук.-ред. колегія: О.Ю. Амосов (співголова), О.С. Ігнатенко (співголова) та ін.; за ред. О.Ю. Амосова, О.С. Ігнатенка, А.О. Кузнецова. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. С. 378.

4. *Про місцеве самоврядування в Україні*: Закон України № 280/97 від 21 трав. 1997 р. // ВВР України. 1997. № 24. Ст. 170.

5. Савенок В.В. Сучасні підходи до реформування адміністративно-територіального устрою в умовах об'єднання територіальних громад. *Державне управління: теорія та практика*. 2017. № 1. С. 112-119.

6. *Цивільний кодекс України*. URL: http://kodeksy.com.ua/tsivil_nij_kodeks_ukraini/statja-169.htm.

Мульска О.П.
к.е.н., науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього»

МОДЕЛЬ ДОБРОБУТУ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

В умовах сучасної світової кризи проблеми соціальної політики не лише стосовно дітей, але й усіх інших категорій населення, особливо на часі. В Україні виявлення цих проблем виступає у ролі барометра зрілості соціальної держави та розбудови громадянського суспільства. Особливо привертають увагу питання аналізу та оцінювання індикаторів стану, факторів забезпечення добробуту наших співгромадян з врахуванням їх вікового цензу. Це основа створення умов для належного розвитку підростаючого покоління, забезпечення позитивних змін. Без формування ефективних механізмів реалізації соціальної політики немислимо стверджувати про ефективність соціально-економічних реформ та реалізацію курсу поступового входження у міжнародний економічний простір. У цьому плані заслуговує на увагу ідея формування індексу добробуту дітей, аргументи та механізми втілення в життя якої викладені у даній науковій роботі.

Модель добробуту дітей в Україні запропоновано нами представити у формі інтегрального індексу. Такий підхід дозволяє проводити кількісну та якісну оцінку даної ознаки, виходячи з динаміки детермінуючих показників (стимуляторів і дестимуляторів). Для побудови методики використано індексний метод (з виділенням чотирьох груп індикаторів – медико-демографічних, інфраструктурних, соціально-економічних та соціально-культурологічних). Відбір показників проведено з дотриманням вимоги забезпечення їхньої високої чутливості до інтегрального індексу.

Методом зважування індексів багатомірних середніх величин за 2002-2017 рр. ми одержали модель добробуту дітей (інтегральний індекс), що відображає рівень добробуту дітей в Україні (рис. 1). Варто зауважити, що відповідно до запропонованої методики інтегральний індекс може набувати значень від 0 до 1.

Протягом досліджуваного періоду рівень добробуту дітей в Україні коливався у межах 0,394 (2002 р.) та 0,650 (2017 р.), коли й спостерігається мінімальне та максимальне значення інтегрального індексу добробуту дітей. Зокрема, різкий спад рівня добробуту дітей країни відбувся у період 2012-2014 рр. Така тенденція зумовлена початком світової економічної кризи і пов'язана із соціально-економічною нестабільністю країни. Спад рівня вітчизняного виробництва, зайнятості працездатного населення та високий рівень безробіття вплинули на рівень життя населення, а водночас і на добробут дітей. Однак з 2015 р. спостерігається значне зростання значення інтегрального індексу добробуту дітей, який вже у 2016 р. сягнув позначки 0,625, що зумовлено поступовою стабілізацією національної валюти, отримання траншів валютного фонду, збільшення соціальних виплат для домогосподарств з дітьми, що збільшило можливості для розвитку молодого покоління.

Для розробки концепції розвитку дітей в Україні та формування належного середовища для забезпечення достатнього рівня добробуту спрогнозуємо інтегральний індекс добробуту дітей методом найменших квадратів. Такий метод дає можливість побудувати середньостроковий песимістичний, реалістичний та оптимістичний прогнози з високою

ймовірністю (коефіцієнт детермінації – 0,996; коефіцієнт апроксимації – 7,27 %; t-критерій Ст'юдента – 2,201). Відповідно до одержаних результатів реалістичного прогнозу, протягом 2018-2022 рр. інтегральний індекс добробуту дітей збільшиться приблизно на 13,23% – з 0,673 у 2018 до 0,736 у 2022 р. (рис. 1).

В умовах посилення економічної кризи, нестабільності фінансового становища родини індекс добробуту дітей спадає при попередньому зростанні, що й дає песимістичний сценарій розвитку. Так, значення інтегрального індексу у 2019 р. становитиме 0,610 і сягне позначки 2015 р. Теперішня стратегія соціальних заходів покращення добробуту населення не дасть значного результату, а тому не є ефективним інструментом забезпечення добробуту дітей в Україні. Таку гіпотезу підтверджує прогноз за песимістичним сценарієм розвитку: 0,594 – у 2018, 0,610 – у 2019 р., 0,626 – у 2020, 0,642 – у 2021 та 0,658 – у 2022 році.

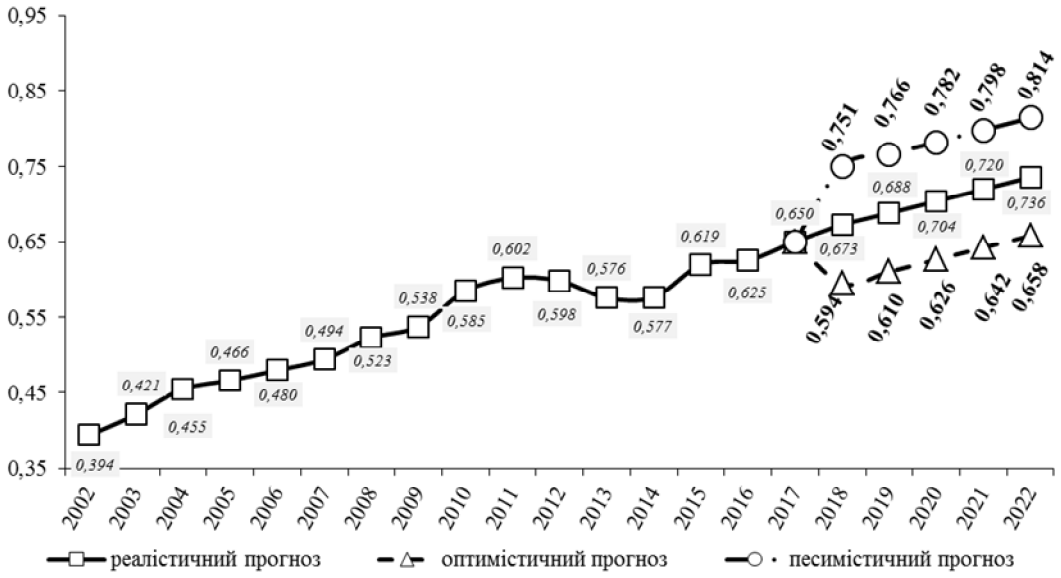


Рис. 1. Прогнозні значення інтегрального індексу добробуту дітей в Україні на 2018-2022 рр.

Побудова прогнозу за оптимістичним сценарієм розвитку дала змогу побачити ефективність соціальних і економічних реформ, які водночас впливають на систему оплати праці, якість життя, добробут населення та дітей зокрема. Варто наголосити, що оптимістичний прогноз інтегрального індексу добробуту дітей засвідчує важливість активних соціально-економічних інструментів та заходів у формуванні відповідної концепції гідних умов праці у країні. Пріоритетним значенням у програмі гідних умов праці є забезпечення можливості батьків поєднувати роботу з сімейними обов'язками. Наприклад, досліджуваний індекс добробуту дитини зростатиме на 25,23 % у такій послідовності: 0,751; 0,766; 0,782; 0,798; 0,814.

Ми вважаємо, що добробут дітей головним чином виражений у гідній заробітній платі батьків, яка дає можливість задовольнити власні потреби працездатного населення та потреби своїх дітей, а також у державній цільовій соціальній допомозі у вигляді грошових виплат з програм соціального захисту. Виконавши таке завдання, держава може покращити фінансове становище домогосподарств з дітьми, оскільки діти, маючи задоволені потреби на найнижчих рівнях (піраміда А. Маслоу), зможуть повноцінно навчатися, відвідувати позашкільні гуртки, і тим самим розвивати свої вміння та навики.

За висновками експертів ООН, гарантований мінімум для забезпечення відтворення трудового потенціалу країни має становити не менше 3 $ на годину (близько 80 грн), тобто середньостатистична заробітна плата має становити не менше 12960 грн. В Україні близько 18 % працівників мають заробітну плату на такому рівні [1].

Результати розрахунків інтегрального індексу добробуту дітей в Україні можна використовувати для моніторингу умов розвитку дітей, оцінювання темпів зростання рівня

добробуту дитини у суспільстві та тих факторів, що впливають на нього, а також обґрунтування політики соціального захисту дітей в Україні.

1. Профіль Гідної Праці в Україні. URL: http://www.ilo.org/wcmsp/groups/public/dgreports/integration/documents/publication/wcms 154571.pdf.

Paten I.M.
Ph.D in Philological sciences,
Associate Professor of Language and Intercultural Communication Department
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

PHRASEOLOGICAL MEANS OF EXPRESSING THE CONCEPT OF «WEALTH» IN UKRAINIAN AND ENGLISH CULTURES

The concept of «wealth» is one of the key concepts of understanding the world of nations. Unfortunately, at a time when the materialist ideology permeates human existence, the question of material welfares especially worries the modern person. Are there identical concepts of wealth and happiness? Is the wealth good or evil? What is the danger of wealth? Should a person always seek wealth?

In human consciousness, wealth is, first of all, a set of material wealth, a certain measure of happiness, because the material world for many is a real value. Most young people seek wealth, because it gives power, the situation in the world, and supposedly happiness. But such a general idea of wealth did not always exist in the presentation of people.

The subject of wealth is widely represented in biblical literature, where wealth is opposed to poverty, and is characterized as a certain weal, which provides the necessary space for life (багатому й під гору вода тече, а бідному і в долині треба криницю копати), deprives from the need to humiliated to ask (захитається багатий – його друзі підтримають).

To be rich it is necessary to be assiduous and courageous (рука ледача робить бідним; збагачує – рука старанних), wise (мудрість ліпша понад перли) and do not be lazy (збувся тато клопоту: жито змолотив і гроші пропив).

In Protestant religious ethics labor was proclaimed as the highest human virtue, therefore the protestant idea of the professional calling morally justified riches and assisted capitalist enterprise. [1, 228] which is represented in such paremias: A man without money is no man at all; A gentleman without estate is like a pudding without suet; Manner and money make a gentleman; Money makes the man; Jake would be a gentleman if he had money.

Moreover, Protestant dogmas condemned the desire to be poor, equating it to the desire to be sick [3, 126].

In both cultures it is emphasized that a person who works and is not lazy will never be poor: At the workingman's house hunger looks in but dares not enter // У дім робітника голод заглядає, але не наважується увійти.

In the Ukrainian phraseological picture we observe a negative attitude towards the rich. They are proud, cursed, unclear, unjust, indifferent to strange grief, full of sin: Багачева правда гірше брехні; Пани правдою кепкують – проте ж у світі і панують; Пан не любить правди, як пес мила; Срібло-злото тягне чоловіка у болото; Від грошей усе лихе на світі.

The attitude of modern people to wealth is quite mercantile and well-known. The idea that money is ruled by the world and recognized as a powerful force is not new and verbalized in Ukrainian and English's paremias: Gold rules the world; Gold dust blinds all eyes; All things are obedient to money; Money is the only monarch; Money governs the world; When money speaks the world is silent; What ill not money do? Money will do anything; Money makes the pot boil; A golden key opens every door // Золото править світом; Золото й жінки рядять світом; Земля все крутиться навколо осі, а люди – навколо грошей; За гроші тільки рідного батька не купиш; Тепер за гроші й до неба зайдеш; Чого гроші не зроблять!

Wealth changes people for the worse. Bombast, the absence of real friends, and even true relatives, are clearly expressed in such compounds: Riches make friends, and adversity proves them; A rich man never lacks relatives; A rich man knows not his friends; Honours change manners; Set a beggar on horseback and he will ride to the Devil; He that has a full purse never wanted a friend; Wine and wealth change wise men's manners; There is no pride like that of a beggar grown rich // Доти чоловік добрий, доки його десятником не наставлять; Заліз у багатство – забув і про братство; Не дай, Боже, з хама пана; Не дай, Боже, свині роги, а мужику панство; Як наш мужик попаніє, то серце його одубіє; В лиху годину пізнаєш вірну людину; Забули воли, як телятами були.

The attitude to riches and rich people is not the same in different linguistic cultures. A. Prykhodko confirms that the same concept can carry a positive charge in one linguistic culture and negative in the other, or be conceptually insignificant in the third [4].

A large number of phraseological units that reveal the essence of the concept of «wealth» in the surveyed languages testifies that this concept is very important for the life of both peoples and is considered as a value concept.

In I. Holubovska's opinion [2, 252] «Psychologically and culturally important phenomena for the ethnic mentality are subjected to «spontaneous» quantitative labeling at the linguistic level, which creates a special index of the content of culture, which often indicates the importance of various aspects of ethnic culture»

So wealth in itself is neither good nor evil. But do not be too tied to material values and do not treat money and wealth as the last hope and resistance in life.

1. Вебер М. *Протестантська етика і дух капіталізму*. Київ: Видавництво «Основи», 1994. 261 с.

2. Голубовська І.О. *Етнічні особливості мовних картин світу:* Монографія, 2-е вид., випр. і доп. Київ: Логос, 2004. 283 с.

3. Лапицкий М.И. Воспитание трудовой нравственности. *Американский характер. Очерки культуры США*. Москва: Наука, 1991. С. 110-132.

4. Приходько А.М. *Концепти і концептосистеми в когнітивно-дискурсивній парадигмі лінгвістики*. Запоріжжя: Прем'єр, 2008. 332 с.

Татомир І.Л.
к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

РОЛЬ ВАУЧЕРНИХ СИСТЕМ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ У ПІДТРИМЦІ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ДОРОСЛОГО НАСЕЛЕННЯ

Активізації попиту на освітні програми сприяв, не лише технологічний, а й демографічний чинник. Збільшення числа людей старшого працеактивного віку, у багатьох країнах світу призвело до того, що більше половини дорослих попали у групу ризику щодо працевлаштування через «розрив» у кваліфікаціях і вимушені були заново стати здобувачами освіти у ПТНЗ та ЗВО. Найбільших успіхів у підтримці програм навчання дорослого населення досягли економічно розвинуті країни (Німеччина, Данія, Канада, Люксембург, Норвегія), які активно апробували використання таких механізмів як податкові субсидії, гранти, пільгові освітні кредити, індивідуальні навчальні рахунки, які зменшують приватні витрати на таке навчання. Інноваційним поступом в удосконаленні фінансової підтримки програм перенавчання дорослого населення стало застосування освітніх ваучерів, довготривалою практикою використання яких можуть похизуватися Італія, Сінгапур, Бельгія. Зазвичай вони реалізувалися в рамках загальної концепції освітнього вибору в межах початкової та середньої освіти, а згодом як можливість підвищити ефективність ринку професійної підготовки дорослого населення.

Освітній ваучер – це грошові, уніфіковані зобов'язання держави, інтереси, якої представляє уповноважений державний орган (державна служба зайнятості та її місцеві відділення), повністю або частково оплатити певний об'єм освітніх послуг, у відповідності до укладеного контракту між їх отримувачем та обраним ним навчальним закладом з пропонованого переліку без прямої участі держави, змушуючи тим самим освітніх провайдерів конкурувати між собою пропонуючи вищу якість освітніх послуг. Отриманий цільовий бюджет, який є еквівалентом наданої державою певної суми коштів, отримувач може витратити на навчання, перепідготовку, спеціалізації, підвищення кваліфікації з допомогою різного роду навчальних курсів пропозицію, яких формують акредитовані провайдери – професійно-технічні навчальні заклади, заклади вищої освіти, навчальні центри промислових компаній, приватні консалтингові технологічні організації, освітні підрозділи галузевих організацій, спеціалізовані навчальні центри університетів, а також сертифіковані провайдери МВОК (рис. 1).

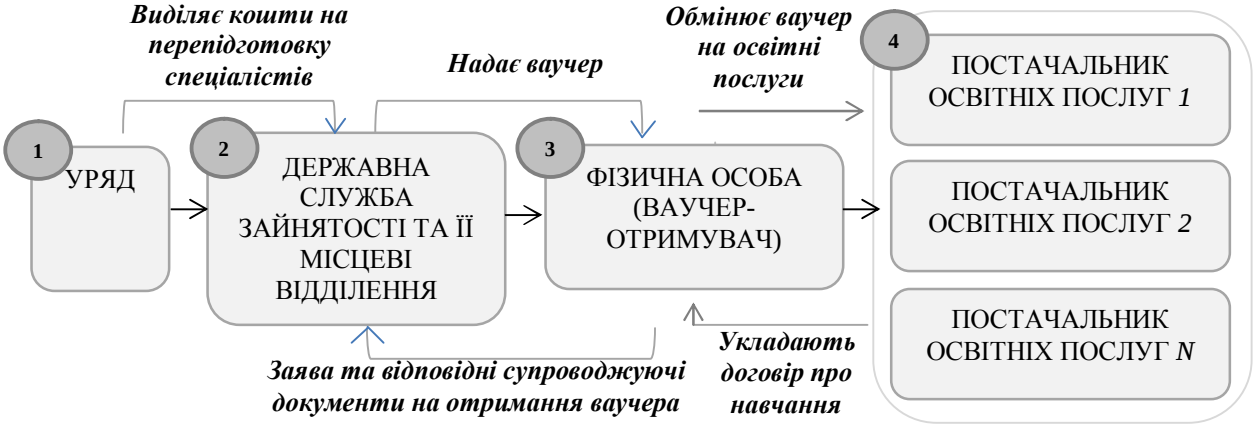


Рис. 1. Механізм використання освітнього ваучера в навчальних цілях
Складено автором самостійно

Зазвичай у ряді країн ваучери покривають більшу половину чи повну вартість навчання, решту оплачує підприємство або безпосередньо отримувач ваучеру. У відповідності до законодавства окремих держав (Австрії, США, Бельгії, Болгарії, Нідерландів) право на одноразове отримання ваучеру мають як безробітні, так і працюючі особи з дуже низьким рівнем доходу. Як виняток у окремих країнах (зокрема, Україні) таке право виключно належить особам, які не зареєстровані в центрах зайнятості як безробітні та відповідають певним вимогам щодо віку, стажу професійної діяльності тощо. Все більше країн зацікавлені у подальшому просуванні ваучерних програм і вітають їх юридичне поширення на нові вразливі групи населення. Для прикладу, в Італії уряд чітко визначив основні чотири категорії населення: осіб, що підпадають під ризик соціальної ізоляції, працеактивне населення старше 45 р., особи з низьким рівнем кваліфікації та жінки.

Ваучери можуть отримувати як окремі робітники, так і їх роботодавці. Так, для прикладу, у Бельгії ваучери на підготовку працівників дають можливість компаніям купляти їх пакетом у кількості 10 ваучерів по 30 євро кожний. При цьому витрати розподіляються пропорційно між урядом та роботодавцями. Найбільшим успіхом така програма увінчалась у період 2002 – 2005 рр., за який кількість придбаних ваучерів збільшилась з 717 тис. до 1,48 млн., а число задіяних підприємств у використанні ваучерів з 11 до 16 тис. [1, с. 24]. Ваучер на навчання став успішною практикою і у Німеччині. Роботодавці щорічно можуть отримувати до 20 ваучерів, які покривають 50% витрат на навчання персоналу. Для працівників існують спеціальні премії, які розподіляються між співробітниками з низьким річним доходом. Крім того, законодавство гарантує тим, хто відвідує курси додаткової освіти у робочий час, повне збереження їх заробітку [2].

Починаючи з 2001 р. ініціативи з просування освітніх ваучерів для дорослого населення впроваджує уряд Швейцарії виділяючи на ці цілі по 750 швейцарських франків (625 євро) для дорослих осіб з низьким або середнім річним доходом. Понад двадцятилітній досвід у використанні ваучерних систем мають Нідерланди. Найбільш поширеною практикою серед них є надання субсидій підприємствам, які наймають на роботу людей, що тривалий час були безробітними. У 2004 р. була запущена програма підготовки у сфері активної політики на ринку праці та сфері соціального страхування. В Італії перші освітні ваучери почали надаватись для підготовки дорослого населення на курсах з покращення мовних і компютерних навиків.

У Естонії ваучерна система реалізується через службу зайнятості, потенційний здобувач освіти, який працює, обґрунтовує свою потребу і отримує ваучер на 2500є на навчання у тих закладах, які визначені Міністерством освіти та досліджень країни [3]. Відповідно до Закону Естонії «Про навчання дорослих» кожна людина зі збереженням заробітної плати може на 20 днів за кошти роботодавця йти на курси. Варто зауважити, що реєстрація робітників ведеться на загальнодержавному рівні в електронній базі. Кожен, хто розпочинає свій трудовий шлях, потрапляє до неї.

Власний досвід з популяризації подібного роду програм має Сінгапур. З метою трансформації промислового сектору завдяки програмі Skills Future Series уряд Сінгапуру ініціював проведення модульних курсів для перепідготовки населення оплативши 70% їх вартості. Програма пропонує прямі субсидії в розмірі 500 дол. США всім громадянам Сінгапуру старше 25 років для попередньо затвердженого списку курсів (і навіть вищі субсидії для професіоналів середньої ланки). У 2016 році програма охопила понад 18 000 курсів і була використана для понад 126 000 сингапурців. Skills Future Singapore (SSG) також досягла значних зусиль і за іншими програмами, які підтримують профорієнтацію, пошук роботи, стажування на робочих місцях та інші послуги [4].

Для подальшої підтримки навчання протягом усього життя, автономні університети країни також розширюють спектр мікро-облікових документів – даних, що надаються для визнання навчальних досягнень особи в цілеспрямованій галузевій ніші, без потреби пройти повну освітню програму. Відповідно до політичної мети Уряду щодо розвитку учнів, які навчаються протягом усього життя, Національний університет Сінгапуру (NUS) розширює ініціативу з безперервного навчання, яка була розпочата у травні 2017 року, дозволяючи всім випускникам брати участь у проходженні до двох модулів безкоштовно протягом трьох років. Лише під час пілотної фази проекту на 404 місця з пропонованих 79 курсів було подано більш ніж 8000 заяв. Після закінчення навчання випускники університету отримують право доступу до кураторського каталогу загальнодоступних курсів для підвищення кваліфікації або перекваліфікації. Крім того університет пропонує віртуальні ваучери, які компенсують вартість одного навчального курсу спеціально розроблених для дорослих учнів, які не є випускниками NUS [5].

Долучився до цих ініціатив і український ринок праці. Програма ваучерів почала працювати в Україні з 2013 р. та була спрямована на осіб старше 45 років, які мають страховий стаж не менше 15 років. Саме цій групі населення було надано можливість пройти безкоштовну перепідготовку за ваучером за рахунок коштів Фонду державного соціального страхування на випадок безробіття та, отримавши нові знання підвищити свою конкурентоспроможність на ринку праці. Вартість ваучера встановлюється в межах вартості навчання, але не вище десятикратного розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Результати проведеного огляду дають підстави стверджувати, що в ряді країн наявна позитивна увага з боку відповідних державних органів до проблем формування та впровадження політики навчання дорослого населення та підвищення рівня її фінансового забезпечення.

1. *Система ваучеров: Международный опит. Быстрая оценка*. Отчет по заказу ПРООН в Украине. ПРООН, 2014. 95 с.

2. *Bundesministerium für Bildung und Forschung*. Report on Vocational Education and Training. BMBF, 2016. 150 p.

3. Професійна освіта в Естонії: погляд експерта АМУ. Травень 2017. URL: https://www.auc.org.ua/novyna/profesiyna-osvita-v-estoniyi-poglyad-eksperta-amu.

4. Kamei R. How Singapore Encourages Lifelong Learning and Workforce Resilience. The global economy now demands workers to be nimbler than ever. October 12, 2017. Diplomat Media Inc. URL: https://thediplomat.com/contact-us.

5. Bhunia P. Singapore Government aims to develop lifelong learners in preparation for dynamic future. 7 March, 2018. OpenGov Asia – CIO Network Pte Ltd. URL: https://www.opengovasia.com/singapore-government-aims-to-develop-lifelong-learners-in-preparation-for-dynamic-future.

Хлопик І.Я.
аспірант 2-го року навчання
Дрогобицького державного педагогічного університету ім. Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ ЛІНГВІСТИКИ ДО ВІРШІВ Т.Г. ШЕВЧЕНКА

Головною метою математичної лінгвістики є аналізу поетичних творів математичними методами і не тільки. Ми намагаємось оцінити будь-який твір за ступенем емоційної насиченості, тобто складемо алгоритм (послідовність кроків) такого дослідження:

– залишаємо нашу «еталонну» групу творів Шевченка – це «Гамалія», «Хустина», «Н. Макаревичу»;

– беремо будь-який твір, що буде досліджуватись;

– обчислюємо g_k – частота літер у вірші (що означає скільки раз зустрічається дана літера у творі), k = 1..32;

– далі рахуємо показник зміщення букви:

$$y_k = g_k / \hat{g} - 1$$

– різниця частки частоти літери в певному творі на частоту букви в українській мові і одиниці;

– обчислюємо показник близькості досліджуваного твору до «еталонної» групи:

$$l_k = \frac{y_k \hat{g}}{sign(y)|y_c| + y}$$

у даній формулі чисельник – це добуток показника зміщення букви на частоту букви в українській мові , а знаменник – це сума функції $sign(y)$ на модуль показника зміщення букви середнього і показник зміщення букви (даний знаменник не залежить від певного твору , його обчислюють для «еталонної» групи);

– останнім вважається підрахування суми показників близькості до «еталонної», тобто це буде показник емоційної насиченості по відношенню до даної групи творів групи, який обчислюється за формулою:

$$h = \sum l \ .$$

Залежно від виду емоцій еталону робимо висновки:

– якщо h – велике, то даний твір песимістично настроєний, сумний, у якому гостро висвітлюються проблеми, десь і трагічність;

– якщо h – малі значення, то даний твір є з оптимістичною ноткою, простежується спокійний настрій;

– якщо h – близький до нуля, то даний твір не має чіткого емоційного заряду.

При даному дослідженні ми встановили деякий зв'язок між математичною і літературною характеристиками, тобто за величиною показника близькості до еталонної групи, ми об'єднаємо вірші Шевченка у групи і спостерігаємо спільне емоційне насичення. А саме утворені три групи: з великим показником близькості, малим і наближеним до нуля, яким відповідають такі літературні характеристики: першій – трагічність, другій – сумна, песимістична струна, а третя не має чіткого однозначного емоційного заряду.

Шеховцова Д.Д.
к.е.н., доцент
Харківський національний університет радіоелектроніки

БАЗОВІ ПОЛОЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РИНКУ

Специфіка національних ринкових відносин в умовах економічної інтеграції до європейського простору полягає у формуванні господарської діяльності підприємств під впливом чинників, що зумовлюють високий рівень невизначеності, ризиків та загроз для системи економічної безпеки. Керівникам бізнес суб'єктів доводиться погоджувати і реалізовувати прийняті управлінські рішення без належного ступеня інформаційно-аналітичної підтримки в умовах недосконалих конкурентних відносин, чинного законодавства та вола тильного зовнішнього середовища, що значною мірою знижує ефективність й очікувані результати від таких рішень, а отже не забезпечує захисту інтересів як власне підприємства, так і його стейкхолдерів, які зацікавлені у доцільних і довготривалих економічних відносинах.

У зв'язку з цим актуалізується питання побудови на підприємствах комплексної системи економічної безпеки з урахуванням систематичних заходів протидії екстернальним та інтернальним чинникам з метою усунення або мінімізації їх деструктивного впливу для забезпечення ефективного розвитку господарської діяльності.

Визначенню суті категорії «економічна безпека підприємства» приділено увагу вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Так, за думкою Грибіненко О.М. та Шагоян С.М. «під поняттям «економічна безпека підприємства» слід розуміти комплексну характеристику, тобто ступінь захисту від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів усіх потенціалів підприємства, що дозволяють забезпечити стійку та ефективну діяльність» [1, с. 99]. Барташевська Ю.М. характеризує цю категорію як «комплекс заходів, реалізація яких дає змогу забезпечувати економічну стабільність підприємства та його розвиток за невизначеності внутрішнього і зовнішнього середовища та ризику інвестиційної діяльності» [2, с. 190]. Однак у цьому визначенні вбачається більше системний підхід до власне забезпечення економічної безпеки підприємства, якого дотримується і Фень К.С., яка зазначає, що «під системою економічної безпеки підприємства нами розуміється комплекс теоретичних підходів і практичних дій, що визначають максимально повний захист життєво-важливих інтересів підприємства від загроз, породжених його внутрішніми бізнес-процесами та зовнішнім середовищем» [3, с. 69]. На нашу думку, першочерговим в термінологічному апараті є поняття «економічна безпека підприємства», суть якого пропонуємо характеризувати як стан захищеності матеріальних і нематеріальних активів підприємства та інтелектуально-інформаційних ресурсів від деструктивного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, за якого здійснюється стабільна та ефективна діяльність господарюючого суб'єкта відповідно до обраного вектору розвитку.

У той же час економічна безпека підприємства ще на початку діяльності вимагає чіткої організації, тобто системного підходу, який складається із заходів щодо її забезпечення. Дуб Б.С. тлумачить систему економічної безпеки підприємства як «концептуальна категорія, яка визначає стратегічні рамки в управлінні загрозами і є сукупністю об'єктів, суб'єктів, функціональних складників, методики оцінювання та заходів (процесів, процедур) із забезпечення економічної безпеки організації, що використовуються підприємством (організацією, установою) задля найповнішого гарантування захищеності» [4, с. 7]. Вважаємо систему економічної безпеки комплексом перманентних дій, спрямованих на: збереження матеріальних і нематеріальних активів підприємства від потенційних та реальних загроз; усунення або мінімізацію ризиків, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства; підвищення стійкості та адаптації господарюючого суб'єкта та його здатності до відтворення.

Визначення категорії «система економічної безпеки підприємства» дозволило нам сформувати завдання щодо її забезпечення (рис. 1).

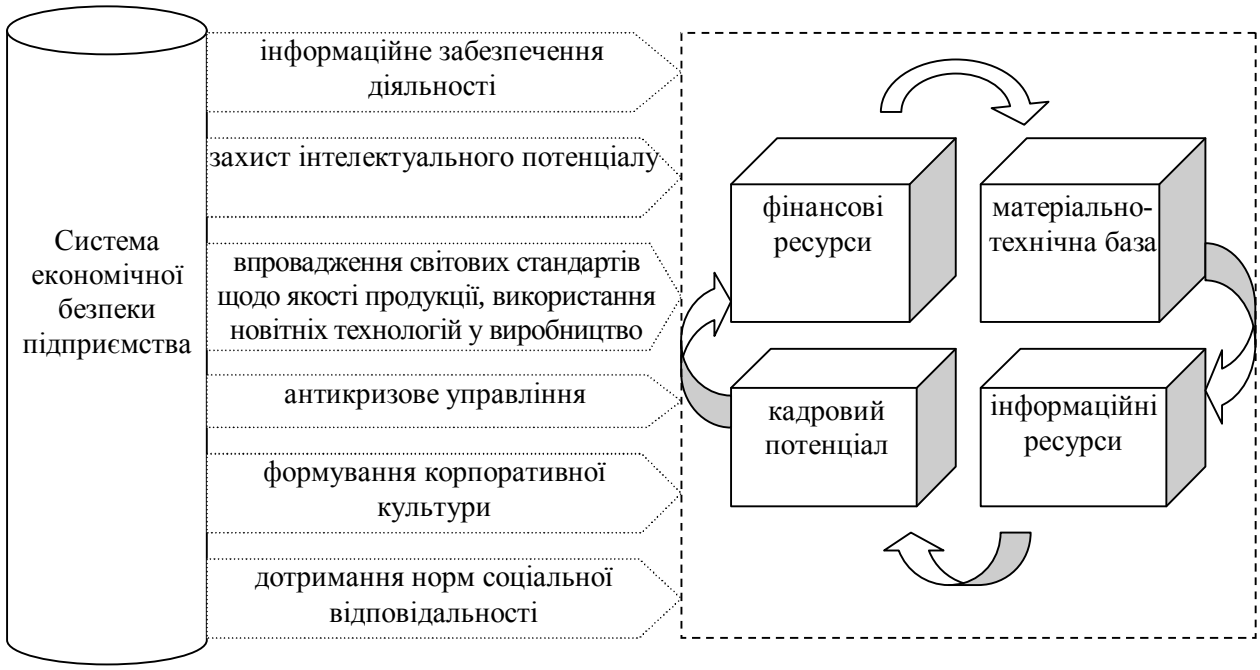


Рис. 1. Завдання системи економічної безпеки підприємства

Взаємозв'язок між об'єктами системи економічної безпеки підприємства (фінансові ресурси, матеріально-технічна база, інформаційні ресурси, кадровий потенціал) обумовлює доцільність комплексного підходу з виконання завдань для досягнення синергетичного ефекту, оскільки дестабілізація хоча б одного з об'єктів системи призведе до втрати балансу функціонування господарюючого суб'єкта в цілому.

Таким чином, з метою забезпечення ефективної та стабільної діяльності підприємств в сучасних економічних умовах, які характеризуються загостренням конкурентної боротьби, необхідним є побудова системи економічної безпеки підприємства, завдання якої повинні виконуватись систематично та підлягати перевірці на актуальність.

1. Грибіненко О.М., Шагоян С.М. Сутність та шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. С. 98-100.

2. Барташевська Ю.М. Економічна безпека підприємства: фактори впливу та шляхи забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2016. № 7. С. 189-194.

3. Фень К.С. Пріоритетні напрями зміцнення економічної безпеки підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Економіка.* 2018. Вип. 1(9). С. 68-75.

4. Дуб Б.С. Система економічної безпеки підприємства: поняття та структура. *Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр.* Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. 2016. № 4 (60). С. 5-18.

НАУКОВЕ ЕЛЕКТРОННЕ ВИДАННЯ НА DVD

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ, РЕГІОНІВ І ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY, REGIONS AND ENTERPRISES:
PROBLEMS AND PROSPECTS

Матеріали
III Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції молодих учених

23–24 квітня 2019 р., Україна, м. Львів

Відповідальний за випуск – Кулиняк І. Я.

Підписано до друку 24.04.2019
Один електронний оптичний диск DVD.
Об'єм даних у мегабайтах 3,35 Мб.
Наклад 20 прим. Зам. 190763.

Видавець і виготівник: Видавництво Львівської політехніки
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4459 від 27.12.2012 р.

вул. Ф. Колесси, 4, Львів, 79013
тел. +380 32 2582146, факс +380 32 2582136
vlp.com.ua, ел. пошта: vmr@vlp.com.ua