

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО–ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ
ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ»**

28 березня 2020 року

МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ
ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»**

28 марта 2020 года

Запоріжжя
2020

**УДК 330.341(063)
E45**

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні та соціальні інновації як фактор розвитку економіки».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економічна статистика», «Економіка галузевих ринків», «Економіка суспільного сектору», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Ринок цінних паперів», «Поведінкова та експериментальна економіка», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

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

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Економічні та соціальні інновації як фактор розвитку економіки: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 28 березня 2020 року). – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2020. – 140 с.

Экономические и социальные инновации как фактор развития экономики: сборник материалов Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 28 марта 2020 года)/ Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2020. – 140 с.

УДК 330.341(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Матюк Т.В., Льопко М.О.

СТАЛІЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА
ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 7

СЕКЦІЯ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Будзяк В.М., Будзяк О.С.

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ..... 10

Яковенко О.В.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРИРОДООХОРОННОГО
ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ 14

СЕКЦІЯ 3. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

Ходаківська О.В.

ЕВОЛЮЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРИРОДНИЧИХ
І ЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ В КОНТЕКСТІ
РОЗВИТКУ ТЕОРІЙ ДОБРОБУТУ ТА ЗРОСТАННЯ 19

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Андрійчук І.В., Козуб'як Р.С.

ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ
ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 24

Кондратюк В.О., Корнелюк О.А.

КОН'ЮНКТУРНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КАВИ..... 28

Коркуна О.І., Бордун О.В., Музика Ю.В.

ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ НА ФОРМУВАННЯ
ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ У ПІДПРИЄМСТВАХ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 31

Корольова С.Г.

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СВІТОВОГО
ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ 35

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Рудь В.Ю., Овчиннікова О.Р.

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЙНИХ
ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 39

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Улицька І.Є., Хитра О.В.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ДАУНСАЙЗИНГУ
В УПРАВЛІННІ ВИВІЛЬНЕННЯМ ПЕРСОНАЛУ 44

Чаплій А.В., Хитра О.В.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ
СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 49

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Козименко І.А.

АКТИВІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
ПАЛИВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 54

Корнєєва Ю.В.

ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ
ЗІ СТИМУЛЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
«ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%» 58

Проценко В.М.

НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 62

Чугрій Г.А.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА
ПРЯМОГО ТА НЕПРЯМОГО ТИПУ НА РОЗВИТОК
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 65

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Городнича К.В.

УКРАЇНА ТА МВФ: НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 71

Зеркіна О.О., Іванов А.О.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО
БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 75

Ковтонюк К.В. ЦИФРОВА РОБОЧА СИЛА: ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	79
Корнелюк О.А., Патійчук Ю.Ю., Новаковська Т.О. ОСОБЛИВОСТІ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ НАФТИ.....	82

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Білий Д.І. ДОМОВОЛОДІННЯ В США ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ ПЕНСІЙНИХ АКТИВІВ	87
Данилюк-Черних І.М., Пукіш О.В. АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	91
Євтушенко Н.М., Малишко В.В., Городніченко Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	95
Павленко О.П. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СТВОРЕННЯ ТОВАРИСТВ ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	99
Павлюк М.С. ЕКОНОМІЧНО АКТИВНЕ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ	103
Степаненко О.О., Бринза Д.В. СИСТЕМА ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	107
Яремчук І.М. РОЛЬ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ В МЕЖАХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ УКРАЇНИ.....	110

СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Горобченко О.А. ОСОБЛИВОСТІ ГРОМАДСЬКОЇ ДУМКИ У ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ.....	115
Колісник Н.А. ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	119

Мішук Є.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
---	-----

Райковська І.Т. ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ СКЛАДОВИХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	127
---	-----

СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Корнелюк О.А., Грабко О.І. СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	132
--	-----

Моргачов І.В. АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	135
--	-----

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Матюк Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва*

Льопко М.О.

студентка

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На рубежі ХХ – ХХІ ст. умами вчених і прогресивного людства світу заволоділа нова парадигма сталого розвитку, що є продовженням вчення В.І. Вернадського про ноосферу і основою синергічного підходу до екологічної, соціальної та економічної детермінант суспільного прогресу [1]. Вона стала основою дискусії між економістами про перехід від безперервного економічного зростання до створення умов для всебічного розвитку людського потенціалу.

Термін «сталий розвиток» було запропоновано вченими і політиками наприкінці ХХ ст. у зв'язку з нагальною необхідністю запобігти негативному впливу господарської діяльності на світову екосистему. Термін «сталий розвиток» увійшов у широкий науковий оборот після публікації доповіді «Наше спільне майбутнє», підготовленої в 1987 р. Всесвітньою комісією ООН з навколишнього середовища і розвитку. Пізніше поняття «сталий розвиток» дістало офіційне закріплення в меморандумі «Порядок денний ХХІ століття» Всесвітнього саміту 1992 р. у Бразилії.

Останнім часом темпи економічного зростання у країнах, що розвиваються, були істотно вищими, ніж у промислово розвинутих країнах, що пояснюється величезним стартовим розривом між ними. Такий стрімкий ріст ВВП у країнах, що розвиваються, не викликав тривогу у світі доти, доки експерти не виявили, що причиною таких темпів є бажання країн, що розвиваються, зменшити розрив у стандартах споживання благ, досягнутих розвинутими країнами.

Усвідомлення даного факту знову актуалізувало проблеми розвитку в умовах обмеженості ресурсів, тому на конференції ООН із сталого розвитку 2015 р. було визначено кількісні індикатори сталого розвитку на 2016–2030 рр. [2, с. 12].

Наразі в Україні нажалі немає стратегічного документа сталого розвитку країни, який би базувався на економічних, екологічних та соціальних складових.

Слід зазначити, що економіка України, з самого початку становлення незалежності, вступила у фазу несталого економічного зростання у зв'язку з вичерпанням потенціалу відновлювального зростання, скороченням припливу експортної виручки та іноземного капіталу, а також збільшенням іноземних кредитів. Стагнація та невелике зростання ВВП залишається, що пояснюється не тільки вичерпанням потенціалу відновлювального зростання, але й збереженням існуючої моделі розвитку. Тому у найближчі роки якихось реальних змін очікувати не слід, через застарілі фонди, збереження сировинної моделі економіки та експорту, значне скорочення видатків держбюджету, критично низька частка інвестицій в основний капітал та в «економіку знань», високий рівень інфляції, постійне скорочення трудових ресурсів через демографічні зрушення і трудову міграцію, низькі зайнятість і продуктивність праці, розвиток патерналізму та утриманства. Усе це вимагає змін, для чого необхідно йти на серйозні та масштабні реформи, на перегляд укорінених уявлень про наш минулий і майбутній розвиток [2].

Як показала і криза 2007–2009 рр. і пандемія COVID-19, що шириться наразі, в сучасних умовах глобалізації і фінансові кризи, і навіть смертоносні вірусні інфекції набирають характеру світових, наслідки яких, звісно, в першу чергу негативно вплинуть на економічний розвиток країн

Аналіз існуючої літератури засвідчив, що існуюча в Україні економічна модель містить ряд специфічних особливостей: панування бюрократії в союзі з олігархами; клановість і корупційність, які пронизали абсолютно всі рівні управління; відсутність гарантій приватної власності; ігнорування національних економічних інтересів; антисоціальна спрямованість тощо.

Вихід з таких усталених труднощів і перехід на траєкторію сталого розвитку можливий тільки при умові сформованої нової соціально-економічної моделі, в якій розширене відтворення можливе на підприємствах реального сектору економіки, за умови,

що кожне підприємство буде забезпечене ресурсами, достатніми для постійного розширення і оновлення виробництва (амортизаційні фонди, банківські кредити тощо).

Разом з цим, в Україні вартість основних фондів є в десятки разів нижчою, ніж у розвинутих країнах, що, нажаль, означає належність української економіки до технологічних укладів з примітивними технікою та технологіями.

Таким чином, існуюча в Україні модель економічного розвитку демонструє нестале економічне зростання, що свідчить про її недосконалість. Задля успішного формування моделі сталого економічного розвитку, необхідно вивчити, проаналізувати та зрозуміти саму природу спадів та піднесень в економіці. Та тільки на основі отриманих висновків необхідно сформувати план та модель оновлення національної економіки, що забезпечить вихід із сьогоdnішнього «периферійного» небезпечного для країни напряму несталого економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика. Андерсон В.М., Андреева Н.М., Алимов Н.М. та ін. За наук. ред. д.е.н., проф. Хлобистов Є.В.. ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕЕД НАН України, сумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь : ИТ «АРИАЛ», 2011. – 589 с.
2. Звєряков М.І. ТЕОРЕТИЧНА ПАРАДИГМА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ. Економіка України / Economy of Ukraine, 2018, № 10 (683) С. 10-31.

СЕКЦІЯ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Будзяк В.М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту*

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

Будзяк О.С.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри екології та економіки землекористування*

*Державна академія післядипломної освіти та управління
м. Київ, Україна*

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

В найбільш спрощеному варіанті поняття «землекористування» слід визначати як процес дотримання законодавчо встановленого порядку використання земель. При цьому власне «землекористування» є похідним від однієї з основних правомочностей, а саме «користування» землею [1]. Якщо розглядати сільськогосподарське землекористування, то воно пов'язано із користуванням земель в сільськогосподарських та агровиробничих цілях.

Нині існує достатньо чітке розмежування двох напрямів сільськогосподарського землекористування. Перший напрям пов'язаний із раціональним, сталим та збалансованим використанням земель сільгосппризначення а другий із нераціональним чи навіть екологічно небезпечним землекористуванням [2]. У більш спрощеному вигляді ці два напрями можна означити як обмежене чи нормоване землекористування та не нормоване і не контрольоване використання земель сільськогосподарського призначення.

Оскільки обмежене або нормоване землекористування виходить далеко за рамки економічних чи навіть екологічних проблем та норм, то при його обґрунтуванні доцільно розробити інституціональні засади використання земель сільськогосподарського призначення. Власне зазначені засади землекористування базуються також на двох базових складових, а саме: інститутах та інституціях.

Говорячи про «інститути» слід використовувати поняття «інституціональне» а при вживанні «інституцій» правильним буде застосувати поняття «інституційне».

При цьому під поняттям «інститути» слід розуміти, в першу чергу, формальні і не формальні норми та правила використання земель сільськогосподарського призначення. В той час як під поняттям «інституції» слід розуміти, насамперед, управлінські структури щодо забезпечення, контролю чи зміни напрямів використання земель сільськогосподарського призначення. Тобто «інститути» покликані визначати власне суть сільськогосподарського землекористування а «інституції» служити засобом його реалізації та дотримання.

Відповідно, в першому випадку, йтиметься про інституціональне забезпечення сільськогосподарського землекористування, а, в другому, про інституційне забезпечення власне землекористування. При цьому науковці часто ототожнюють ці два терміни або ж використовують один термін «інституційне» для означення обох підходів в землекористуванні.

На наш погляд, доцільним нині є включення в систему інституцій крім державних та місцевих органів і структур щодо управління використанням земель сільськогосподарського призначення також і громади населених пунктів та об'єднаних територіальних громад, різноманітних форм господарювання на землях сільськогосподарського призначення а крім цього землевласників та землекористувачів, у тому числі і орендарів.

Особливим інститутом в сільськогосподарському землекористуванні є інститут власності на землю (табл. 1).

Сьогодні основною проблемою розвитку Інституту власності на землі сільськогосподарського призначення є відсутність реєстрації значних площ відповідних сільськогосподарських угідь. При цьому це стосується не лише земель, які з тих чи інших причин не були обліковані у відповідній землевпорядній документації, але й визначених земель, наприклад земель відмерлої земельної спадщини та земельних паїв.

Також законодавчо не прописано правовий режим використання окремих сільськогосподарських угідь. Більше того відсутня чітка межа і між окремими земельними угіддями в межах і за межами населених пунктів, тобто не існує правового розмежування земель сільськогосподарського призначення в межах інших земель і навпаки в межах самих сільськогосподарських земель не має

законодавчо встановленого правового режиму використання власне інших несільськогосподарських земель.

Таблиця 1

Сутність системи інституціонального та інституційного землекористування

Критерій оцінювання	Інституціональне забезпечення	Інституційне забезпечення
Ядро системи	Інститут	Інституція
Складові системи	Режими Норми Обмеження Обтяження	Держава Державні органи Місцеві органи Громада Об'єднана територіальна громада Землевласник Землекористувач
	Власність	
Основна функція	Організація	Контроль

Джерело: розроблено авторами

Наступна група проблем успішного розвитку Інституту власності на землі сільськогосподарського призначення пов'язана із відсутністю реальних механізмів вилучення рентних доходів на землях різних видів сільськогосподарських угідь та навіть механізму вилучення земельної ренти загалом із земель сільськогосподарського призначення [3]. Відповідно не існує і механізму правового перерозподілу земельної ренти.

Розглядаючи систему інституціонального сільськогосподарського землекористування чи не найбільшу увагу слід приділити такому Інституту режиму використання сільськогосподарських угідь. Ключовою складовою режимів сільськогосподарського землекористування є перелік заборон або (та) дозволів використання відповідних земель, а також умов та погоджень щодо дозволів на відповідні види землегосподарських робіт. При цьому встановлення відповідного режиму покликано, насамперед, зберегти природні властивості відповідних видів угідь та забезпечити можливість їхнього подальшого відповідного функціонального призначення [4].

Наступний Інститут норм в землекористуванні слід розглядати на трьох рівнях: на рівні сільськогосподарських земель загалом, тобто на рівні відповідної категорії земель; на рівні окремих видів сільськогосподарських угідь; на рівні окремої земельної ділянки. Нещодавно законодавчо ввели поняття «земельний масив» а тому рівень земельного масиву повинен передувати рівню земельної ділянки.

Інститут обмеження землекористування пов'язаний із наступними трьома складовими: сервітутні обмеження; обмеження для суспільно-необхідних потреб; добросусідські права та обмеження. Частина із цих обмежень, наприклад обмеження для суспільно-необхідних потреб, повинні супроводжуватися і відповідним обов'язковим, а, головне ринкового рівня, відшкодуванням. Тобто йдеться про задоволення загально суспільних потреб у відповідних земельних угіддях. Добросусідські обмеження землекористування зобов'язують землевласників не порушувати прав землекористувачів суміжних земельних ділянок. І, нарешті, сервітутні обмеження покликані дозволити одним землекористувачам користуватися земельними ділянками інших землекористувачів для вирішення своїх господарських чи транспортних потреб.

Заключним в системі інституціонального забезпечення сільськогосподарського землекористування, на наш погляд, є Інститут обтяжень сільськогосподарського землекористування. Необхідно виділити наступні його складові: певні додаткові умови для землекористувачів і навіть для землевласників; обов'язки як землекористувачів, так і землевласників; окремі заборони переважно пов'язані із зміною або основного цільового призначення або функціонального призначення відповідних земель.

Таким чином, система інституціонального та система інституційного сільськогосподарського землекористування суттєво відрізняються як за своїм призначенням, за кінцевою метою, так і за своєю суттю. В першому випадку йдеться про власне зміст і призначення самого сільськогосподарського землекористування. В той час як в другому випадку йдеться переважно про спостереження, управління та контроль за власне досягненням цілей системи інституціонального сільськогосподарського землекористування. Існування цих двох систем має бути взаємоузгодженим та взаємодоповнюючим.

Список використаних джерел:

1. Будзяк В. М. Трансформація земельної власності в сільському господарстві / В. М. Будзяк // Продуктивні сили і регіональна економіка : зб. наук. праць. – Ч. 2. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – С. 168-173.

2. Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / [О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін.]. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 684 с.
3. Царенко О. М. Фінансово-економічний механізм землекористування / Царенко О. М., Чупіс А. В. // Вісник Сумського державного аграрного університету. – Серія «Фінанси і кредит». – 2001. – № 1. – С. 14-17.
4. Організація сільськогосподарського використання земель на ландшафтно-екологічній основі: монографія / [П. Г. Казьмір, Н. Є. Стойко, М. В. Дроздяк та ін.] ; за заг. ред. проф. П. Г. Казьміра. – Львів : Сполом, 2009. – 254 с.

Яковенко О.В.
магістр

*Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління
м. Київ, України*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРИРОДООХОРОННОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Однією із основних функцій інституціонального забезпечення використання земель різного призначення є вміння організувати процес збалансованого використання земельних угідь та видів земель. Це можливо, насамперед, за рахунок зміни або уточнення основного цільового призначення земель сільськогосподарського призначення.

На рівні окремих земельних ділянок доцільно вилучати окремі землі або їх об'єднувати у відповідні земельні масиви і все це покликано зберегти певні господарські або природні (природоохоронні) функції. Збереження природних, у тому числі природоохоронних функцій, повинно базуватися на збереженні, насамперед, живих організмів, популяцій, біологічних видів та екосистем.

Постійне посилення антропогенного навантаження на землі різних категорій вимагає покращення існуючого природо- та землекористування [1]. При цьому найбільш ефективний та очевидний шлях такого покращення – це удосконалення природоохоронного землекористування. Власне природоохоронне землекористування – це використання земель в природоохоронних цілях та забезпечення збереження їх природоохоронних функцій. При цьому необхідно зберегти унікальні природні ландшафт та корисні властивості відповідних природних ресурсів.

У більшості випадків наявність відповідних унікальних природних або штучно створених об'єктів і є основою поділу природоохоронних земель на окремі види. У випадку природних об'єктів нині виділяють: природні заповідники, національні парки, заказники, пам'ятники природи та заповідні урочища. В той час як серед штучно створених об'єктів визначено: зоопарки, дендропарки, ботанічні сади та парки-пам'ятники садово-паркового мистецтва.

Існує два найбільш поширені та взаємопов'язані шляхи покращення природоохоронного землекористування: збільшення кількості природозаповідних та природоохоронних територій; збільшення загальної площ природоохоронних територій та площ окремих їхніх складових. Значно менш використовуваний третій шлях полягає у збільшенні видів природоохоронних територій або (та) удосконаленні їхнього переліку. Ще більш складний четвертий шлях – це удосконалення правового режиму використання вже існуючих видів територій. Також важливим шляхом покращення природоохоронного землекористування є оптимізація співвідношення площ природних та штучно створених видів природоохоронних територій.

Вітчизняні фактичні дані про площі природоохоронних земель свідчать про те, що нинішні їхні показники як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні в 2-3 рази менші за європейські. Натомість кількість і різноманітність природоохоронних територій в нашій державі навпаки значно вища за показники розвинутих країн [2]. Зважаючи те, що в європейських країнах нині ефективність природоохоронних заходів є значно більшою за вітчизняні природоохоронні заходи, то слід відмітити доцільність в найближчі роки суттєво збільшити площі власне природоохоронних земель та оптимізувати їхню кількість.

Крім цього слід переглянути і зменшити кількість самих видів природоохоронного землекористування. При цьому необхідно враховувати природні зони та регіональні особливості розвитку природно-заповідних територій (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що за останні чотири роки в природно-заповідному та природоохоронному землекористуванні в Сумській області як і в більшості інших областей України суттєві позитивні зміни відбуваються лише на місцевому рівні. Це означає, що приріст площ природоохоронних земель надзвичайно повільний і до того ж він не вирішує найбільш гострих екологічних проблем в нашій країні пов'язаних із оптимальним не лише землекористуванням, але й оптимальним природокористуванням [3].

Таблиця 1

Структура природно-заповідних територій Сумської області

Види територій	На 1.01.2015 р.		На 1.01.2019 р.	
	Кількість, од.	Площа, га	Кількість, од.	Площа, га
1	2	3	4	5
Природні заповідники	1	882,9	1	882,9
Біосферні заповідники	0	0	0	0
Національні природні парки	2	39575,2	2	39575,2
Регіональні ландшафтні парки	1	98857,9	1	98857,9
Заказники загальнодержавного значення	10	9658,0	10	9658,0
Заказники місцевого значення	90	26423,24	102	26939,41
Пам'ятники природи загальнодержавного значення	3	7,1	3	7,1
Пам'ятники природи місцевого значення	98	154,77	101	172,08
Заповідні урочища	27	268,4	26	268,4
Ботанічні сади загальнодержавного значення	0	0	0	0
Ботанічні сади місцевого значення	3	17,04	3	17,04

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5
Дендропарки загальнодержавного значення	1	21	1	21
Дендропарки місцевого значення	3	5,04	3	5,04
Зоопарки загальнодержавного значення	0	0	0	0
Зоопарки місцевого значення	0	0	0	0
Парки-пам'ятники садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення	2	311,66	2	311,66
Парки-пам'ятники садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення	20	326,41	20	326,41
Разом	261	176508,66	275	177033,23

Джерело: дані Міністерства енергетики та захисту довкілля

Оскільки сьогодні в Україні існують три основні рівні екологічних проблем використання земель, то абсолютно правильним буде розглядати і напрями розвитку природоохоронного землекористування за цими ж трьома рівнями. Більше того в представленій вище

таблиці можна чітко простежити всі ці три рівні; загальнодержавний, регіональний та місцевий.

Визначення оптимального співвідношення як кількості, так і площ відповідних видів природоохоронних земель та територій повинно прив'язуватися до окремих регіонів (областей) України або ж до природних зон а ще краще до відповідних природних ландшафтів. Схожий підхід нині застосовується для визначення бонітетної оцінки земель сільськогосподарського призначення. Більше того потрібно і саму бонітетну шкалу використати для переводу з нинішніх окремих площ земель сільськогосподарського призначення в природоохоронні землі.

Таким чином, організація природоохоронного землекористування повинна базуватися, з одного боку, на загальнодержавних заходах щодо оптимізації кількості, площ та співвідношення вже існуючих нині видів природно-заповідних земель, а, з іншого – на оптимізації площ інших категорій земель і, в першу чергу, земель сільськогосподарського призначення з їх подальшим переводом в природоохоронні землі. Крім цього слід розробити окремі підходи щодо організації природоохоронного землекористування на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях.

Список використаних джерел:

1. Паньків З. Еволюція землекористування в Україні: монографія / З. Паньків. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 188 с.
2. Царик Л.П. Географічні засади формування і розвитку регіональних природоохоронних систем: концептуальні підходи, практична реалізація. Монографія / Л.П. Царик. – Тернопіль : «Підручники і посібники», 2009. – 320 с.
3. Топчів О.Г. Застосування методів аналізу великомасштабних планів землекористувань при формуванні регіональних екомереж / О.Г. Топчів, А.М. Шашеро // Український географічний журнал. – № 3, 2012. – С. 51-57.

СЕКЦІЯ 3. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

Ходаківська О.В.

доктор економічних наук, заступник директора

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

м. Київ, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРИРОДНИЧИХ І ЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ТЕОРІЙ ДОБРОБУТУ ТА ЗРОСТАННЯ

Окремі аспекти економіки природокористування у її зародковому стані розглядалися різними науковими течіями. Так, представники класичної школи політичної економії Томас Мальтус [1, с. 12; 13], Давид Рікардо [2] ще в 80-х роках ХІХ ст. досліджували взаємозв'язок природних ресурсів і рівня добробуту населення. Їхні теорії, що відносяться до класичної політекономії, за своєю природою, є теоріями зростання. Вони дозволяють встановити, яким чином і в якій мірі доступність природних ресурсів та ступінь їх експлуатації впливають на рівень економічного добробуту суспільства. Характерна особливість класичної економічної моделі полягає в твердженні, що харчові продукти, сировину і матеріали можна отримати лише за допомогою землі [3, с. 30]. У цьому зв'язку лімітуючим фактором економічної діяльності суспільства виступало обмеження основного ресурсу виробництва – земельних угідь. Висновки вчених ґрунтувалися на законі спадаючої віддачі ресурсів. Зокрема, Д. Рікардо, посилаючись на даний закон, обґрунтував закон «спадаючої» родючості ґрунтів [2, с. 7]. Він вказував, що провідну роль у довгостроковій перспективі економічного зростання відіграватиме не обмеженість ресурсу землі, а спадаюча родючість ґрунтів, оскільки земля має різну родючість, і спочатку будуть використовуватися родючіші землі. З часом він прогнозував, що до обробітку залучатимуться земельні ділянки, гірші за якістю і це призведе до скорочення обсягів виробництва продукції. Проте зрушення, які відбулися в аграрному секторі у зв'язку з розвитком науково-технічної сфери, змінили ключові умови, на яких ґрунтувався закон спадаючої віддачі ресурсів.

Представники неокласичної економічної школи на основі власних наукових надбань, які полягали у розробленні системи загальної економічної рівноваги (Л. Вальрас), розмежуванні сукупної та граничної корисності благ (У. Джевонс, К. Менгер), застосовують абсолютно відмінний підхід до трактування закону спадаючої віддачі ресурсів і по-іншому розглядають питання раціонального розподілу обмежених ресурсів [4, с. 622]. У вченнях неокласичної школи та їх послідовників дослідження природних факторів зводиться лише до їх сприйняття як одного із елементів виробництва. Стосовно економічної системи, то у ній природним чинникам відводиться другорядна роль. У результаті макроекономічна політика природокористування обмежується регулюванням оптимального використання природних ресурсів та інтерналізації зовнішніх витрат через податки та торгівлю правами на викиди забруднювальних речовин.

У рамках неокласичної школи ефективний екологізорієнтований економічний розвиток аграрної сфери може відбуватися лише за умови максимальної лібералізації господарської діяльності. Лібералізацію економіки слід розглядати як розширення можливостей щодо вибору видів економічної діяльності для усіх без винятку господарюючих суб'єктів незалежно від форм власності й господарювання, що супроводжується скасуванням або суттєвим зменшенням політичних, правових та адміністративних обмежень. За нормальних умов лібералізація економіки створює умови для зростання кількості ефективних і відповідальних господарів та сприяє становленню середнього класу. З огляду на це лібералізація економіки допустима лише для розвинених країн світу та може згубно впливати на розвиток економічних систем в країнах, що розвиваються. Вважається, що процес лібералізації створює можливості для безперешкодної дії механізмів ринкового саморегулювання, сприяє мінімізації адміністративних форм втручання держави в економіку. Зменшуючи пряме державне регулювання за державою зберігаються лише ті функції, які безпосередньо пов'язані із створенням сприятливих умов, необхідних для стійкого економічного розвитку, підтримання належного рівня конкуренції, ефективного ведення малого й середнього бізнесу [8, с. 52]. Однак, незважаючи на те, що в сучасній економічній теорії ідеї представників неокласичної школи визнаються провідними, за умов трансформаційної економіки в чистому вигляді вони є неприйнятними. Конкретне підтвердження цього є нинішня ситуація, що склалась у сфері аграрного природокористування.

Вважається, що поняття, які характеризують процес регулювання взаємодії економіки та довкілля в сучасному їх сприйнятті й розумінні, були розроблені в рамках неокласичної економічної концепції в кінці XIX ст. Економісти Альфред Маршал і Артур Пігу запропонували введення принципів обумовленої плати за допустимі викиди й забруднення навколишнього середовища, що визначило взаємодію економічних і екологічних факторів. Але, як уже зазначалося, неокласична школа цікавилася насамперед тим, як ринковий механізм регулює використання природних ресурсів і впливає на формування розміру плати за них. Прихильники неокласичного напряму основним інструментом вирішення екологічних проблем вважають ціновий механізм. У його основі податкові платежі, які компенсують збиток від руйнування навколишнього середовища, а також купівля-продаж прав на забруднення. Проте така модель має ряд недоліків, зокрема, вона не сприяє збереженню природи, оскільки підприємство може купити право на забруднення середовища і не нарашувати затрати на його охорону і відновлення. Також у літературі наводиться ще один суттєвий недолік неокласичної теорії, який полягає в тому, що податкова форма платежів знижує чистий прибуток, а відповідно – зачіпає інтереси приватного капіталу [5, с. 26]. І, нарешті, згадана модель залишає поза увагою негативні екстерналії – вплив процесів виробництва та споживання на здоров'я людини.

Вагомий внесок у становлення наукових поглядів щодо екологізації виробництва, особливо в частині необхідності її регулювання через втручання держави у процеси економічного зростання й використання ресурсів, зробив Дж. М. Кейнс [6, с. 185]. Проте значно більше прихильників має неокейсіанська модель регулювання екологізації аграрного розвитку. Вона не лише відображає інтереси приватного капіталу, а й значною мірою відповідає загальнолюдським цінностям збереження довкілля, забезпечення екологобезпечних умов життєдіяльності людини, задоволення її потреб в екологічних харчових продуктах, сприяє соціалізації й екологізації природних факторів, у тому числі і земельних ресурсів. Задоволення потреб людини в екологобезпечній продукції та безпечному довкіллі має суспільно значущий характер. Відмінність головної ідеї неокейсіанської моделі від неокласичної полягає в тому, що перша ґрунтується на запровадженні прямого державного регулювання відносин між суспільством і природою та передбачає застосування адміністративно-розпорядчих інструментів (стандарты,

нормативи, квоти, прямі заборони, обмеження тощо), що доцільно робити в поєднанні з економічними важелями. Визначальним є те, що їх дія полягає не у вартісному виразі шкоди, завданої природі чи людині, а показує обсяг витрат, необхідних для проведення природоохоронних чи інших заходів, які включаються до виробничих витрат і відшкодовуються через ціну виробленої та реалізованої продукції [7, с. 77-78].

У першій половині ХХ ст. розвиток макроекономічної теорії характеризується значним спадом у сфері досліджень тих проблем, які прямо чи опосередковано пов'язані з вивченням взаємовідносин, що формуються між навколишнім середовищем та економічною системою. Економіка почала сприйматись як цілком самодостатня самостійна система. Незважаючи на те, в основу ключових домінант макроекономіки, як і положень класичної політекономії, покладено принципи теорії зростання, природні ресурси уже не сприймалися як лімітуючий фактор зростання добробуту. Набувала поширення думка, що природні ресурси можна замінити капіталом, створеним людиною. Факторами виробництва було визнано лише капітал і працю [8]. Лише окремі дослідники зверталися до еколого-економічних проблем використання земельних ресурсів (Р. Ейлі) та забруднення довкілля (А. Пігу) [3, с. 33].

Слід зазначити, що досить поширеною є думка, і ми її також поділяємо, що ані класики економічної науки А. Сміт і Д. Рікардо, ані представники інших економічних шкіл, включаючи Д. Кейнса, А. Маршалла, не надавали великого значення екологічним обмеженням стосовно економічного розвитку. Підвищення економічної ефективності, максимізація прибутків, нарощування капіталу у будь-який спосіб загострює протиріччя між економічною й екологічною, економічною і соціальною та соціальною й екологічною складовими розвитку. У цьому зв'язку потребують поглибленого дослідження сучасні економічні теорії, особливо у контексті нинішніх екологічних викликів. Це зумовлює необхідність оцінки перспектив їх запровадження у практику господарювання.

Список використаних джерел:

1. *Мальтус Т.Р.* Опыт закона о народонаселении / Т.Р. Мальтус // Антология экономической классики. – М. : Эконом, 1993. – С. 3–134.
2. *Рикардо Д.* Статьи по аграрному вопросу и критические замечания к книге Мальтуса / Д. Рикардо / сочинения в 3 т. – Т. 3. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 294 с.

3. *Зіновчук Н. В.* Екологічна політика в АПК: економічний аспект / *Зіновчук Н. В.* – Львів : ЛДАУ, ННВК, «АТБ», 2007. – 394 с.
4. Основы экономической теории: политэкономический аспект / отв. ред. Г.Н. Климко. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : Знання-Прес, 2001. – 646 с.
5. *Данилишин Б. М.* Економіка природокористування : підручник / *Данилишин Б. М., Хвесик М. А., Голян В. А.* – К. : Кондор, 2010. – 465 с.
6. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / *Дж. М. Кейнс* // Антология экономической классики. – М. : Эконов, Ключ, 1993. – С. 137–378.
7. *Ходаківська О. В.* Екологізація аграрної економіки : монографія / *О. В. Ходаківська.* – К.: ННЦ ІАЕ, 2015, 350 с.
8. *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / *Л. Мизес* ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2000. – 876 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Андрійчук І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки*

Козуб'як Р.С.

студентка Інституту економіки та менеджменту

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

ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розвиток економіки регіону значною мірою залежить від ефективного функціонування провідних галузевих підприємств.

У цьому контексті особливого значення набуває дослідження господарської діяльності деревообробних підприємств Івано-Франківської області. Відповідно до статистичної інформації середньорічний обсяг переробки деревини підприємствами регіону за останні роки становить близько 34639,3 млн грн, серед них виокремлюють ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛИТ НАДВІРНА» та ТОВ «Кроно-Україна», частка виробництва яких у загальній структурі складає близько 59,7% [1].

З метою оцінки рівня використання деревини та формування напрямів його підвищення запропоновано використання SWOT-аналізу, як одного із основних стратегічних методів оцінювання діяльності підприємств.

Дослідження теоретичних та прикладних засад використання SWOT-аналізу у своїх працях висвітлювали провідні науковці, серед яких слід виділити Носонову Л. В., Перфілову О. Є., Синельник Л. С., Фучеджи В. І., Шляхту О. М.

Зокрема, Шляхта О. М. зазначила, що SWOT-аналіз надає інформацію, яка може допомогти у використанні фірмою ресурсів та можливостей у конкурентному середовищі, в якому вона функціонує [2].

У праці [3] акцентовано увагу на тому, що SWOT-аналіз є моделлю матричного аналізу та допомагає управлінцям виокремлювати ключові перешкоди, що постають перед суб'єктом господарювання у процесі ретельного дослідження чотирьох окремих елементів SWOT.

SWOT-аналіз, на думку Перфілова О. Є. [4], є необхідним компонентом регулярного стратегічного управління, оскільки він дає можливість оперативно оцінити становище підприємства.

У науковому дослідженні [5] звертають увагу на те, що сформований алгоритм SWOT-аналізу дає змогу підібрати заходи для економічного зростання підприємства та недопущення нерационального використання фінансових активів.

Синельник Л. С. зазначає, що від якісного рівня його проведення безпосередньо залежать результати роботи суб'єкта господарювання [6].

Для того, щоб проаналізувати, які чинники перешкоджають розвитку підприємства, зменшують його дохід та становлять загрозу в майбутньому, сформовано порівняльну матрицю SWOT-аналізу ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛІТ НАДВІРНА» та ТОВ «Кроно-Україна» (таблиця 1).

Провівши матричний SWOT-аналіз, встановлено, що ключовими перешкодами розвитку обох підприємств є відсутність або незначні обсяги інвестування в оновлення обладнання; інвестори не виявляють бажання вкладати кошти у підприємства через нестабільність ринкової ситуації в державі; негативний досвід інвестування у вітчизняні приватні компанії.

У свою чергу, посилення імпорту деревообробної продукції із європейських країн не сприятиме розвитку ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛІТ НАДВІРНА» та ТОВ «Кроно-Україна».

Використання потенційних можливостей із диверсифікації та диференціації асортименту продукції досліджуваних підприємств дасть змогу у майбутньому збільшити обсяги реалізованої продукції та підвищити показники рентабельності.

Слід відмітити, що значну загрозу операційній діяльності деревообробних підприємств представляють глобальні зміни клімату, оскільки спостерігається зменшення обсягів та якості лісосировинних ресурсів.

Таблиця 1

Порівняльна матриця SWOT-аналізу провідних деревообробних підприємств Івано-Франківської області

<i>Можливості</i>		<i>Загрози</i>	
ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛИТ НАДВІРНА»	ТОВ «Кроно-Україна»	ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛИТ НАДВІРНА»	ТОВ «Кроно-Україна»
Нерозкритий потенціал розвитку вітчизняного ринку	Підвищення конкурентоспроможності продукції	Глобальні зміни клімату, які суттєво впливатимуть на лісосировинні ресурси	
Збільшення обсягів виробництва продукції на внутрішніх і зовнішніх ринків збуту		Зниження загальної платоспроможності підприємства	-
Високий потенціал диференціації та диверсифікації асортименту продукції		Збільшення обсягів імпорту готової продукції із Європейських країн	
<i>Сильні сторони</i>		<i>Слабкі сторони</i>	
ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛИТ НАДВІРНА»	ТОВ «Кроно-Україна»	ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛИТ НАДВІРНА»	ТОВ «Кроно-Україна»
Переваги у сфері конкуренції підприємства на внутрішньому ринку	Високий контроль якості	Низький технологічний рівень	Використання старого, зношеного устаткування на підприємстві
		Відсутність коштів на соціальний розвиток	-
		Недосконалість стратегії розвитку в регіоні	
Наявність лісових ресурсів у Прикарпатському регіоні	високоякісних ресурсів у	Незначний обсяг інвестицій і несприятливий інвестиційний клімат	

Таким чином, для досягнення сталого економічного розвитку підприємства, які займаються деревообробкою, зокрема, ТОВ «ЛК ІНТЕРПЛИТ НАДВІРНА» та ТОВ «Кроно-Україна», мають враховувати у своїй виробничо-господарській діяльності результати виконаного SWOT-аналізу.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Шляхта О. М. Swot-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства / О. М. Шляхта // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 301-309. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2012_68_35
3. Носонова Л.В. Застосування SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» / Л.В. Носонова // Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2015. – В.4. – С. 506-512.
4. Перфілова О. Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / О. Є. Перфілова. Режим доступу: // <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1954/1/13.pdf>.
5. Фучеджи В.І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління / В.І. Фучеджи // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(2). – С. 156-161. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9%282%29__31
6. Синельник Л. С. Swot-аналіз як один із можливих інструментів оцінки факторів впливу на платоспроможність підприємства / Л. С. Синельник // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 62-64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2012_10_17

Кондратюк В.О.
студентка факультету міжнародних відносин

Корнелюк О.А.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами*

*Східноєвропейський національний університету імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

КОН'ЮНКТУРНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ КАВИ

Світова кавова промисловість динамічно зростає, виробляючи продукцію майже в усіх країнах, що розвиваються. Відповідно до опитування, проведеного Національною асоціацією кави у США, понад 70% споживачів віддають перевагу приготуванню кави в домашніх умовах. Спостерігається поступовий перехід споживачів від безалкогольних до кавових напоїв.

Каву вирощують більше 50 країн світу. У кожній з них природні умови, ґрунти і клімат є унікальним, тому один сорт кави в різних країнах вагомо відрізняється за своїм хімічним складом, а також за смаком, ароматом та іншими властивостями.

Споживачі віддають перевагу кавовим автоматам Nespresso, кавовим машинам та крапельним кавовим машинам для приготування кави в домашніх умовах. Південна Америка є найбільшим виробником кави у світі, тоді як Європа є найбільшим виробником високоякісної кави. Німеччина, Італія, Франція, Іспанія та Великобританія є домінуючими споживачами кави в європейському регіоні.

Найвидатніші гравці на ринку кави – Coca-Cola, Kraft Heinz Inc., корпорації Starbucks, Nestle S.A. і Dunkin' Donuts. Злиття та партнерство – основні стратегії, за якими дотримуються ключові гравці. Такі виробники як Café Nero, Coffee Beanery, Nestle Inc. та Starbucks, в основному зосередилися на партнерських стосунках та співпраці з іншими компаніями, що розвиваються на ринку, та випуску нових товарів [1].

Через глибоку стурбованість стосовно ситуації з коронавірусом на тлі зростаючих проблем зі здоров'ям, пов'язаних із вірусом, виконавчий директор після консультацій із Головою Ради прийняв рішення про скасування 126-ї сесії Міжнародної організації з кави (ICC- International Coffee Organization). Засідання ICC планувалося

провести з 27 квітня по 1 травня 2020 року у Міжнародній морській організації (ІМО- International Maritime Organization) у Лондоні. ІСО розглядає альтернативні варіанти основних засідань Ради, будуть намагатися якнайшвидше усе владнати.

Сучасна ситуація на світовому ринку кави характеризується наступними статистичними показниками:

- Світовий експорт кави в січні 2020 року становив 10,29 мільйонів мішків, порівняно з 11,14 мільйона в січні 2019 року.

- Експорт за перші 4 місяці кавового року 2019/20 (жовтень / 19 вересня / 20) зменшився на 5,8% до 39,53 млн мішків порівняно з 41,95 млн мішків за аналогічний період 2018/19.

- За дванадцять місяців, що закінчилися, станом на січень 2020 року, експорт арабіки становив 82,88 мільйонів мішків порівняно з 78,26 мільйонів мішків минулого року; тоді як експорт Robusta становив 46,65 млн мішків порівняно з 45,2 млн мішків.

У лютому 2020 року показник Міжнародної організації з кави продовжив свою тенденцію до зниження, склавши в середньому 102 центи за фунт, коли ціни на всі показники групи впали. Однак різниця між колумбійськими середніми та іншими помірними більш ніж удвічі збільшилась до 10,93 центів США/фунт.

Світовий експорт у січні 2020 року становив 10,29 млн мішків порівняно з 11,14 млн мішків у січні 2019 року, а поставки за перші чотири місяці кавового року 2019/20 зменшилися на 5,8% до 39,53 млн мішків.

Експорт з двох найбільших світових регіонів виробництва кави скоротився в період з жовтня 2019 року до січня 2020 року. Поставки з Південної Америки зменшилися на 9,8% до 19,86 мільйонів мішків та з Азії та Океанії на 5,4% до 12,21 мільйона пакетів.

Однак експорт з Африки збільшився на 9,5% до 4,38 мільйонів мішків, оскільки поставки з трьох найбільших виробників регіону зросли, а поставки з Центральної Америки та Мексики зросли на 1,7% до 3,07 мільйонів мішків [2].

Латинська Америка домінує на світовому ринку кави в основному завдяки присутності найбільшого виробника кави, тобто Бразилії. Більше того, Мексика останнім часом зарекомендувала себе як жорсткий гравець на ринку кавових продуктів.

Крім того, очікується, що Азіатсько-Тихоокеанський регіон стане свідком значного зростання завдяки В'єтнаму – другого за величиною виробнику кави. Зростання чисельності населення, вплив західної культури та урбанізація сприятимуть збільшенню попиту на

каву в усьому світі. Очікується, що Європа стане свідком значного зростання завдяки наявності у цьому регіоні кількох хороших гравців.

Світовий ринок кави поступово зростає на 5,5% протягом прогнозованого періоду (2019–2024). Кава вважається одним з найулюбленіших у світі напоїв і головним джерелом кофейну тому й продовжує залишатися важливим фактором у повсякденному житті суспільства.

Завдяки зростанню культури кави у молодого покоління, а також зростаючому наявному доходу, демографічні показники, урбанізація та торговельні точки – усі ці фактори сприяють зростанню світового ринку кави.

Очікується, що зміна культури праці, зокрема, в корпоративній галузі, а також підвищення рівня життя сприятиме попиту на світовому ринку. Компанії, що переглядають свої стратегії щодо обслуговування, а також сучасних брендів з метою підвищення задоволеності клієнтів і, в свою чергу, завойовують лояльність – це інші фактори, що покращують світовий ринок кави у всьому світі. Збільшення попиту на органічний тип завдяки зростанню обізнаності про користь для здоров'я, пов'язану з вживанням кави, в майбутньому, як очікується, підвищить попит на каву найближчим часом. Запуск різних смаків, таких як Barista, CCD та Starbucks, дав збагачений сценарій досвіду клієнтів [3].

Отже, світовий ринок кави характеризується динамічним зростанням, однак зростання попиту на каву перевищує його пропозицію; попередні прогнози свідчили на користь нарощування обсягів виробництва у цій галузі, але Covid-19 представляє значний ризик зниження світового споживання кави через нестабільну ситуацію на багатьох підприємствах, перекриті кордони у більшості європейських країн.

Список використаних джерел:

1. Coffee market – growth, trends and forecasts (2020–2025) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/coffee-market>
2. Coffee market report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ico.org/>
3. Coffee Market: Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, and Forecasts 2016–2024. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.zionmarketresearch.com/report/coffee-market>

Коркуна О.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу

Бордун О.В.

магістр спеціальності «Право» Одеської юридичної академії,

студентка факультету туризму

Музика Ю.В.

студентка спеціальності готельно-ресторанна справа

Львівський державний університет фізичної культури

імені Івана Боберського

м. Львів, Україна

ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ НА ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ У ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

На сьогоднішній день, Україна є однією з країн Європи, яка стрімко розвивається, в галузі туризму та готельно-ресторанного бізнесу. Але при цьому існує дуже багато не вирішених проблем цієї галузі, головна з яких це є недостатньо відпрацьована система формування ціни на товари та послуги даної галузі. У сучасних умовах розвиток туризму та загалом сфери індустрії гостинності в найбільшому ступені залежить від умов ринкового середовища, тому що пов'язаний зі сферою обслуговування споживачів та безпосереднім впливом чинників ринкової економіки.

Цінова політика – це узагальнююча модель дій підприємства щодо встановлення та зміни цін у часі, та на ринках товарів і послуг.

При розробці цінової політики підприємств туризму, готельно-ресторанного бізнесу, та сфери індустрії гостинності загалом важливо забезпечити тісний зв'язок із загальною маркетинговою стратегією підприємств, виявленням та опрацюванням запитів споживачів, організацією продаж товарів та послуг, стимулюванням працівників даної сфери, та робота в сфері збуту.

Цінова політика повинна постійно перевірятися, на основі досягнутих результатів і при необхідності коригуватися в сторону збільшення, чи сторону зменшення, що передбачає гнучку зміну цін у відповідності зі зміною ринкової ситуації, а також прийняття рішень про модифікацію цін. Ціна повинна бути встановлена таким чином, що з одного боку задовольнити потреби покупців та споживачів товарів чи послуг, а з іншого – реалізовувати всі цілі

підприємствах готельно-ресторанного бізнесу на ринку індустрії гостинності, та забезпечити йому надходження достатніх доходів. При цьому надзвичайно важливо враховувати, що ціна не повинна розглядатися як єдиний інструмент маркетингу, що формує дохід. Все повинно бути в комплексі, всі елементи комплексу маркетингу – тільки у взаємодії і взаємозв'язку забезпечать досягнення всіх поставлених цілей підприємств туризму, готельно-ресторанного бізнесу та індустрії гостинності загалом.

Маркетинговий підхід – це основні акценти при прийнятті управлінських рішень в рамках маркетингового підходу зміщуються на кінцевого споживача. Саме на підставі аналізу поточних потреб із врахуванням потреб у майбутньому у певному виді товарів чи послуг, стратегічному освоєнні ринків, прогнозовані розробки товарів і послуг, та їх життєвий цикл, аналіз переваг товарів та послуг серед конкурентів, так і будується стратегія підприємств будь якої форми зайнятості [1].

Застосування маркетингового підходу в системі управління підприємств готельно-ресторанного бізнесу визначає рішення таких типів завдань:

- встановлення адекватної відповідності між очікуванням споживачів і реальним виходом системи управління;
- економія коштів покупців за рахунок підвищення якості кінцевого продукту, сервісу та інших послуг;
- економія власних ресурсів за рахунок оптимальної, націленої на запити споживача, організації роботи підприємств;
- оцінка ефективності роботи підприємств готельно-ресторанного бізнесу зі сторони виробничих ринкових показників функціонування.

Також, на сьогоднішній день необхідно відзначити, що застосування методів маркетингового підходу тісно зв'язані з деякими труднощами, серед яких основними можна назвати :

- складність отримання точної та адекватної оцінки переваг споживачів в силу того, що дані уподобання є не цілком усвідомленими;
- високий динамізм сучасного навколишнього середовища і зростаюча компетентність споживачів вимагають підвищеної уваги при розробці середньострокових і довгострокових рішень, у формуванні стратегії готельного господарства [1].

Застосування методів маркетингового підходу в рамках корпоративної передбачає координацію різних її об'єктів для забезпечення взаємодії при виконанні поставлених задач та цілей.

Маркетинговий підхід дозволяє оцінити потенційні можливості регіону щодо використання трудового, наукового, фінансового, соціального, економічного та екологічного потенціалів і визначити рівень конкурентоспроможності регіону в сучасних умовах економічного розвитку. Досить важливим є відповідність функцій системи регіонального маркетингу умовам ринкової економіки, оскільки ефективність функціонування суб'єктів господарювання більшою мірою визначається створеними для регіону преференціями, які, є стимулами інвестиційної та інноваційної діяльності і формують сприятливий імідж регіону [2].

Ціна на товари та послуги підприємств готельно-ресторанного господарств – є найважливішим елементом комплексу маркетингу.

Актуальність розробки і реалізації цінової політики обумовлюється наступним:

- ціна значною мірою формує рівень попиту і відповідно обсяг продажу;

- ціна безпосередньо визначає рентабельність всієї діяльності підприємств, не тільки задаючи рівень прибутку, але і фіксуючи його через обсяги продаж, за умови яких досягнули окупність витрат у межах заданого часового горизонту;

- ціна є вимушена точка контакту між конкурентами, і більшою мірою, ніж інші елементи комплексу маркетингу, може служити базою для порівняння конкуруючих готельних та товарних продуктів, або продукту туристичних послуг;

- прискорення науково-технічного прогресу і скорочення життєвого циклу продуктів означає необхідність ретельного обґрунтування початкової ціни на товари та послуги, оскільки помилки при її встановленні можуть перекреслити ринкові перспективи товарів та послуг;

- правове і соціальне регулювання (наприклад контроль за цінами, встановлення граничних надбавок до них та інше) істотно обмежує самостійність підприємства в ціновій сфері [3].

Виходячи з вище наведеного, можна зробити висновок, що розробка цінової політики підприємств готельно-ресторанного бізнесу та вирішення вищезгаданих проблем дозволить підвищувати конкурентоспроможність підприємств готельного господарства на внутрішньому та зовнішньому ринку послуг (тобто в Україні та за її межами), і підняти рівень обслуговування на позначку найвищий.

Відповідно до основної ціни готельного продукту – вартості обслуговування у розроблені стратегії й тактики ціноутворення

вітчизняних готельних підприємств та у міжнародному досвіді вирізняють певні особливості. Загальна економічна нестабільність і невизначеність чинників, які впливають на процес прийняття рішень, зумовлює нестабільність та невизначеність чинників, які впливають на процес прийняття рішень, зумовлює необхідність звертати значну увагу керівників вітчизняних готелів на встановлення цін на послуги. Зазвичай вводять тимчасові преїскуранти цін, затверджують систему цінових знижок, де в основному визначають різницю між цінами в сезон та між сезонами, та несезоном. Суттєвий недолік є в тому, що ціни встановлюються не відділами маркетингу, а бухгалтерією та планово-економічним відділом. Від об'єктивності в обґрунтуванні цін залежить рентабельність підприємств, його конкурентоспроможність, обсяг наданих послуг, та інші показники господарської діяльності.

Тому процес встановлення цін на товари та послуги в готельних господарствах охоплює кілька важливих етапів. Після визначення вихідної ціни послуг необхідно розробити тактику ціноутворення, що повинна передбачати процес зміни ціни.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко А. Ф. Маркетинг: навчальний посібник Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с.
2. Семенов В. Ф., Герасименко В. Г., Горбань Г. П., Богадьорова Л. М. Управління регіональним розвитком туризму. URL: http://tourlib.net/books_ukr/semenov72.htm
3. Цацулин А. Н. Ценообразование в системе маркетинга. – М.: Филин, 1997. 237 с.

Корольова С.Г.
студентка

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

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Світовий фармацевтичний ринок є одним з найприбутковішим секторів міжнародної економіки, що обумовлено специфікою фармацевтичної галузі, а саме постійною потребою в лікарських засобах і нееластичністю попиту на них [1]. Якщо розглянути географічний розподіл фармацевтичного ринку у світі, то 48,1% продажів належить Північній Америці, а саме США та Канаді, за даними 2017 року (рис. 1).

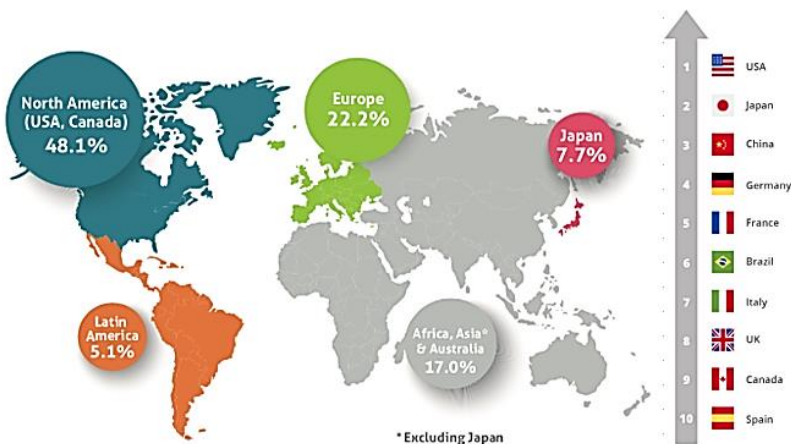


Рис. 1. Структура продажів на світовому фармацевтичному ринку в 2017 році [2]

Отже, лідерами у фармацевтичній галузі є США, Японія та Китай, вони мають найбільшу частку ринку. Зважаючи на такі тенденції, доцільно розглянути прогнози на наступні роки. Наприклад, Інститут медичної інформатики IMS очікує, що міжнародне споживання ліків збільшиться до 4,5 млрд стандартних одиниць (стандартна одиниця

обсягу фармацевтичних препаратів) до 2020 року. Це відповідає зростанню на 24% в порівнянні з 2015 роком. Найбільший стимул представлений попитом для дженериків на так званих фармацевтичних ринках. Цей попит обумовлений поліпшеним доступом до медичної допомоги з боку більш широких верств населення. У той час як в 2005 році доступ до лікарських препаратів мав лише третина населення світу, до 2020 року такий доступ, ймовірно, отримає половина людства. Крім ключових швидкозростаючих ринків Китаю, Індії та Бразилії, найбільш важливими тенденціями для цього також стануть в майбутньому на таких ринках, як Індонезія. Левову частку витрат на інноваційні ліки можна очікувати у високо індустріальних регіонах, особливо в США, Європі і Японії. На цих ринках основна увага приділяється терапії незаразних захворювань, таких як серцево-судинні захворювання і рак, наприклад. Більш того, зростання споживання дорогих «спеціалізованих ліків» при рідкісних, хронічних або генетичних захворюваннях приводить до збільшення витрат [3].

У 2017 році світовий фармацевтичний ринок оцінювався в 1 163,9 млрд доларів, а обсяг продаж **топ-10 глобальних фармацевтичних компаній** склав 437,257 млрд, що становило приблизно 40% від світового ринку. Проте, вже у 2018 році цей показник зріс на 4,7% та оцінювався у 1 218,5 млрд дол. США [4].

В цілому за останні кілька років фармацевтична галузь зазнала різкої критики через зростання цін на деякі з цих ліків, особливо для компаній, які не витрачають так багато часу на дослідження передових методів лікування.

Розглянемо, як виглядає рейтинг найбільших фармацевтичних компаній, що визначається продажами ліків за рецептом і на підставі щорічного рейтингу від фармацевтичного лідера. Наприклад, Merck & Co. витрачає найбільше на дослідження і розробки в розмірі 9,7 мільярдів доларів, хоча її продажі й зростають на 12,2%, проте компанія займає 5-те місце та має сумарний обсяг продажів у розмірі 37,7 млрд дол. США на 2019 рік (рис. 2) [5].

Дохід компанії Pfizer Inc. (США) в 2015 році склав 48 851 млн доларів, витрати на НДДКР склали 7 690 мільйонів доларів (2015 рік), тоді компанія займала 3-тє місце у рейтингу топ 10 фармацевтичних компаній світу після компанії Hoffmann-La Roche AG (Швейцарія), яка посіла 2 місце. Виручка Hoffmann-La Roche AG в 2015 році склала 50,1 млрд доларів США, тоді компанія мала найвищі витрати на дослідження і розробки – 9,97 млрд доларів США. Johnson & Johnson (США) мала найвищі доходи в 2015 році та

посіла перше місце, однак найважливішою причиною його високого рейтингу стала саме різноманітність її продуктів [6].

Як ми бачимо у 2019 році компанії-лідери змінили свої позиції у рейтингу відносно 2015 року, Pfizer Inc. зайняла 1 місце з виручкою у 53,7 млрд дол. США, Hoffmann-La Roche AG посіла 2-ге місце з доходом у 45,6 млрд дол. США, а компанія Johnson & Johnson зайняла 3-тє місце з обсягом виручки 40,7 млрд дол. США (рис. 2).

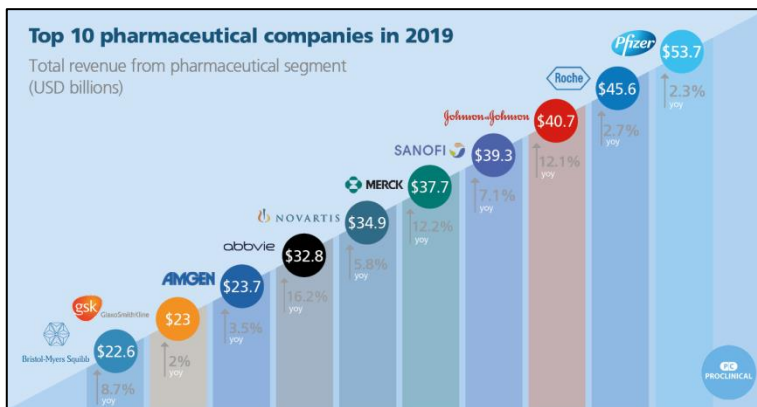


Рис. 2. Рейтинг 10 найбільших фармацевтичних компаній світу в 2019 році [7]

Щодо компанії Pfizer, яка посіла 1-ше місце у 2019 році, то таку зміну пов'язують з купівлею 9 травня 2019 р. Therachon за 340 млн дол. США авансом з додатковими виплатами в 470 млн дол. США. У 2018 році компанія отримала декілька розрізних FDA, особливо в області онкології. FDA – це агентство США з управління по санітарному нагляду та якості медикаментів, що приймає рішення щодо підтвердження нових лікарських засобів та інше. В основі таких угод купівлі лежить взаємодіючий обмін: інтелектуальна власність біотехнологій в обмірі на розширення масштабності та охоплення великої кількості препаратів, а для інвесторів – потенційно більший дохід, так як фармацевтична компанія намагається зайняти кращі позиції порівняно з конкурентами, швидко приєднавши ключові технології [7].

Отже, аналізуючи динаміку розвитку світового фармацевтичного ринку, стає зрозуміло, що лідерами такої наукоємної та

високотехнологічної галузі можуть бути лише високорозвинені країни зі сприятливими економічними, культурно-соціальними, фінансовими умовами та високим рівнем розвитку науково-дослідної бази. Треба зазначити, що для успішної діяльності у галузі фармацевтики необхідні значні капіталовкладення в НДДКР, що й забезпечує конкурентні позиції підприємств на світовому ринку, саме тому найбільшу владу та силу в цій галузі мають ТНК, які десятками років тримають значну частку фармацевтичного ринку у своїй «руках».

Список використаних джерел:

1. Гладких Д.С. Тенденції розвитку світового хіміко-фармацевтичного ринку в умовах глобальної кризи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. С. 32–35.
2. Структура світового фармацевтичного ринку. *EFPIA*: веб-сайт. URL: <https://www.efpia.eu/publications/data-center/the-pharma-industry-in-figures-economy/world-pharmaceutical-market/> (дата звернення: 10.03.2020).
3. Pharma market 2020: Upswing turn for global production. *Manufacturing chemist*: веб-сайт. URL: https://www.manufacturingchemist.com/news/article_page/Pharma_market_2020_Upswing_turn_for_global_production/139701 (дата звернення: 10.03.2020).
4. 5 Global Pharma Trends Shaping 2018. *Clearstate*: веб-сайт. URL: <https://www.clearstate.com/insights/infographics/pharma-trends.html> (дата звернення: 10.03.2020).
5. The 10 largest pharmaceutical companies in the world. *Yahoo finance*: веб-сайт. URL: <https://finance.yahoo.com/news/10-largest-pharmaceutical-companies-world-204456951.html> (дата звернення: 24.03.2020).
6. Top 10 Pharmaceutical Companies 2016. *Igeaweb*: веб-сайт. URL: <https://igeaweb.wordpress.com/2016/05/06/top-10-pharmaceutical-companies-2016/> (дата звернення: 24.03.2020).
7. Pfizer acquired Therachon. And now what to expect. *Beyond Achondroplasia*: веб-сайт. URL: <https://www.beyondachondroplasia.org/en/news/news-all/global/436-pfizer-acquired-therachon-and-now-what> (дата звернення: 25.03.2020).

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Рудь В.Ю.

бакалавр з економічної кібернетики

Овчиннікова О.Р.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці*

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Одним із найголовніших рушійних чинників будь-якої країни є її населення. Саме чисельність та структура населення країни формують її економічний потенціал [4].

В умовах значного збільшення участі населення України у міграційних процесах зростає необхідність знаходження шляхів регулювання даних процесів на державному рівні. Оптимізація міграційної політики України є необхідною складовою не лише для регулювання економічних процесів, а й для забезпечення прав та свобод громадян, а також мінімізації негативних наслідків міграційних процесів [2].

Дослідженням причинно наслідкових зв'язків міграційних процесів займалися такі вчені як О. Власюк, с. Гриневич, О. Заклекта, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, О.Овчиннікова, С. Пирожков, С. Писаренко, О. Позняк, М. Романюк, А. Румянцева, Є. Савельєв, Л. Симів, А. Філіпенко та інші. У своїх роботах автори розкривали тему міграції населення та досліджували вирішення негативних впливів вказаних процесів, проте в Україні й надалі гостро стоять проблеми пов'язані з регулюванням міграційних процесів, котрі потребують вирішення. А регулювання має базуватись на дослідженні причин та наслідків міграційних процесів.

На сьогоднішній день міграційні процеси в Україні справляють значний вплив на різні сфери нашого життя, починаючи від

демографічної закінчуючи соціально-економічною [3]. Науковці по різному вбачають наслідки значних міждержавних міграцій виділяючи як позитивні так і негативні. Проте більшість сходяться в припущенні, що основною причиною еміграції українців є економічна, а саме досить низький рівень життя в Україні, що є найбільш проблемною країною Європи.

За даними групи радників при німецькому міністерстві економіки, яка консультує уряд України, середня заробітна плата українців у 2019 році складала близько 300 доларів. Для порівняння у Польщі середня заробітна плата складає майже 1300 доларів, у Румунії – 1130 доларів і навіть у сусідній Білорусі – 465 доларів, тобто, у півтора рази більше, ніж в Україні [1].

Зарплати – не єдиний чинник, через який їдуть українці. Загалом низькі зарплати – це дзеркало викривленого ставлення до праці людини в українській економіці [7]. У нашій країні звикли до достатньої кількості трудових ресурсів, яким можна платити небагато. Проте із відкриттям для українців глобальних трудових ринків, вітчизняна економіка просто не може витримувати конкуренцію із іншими державами.

Ще двома суттєвими причинами трудової міграції є «дорогі» кредитні кошти для відкриття бізнесу та й загалом – для влаштування або покращення свого побутового стану. Нарешті, в Україні вкрай несприятливий інвестиційний клімат, що суттєво позначається на розвитку економіки [9]. Отже, на даний час в Україні гострою проблемою є міграція робочої сили. Звичайно ж вона викликана економічним становищем держави, незадовільним життєвим рівнем широких прошарків населення, високим рівнем безробіття.

Міграція як соціально-економічний процес має ряд соціально-економічних наслідків, в тому числі як позитивних так і негативних. До негативних наслідків міграційних процесів в Україні відноситься [8]:

- втрата висококваліфікованих підготовлених спеціалістів, так званий «відтік розумів»;
- додаткові витрати з бюджету на підготовку нових спеціалістів;
- ефект «старіння нації»;
- виникнення тенденції до спаду темпів економічного зростання;
- зменшення споживчого попиту;
- гальмування розвитку НТП в країні;

- зменшення податкових надходжень і соціальних внесків;
- зменшення величини пенсій та інших соціальних виплат;
- підвищення рівня пенсійного віку;
- інфляція заробітних плат, соціальне розшарування суспільства;
- дефіцит робочої сили, який стає особливо помітним із виходом економіки зі кризи.

Забезпечення певного рівня матеріального добробуту, запобігання зубожінню людей в умовах глибокої соціальної кризи і таким чином, зниження соціальної напруги в суспільстві є найважливішим наслідком міжнародної міграції.

До позитивних наслідків відноситься [5]:

- експорт трудових ресурсів ослаблює проблему безробіття. Даний показник являється одночасно як позитивним, так і негативним. З однієї сторони, в основі експорту трудових ресурсів є контингент, який не має місця проживання, а з іншої сторони, країну покидає активне населення – в основному молодого віку, тим самим створюючи ефект старіння нації

- приплив грошових переказів, адже здійснюються валютні перекази іммігрантів своїм сім'ям (осідає в банках валюта). Заробітчани отримані кошти, як правило, переказують своїм рідним, тим самим збільшуючи валютну масу ринку, що в свою чергу призводить до позитивних зрушень у даній державі.;

- зменшення державних виплат по безробіттю;
- стимули здійснення інвестицій у освітній сфері;
- стимул підвищувати продуктивність праці на українських підприємствах;
- можливість отримання нового досвіду роботи;
- підвищення рівня знання іноземних мов у країні;
- зниження рівня безробіття в країні за рахунок працевлаштування працівників, котрі довгий час не можуть знайти роботу в Україні;
- підвищення кваліфікації іммігрантів, які повернулись назад.

Окрема частка іммігрантів повертається на батьківщину. Це може бути пов'язано з тим, що склалася позитивна тенденція в розвитку країни, покращилась екологія, сімейні обставини, економічна стабільність, фінансова стабільність та багато іншого. Іммігранти, які працювали по спеціальності за кордоном, повернувшись на батьківщину, приносять позитивний результат, пов'язаний з тим, що отримали досвід роботи за кордоном. Держава повинна максимально використовувати дану перевагу.

Таким чином, масовий відтік наших громадян в інші країни сприяє зростанню економіки й добробуту цих країн, але при цьому погіршується економічна, демографічна та соціальна ситуації в Україні.

Отже, проблеми що стосуються міграції українців охоплюють різні сфери життя населення. В умовах непростих економічних обставин та низьких заробітних плат робота за кордоном стала для багатьох українців стратегією виживання та підвищення добробуту своїх сімей. Міграційні процеси в Україні набули особливого загострення після підписання у червні 2014 року угоди про асоціацію з ЄС і завдають значного удару по її демографії, ринку праці, виходах на світові ринки тощо. Тож державна політика повинна спрямовуватись на вирішення наявних проблем шляхом заохочення населення збільшивши рівень заробітних плат, забезпечивши достойним соціальним пакетом, забезпечити медичні заклади необхідним передовим обладнанням тощо.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.07.2017 р. № 482-р. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80>
2. Бортник Н. Спонукальні причини міграції в сучасних умовах [Текст] / Н. Бортник, І. Жаровська, М. Цьвок // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2017. – № 884. – С. 80-87.
3. Васюнець Н. Уже 10 000 000 / Н. Васюнець // Експрес. – 2017. – № 45. – С. 1-3.
4. Герасимчук А.А., Палеха Ю.І., Шиян О.М. Соціологія: навчальний посібник / Герасимчук А.А., Палеха Ю.І., Шиян / Київ: Вид-во Європейського університету – 2004. – 246 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://politics.ellib.org.ua/pages-11346.html>
5. Жолквер М. Які наслідки має масова трудова еміграція українців? / Жолквер М. // Новини й аналітика про Німеччину, Україну, Європу та світ. – 07.05.2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dw.com/uk/a-48634849>
6. Лиховід Н. О. Дослідження наслідків та ефектів міграційних процесів України / Лиховід Н. О. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1058>
7. Пікулик О. І. Причини, особливості та наслідки трудової міграції в Україні / Пікулик О. І. // Економіка і суспільство – № 20. – 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/7.pdf
8. Позитивні й негативні наслідки української трудової міграції // UAinfo: правда з блогів – 07.05.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу

<https://uainfo.org/blognews/1525678266-pozitivni-y-negativni-naslidki-ukrayin-skoyi-trudovoyi-migratsiyi.html>

9. Радчук О. Повернення трудових мігрантів: що не так робить держава / Радчук О. // Слово і діло: аналітичний портал. – 18.10.2019. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.slovoidilo.ua/2019/10/18/kolonka/aleksandr-radchuk/suspilstvo/povernennya-trudovux-mihrantiv-ne-tak-robyt-derzhava>

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Улицька І.Є.

студентка

Хитра О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці*

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ДАУНСАЙЗИНГУ В УПРАВЛІННІ ВИВІЛЬНЕННЯМ ПЕРСОНАЛУ

Вивільнення персоналу передбачає комплекс заходів щодо розірвання трудових відносин з працівниками з причин економічного, організаційного, технологічного або інституційного характеру, що реалізується з метою підвищення продуктивності, ефективності і/або конкурентоспроможності організації [1, с. 436].

Однією з сучасних технологій вивільнення персоналу в організації під час кризи є даунсайзинг (від англ. «downsizing» – «зменшення розмірів») – зменшення розміру підприємства для підвищення ефективності функціонування та скорочення витрат за рахунок статей на адміністративні витрати з утримання персоналу. Нині цей метод все частіше називають більш коректним терміном – райтсайзинг (від англ. «rightsizing» – «доведення до потрібних розмірів») [2, с. 120].

Найчастіше в літературі, присвяченій антикризовому управлінню, даунсайзинг розглядається як зменшення виробничих потужностей і чисельності виробничого й управлінського персоналу підприємства відповідно до потреб і ринкових можливостей. Використання цього методу дозволяє адаптуватися до умов внутрішнього та зовнішнього середовища, з одного боку, суттєво скорочуючи постійні витрати і собівартість продукції, а з іншого – підвищуючи ефективність, конкурентоздатність і платоспроможність [3, с. 63; 4, с. 222; 5, с. 89; 6, с. 122].

Також існує визначення, згідно з яким даунсайзинг визначається як комплекс заходів (стратегій), пов'язаних з оптимізацією розмірів організації за рахунок проведення більш ефективної HR-діяльності, перетворення структури підприємства, зміни ключових цілей і робочих процесів [7; 8, с. 175]. Інколи даунсайзинг розглядається як складова реінжинірингу. Втім, даунсайзинг не обов'язково пов'язаний з упровадженням бізнес-процесів; даунсайзингові заходи можуть проводитися і в рамках традиційної ієрархічної структури; особливе місце в даунсайзингу відводиться політиці скорочення робочих місць [1, с. 444–445].

Т.С. Обиденнова трактує даунсайзинг як сукупність заходів, пов'язаних між собою та спрямованих на зменшення розмірів підприємства в усіх його сферах відповідно до вимог зовнішнього середовища, наслідками чого буде зниження витрат та отримання «вільних» фінансових ресурсів, які можна застосувати на термінові заходи щодо запобігання кризам та утримання позицій на ринку [9, с. 184].

У зарубіжній літературі склалися два підходи до визначення даунсайзингу. Прихильники першого, розширеного, підходу під даунсайзингом розуміють комплекс заходів, пов'язаних зі скороченням витрат виробництва, ліквідацією робочих місць, зменшенням кількості рівнів управлінської ієрархії або зміною системи організації виробництва. Прихильники другого підходу під даунсайзингом розуміють стратегію поліпшення фінансового стану підприємства і зниження витрат виробництва шляхом скорочення чисельності персоналу. З погляду прихильників розширеного підходу, це є лише одним з можливих напрямів реалізації даунсайзингу і називається «workforce downsizing» [1, с. 443–444].

Отже, в управлінні персоналом даунсайзинг розглядається як сукупність заходів зі зменшення чисельності різних категорій персоналу шляхом оптимізації робочих місць і виробничих операцій за результатами проведення комплексної та об'єктивної оцінки персоналу, його кваліфікаційних характеристик.

Даунсайзинг в управлінні вивільненням персоналу може здійснюватися як: переведення персоналу на інші робочі місця; оптимізація операцій на одному робочому місці; оптимізація кількості робочих місць; проведення аудиту виконуваних функцій та їх оптимізація; розподіл роботи між працівниками за умови пропорційного скорочення робочого часу; звільнення працівників з можливістю працевлаштування на підприємствах-партнерах;

звільнення працівників пенсійного віку за умови залучення їх як тимчасових консультантів; звільнення працівників і занесення їх даних до кадрового резерву; звільнення працівників, кваліфікація яких не відповідає вимогам [9, с. 185].

Загалом, даунсайзинг слід розглядати з позицій комплексного підходу, що охоплює: 1) стратегію звільнення; 2) стратегію зміни організаційної структури (зменшення управлінських рівнів і/або бізнес-процесів); 3) комплексну стратегію системних змін, що складається зі стратегій зміни логістики, маркетингу, відносин зі стейкхолдерами [1, с. 445; 10]. Під час планування проведення даунсайзингу необхідно враховувати такі особливості діяльності підприємства, як: життєва стадія розвитку, стратегічні орієнтири, місія, попит на продукцію та бажані конкурентні переваги. З огляду на це, доцільно розглядати даунсайзинг в управлінні персоналом не як скорочення персоналу, а як оптимізацію його якісного і кількісного складу шляхом удосконалення кадрової політики [9, с. 187].

Позитивними результатами даунсайзингу в системі управління персоналом вважаються: мінімізація витрат; поліпшення фінансового стану; підвищення ефективності та оперативності виконання завдань; скорочення рівнів управління; більш раціональне використання персоналу; підвищення конкурентоспроможності підприємства [9, с. 185]. О.П. Пашенко до переваг даунсайзингу також зараховує: сприяння зміні конфігурації організації; перетворення стратегічних, тактичних та оперативних цілей; активізацію роботи профспілок; зміни у роботі менеджерів з підлеглими (з посиленням соціально-психологічного акценту) [8, с. 176].

Але даунсайзинг може сприйматися і як негативне явище. Особливо це характерно для національних культур з українським негативним ставленням до безробіття. В компаніях таких країн даунсайзинг проводиться «м'якими» методами. Якщо ж звільнення неминучі, негативні наслідки компенсуються сильною соціальною політикою держави, спрямованою на боротьбу з безробіттям.

Слід враховувати, що застосування даунсайзингу може спровокувати низку негативних реакцій з боку персоналу підприємства, до яких належать: неприйняття персоналом змін на підприємстві; зниження корпоративного духу, погіршення соціально-психологічного клімату у колективі; висока ймовірність конфліктних ситуацій та неприйняття до виконання розпоряджень керівництва; можливість виникнення трудових суперечок, судових

позовів, тимчасове зниження продуктивності праці та поява браку продукції внаслідок відсутності мотивації до праці; виникнення великої кількості чуток, що перешкоджають надходженню достовірної інформації; неконтрольована паніка серед персоналу, що негативно впливає на загальний імідж підприємства; вірогідність передачі корпоративних правил, звичок та стратегічної інформації третім особам як елемент «помсти» скорочених працівників [9, с. 185].

Дослідники даунсайзингу підкреслюють, що цей метод скорочення витрат є дуже важким і для тих, хто втрачає роботу, і для членів їх сімей, і для менеджерів, які змушені приймати такі рішення. Саме тому керівництво західних компаній завжди розглядає альтернативи даунсайзингу, до яких можна віднести:

1) «редіплоймет» – переведення працівників після внутрішньо-корпоративної перепідготовки на інше робоче місце всередині організації;

2) «даунгрейдинг» – переведення працівників з пониженням на інше робоче місце зі збереженням (коли це можливо) заробітної плати;

3) «воркшерінг» – поділ роботи між працівниками за пропорційного скорочення робочого часу і оплати праці;

4) добровільний (достроковий) вихід працівників на пенсію з наданням їм пільг і привілеїв за розміром пенсійного забезпечення, медичної страховки тощо;

5) добровільне (за власним бажанням) звільнення працівників при виплаті їм значних премій за прийняте рішення;

6) «система раннього попередження» – завчасне оповіщення працівників про перспективи можливих (або неминучих) скорочень у зв'язку з закриттям підприємства або його підрозділів;

7) аутплейсмент – професійне навчання за рахунок підприємства працівників, яких звільняють, навичкам пошуку роботи;

8) допомога тим, хто після скорочення зберіг своє робоче місце на підприємстві [5, с. 89; 8, с. 175–176].

Застосування технології даунсайзингу повинне супроводжуватися організацією співбесід з психологом для підвищення самооцінки і подолання песимістичних настроїв у працівників, зустрічей з консультантами, які допоможуть підготувати резюме і максимально швидко знайти нову роботу. Правильно організований процес даунсайзингу повинен мотивувати працівників (у т. ч. управлінців) до самоосвіти та постійного саморозвитку.

Список використаних джерел:

1. Довгань Л. Є., Ведута Л. Л., Мохонько Г. А. Технології управління людськими ресурсами : навчальний посібник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 511 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/25275/1/TULR_navch_posibn.pdf (дата звернення 24.03.2020).
2. Ступіна Ю. Ю., Ус Ю. В. Використання сучасних методів управління змінами на підприємствах машинобудування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 15. Ч. 3. С. 118–121.
3. Коваленко О. В., Вербицька Є. С. Застосування сучасних методів антикризового управління на вітчизняних підприємствах. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 5 (1). С. 60–64.
4. Маховка В. М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2012. № 1. С. 219–225.
5. Старинець О. Г. Сутність і класифікація методів антикризового управління підприємств. *Регіональна економіка та управління*. 2017. № 3 (16). С. 87–92.
6. Шатун В. Т. Антикризовий менеджмент як важливий чинник економічної безпеки держави. *Грані*. 2013. № 11. С. 120–124.
7. Левкин Н. В. Реинжиниринг и даунсайзинг: сравнительный анализ с позиции организационной культуры компании. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2006. № 4. С. 36–45. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2006/4/4164.htm> (дата звернення 24.03.2020).
8. Пашенко О. П. Сучасні методи управління змінами на підприємстві. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 3. С. 170–178.
9. Обиденнова Т. С. Даунсайзинг у системі менеджменту персоналу на підприємствах. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28 (1). С. 183–187.
10. Усик С. П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 142–150.

Чаплій А.В.
студентка

Хитра О.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці*

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стратегічне управління – це управління, яке, спираючись на людський потенціал, орієнтує організацію на гнучке регулювання своєї поведінки для досягнення конкурентних переваг на ринку і цілей у довгостроковому періоді [1, с. 84]. Будучи однією з функціональних стратегій, стратегія управління персоналом сприяє досягненню головної мети організації, розвиваючи та деталізуючи її через опрацювання найважливіших кадрових питань.

Стратегія управління персоналом – це специфічний набір основних принципів, правил і цілей роботи з персоналом, конкретизованих з урахуванням типів організаційної стратегії, організаційного і кадрового потенціалу, а також типу політики управління персоналом [2, с. 144]. Д.Ю. Мамотенко вважає, що стратегія управління персоналом полягає у визначенні шляхів розвитку компетенцій персоналу організації і покликана пов'язати між собою численні аспекти управління персоналом для стимулювання і оптимізації їхнього впливу на працівників, особливо їх професійні риси, кваліфікацію і створення єдиної, адекватної конкретній цільовій групі політики управління персоналом [3, с. 49].

Стратегія управління персоналом, орієнтуючись на конкретний тип загальної стратегії, повинна: відкривати нові можливості підприємства, головним чином у сфері роботи з персоналом; протистояти зовнішнім загрозам – конкурентній боротьбі на ринку; за рахунок створення належних умов для розвитку та вмілого використання кадрового потенціалу, формування висококваліфікованого та компетентного персоналу розширювати коло власних конкурентних переваг; максимально розкривати творчі здібності працівників, їх ініціативність при досягненні як цілей підприємства, так і особистих цілей [4, с. 344].

Елементами стратегії управління персоналом є: мета діяльності організації; система планування; оргструктура служби персоналу; критерії ефективності системи управління персоналом; обмеження щодо функціонування системи (фінансові, часові, матеріальні, вікові, соціальні); доступність, повнота й обґрунтованість інформації; взаємозв'язок із зовнішнім середовищем [5, с. 24].

На вибір цілей стратегічного управління персоналом, у свою чергу, впливають: стратегія розвитку організації; зовнішнє і внутрішнє середовище; організаційне оточення (усі стейкхолдери і насамперед – конкуренти) [1, с. 89].

Кожен альтернативний варіант стратегії оцінюється за критеріями, які характеризують: персонал і кадрову ситуацію; принципи політики управління персоналом відносно таких напрямів, як мотивація, розвиток персоналу, бюджетування кадрової роботи; специфіку застосовуваних персонал-технологій (як інсорсингових, так і аутсорсингових); особливості корпоративної культури.

Реалізується стратегія управління персоналом за допомогою таких інструментів: кадрове планування; керівництво персоналом; поточна організаторська та адміністративна робота; розв'язання соціальних проблем; система мотивування та стимулювання праці тощо [2, с. 148; 6, с. 178].

Розглянуті вище основоположні принципи дозволили нам розробити структурно-логічну схему формування стратегії управління персоналом (рис. 1).

На нашу думку, одним з ключових критеріїв ефективності обраної стратегії управління персоналом є її відповідність оптимальному для конкретної ситуації типові взаємодії співробітника та організації (рис. 2).

Так, відповідно до партнерської стратегії, підприємство та працівник мають узгоджені цілі й цінності. Цінність працівника для підприємства визначається його потенційною здатністю до продукування ідей та перетворення своїх знань, умінь та навичок у продукт, який забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства. Цінність підприємства для працівника зумовлена потенційними можливостями реалізації своїх компетенцій, розширенням портфелю компетенцій та досягненням балансу між винагородою і потребами. Завдяки такій когерентності можливий ефект синергії: правильно підібраний та вмотивований персонал сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, а для працівника робота саме у цій

компанії сприяє його професійному зростанню, досягненню життєвих цілей і, відповідно, отриманню задоволення від праці.

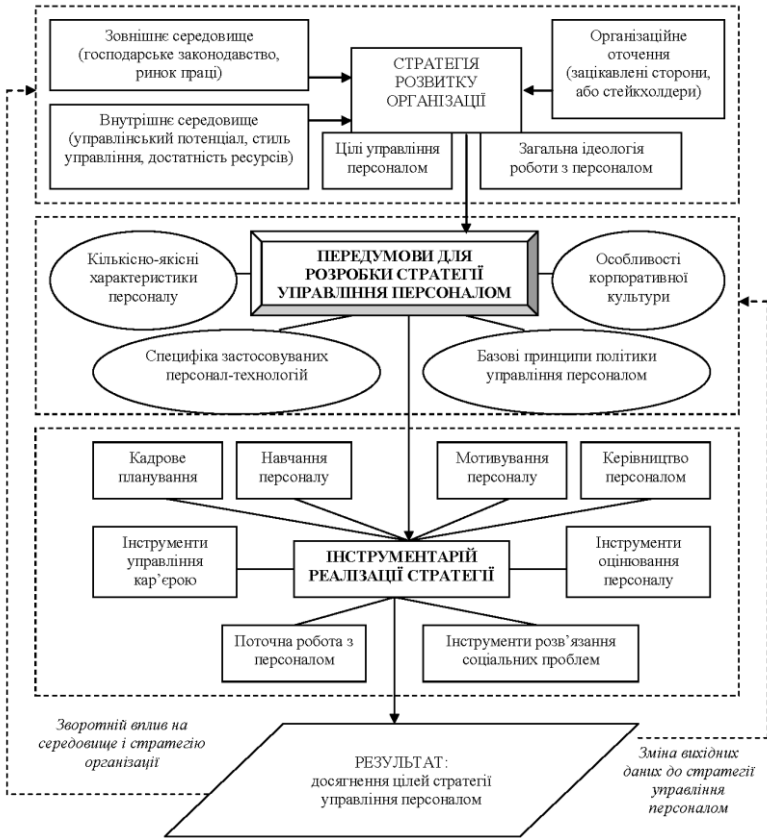


Рис. 1. Структурна блок-схема розробки та реалізації стратегії управління персоналом підприємства

Реалізація стратегії асиміляції персоналу супроводжується прийняттям персоналу, який незалежно від своїх компетенцій здатний реалізувати функції, регламентовані підприємством. Показово, що у рамках такої стратегії працівник та підприємство не мають спільних цілей та цінностей; підприємство розглядає працівника лише як робочу силу, а працівник підприємство – як джерело доходів. Прагматизм такого підходу може обернутися для компанії високою

плинністю (зокрема, через незадоволеність кар'єрних і творчих амбіцій окремих працівників), неготовністю персоналу до будь-яких змін, що потребують виходу за «рамки» посадової інструкції, і, скоріше за все, зниженням конкурентоспроможності як підприємства, так і працівників.



Рис. 2. Класифікація стратегій управління персоналом за типом взаємодії співробітника та організації

В основі стратегії спільних цінностей лежить спільність цілей та цінностей підприємства і працівника. Стратегія управління персоналом спрямована на забезпечення самодисципліни, самомотивації, самоорганізованості, самоконтролю. Як зазначають В.М. Марченко і В.А. Хондока, цій стратегії притаманні високі етичні стандарти поведінки працівника та підприємства [7, с. 441–442]. На нашу думку, суттєвим недоліком цієї моделі є досить трудомісткий процес відбору персоналу, покликаний визначити працівників з набором цінностей, які є повністю адекватними корпоративній культурі організації. З іншого боку, така стратегія має вагомі переваги: 1) знижуються витрати часу, необхідного для роз'яснення працівникам ціннісних аспектів того чи іншого управлінського рішення; 2) високий рівень лояльності персоналу є запорукою кадрової безпеки (низька ймовірність того, що будь-який працівник своїми вчинками нашкодить репутації компанії або продасть фірмові

секрети конкурентам); 3) завдяки наявності добре продуманих «етичних кодексів поведінки» мінімізується ймовірність конфліктів, поліпшується соціально-психологічний клімат, що позитивно впливає на продуктивність праці.

Отже, управління персоналом на стратегічному рівні дозволяє одночасно враховувати цілі розвитку підприємства, трансформацію його зовнішнього середовища, виявляти зміни потреби підприємства в трудовому потенціалі і при цьому дотримуватися принципу довгострокових зв'язків працівників з підприємством та орієнтації на їх особистісний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 502 с.
2. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
3. Мамотенко Д. Ю. Розробка кадрової стратегії організації в сучасних умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки.* 2015. Вип. 14. Ч. 3. С. 49–52.
4. Дериховська В. І. Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом. *Бізнес Інформ.* 2013. № 7. С. 341–347.
5. Москаленко В. О. Теоретичні аспекти вибору кадрової стратегії на підприємствах. *Агросвіт.* 2009. № 14. С. 23–27.
6. Олійник С. У. Теорія та практика менеджменту персоналу : підручник. Харків : Вид-во НУА, 2013. 376 с.
7. Марченко В. М., Хондока В. А. Кадрова політика та кадрова стратегія підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки* : електронне наукове фахове видання. 2017. Вип. 20. С. 440–443. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/89.pdf> (дата звернення 24.03.2020).

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Козименко І.А.

аспірант кафедри економічної політики та врядування

Національна академія державного управління

при Президентові України

м. Київ, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПАЛИВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Проблеми активізації державної політики розвитку паливної промисловості на всіх рівнях є особливо актуальними для проведення економічних реформ в країні в сучасних умовах. Стає все очевиднішим, що лише на цьому шляху національна економіка може зайняти належне місце у світовому ринковому середовищі. Адже рівень і динаміка розвитку процесів реструктуризації адаптаційної природи є визначальним показником економічного стану країни, здатності суспільства до реальних ринкових перетворень за рахунок створення, впровадження, поширення та практичного використання нової техніки, продукції та сировини, освоєння новітніх технологічних процесів, сучасних методів організації виробництва, його матеріально-технічного забезпечення тощо.

Регулюванням розвитку вугільної промисловості можна назвати процес взаємодії функцій, об'єктів, управлінських рішень, а також методів регулювання, який спрямований на поліпшення результатів діяльності галузі та на реструктуризаційний процес. На рис. 1 зображено схему руху інформаційних потоків, які виникають під час регулювання діяльності галузі.

Система державного регулювання розвитку вугільної промисловості має досить складну структуру. Вона охоплює не тільки заходи (механізми) регулювання конкретних процесів, а й інструменти (засоби) регулювання, що використовуються окремими напрямками (складовими) економічної політики. А вся цілісна система регулювання спрямовується на реалізацію функцій життєдіяльності суспільства, які держава бере на себе. Тому система державного регулювання розвитку вугільної п промисловості повинна будуватися за ієрархічним принципом: спочатку встановлюю-

ються функції системи, далі визначаються напрямки проведення економічної політики, що спрямовуються на реалізацію цих функцій, потім здійснюється підбір інструментів втілення в життя цієї політики і, нарешті, розробляються заходи регулювання конкретних процесів.

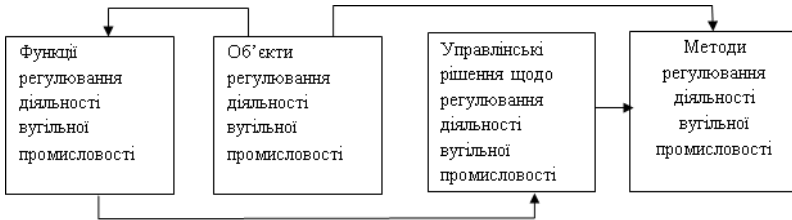


Рис. 1. Модель функціонування регуляторного механізму

Формами державного регулювання діяльності вугільної промисловості є: визначення пріоритетних сфер та об'єктів розвитку, податкове регулювання господарської діяльності, регулювання інвестиційної діяльності через надання фінансової допомоги, проведення відповідної кредитної та амортизаційної політики, регулювання процесів приватизації, регулювання форм і умов фінансового інвестування, експертиза інвестиційних проектів у процесі державних інвестиційних програм. Таким чином, під об'єктом регулювання розвитку вугільної промисловості розглядається економічна складова адаптації діяльності вугільних підприємств до ринкових умов.

У контексті проведення економічних реформ в Україні актуальними є проблеми активізації формування ринкових умов діяльності в сфері енергетики як на рівні підприємств й організацій, так і на національному та регіональному рівнях.

Саме питання енергетичного самозабезпечення є центральним серед стратегічних напрямків економічної політики України, адже відсутність значущих зрушень на шляху розбудови інноваційної економіки в Україні викликала необхідність у перегляді існуючих та форматуванні нових стратегічних напрямів розвитку галузей національної економіки.

Державне регулювання розвитку вугільної промисловості в аспекті засобів енергетичного самозабезпечення можна визначити як процес формування умов для оптимального формування і розмі-

шення виробничих потужностей вугільної промисловості в структурі національної економіки з метою організації сталого забезпечення енергетичними ресурсами, або як діяльність органів державної і регіональної влади щодо вироблення державної політики енергозабезпечення, визначення та результативного застосування механізмів її реалізації (рис. 2).

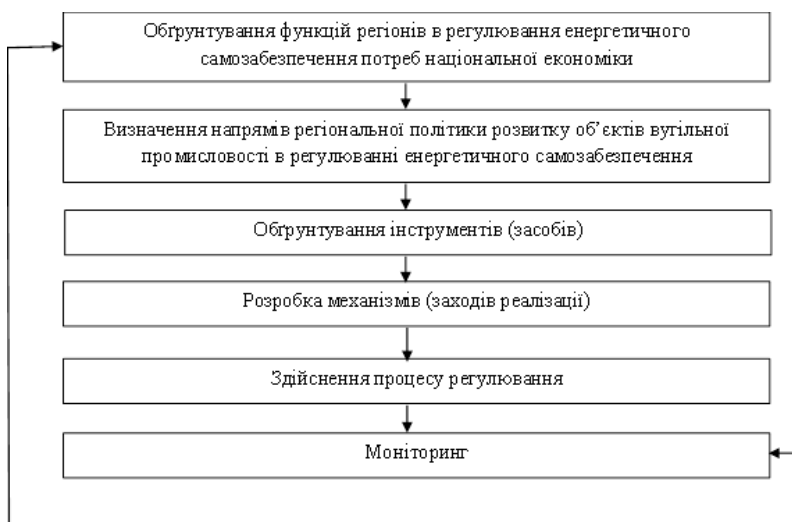


Рис. 2. Схема розробки і здійснення процесу регулювання розвитку об'єктів вугільної промисловості сфери енергозабезпечення регіону

Поряд з визначенням функцій необхідно окреслити загальні принципи державного регулювання розвитку вугільної промисловості процесів енергозабезпечення у регіоні:

1. Принцип ефективності. Внаслідок застосування державного регулювання повинен передбачатися кінцевий економічний та соціальний ефект, який проявляється у зниженні витрат на використання енергетичних ресурсів, виготовлення на базі реалізації проектів диверсифікації продукції вугільної промисловості конкурентоспроможної продукції або підвищення якості продукції, яка виготовлялася до впровадження цих заходів, скорочення витрат на виробництва, поява нових робочих місць, і як наслідок – зниження енергоємності валового регіонального продукту.

2. Принцип справедливості – ринок визначає нерівність економічних суб'єктів, а держава за допомогою відповідних регуляторів повинна коригувати цю систему перерозподілом з метою встановлення справедливих засад. Це здійснюється через прогресивне оподаткування, проведення політики підтримки доходів тощо [1].

3. Принцип стабільності, який забезпечує необхідність впливу на економіку регіону з метою вирівнювання піднесень і спадів ділового циклу, стримування безробіття, підтримки економічного зростання. Використовуючи заходи державної фінансової, податкової, зовнішньоекономічної та митної політики, здійснюється вплив на сферу енергозабезпечення регіону [2].

4. Принцип системності державного впливу передбачає комплексний, системний підхід до розв'язання економічних, соціальних, екологічних, та інших проблем.

5. Принцип адекватності вимагає, щоб система державних регуляторів розвитку вугільної промисловості в регіоні та засоби їх застосування відбивала реалії сучасного етапу соціально-економічного розвитку і політичної перебудови України з урахуванням їх можливих та необхідних змін, виходячи з інтересів України як незалежної держави, а також оцінки загальної політичної та економічної ситуації. Досягнення розумного рівня державного втручання забезпечується тим, що державі передаються лише ті економічні функції, які не можуть ефективно виконувати самі суб'єкти ринкових відносин.

6. Принцип оптимального поєднання адміністративно-правових і економічних важелів. Адміністративні методи регулювання вугільної промисловості повинні гарантувати формування оптимальної відтворювальної структури, а застосування економічних важелів спрямовується на стимулювання ефективного використання енергетичних ресурсів, вирішення соціальних проблем. Передбачається також використання економічних механізмів при прийнятті управлінських рішень.

7. Принцип поступовості та етапності при переході до нової системи державного регулювання передбачає, щоб адміністративні регулятори змінювалися економічними в міру того, як створюються об'єктивні передумови для економічного розвитку. Доцільність і масштаби державного регулювання при вирішенні національних, регіональних та галузевих проблем визначаються виходячи з необхідності обов'язкового врахування економії часу, якнайшвид-

шого розв'язання нагальних завдань. Насамперед це стосується питань розвитку паливно-енергетичного комплексу, вирішення проблеми забезпечення економіки України енергоносіями, структурної перебудови металургійного комплексу тощо.

8. Принцип забезпечення єдності стратегічного і поточного державного регулювання. Стратегічне державне регулювання має загальнодержавне значення. Його мета – збереження економічного і соціального стратегічного курсу держави, який закладається до програми реалізації програм соціально-економічного розвитку. Поточне державне регулювання має на меті забезпечити реалізацію стратегічного курсу в умовах конкретної економічної та політичної ситуації, що зумовлює гнучкість державного впливу.

Список використаних джерел:

1. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
2. Щодо удосконалення регіональних пріоритетів розвитку у процесі модернізації середньострокових стратегій економічного і соціального розвитку регіонів України». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1344/>

Корнєєва Ю.В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник*

*ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ ЗІ СТИМУЛЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%»

Проводячи аналіз впливу інструментарію державного регулювання на суб'єкти економічної діяльності доцільно використовувати дивергентний підхід, розподіляючи кінцевих бенефіціарів у три основні блоки – держава, підприємство, громадяни. Державна програма надання пільгових кредитів «5-7-9» запроваджена за ініціативи Президента України та Прем'єр-Міністра України з метою спрощення доступу мікро та малого бізнесу до банківського кредитування та направлена на стимулювання інвестиційної

діяльності у країні. Водночас, участь у програмі обмежена чітким переліком видів економічної діяльності. Для аргументованої відповіді щодо актуальності урядової програми, аналіз проводити доцільно за всіма видами економічної діяльності, що містяться у переліку, проте у даному дослідженні зосередимо увагу на сільському, лісовому та рибному господарстві. Частка мікропідприємств (0-9 працівників) в Україні згідно з даними Держстату за даними видами економічної діяльності складає 80,2% від загальної кількості підприємств; відповідно малих підприємств (10-49 працівників) – 14,5% [1]. Обсяги капітальних інвестицій за даними видами економічної діяльності сягають – 55254,2 млн грн за 2019 рік [2]. Водночас, основна частина капітальних інвестицій припадає на суб'єкти підприємницької діяльності, що належать до середнього та великого бізнесу, що підкреслює важливість стимулювання капітальних інвестицій для малих підприємств. Програма пільгового кредитування малого бізнесу «5-7-9» дозволить мобілізувати приватні ресурси, розширюючи канали руху ліквідності у реальній сектор економіки у контексті підвищення ефективності процентного трансмісійного каналу, що спричинить зростання капітальних інвестицій та дозволить мобілізувати приватний капітал, чому сприятиме 20-30% вимога щодо залучення власних ресурсів підприємства. Непрямим впливом впровадження програми можна вважати створення стимулів для розвитку середніх та великих підприємств (50-250; 250-та більше працівників), які виступатимуть субконтракторами для малого бізнесу. Зростання замовлень стимулюватиме виробництво товарів та послуг, що, своєю чергою, сприятиме збільшенню податкових надходжень, збереженню робочих місць в умовах розгортання кризи.

Можливі фіскальні ризики для державного бюджету від реалізації ініціативи нейтралізовано особливими умовами програми, адже гарантійні механізми передбачають використання забезпечених кредитів із заставних майном. Крім того наявність 15% порогу ненадійних кредитів як передумови для припинення співпраці з банківською установою по програмі «5-7-9», а також 25% поріг щодо максимального покриття пулу кредиту створює додаткові механізми захисту. Розмір компенсаційної процентної ставки за кредитом суб'єкта підприємництва знижується з 7 до 5% за умови, що приріст робочих місць складатиме 2 працівники. Отже існує ризик зростання навантаження на бюджет у випадку збільшення частки 5%-их кредитів. За умови надання максимального кредиту у

2 млн грн. на 5 років, компенсаційна дельта, що лягатиме на державу у перший рік не перевищуватиме 40 тис. грн., для більш точного обрахунку необхідно врахувати розмір щоквартального погашення основного тіла кредиту, адже ставка переглядатиметься кожного кварталу. Водночас, враховуючи середню заробітну платню по Україні у січні 2020 року, яка складає 10727 грн [2], за двох офіційних працівників роботодавець щомісяця сплачуватиме 4184 грн, відповідно за рік надійде 50208 грн, що покриває витрати на компенсацію% ставки. Водночас, варто наголосити, що аналіз впливу зниження ставки у контексті створення фіскальних ризиків необхідно проводити виходячи з квартальних даних зі специфікацією по розміру компенсаційної ставки (5,7,9).

Реалізації мети програми щодо повернення трудових мігрантів сприятиме розгортання кризи у ЄС, викликані розповсюдженням короно вірусної інвестиції. За умови стабільної ситуації програма «5-7-9» не виступила б ключовим чинником повернення людських ресурсів через середній рівень заробітної плати, а також дію специфічних чинників. Так, Польща створює максимально вигідні умови для малого бізнесу – розвинуті програми державної підтримки, низькі відсоткові кредитні ставки (близько 3-4% [3]), відсутні вимоги щодо обов'язкового внеску певного відсотку власного капіталу, а також щодо заставного майна, пільговий податковий період для молоді у випадку відкриття власної справи сягає 2 роки. У Естонії існує доступна для всіх нерезидентів програма «Електронна карта», що передбачає надання електронного громадянства, вартість послуги складає 100 євро. Електронне громадянство дозволяє отримати доступ до широкого переліку електронних державних послуг: можна відкрити компанію, сплачувати податки, проводити усі розрахунки, та отримувати широкий перелік адміністративних послуг в режимі он-лайн.

Аналізуючи вигоди та ризики для бізнесу варто зазначити, що для підприємств виникає можливість здійснення капітальних інвестицій на умовах пільгового кредиту за ставкою, нижчою від середньо ринкової. Наприклад, у березні 2020 року ставка на інвестиційний кредит у Raiffeisen Bank Aval складає 16,0-16,4% на 60 місяців, ставка за комісію коливається в межах 0,5-0,9% [4]. За таких умов виграш складатиме від 11,4 до 7,4% на рік, що вивільнятиме оборотні кошти для подальшого розвитку та дозволить стимулювати менш рентабельні сфери бізнесу, для яких був недосяжний варіант із залученням кредитних ресурсів для

фінансування капітальних інвестицій. Водночас, суб'єкти підприємницької діяльності не застраховані від банкрутства, адже згідно з умовами програми всі ризики несе бізнес, можливі втрати якого включають 20-30% власних інвестованих ресурсів плюс заставне майно. Справедлива система розподілу ризиків у даному випадку передбачатиме, що, принаймні системний ризик має взяти на себе держава. Додаткові витрати для підприємців будуть пов'язані з відповідністю умовам програми (compliance cost), а також, наприклад, на навчання персоналу у випадку поставки нового обладнання. Крім того варто зазначити, що для мікропідприємства (0-9 працівників) навантаження на оплату комісії становитиме від 20000 тис. грн. до 2222 грн на 1 працівника за умови отримання максимального кредиту. В той же час для малого підприємства (10-49 працівників) – від 2000 до 408 грн. До того ж мікропідприємству складніше знайти фінансові ресурси для внеску 20%, а також важко забезпечити вищу продуктивність праці розраховану на одного працівника у контексті обслуговування боргових зобов'язань у порівнянні з малим бізнесом, де кредитне навантаження на одну особу буде меншим. Вирішити дану проблему можна запровадити перехідний пільговий період щодо обслуговування боргу для мікропідприємств, вивільнивши час, необхідний на опанування новою технологією, вихід на певний рівень рентабельності тощо. Для нових підприємств варто знизити адміністративні бар'єри входження у галузь, що може проводитися, наприклад, у вигляді пільг на послуги адміністративного супроводу.

Суспільні вигоди від запровадження програми полягають у створенні додаткових робочих місць, зростанні пропозиції товарів та послуг, що посилять конкуренцію на ринках та сприятиме встановленню аргументованої ціни, покращенню якості продукції. Також варто відзначити, що внаслідок зростання надходження податків у середньостроковій перспективі відбуватиметься покращення якості суспільних благ (через розподільчу функцію державного регулювання). Можливими негативними моментами є погіршення стану навколишнього середовища внаслідок інтенсифікації виробництва (ерозія ґрунтів, забруднення водойм, вирубка лісів тощо). Водночас, встановлення стимулюючих заходів для розвитку есо-friendly технологій, наприклад, надання преференцій відповідним проектам, спрощення вхідних бар'єрів, пільгові умови адміністративного супроводу тощо, дозволить нівелювати ці ризики.

Список використаних джерел:

1. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2018 році / Держстат України. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/rpidpr/kprved/kprved18.htm>.
2. Статистичні дані Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Статистичні дані Національного банку Польщі. URL: <https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/oproc/oproc.html>
4. Офіційний сайт Raiffeisen Bank Aval. URL: <https://www.aval.ua/ru/biznesu/kredity/investicijni-kredity>

Проценко В.М.

кандидат економічних наук,

професор кафедри туризму,

документних та міжкультурних комунікацій

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна*

НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах розвитку інформаційно-комунікаційного напрямку економіки постійно зростає роль в оновленні вітчизняного індустріального сектору, а саме: розробці нових технологій і інноваційних галузей. Такий процес розвитку в економічній науці отримав назву неоіндустріалізація. Тому процес неоіндустріалізації повинен бути головним вектором інноваційного розвитку, який надасть можливість реалізувати п'ятий та шостий технологічні уклади і забезпечити перехід продуктивних сил і виробничих відносин економіки на новий якісний рівень. Сутність новизни неоіндустріалізації проявляється в тому, що технологія її реалізації здійснюється за напрямками: автоматизація економіки; вертикальна інтеграція виробництва та капіталу.

Трансформаційні зміни посилюють геополітичну конкуренцію, викликають підвищений попит на інноваційні концептуальні дослідження і розробки у сфері розвитку соціально-економічних процесів на різних рівнях господарської системи. На рівні промислових підприємств це пов'язано з переходом до інноваційної

парадигми розвитку, орієнтованої на реальний сектор економіки – становлення нової індустрії на базі креативних розробок.

Якісною мірою індустріалізації виступає прогресивна зміна характеру праці і структури зайнятості, що супроводжується скороченням частки фізичної праці і збільшенням частки розумової, розвитком інтелектуальної праці. Кількісною мірою індустріалізації є питома вага автоматизованих робочих місць в матеріальному виробництві.

Умови переходу до неоіндустріального розвитку промислових підприємств наведено на рис. 1.



Рис. 1. Умови переходу до неоіндустріального розвитку промислових підприємств

Сутність неоіндустріалізації полягає у становленні нового суспільства, де переважає соціальний капітал, що функціонує

відповідно до закону вертикальної інтеграції і законом відтворення людини, а не прибутку. Разом з розвитком індустріалізації промислові підприємства переходять до епохи первинної соціалізації продуктивних сил і суспільного відтворення.

Відповідно до неоіндустріального процесу розвитку промислових підприємств раціонально розглядати вертикально інтегровану форму власності (інтегральну, конвергентну, корпоративну). Процес впровадження неоіндустріалізації в діяльність промислових підприємств наведено на рис. 2.

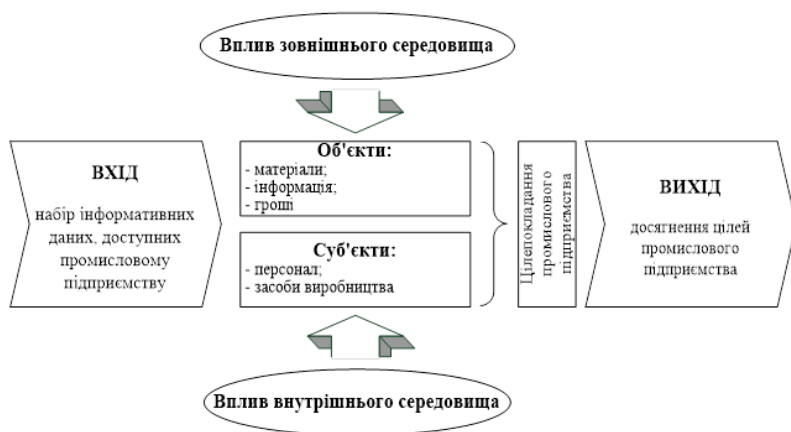


Рис. 2. Процес впровадження неоіндустріалізації в діяльність промислових підприємств

Неоіндустріалізація розвитку промислових підприємств повинна бути орієнтована на:

- диверсифікацію виробництва;
- підготовку трудових ресурсів з відповідними компетенціями, в тому числі і за новими спеціальностями;
- фінансове забезпечення всіх процесів неоіндустріалізації (доступні кредити, пільги тощо);
- інтеграцію науки і виробництва;
- дифузію нових розробок і технологій;
- використання інноваційних можливостей, як власних, так і отриманих за рахунок імпорту високих технологій.

Особливу увагу в процесі неоіндустріалізації повинно бути приділено змінам соціальної, економічної та організаційно-управлінської парадигми, що потребує нового світогляду, інтеграції різних теорій і методів організації, самоорганізації і управління, нових підходів до оцінки економічних результатів діяльності.

Тільки при співвідношенні складових соціальних, технологічних, економічних і організаційно-управлінських, якісних інновацій можливе формування процесу неоіндустріалізації як процесу розвитку промислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В., Васюткіна Н. В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток: монографія – К. : Ліра-К, 2013. – 180 с.
2. Прохорова В. В. Організаційно-економічні зміни як основа активізації підприємницької діяльності промислових підприємств // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Випуск 15. – Ч. 3. – С. 78-81.
3. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. – 291 с.

Чугрій Г.А.

*завідувач відділу технологій виробництва
сільськогосподарської продукції*

*Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук України
м. Покровськ, Донецька область, Україна*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРЯМОГО ТА НЕПРЯМОГО ТИПУ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аграрний сектор є одним з найважливіших складових економічної системи, ефективність його розвитку визначальним чином впливає на досягнення стратегічних цілей економічного розвитку держави, стабільне функціонування та забезпечення продовольчої безпеки. В умовах постійних змін зовнішнього середовища актуальності набувають проблеми формалізованої оцінки факторів,

що формують макросередовище розвитку означеної сфери як важливої складової прогнозування та розробки ефективних цільових програм.

Підприємство має відстежувати усі тенденції над ринком, і навіть коригувати (розвивати, впроваджувати, ліквідувати) напрями у залежність від їхню необхідність після очікуваних змін довкілля.

Зовнішнє середовище аграрних підприємств характеризуються рядом властивостей:

1. Взаємозалежність факторів: зміна одного чинника впливає на інші;

2. Складність: число факторів, на які підприємство повинне реагувати;

3. Динамічність: відносна швидкість зміни середовища;

4. Невизначеність: відносна кількість інформації про середовище і впевненість у її точності [1].

Склад зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств можна розділити на дві групи чинників: прямого (мікросередовище) і непрямого (макросередовище) типу. Середовище прямого типу містить фактори, які безпосередньо впливають на підприємство і в свою чергу, відчувають прямий вплив діяльності підприємства. Зовнішнє мікросередовище підприємства складається з різних груп споживачів, постачальників, посередників, конкурентів, контактних аудиторій (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Основні фактори зовнішнього мікросередовища підприємства

Фактори	Характеристика
1	2
Споживачі	Сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, агрохолдинги, фермерські господарства – споживання товаровиробниками сільськогосподарської продукції, фермерські господарства; сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм та інші.
Постачальники	Фірми і люди які забезпечують підприємство та його конкурентів ресурсами, необхідними для виробництва продукції.

1	2
Посередники	Компанії та фірми допомагають підприємству просувати і розподіляти продукцію серед кінцевих покупців.
Конкуренти	Сукупність підприємств які поставляють на ринок однотипну продукцію
Контактні аудиторії	Будь-яка група людей проявляє реальний чи потенційний інтерес до підприємства і здатна і має можливість вплинути на здатність підприємства досягти своїх цілей. До даного фактору мікросередовища відносять: фінансові установи, ЗМІ, органи державної влади, громадські організації та інші.

Серед непрямого типу включає фактори, які можуть і не надати прямого негайного впливу на підприємство сільськогосподарського виробництва, але згодом позначаються на ньому. Зовнішнє макросередовище підприємства складається з демографічної, екологічної, економічної, технологічної, політичної, юридичної, соціальної та культурного середовища (табл. 2).

Таблиця 2

Основні фактори зовнішнього мікросередовища аграрного підприємства

Фактори	Характеристика
Соціальні	Демографічні фактори, культурні фактори.
Економічні	Фактори впливають на купівельну спроможність і структуру витрат споживачів.
Технологічні	Сукупність сил створюють технології, завдяки яким виникає продукція.
Природні	Природні ресурси забезпечують задовільне вирощування сільськогосподарської продукції.
Політичні	Сукупність законів, державних установ, груп впливу.

Таким чином, аналіз зовнішнього середовища дозволяє підприємству сільськогосподарського виробництва звести до

мінімуму ті небезпечні і негативні наслідки, з якими воно стикається в цьому середовищі.

Основними конкурентами Донецької сільськогосподарської дослідної станції НААН України (підприємство займається створенням нових сортів зернових культур, а саме пшениці озимої та ячменю ярого), є: Селекційно-генетичний інститут Національний центр насіннезнавства та сортовивчення, Миронівський інститут пшениці імені В.М. Ремесла НААН.

Споживачами сільськогосподарської продукції є сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, агрохолдинги, фермерські господарства, сільські приватні підприємці, підприємства, що заготовляють, переробляють та продають сільськогосподарську продукцію, сільські територіальні громади [3].

Основним напрямком розвитку сільського господарства є необхідність значного зростання якості, біологічної цінності.

Для оцінки взаємно переплєтених між собою параметрів (детермінантів), які визначають не просто економічну, але гостро конкурентне середовище, яке необхідне для формування національних переваг в міжнародній боротьбі на світових ринках розробимо систему «національного ромба» (табл. 3).

Таблиця 3

«Національний ромб» конкурентних переваг підприємства

Детермінанти НР, γ	Чинники конкурентних переваг в γ -ій детермінанті НР	$\alpha\gamma$	$Q\gamma$
1	2	3	4
Параметри чинників	Можливості по поліпшенню технології виробництва і реалізації продукції; Рівень кваліфікації персоналу підприємства; Інформованість про потреби ринку; Вартість ресурсів.	0,3	4/5
Стратегія, структура, суперництво	Необґрунтована стратегія підприємства; Невідповідність організаційної структури стратегії, що реалізується; Соціальні стандарти; Ширина і глибина асортименту, що реалізується; Інноваційна активність підприємств.	0,2	4/6

1	2	3	4
Параметри попиту	Висока якість продукції, що випускається; Наявність інформаційної бази; Існує система регулювання збуту; Поетапне завоювання сегменту ринку.	0,2	3/5
Споріднені і підтримуючі галузі	Активність і конкурентоспроможність постачальників; Розвиненість агропромислового виробництва.	0,1	2/3
Уряд	Рівень втручання держави в ринковий механізм; Стійкість національної валюти; Преференції наукоємним галузям.	0,1	1/3
Випадковості	Форс-мажорні обставини: – непрозорість адміністрування податків; – надання урядом пільг в розвитку даної галузі; – обмеження в доступі до ринків ресурсів.	0,1	3/5
	Сумарно	1,0	

$$D^{ib} = \sqrt[6]{\prod_{i=1}^6 \alpha_i \times Q_i}$$

$$\sqrt[6]{0,3 * 4/5 * 0,2 * 4/6 * 0,2 * 3/5 * 0,1 * 2/3 * 0,1 * 1/3 * 0,1 * 3/5} = 0,08823$$

Оскільки $D^{ib} \rightarrow 0$, то можна говорити про несприятливі національні конкурентні умови, що формуються детермінантами «національного ромба», для заняття даним видом виробництва досліджуваному підприємству.

Таким чином, розвиток вітчизняного агровиробництва потребує посиленої уваги з боку державних структур у напрямку підвищення інвестиційної привабливості галузі, створення умов для пільгового кредитування та податкових пільг. Позитивним сигналом для стабільного розвитку агропромислових підприємств, як і інших сфер національного господарства, є підвищення доходів населення та розширення внутрішнього товарного ринку.

Список використаних джерел:

1. Зовнішнє середовище бізнесу. *Електронний ресурс*. <http://um.co.ua/3/3-2/3-21000.html>
2. Зовнішня середа організації. *Електронний ресурс*. https://stud.com.ua/42600/menedzhment/zovnishnya_sereda_organizatsiyi
3. Тараненко О.О. Вплив зовнішнього середовища господарювання на економічну стійкість підприємства. *Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту*. 2010. № 2. Т. 1. С. 118-121.

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Городнича К.В.

*студентка Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи*

Науковий керівник: Назаров М.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

УКРАЇНА ТА МВФ: НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постійний та інтегруючий процес глобалізації світової економіки, що виявляється у розширенні та ускладненні взаємозалежностей та взаємовпливу окремих економік, виникненню нових форм та типу їх зв'язків, створює нові імпульси для побудови та трансформації архітектури глобальної економічної та фінансової системи. Поточне зобов'язання країн вимагає узгодження іноді різних заходів різних урядів для розробки та впровадження єдиної міжнародної стратегії соціально-економічного розвитку. Важливість фінансування стратегічного об'єктивного процесу визначається значним вичерпанням національних джерел у більшості країн світу, що робить кошти системи міжнародних фінансових установ більш привабливими.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) є одним з найбільш привабливих зовнішніх джерел фінансування для України. МВФ є міждержавною організацією зі статусом спеціалізованої установи Організації Об'єднаних Націй. МВФ в основному стежить за функціонуванням міжнародної валютної системи, грошово-кредитної і міжнародної політики держав-членів і за їх дотриманням кодексу поведінки в міжнародних валютних відносинах, в тому числі шляхом надання державам-членам допомоги у вигляді короткострокових кредитів [2].

Україна веде активну політику співробітництва з МВФ з 1994 року у сфері кредитування. Співпраця розпочалась за програмами кредитування STF, Stand-by та «Механізм розширеного фінансування» (EFF), за якими Україна отримала близько

4,3 млрд дол. США. Необхідно зауважити, що значна частина цих коштів пішла на фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів, а також формування валютних резервів. Неоднозначність впливу наданих кредитів на економіку України викликає дискусії щодо необхідності поглиблення подальшої співпраці з організацією [3].

На сьогодні, МВФ є основним кредитором України, частка кредитів у розрізі зовнішньої заборгованості якого становить 45% і майже 25% гарантованого державою боргу. Отримані кредити спрямовуються на підтримку курсу національної валюти, міжнародних резервів держави та активних позицій платіжного балансу [5].

Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання [1]. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, орієнтуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

Як і будь-який кредитор, МВФ вимагає певних умов від країни-позичальника усунення тих чи інших фінансових проблем в економіці держави, приведення у відповідність до міжнародних вимог збалансованості бюджету [1].

Для виявлення впливу кредитів на грошову систему країни, проаналізуємо періоди співпраці нашої держави з Міжнародним валютним фондом (табл. 1).

Нинішні кредити МВФ сприяють Україні у відновленні економіки та створенні умов для самодостатнього розвитку після завершення поточної програми, оскільки головними умовами під час надання кредиту було таке: – відсоткова ставка становить 3% річних; – ставка одноразової комісії (за резервування коштів) – 0,15% (повертається пропорційно сумі отриманих коштів); – ставка сервісного збору – 0,5% від суми траншу.

Таблиця 1

Хронологія відносин України та МВФ

Період	Транші та програми	Сума кредиту
1	2	3
1994–1995 роки	Програма системної трансформаційної позики з метою підтримки платіжного балансу України	0,76 млрд дол. США

1	2	3
1995–1998 роки	Трирічна програма Stand-by з метою підтримки курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України	1,93 млрд дол. США
1998–2002 роки	Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility) з метою поповнення валютних резервів Національного банку України.	1,59 млрд дол. США
2002–2008 роки	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «Попереджувальний стенд-бай»	0,61 млрд дол. США
2008–2014 роки	Нова дворічна програма співробітництва Stand-by. 3 млрд СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України.	16,4 млрд дол. США
2014–2016 роки	Нова дворічна програма кредитування «Stand-by»	17,1 млрд дол. США
	Механізм розширеного кредитування FFF	17,5 млрд дол. США
2016 рік – до сьогодні	Механізм розширеного фінансування FFF	1 млрд дол. США
	Механізм розширеного фінансування FFF	1 млрд дол. США

Джерело: [3]

Аналізуючи співпрацю України з МВФ, основні положення полягають у:

– відновленні стабільності та впевненості у фінансовому секторі шляхом стабілізації банківської системи через забезпечення

Національним банком ліквідності під забезпечення заставою і моніторинг стану ліквідності банків;

- покращенні регуляторної та наглядової бази, оновленні і реалізації стратегії врегулювання банків за рахунок скорочення обсягів кредитування пов'язаних осіб;

- рекапіталізації та врегулюванні банків, а також посиленні системи корпоративного управління і фінансових показників у державних банках;

- запровадженні ефективної грошово-кредитної політики для стабілізації гривні, зниження інфляції, наповнення золотовалютних резервів;

- зміцненні державних фінансів та скороченні державних витрат для регулювання державного боргу.

Помітним негативним аспектом в економіці країни є посилення інфляційного тиску. Згідно з даними МВФ, рівень інфляції у кінці 2019 р. становив 22%. Наслідком чого стало підвищення цін на більшість продуктів споживання та зниження ділової активності. Тож уряд повинен переглянути бюджетну політику, перш за все ефективно використання залучених коштів на розвиток реального сектору економіки [5].

Україні необхідно прийняти низку рішень, що будуть спрямовані передусім на підвищення рівня співпраці у відносинах із Міжнародним валютним фондом для забезпечення можливості продовження кредитної програми та реструктуризації боргу України перед МВФ [4]. Варто звернути увагу на виконання програми економічних дій, узгоджених з МВФ, та забезпеченню її сприйняття державними установами як плану заходів, які потрібні не тільки для отримання кредитів, а й для реального реформування економічної системи країни, для розвитку відносин із МВФ стосовно інших напрямів діяльності цієї міжнародної організації.

Таким чином, аналізуючи вищенаведене, можна зазначити, що співпраця України та МВФ повинна бути структурованою та базуватися на проведенні глибоких реформ щодо поліпшення внутрішньої та зовнішньої стабільності, послаблення девальвації гривні, покриття дефіциту бюджету. Подальша співпраця з МВФ є важливою з погляду збереження відповідного іміджу країни, який сприятиме підвищенню кредитного рейтингу на світових фінансових ринках та збереженню привабливості для іноземних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний валютний фонд у контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2013. № 4(81). С. 275–285.
2. Савлук М.І. Гроші та кредит. URL: [http:// readbookz.com/book/108/2808.html](http://readbookz.com/book/108/2808.html).
3. Історія співробітництва України та МВФ. URL: http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne_spvrobotnictvo.
4. Бандерс В.М., Богацька Н.М. Проблеми розвитку вітчизняного підприємницького сектору в умовах глобалізації. Економічна теорія та історія економічної думки. 2016. С. 38.
5. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / [І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар] // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – Вінниця : ВНАУ, 2013. – № 4(81). – С. 275–285.

Зеркіна О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

Іванов А.О.

бакалавр

Міжнародний гуманітарний університет

м. Одеса, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Франчайзинг, який по суті є «орендою» відомої торгової марки і відпрацьованої технології ведення бізнесу, – один із найбільш поширених інструментів розвитку бізнесу у всьому світі. Досвід показує, що для малого та середнього бізнесу франчайзинг є найоптимальнішим способом вкладення капіталу у співвідношенні ефекту та ризику. По-іншому франчайзинг можемо охарактеризувати як надання підприємством, що вже працює на ринку, прав користуватися добром, яке є його власністю, іншому підприємству. Франчайзинг сьогодні є однією з найбільш зростаючих форм організування роздрібного продажу. На Заході практично усі види бізнесу застосовують франчайзинг, – починаючи від недорогих мотелів та ресторанів швидкого харчування і закінчуючи стоматологічними поліклініками та центрами оздоровчої гімнастики.

Незважаючи на низький рівень частки франчайзингу в Україні, порівняно із зарубіжними показниками, майже кожного року прослідковується позитивна тенденція приросту франчайзерів. Франчайзинговий ринок надає великі переваги для економіки України [1]. Він може стати початком для розвитку дрібних і спільних підприємств, які займатимуться інноваційною діяльністю. Крім того, доцільним є розвиток франчайзингу у сфері послуг, пов'язаних з обстеженням технологічного обладнання на виробництві, вибором найбільш раціонального методу його заміни, особливо модернізації; суспільно необхідна галузь охорони здоров'я, передусім надання допомоги у зонах екологічних катастроф та при роботі у екстремальних і шкідливих умовах. Тому так важливо зосередитися на прискоренні розвитку франчайзингу. Розвиток франчайзингу в Україні значно гальмується наступними проблемами:

1. Фінансово-кредитного характеру (складність процедури кредитування малих підприємств).

2. Незахищеність українських франчайзі у франчайзинговій співпраці з іноземними представниками.

Сьогодні франчайзинг в Україні поширений в таких галузях, як:

- громадське харчування;
- торгівля;
- сфера послуг індивідуальним споживачам;
- послуги для бізнесу;
- виробництво. Найбільша кількість франчайзерів (більше

100) працює у торгівлі [3].

В Україні існує близько 30 франчайзингових мереж такого типу. Найважливіше питання, яке виникає у людей в яку мережу вкласти стартовий капітал. Цікавий варіант співпраці пропонує «Нова пошта». Вона не бере паушальний внесок за використання бренду, але підприємець має право відкрити відділення тільки в населених пунктах з певного списку, де компанія ще не працює. В основному це невеликі селища і села. Франчайзі потрібні приміщення площею понад 10 кв м, близько 50 тис грн на обладнання у відповідності зі стандартами, свій або орендований автомобіль. Термін окупності – від шести місяців. Сфера діяльності цих компаній доволі різноманітна, – починаючи від кінотеатрів до АЗС та хімічисток. Сфера послуг для споживачів – дуже вигідний бізнес, оскільки споживач користується послугами постійно. Компанії, які вирішили розвивати свій бізнес у цій сфері, як правило, використовують

принцип франчайзингу, тому що це порівняно швидкий та прибутковий спосіб розширення своєї діяльності. З'являються компанії, які пропонують послуги для бізнесу. Сьогодні таких компаній налічується близько 10. Близько 10 франчайзерів працює у виробничій сфері, здебільшого це є продукти харчування. Виробничий франчайзинг розвивається дуже повільними темпами, оскільки пов'язаний із великими капіталовкладеннями, а дешевих виробничих франшиз на українському ринку практично немає.

В завершенні хочемо зробити висновок і запропонувати наступну низку основних схем, на даний момент в Україні відсутнє спеціальне законодавство, що регулює функціонування франчайзингової моделі бізнесу, проте франчайзингові відносини набувають все більшої популярності та охоплюють такі сфери бізнесу, як громадське харчування, послуги, будівництво, роздрібна торгівля тощо. Для розв'язання цих проблем слід вжити ряд заходів:

- зміцнити законодавчу базу шляхом прийняття Закону України, в якому передбачити всі юридичні аспекти відносин сторін і розвитку українського франчайзингу, які відповідали б міжнародним вимогам.
- надати доступне кредитування для тих, хто бажає розвивати власну франчайзингову мережу;
- розробити програми підготовки спеціалістів для здійснення бізнесу у формі франчайзингу шляхом створення навчально-консультаційних центрів з франчайзингу;
- створити спеціальний орган моніторингу розвитку франчайзингу в Україні для упорядкування правової бази франчайзингових відносин;
- створити на державному рівні систему податкових пільг для франчайзі переважно [4].

Проаналізувавши стан та перспективи розвитку франчайзингових відносин в Україні, можемо сказати, що франчайзинг є порівняно новим явищем в економіці нашої держави, однак сьогодні ми є свідками того, як дедалі ширше вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності використовують франчайзингову форму організування підприємницької діяльності. Франчайзинг в Україні насамперед представлений мережами вітчизняного походження. Найактивніше вітчизняний франчайзинг розвивається у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Найперспективнішим напрямками запровадження франчайзингу в Україні, крім вищезгаданих, повинні стати також готельний бізнес, будівництво, автосервіс. Значний потенціал

закладено в сектори охорони здоров'я, культури, відпочинку, рекреаційних послуг тощо [2]. Подальші дослідження з проблеми оцінювання реального стану та перспектив розвитку франчайзингових відносин в Україні варто здійснювати у перерізі видів та профілів діяльності підприємств (торговельні, промислові, сфери послуг тощо). Так само необхідно дослідити та визначити реальну кількість франчайзингових підприємств в Україні сьогодні та встановити цю зміну кількості протягом кількох років. Це допоможе побачити реальне збільшення чи зменшення франчайзингових підприємств в Україні. Так само варто було б встановити, чи є новими франчайзингові утворення, які з'являються в Україні, чи це представники тих франчайзерів, котрі вже працюють в Україні, чи тих, франчайзі яких на українському ринку ще не працюють. Тобто дослідження в цьому напрямку варто проводити не тільки в перерізі збільшення чи зменшення кількості франчайзингових підприємств, а й також у перерізі збільшення чи зменшення цілих франчайзингових мереж.

Список використаних джерел:

1. Суковатий О. Э. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. [перероб. і доп.] – 2007. – 18 с.
2. Стенворд Джон. Франчайзинг в малому бізнесі: пер. з англ. / Джон Стенворд; [перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2008. – 361 с.
3. Махнуша С. М. Франчайзинг як елемент стратегії закріплення бренду підприємства // Механізм регулювання економіки. [перероб. і доп.] – 2004. – № 1. – 105 с.
4. Цират А. В., Кривonos Е. А. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь // Ассоциация франчайзинга. [перероб. і доп.] – 2008. – 257 с.

Ковтонюк К.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ЦИФРОВА РОБОЧА СИЛА: ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

XXI століття ознаменувалось трансформацію традиційного робочого місця, що виступає уособленням фізичного простору, яке займають співробітники в робочий час. Сьогоднішнє робоче місце – це завжди підключене середовище, що забезпечує миттєвий доступ до всього, що потрібно співробітникам. Межі між фізичним офісом і місцем, де фактично відбувається робота, стираються, як і відмінність між особистим і професійним життям.

У більшості випадків цифрова робоча сила не буде фізичним втіленням цифрового робітника. Швидше за все вона буде уособленням віртуальної роботи (програмного забезпечення), яке буде або працювати у фоновому режимі, або до нього будуть звертатися споживачі і співробітники через командний інтерфейс [1, с. 3]. Деякі з цих технологій знаходяться на ранніх стадіях розробки, в той час як інші досягають зрілості і проходять масове впровадження в бізнес.

Цифрова робоча сила складається з п'яти основних компонентів (англійською мовою абревіатура SCALE) [2]: персонал на вимогу (staff on demand); громади, які підтримуються та використовуються (communities which are maintained and leveraged); алгоритми, що дозволяють робочій силі працювати більш ефективно (communities which are maintained and leveraged); використання технологій, що повністю автоматизують роботу (leveraging off technology to fully automate work); залучення робочої сили (engaging the workforce).

Однією з ключових характеристик цифрової робочої сили є персонал на вимогу. Співробітники на замовлення орієнтуються на залучення людей поза організацією. Часто це називається розподіленою робочою силою. Організації дедалі більше віддаляються від традиційного найму співробітників на основі трудового договору, і покладаються на персонал на вимогу. Зокрема, компанія Uber, що

має парк водіїв, які приєднуються до мережі за власним бажанням. Кількість водіїв у будь-який момент часу корелюється з кількістю пасажирів, які шукають таксі. Більшість водіїв Uber люблять працювати у вихідні дні та на спеціальні заходи, тому що це насичений час із великою кількістю клієнтів. Таким чином, пропозиція персоналу відповідає попиту клієнтів. Подібний принцип роботи характерний також і для служб доставки їжі, таких як Uber eats, takeaway.com, Hero Hero та Foodora. Для Deliveroo, що є частиною Delivery Hero, потрібно витрати лише дві хвилини, щоб зареєструватися як постачальник, і зазвичай протягом декількох днів вам буде надісланий комплект Deliveroo – включаючи їх фірмовий рюкзак – і ви готові до роботи. У цьому випадку робоча сила фізична, але процес оформлення найму на роботу має мінімальні ознаки фізичної діяльності і перенесений в основному в цифрову площину.

Другою характеристикою цифрової робочої сили – громади. Спільноти та натовп можна використовувати для отримання інформації та ідей. Прикладами є стрімко набираючі популярність хакатони або змагання з інновацій, в яких призи присуджуються тим командам, які придумали найкращі рішення проблем у реальному житті. Іншою формою співпраці можуть бути громади колишніх працівників. Останні знайомі з організацією, яка може запропонувати достойну винагороду за умови долучитись до роботи над проектом та спеціалізованим завданням.

Алгоритми полегшують життя – і вони є сьогодні скрізь. Зростає кількість інструментів, за допомогою яких можна полегшити роботу. Наприклад, прості алгоритми дозволяють створювати прості контракти. Зокрема програма Lupa дозволяє перевіряти угоди про нерозголошення на наявність помилок та підозрілих пропозицій, оскільки є стандартизованим документом. Отже, величезна кількість доступних сьогодні на ринку інструментів означає, що не потрібно бути генієм програмування або мати величезний бюджет для автоматизації декількох завдань для вашого бізнесу. Головне мати гарно розроблену стратегію розвитку бізнесу, що ґрунтується на повному або частковому автоматизуванні. Там, де алгоритми полегшують роботу, автоматизація робить це без зусиль, зосереджуючи свою увагу на виконанні рутинних та повторюваних завдань.

Дослідники із Оксфордського університету Карл Бенедикт Фрей та Майкл Осборн в 2013 році у своїй роботі «Майбутнє зайнятості» (The Future of Employment), використовуючи алгоритм машинного

навчання, прийшли до висновку, що в найближчі 10-20 років 15% глобального робочого буде автоматизовано, що призведе навіть до зникнення близько 170 професій з ймовірністю більш ніж 90%. В першу чергу ризикують втратити роботу телефонні продавці (ймовірність – 99%), кравці (99%), годинникарі (99%), банківські операціоністи (98%), кредитні аналітики (98%), бухгалтери (98%), демонстратори одягу (98%). Найменше боятися прийдешніх змін можуть соціальні працівники (0,31%), стоматологи (0,4%), медсестри (0,9%), інженери (1,4%). Непогані шанси на збереження робочих місць мають архітектори (1,8%), системні адміністратори (3%), а також фахівці в галузі сільського господарства (4,7%) [3]. Існуюча тенденція також підтверджена в дослідженнях Організації економічного співробітництва та розвитку. Дослідження показало, що 14% робочих місць в 32 країнах дуже вразливі, тому що ймовірність автоматизації становить не менше 70%. Інші 32% робочих місць трохи менш схильні до ризику, а їх ймовірність автоматизації становить від 50% до 70%. При поточному рівні зайнятості це ставить під загрозу 210 млн. робочих місць в 32 країнах. В даному дослідженні та звертається увага на існування різниці в перерозподілу потенціалу та ризиків від автоматизації робочих місць навіть в країнах з однаковим рівнем економічного розвитку [4].

Таким чином, мінімізація негативного ефекту від зростання цифрових робочих місць для національних економік полягає в розробці ефективної стратегії розвитку кожного підприємства. Провідне місце в подібних трансформаціях приділяється залученню робочої сили переважно до вирішення проблем та творчих завдань, яке стає можливим завдяки перебуванню персоналу в правильному психічному стані. Зайняті працівники мають достатньо сил та знань вирішувати виклики, що постають перед їх компанією. Вони більш продуктивні, роблять менше помилок, а також є більш інноваційними.

Отже, процес цифровізації робочої сили є неминучою, а правильне її використання може принести користь як співробітнику, так і організації. Використання цифрових технологій допомагає заощадити час, просто витрати і зосередити вашу організацію і співробітників на завданнях, які приносять найбільшу користь.

Список використаних джерел:

1. Managing the digital workforce [Електронний ресурс] // Deloitte Touche Tohmatsu. – 2017. – Р. 3. – Режим доступу до ресурсу: <https://>

www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/human-capital/deloitte-au-hc-managing-digital-workforce-131017.pdf.

2. 5 Key Characteristics of the Digital Workforce [Електронний ресурс] // AIHR Digital – Режим доступу до ресурсу: <https://www.digitalhrtech.com/5-key-characteristics-of-the-digital-workforce/>.
3. Frey C.B. The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? [Електронний ресурс] / C.B. Frey, M.A / Osborne // Oxford Martin School – Режим доступу до ресурсу: https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf.
4. Nedelkoska L. Automation, skills use and training [Електронний ресурс] / L. Nedelkoska, G. Quintini // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. – № 202. – 2018. – Р. 7 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/2e2f4eea-en.pdf?expires=1585044013&id=id&acname=guest&checksum=409EE329E85977C09D6A9BB1F7927147>.

Корнелюк О.А.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних
економічних відносин та управління проектами*

Патійчук Ю.Ю.

студентка факультету міжнародних відносин

Новаковська Т.О.

студентка факультету міжнародних відносин

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ НАФТИ

Найбільша частка ринку паливно-енергетичних ресурсів належить нафті, частка якої на світовому ринку сировинних паливних товарів сягає близько 40% світового виробництва і споживання, вугілля займає приблизно 30% ринку світового ринку сировинних паливних товарів, а природний газ – понад 20%.

Основними країнами-лідерами видобутку нафти є Китай, Венесуела, Росія, Колумбія, а також країни Африки, Північної Америки, Перської затоки. Найбільшими експортерами нафти у світі є Венесуела, Колумбія, Росія, країни Перської затоки та Африки.

З початком активного видобутку сланцевої нафти в Північній Америці США також почали експортувати нафту.

Для регулювання та збільшення контролю над світовим ринком нафти тринадцять країн утворили Організацію країн-експортерів нафти (ОПЕК, The Organization of the Petroleum Exporting Countries). Метою ОПЕК є координація діяльності і вироблення загальної паливно-енергетичної політики щодо видобутку та реалізації нафти серед країн-учасниць організації [3].

Основними показниками будь-якого типу ринку, включаючи нафтовий ринок, є пропозиція, попит та ціна. Обсяги пропозиції і попиту у натуральному і грошовому виразі на світовому ринку нафти та нафтопродуктів вражають своєю масштабністю. За рівнями цих показників даний ринок займає перше місце у світі. Зокрема, середньорічний товарооборот на ринку нафти сягає майже 300 млрд доларів.

На рис. 1 представлена динаміка попиту та пропозиції нафти на світовому ринку за період 2015-2019 рр.

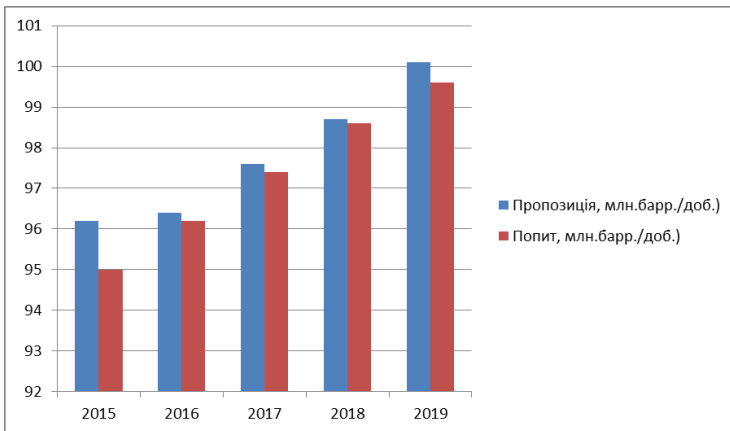


Рис. 1. Динаміка обсягів попиту та пропозиції на світовому ринку нафти у 2015-2019 рр.

Джерело: складено на основі [3]

Аналіз інформації рис. 1 свідчить про позитивний світовий тренд у зростанні як попиту, так і пропозиції нафти. Ситуація на світовому ринку нафти протягом даного періоду характеризується її надлишком.

Наприкінці 2016 р. країни ОПЕК досягли угоди про обмеження видобутку нафти, до якої приєднався ряд виробників поза альянсом, в тому числі Росія. Успішне виконання цієї угоди призвело не тільки до балансування світового ринку нафти, але і до зниження надлишкових запасів нафти і нафтопродуктів.

У трійку лідерів світового ринку нафти входять Саудівська Аравія, Росія та США. Причому за розміром ринкової частки конкурентні позиції Саудівської Аравії і США поліпшуються, тоді як у Росії погіршуються. До групи країн із середньою конкурентною позицією можна віднести Ірак і Китай, ринкові частки яких становлять 5-6%. До групи країн із слабкою конкурентною позицією слід віднести ОАЕ, Кувейт, Венесуелу та Бразилію, ринкові частки яких становлять 3-4%.

У сучасній торгівлі реалізація сирої нафти залежить від комплексу характеристик, які покладені в основу її наукової класифікації. Комплексну характеристику нафти надає її марка. Марки нафти характеризуються хімічним складом і місцем походження, що безпосередньо впливає на її вартість. Всього існує 3 марки нафти в світі, які прийнято вважати еталонними: британська північноморська нафта Brent; американська нафта WTI; близькосхідна нафта Middle East Crude.

Важливим показником кон'юнктури даного ринку є рівень ціни на нафту марки Brent. Розглянемо динаміку цін на нафту марки Brent у період з 2014 до 2020 років (рис. 2).

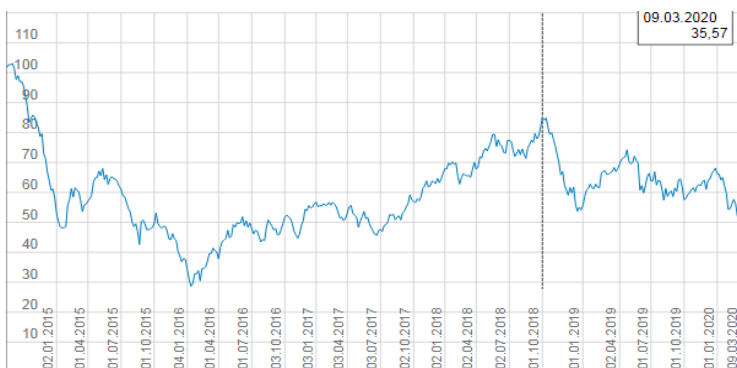


Рис. 2. Динаміка цін на нафту марки Brent у період з 2014 до 2020 років

Джерело: складено на основі [2]

За інформацією рис. 2 видно, що найнижчий рівень ціни на нафту зазначеної марки спостерігався у 2016 році, а найвищий – у 2018 році. Після 2018 року ціна на нафту почала поступово знижуватися і станом на 9 березня 2020 року її ціна рекордно знизилася у 2 рази і склала 35,57 доларів за барель.

Різде зниження ціни на нафту 6 березня 2020 року пов'язане з провалом на переговорах країн ОПЕК+ , що не змогли домовитися і продовжити угоду про скорочення видобутку нафти. Як наслідок, Saudi Aramco 7 березня повідомила покупцям, що знижує офіційні ціни на 6-8 доларів за барель у всіх регіонах. На зустрічі ОПЕК+ Саудівська Аравія запропонувала скоротити видобуток на 1,5 млн бар на добу, 500 тис бар з яких припадало б на РФ. Однак Росія відмовилась від угоди. Домовитися не вдалося навіть про продовження чинної угоди про скорочення видобутку на 2,1 млн бар до рівня кінця 2016 року, коли ОПЕК і РФ вирішили підтримати ціни на нафту. Діюча угода перестає діяти з 1 квітня. Після цього всі обмеження на видобуток нафти в країнах ОПЕК та інших нафтовидобувних країн будуть зняті [3].

Другим вагомим дестабілізуючим чинником кон'юнктури ринку нафти на початку 2020 року стала епідемія коронавірусу пневмонії в Китаї та її розповсюдження по світу. З 1 лютого по 1 березня 2020 року (за місяць) нафта подешевшала на 11 доларів за барель. У Міжнародному енергетичному агентстві (МЕА) заявили, що коронавірус може спровокувати падіння попиту на нафту на 435 тис бар/добу в I кварталі 2020 року порівняно з аналогічним періодом минулого року. Це стане першим квартальним падінням після фінансової кризи 2009 року.

Як наслідок, цінова політика по нафтовому ринку визначатиметься поведінкою основних гравців енергетичного ринку світу. Також очікується, що країни ОПЕК будуть змушені у найближчі роки продовжувати утримувати ціни на нафту на низькому рівні задля того, щоб довести нерентабельність видобутку сланцевої нафти. Але у довгостроковому періоді експерти ОПЕК прогнозують зростання цін на нафту до 2040 р. до рівня 200 доларів за барель, що пояснюють переходом галузі у новий інвестиційний цикл. Ще одним важливим фактором майбутнього розвитку світового ринку нафти експерти відзначають також зростання популярності електромобілів, наслідком чого буде відмова від споживання бензину та інших нафтопродуктів, а відтак – закриття до 2035 р. близько $\frac{1}{4}$ нині працюючих у світі нафтопереробних заводів [1].

У короткостроковому періоді відсутність зобов'язань ОПЕК+ спричинить протягом другого кварталу 2020 року сплеск пропозиції (до 6 млн барелів на добу) і відсутність значного попиту на нафту (через вплив коронавірусу).

За прогнозом Міжнародного енергетичного агентства, світове добове споживання цієї сировини у 2020 році буде нижчим, ніж у 2019 році. За прогнозами Goldman Sachs, уже незабаром вартість нафти може впасти до 20 доларів за барель [4].

Отже, враховуючи усі вищезгадані фактори, можна зробити висновок, що збільшення видобутку нафти країнами ОПЕК+, спричинене зривом домовленостей, що в свою чергу призведе до стрімкого зростання пропозиції нафти, а також падіння попиту через розповсюдження атопічної пневмонії у всьому світі, негативно вплине на кон'юнктуру ринку з подальшим падінням ціни на нафту.

Список використаних джерел:

1. Волошина С. В. Світовий ринок нафтопродуктів: тенденції розвитку і перспективи для України [Електронний ресурс] / С. В. Волошина. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5998>
2. Ціна на нафту марки Brent [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/oil/brent/>
3. ОПЕС Annual Statistical Bulletin 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/OPECASB2019/opec-annual-statistical-bulletin-2019>
4. Економічна правда: Нафтовий ринок в нокдауні: хто найбільше програє від цінових воєн [Електронний ресурс] / Карвацький В. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/12/657957/?fbclid=IwAR3A2OJXs_aGWD5GE0rwwuVryWPuExvmd9M42UpFHmj2EJYCjC_dNrREp4

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Білий Д.І.

аспірант кафедри міжнародної економіки

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ДОМОВОЛОДІННЯ В США ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ ПЕНСІЙНИХ АКТИВІВ

Пенсійне забезпечення – не лише соціальна функція держави, а й обов'язок компаній дбати про пенсійні надходження своїх працівників на момент набуття непрацездатного віку, а також обов'язок працівників забезпечити собі гідний рівень життя на пенсії.

Яскравим прикладом такої системи пенсійного забезпечення, де здійснюється делегування на різних стейкхолдерів обов'язків з пенсійного накопичення, є США. Для даної системи, окрім функцій з делегування повноважень, характерна диверсифікація джерел пенсійних надходжень. Наприклад, люди пенсійного віку можуть отримувати виплати від держави (у вигляді соціального забезпечення), з рахунків, відкритих роботодавцями та з індивідуальних пенсійних рахунків. Окрім цього, слід виділити актуальність питання віднесення нерухомості до класу пенсійних активів. Адже, окрім того, що нерухомість можна здавати в оренду й отримувати фіксований дохід, більшість громадян США, перебуваючи у передпенсійному віці, прагнуть на момент досягнення пенсійного віку мати повністю сплачений (або більшою мірою) іпотечний кредит. Таким чином, власна нерухомість у пенсійному віці виступає другим значимим пенсійним активом (після соціального забезпечення) хоча б тому, що у громадян зникає потреба у здійсненні платежів за кредитом або орендних платежів.

Питання ролі нерухомості в пенсійному забезпеченні є недостатньо дослідженим серед українських авторів та іноземних авторів. Найбільшого прориву в даному питанні вдалось досягти американські асоціації «Investment Company Institute» [4], котра

вивела домоволодіння в один ряд з державною пенсією та приватними пенсійними накопиченнями.

Тож, для оцінки поточного стану та історичних трендів на ринку іпотечного кредитування США необхідно оцінити наступні показники:

- середню історичну вартість іпотечного кредиту в США;
- частка виплат домогосподарств за іпотечним кредитом по відношенню до наявного доходу;
- рівень зобов'язань за іпотечними кредитами на житлову нерухомість серед домогосподарств.

Переходячи до аналізу вищезазначених індикаторів, слід виокремити переломний момент у тенденції вартості кредитування в США. Так, з Рисунок 1 випливає той факт, що, починаючи з 1981 року й до теперішнього часу, в США відслідковується тренд до здешевлення вартості іпотечного кредитування. Дане спостереження стимулює домогосподарства купувати житло у довгостроковий кредит з метою погашення зобов'язань до настання пенсійного віку.

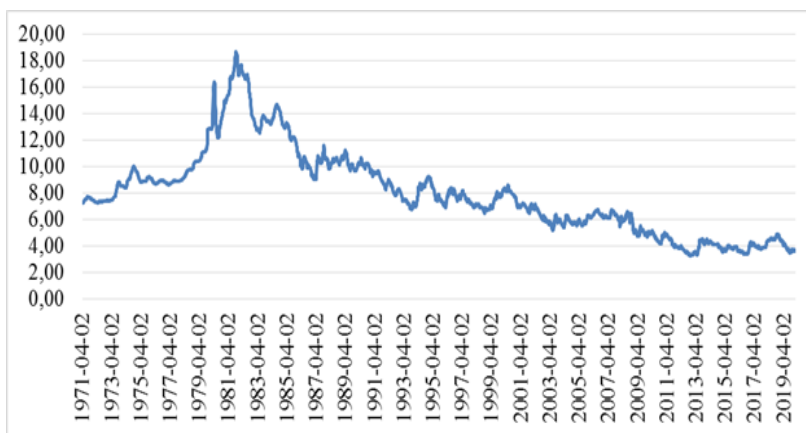


Рис. 1. Середня історична вартість 30-річного іпотечного кредиту з фіксованим відсотком в США, %

Джерело: складено автором за даними [3]

Слід зазначити, що найбільш популярним строком іпотечного кредиту в США є 30 років, що в середньому дорівнює тривалості трудової діяльності працівників в США.

Ще одним фактором на користь довгострокових іпотечних кредитів, виступає суттєве зменшення вартості їх обслуговування в загальних видатках домогосподарств (рис. 2).

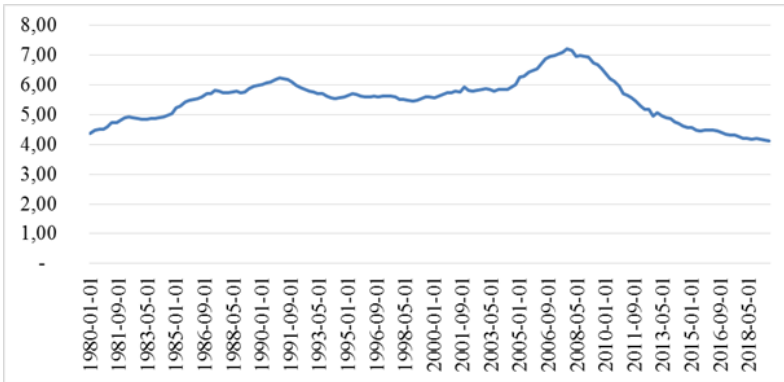


Рис. 2. Частка виплат домогосподарств за іпотечним кредитом по відношенню до наявного доходу, %

Джерело: складено автором за даними [2]

З рисунку 2 випливає, що період 2000-2008 рр. ознаменовується стрімким зростанням частки видатків на іпотеку у загальній вартості видатків домогосподарств. Даний локальний тренд є свідченням нарощення іпотечного боргу домогосподарств в той період, що, власне, скінчилось масовими дефолтами домогосподарств за іпотечними зобов'язаннями. Власне тодішня хвиля неплатоспроможності домогосподарств і втягнула увесь світ у глобальну фінансову кризу.

Додатковим фактором, який підтверджує попередню тезу став рівень зобов'язань домогосподарств США за іпотечними кредитами (рис. 3).

Виходячи з даних рисунку 3, дешеве іпотечне кредитування, яке розпочалось у 80-х роках, стимулювало попит на житлову нерухомість, який у 2007-2008 роках призвів до кризи іпотечного кредитування. У 2020 році обсяги зобов'язань за іпотечними кредитами перевищили об'єми докризових років. Цей факт свідчить про чергову «перегрітість» ринку кредитування в США. Дана «закредитованість» була характерна й для боргового ринку корпоративних та державних цінних паперів, що, зрештою,

викликало у березні 2020 року черговий виток глибокої корекції світових фінансових ринків.

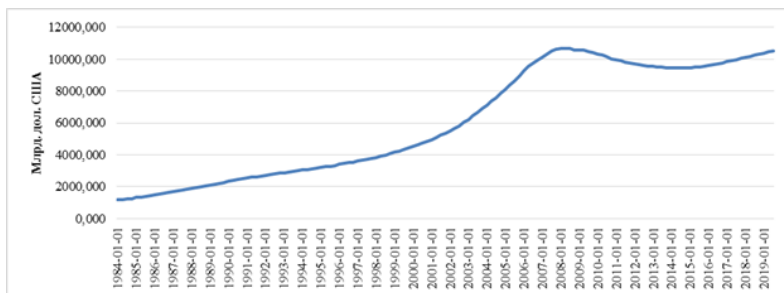


Рис. 3. Рівень зобов'язань за іпотечними кредитами на житлову нерухомість серед домогосподарств та неприбуткових організацій, млрд USD

Джерело: складено автором за даними [1]

Висновки

Особливості низхідного тренду вартості іпотечного кредитування в США дають можливість більшості домогосподарств з початком трудової діяльності придбати житло у довгостроковий кредит. Оскільки середній строк іпотечного кредиту складає 30 років, кожен громадянин має змогу протягом трудової діяльності отримати у власність нерухомість та не бути обтяженим зобов'язаннями з кредитних чи орендних виплат у пенсійному віці, що дозволяє спрямовувати пенсійні доходи з інших джерел безпосередньо на підтримку гідного рівня життя на пенсії. Таким чином, можна констатувати об'єктивну роль нерухомості у якості пенсійного активу.

Список використаних джерел:

1. Board of Governors of the Federal Reserve System. Mortgage Debt Outstanding. *Federal Reserve Bank of St. Louis*. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/MDOAH> (дата звернення: 21.03.2020).
2. Board of Governors of the Federal Reserve System. Mortgage Debt Service Payments as a Percent of Disposable Personal Income. *Federal Reserve Bank of St. Louis*. URL: <https://fred.stlouisfed.org> (дата звернення: 01.03.2020).
3. Freddie Mac 30-Year Fixed Rate Mortgage Average in the United States. *Federal Reserve Bank of St. Louis*. URL: <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=NUh> (дата звернення: 17.02.2020).

4. Investment Company Fact Book 2019. *Investment Company Institute*. URL:https://www.icifactbook.org/deployedfiles/FactBook/Site%20Properties/pdf/2019/2019_factbook.pdf (дата звернення: 11.02.2020).

Данилюк-Черних І.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Пукіш О.В.
студент

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

АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Належний рівень та забезпечення ефективної інвестиційної діяльності сприяють досягненню стратегічних цілей національної економіки, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, впровадженню інноваційних технологій тощо. Попри всю різноманітність інвестиційних проектів на сьогодні, [1] неодмінною умовою їх практичної реалізації є залучення підприємством необхідних для цього фінансових ресурсів в достатньому обсязі.

Як свідчить статистика, потенціал розвитку регіонів України не використовується в повному обсязі. Основними джерелами фінансування інвестицій в регіони є: нерозподілений прибуток та амортизація (власні кошти підприємств); кошти з бюджетів різних рівнів та позабюджетні кошти; ресурси з фінансового ринку.

Розглянемо надходження прямих іноземних інвестицій для однієї з областей України, а саме Івано-Франківської області.

Обсяг вкладених з початку інвестування в економіку області прямих інвестицій [2] (акціонерного капіталу) на 1 січня 2020 р. становив майже 890 млн.дол. США, що у розрахунку на одну особу населення склало 648 дол.

Серед регіонів України за обсягом прямих інвестицій в цілому Івано-Франківщина посіла 9 місце, в розрахунку на одну особу – 5.

На 1 січня 2020р. інвестиції вкладено нерезидентами 52 країн світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 87% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр, Нідерланди, Польща, Сербія та Данія.

Вагомий обсяг прямих інвестицій 73,4% загального обсягу було спрямовано у розвиток промисловості, у т. ч. 72% у підприємства переробної промисловості. Частка інвестицій, що вкладені у підприємства оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, склала 12,6%; сільського, лісового та рибного господарства – 7,7%; в організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 2,6%.

Найбільші обсяги прямих інвестицій зосереджені на підприємствах міст Івано-Франківська (490,1 млн дол. США або 55,5% загальнообласного обсягу інвестицій) та Калуша (251,6 млн.дол. або 28,5%). Серед районів області значна частка капіталу нерезидентів вкладена в економіку Рогатинського (3,2%) та Калуського (3,1%) районів.

Аналізуючи розміри надходжень прямих іноземних інвестицій слід зауважувати те, в яку галузь вкладаються інвестиції, чи не загрожує це економічній безпеці країни і чи зацікавлені іноземні інвестори у фінансуванні високотехнологічних проєктів.

За даними Головного управління статистики [3] в Івано-Франківській області у 2019 році освоєно капітальних інвестицій на загальну суму 8869,3 млн грн, що на 420 млн грн більше ніж у 2018 році, але на 838,5 млн грн менше ніж у 2017 році. Збільшення фінансування у порівнянні з 2018 роком відбулося за рахунок бюджетних коштів.

За обсягами фінансування капітальних інвестицій в Івано-Франківській області впродовж 2010-2019 років найбільшим джерелом є власні коштів підприємств та організацій – від 45% до понад 60%. Бюджетне фінансування починаючи з 2015 року стрімко зростає за рахунок коштів місцевого бюджету, зокрема від 6% у 2015 до майже 20% у 2019 загального обсягу капітальних інвестицій області. Значним за обсягом джерелом фінансування є також кошти населення на будівництво житла, але якщо у 2013-2014 роках їх частка складала 32%, за 2015-2019 роки маємо тенденцію до зменшення, зокрема у 2019 році лише 17%.

Динаміка обсягів капітальних інвестицій за джерелами фінансування продовж 2010-2019 років зображена на рисунку 1.

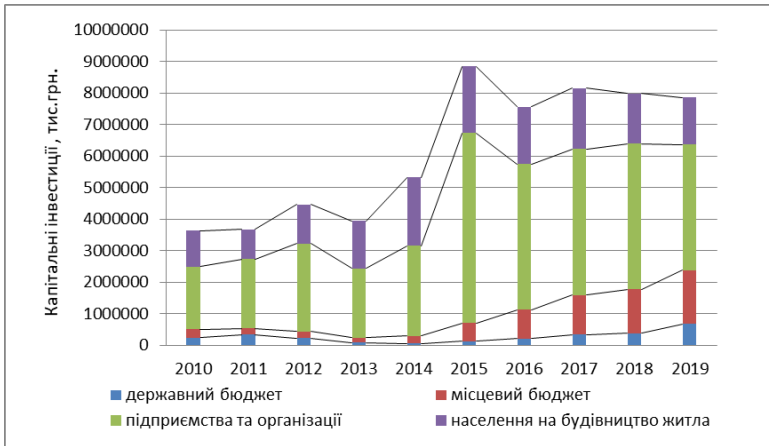


Рис. 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Івано-Франківській області за 2010-2019 роки, тис. грн

Частка інших джерел фінансування, включно з кредитами банків і коштами іноземних інвесторів, становить від 5% до 15%. Найбільше за рахунок кредитів банків та інших позик профінансовано у 2017 році – 11,5%, а найбільша частка за рахунок іноземних інвесторів у 2014 році – 5,3%. Зменшення обсягів банківського фінансування зумовлено масовою ліквідацією та скороченням числа банків і кризою у банківській сфері.

Варто також зауважити збільшення у 2019 році фінансування з інших джерел на 493 млн грн. За обсягом фінансування капітальних інвестицій в Івано-Франківській області за 2019 рік найбільшим джерелом є власні кошти підприємств та організацій – 45%. Бюджетне фінансування на рівні 27%. Значним є також обсяг фінансування за рахунок коштів населення на будівництво житла – 17%. Структура капітальних інвестицій в Івано-Франківській області у 2019 році наведена на рисунку 2.

Отже, головним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємств: нерозподілений прибуток і амортизація. Слід відзначити, що їх тривале переважання у структурі джерел фінансування інвестицій спричинило залежність інвестиційної діяльності підприємств від показників його прибутковості. Аналіз динаміки обсягів фінансування в Івано-Франківській області засвідчує зменшення вкладення власних коштів підприємств впродовж 2015–2019 років на 2 млрд грн.

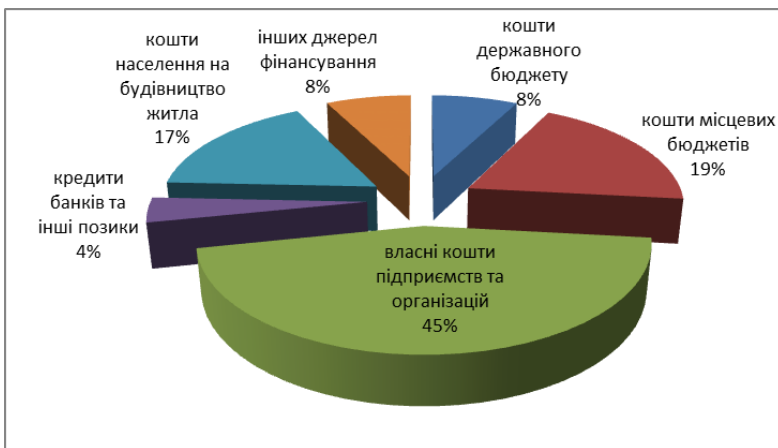


Рис. 2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Івано-Франківській області у 2019 році [3]

Висновки

Виходячи з проведених досліджень, можна зробити висновок про те, що в сучасних умовах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств виступають переважно власні кошти, що свідчить про те, що підприємства та організації не дуже розраховують на отримання кредитів та на інші джерела фінансування, а вкладають власні кошти у придбання матеріальних і нематеріальних активів.

Аналіз структури капітальних інвестицій за джерелами фінансування показав, що в їхньому складі є позитивні структурні зрушення, які відбулися за рахунок збільшення обсягу та частки капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету та коштів місцевих бюджетів.

Умовами залучення [4] прямих іноземних інвестицій в Україну є політична, економічна та фінансова стабільність, інвестиційні гарантії, вдосконалення законодавчих актів з регулювання інвестиційної діяльності та загальне покращення інвестиційного клімату.

Список використаних джерел:

1. Кузьменко В. М. Форми державного фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Економіка та держава. № 8. 2019. С. 93–98.
2. Івано-Франківська обласна державна адміністрація. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua>

3. Головне управління статистики в Івано-Франківській області Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua>
4. О. В. Самоєнкова Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. Ефективна економіка № 5, 2019. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7052>

Євтушенко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування*

Малишко В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування*

Городніченко Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування*

*Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди
м. Переяслав-Хмельницький, Київська область, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Однією із важливих проблем формування місцевих бюджетів є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та формування міжбюджетних відносин, з метою підвищення рівня фінансової самодостатності шляхом посилення бюджетної децентралізації.

Для того, щоб громада була здатною забезпечити виконання своїх завдань, вона повинна володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які необхідні для покриття власних витрат. Принцип фінансової самостійності є ключовим при формуванні бюджетів органів місцевого самоврядування. А оскільки громада є територіальною основою для створення та діяльності органів місцевого самоврядування, то при її формуванні доцільно враховувати податковий потенціал. Ймовірно, що формування фінансово самодостатніх адміністративно-територіальних одиниць потребує змін не тільки у податковому та бюджетному законодавстві, але й у територіальних розмірах громад, районів та регіонів.

Проблема оптимального перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади та самоврядування є однією з найбільш актуальних у контексті підвищення ефективності бюджетної системи України. Раціонально побудована та збалансована система бюджетних відносин є запорукою дієвості соціально-економічної політики держави, адже від адекватного забезпечення перерозподілу значних фінансових ресурсів і від гнучкості способів їх використання у значній мірі залежить стабільність економічного розвитку країни. Запроваджена реформа бюджетної системи спрямована здебільшого на децентралізацію бюджетних коштів та забезпечення більшої фінансової самостійності та незалежності місцевих бюджетів. В умовах кризових явищ, питання бюджетної децентралізації виходять на перший план, оскільки саме вона є однією з базових умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами та пріоритетами.

В Україні бюджетна реформа розпочалася 2000 р. і мала на меті кардинальні зміни в системі формування та виконання місцевих бюджетів. Слід зазначити, що саме міжбюджетні відносини є найслабшою ланкою бюджетної системи України, яка у свою чергу лежить в основі значної кількості негативних явищ, характерних сьогодні для сектору публічних фінансів [2].

Досвід економічно розвинутих країн свідчить про те, що найбільш дієвим та ефективним способом забезпечення фінансової стійкості органів місцевого самоврядування є бюджетна децентралізація, тобто розширення фінансової бази територіально-адміністративних одиниць за рахунок передачі їм потужних фінансових джерел, які раніше були закріплені як доходи центрального бюджету. Тому в проголошеній реформі бюджетних відносин, сприяння більшій фінансовій автономії місцевих бюджетів визначено одним з головних завдань.

Однією із слабких сторін бюджетно-фінансової децентралізації в Україні є значна частка трансфертів, незважаючи на задекларованість процесів податкової і бюджетної децентралізації, на даний час структура доходів місцевих бюджетів свідчить про зростання частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів [1].

Зазначимо, що проводячи політику фінансової децентралізації досить важливим для країн є розподіл завдань між різними рівнями управління який має ґрунтуватися на такій основі: чітке визначення завдань, які доцільно закріпити за тим чи іншим рівнем влади; дотримання розподілу цих завдань на постійній основі; поділ бюджетних видатків між рівнями управління відповідно до розмежування завдань.

Розмежування функцій між рівнями управління є завданням, з яким стикаються усі багаторівневі країни. Ключовим принципом є зона корисності публічної функції яка визначається доступністю зовнішніх користувачів до послуг (фізичний аспект) та подальшим практичним використанням послуг. До цього, слід враховувати ефективність пов'язаних з певними послугами заходів на різних рівнях публічної влади (економія на масштабах). Як результат, функції можуть бути розділені відповідно до їхньої корисності на центральному та регіональних рівнях. Цей принцип по суті є тотожним принципу субсидіарності, який є одним із основоположним у вітчизняній бюджетній системі. Реалізація цього принципу дозволяє, з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішення до громадян, з іншого – цей рівень може володіти організаційними, матеріальними і фінансовими ресурсами, які забезпечують обсяг і якість публічних послуг, що надаються населенню відповідно до загальнодержавних стандартів. При цьому пріоритет нижнього рівня при розподілі повноважень повинен перешкоджати будь-яким способом централізації в системі територіальної організації влади.

Загалом, рівень децентралізації у публічному секторі повинен відповідати співвідношенню двох показників якими є: свобода органів місцевої влади у прийнятті рішень; адекватність політичної відповідальності місцевих органів влади за прийняті нею рішення.

Ґрунтуючись на завданнях, що стоять перед бюджетною системою в умовах посткризового відновлення економіки систематизовано основні практичні кроки щодо подальшого реформування бюджетних відносин на місцевому рівні:

1. Продовження процесу децентралізації бюджетних коштів, що має стати реальним механізмом ефективного перерозподілу публічних фінансів. Реалізація даного завдання потребує не лише формальної передачі коштів на місцевий рівень, а й одночасного розширення обсягу делегованих повноважень. Це потребує чіткої

структуризації та перегляду власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування [2].

2. Запровадження механізмів стимулювання економічної активності органів місцевої влади з метою самозабезпечення та збільшення фінансової стійкості місцевих бюджетів.

3. Вирішення питання неузгодженості моделі бюджетних відносин та адміністративно-територіального устрою. У даному контексті об'єктивно необхідним є проведення адекватної адміністративно-територіальної реформи, що дозволить визначити функціональні співвідношення між повноваженнями органів місцевого самоврядування областей, районів та місцевими державними адміністраціями. Це у свою чергу дозволить вирішити проблему поверховості проведення реформи міжбюджетних відносин.

Крім позитивних зрушень за наслідками проведення бюджетної децентралізації на сьогодні існує ряд проблемних питань, які виникли в ході практичного застосування нових норм бюджетного законодавства, що потребують вирішення на законодавчому рівні.

На думку деяких експертів децентралізація бюджетного процесу (зокрема, через вилучення у обласних державних адміністрацій повноважень щодо розробки бюджетів областей, передача окремих установ соціально-культурної сфери на фінансування з місцевих бюджетів, а також впровадження нової системи вирівнювання) у вітчизняних умовах може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні, оскільки залишається високо імовірним закладання в місцеві бюджети заздалегідь нереальних витрат.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Нова архітектура бюджетної системи У країни: ризики та можливості для економічного зростання. Київ: НІСД, 2010. 35 с.

Павленко О.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м. Дніпро, Україна

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СТВОРЕННЯ ТОВАРИСТВ ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Фермерським господарствам та невеликим підприємствам аграрного спрямування з метою страхового захисту своїх майнових інтересів доцільно створювати товариства взаємного страхування в порядку і на умовах, визначених законодавством України. Товариство взаємного страхування – це юридична особа (страховик), створений для страхування ризиків учасників цього товариства при якому формується страховий фонд на основі централізації коштів за допомогою пайової участі його учасників. Важливою особливістю взаємного страхування є однорідність складу учасників товариства взаємного страхування, тому характер їх діяльності не повинен сильно відрізнятися і тому важко визначити критерії створення адекватного страхового фонду. Отже, взаємне страхування – це проведення страхувальниками, що мають схожі майнові інтереси та ризики в господарському житті, діяльності зі створення й управління страховим фондом у специфічній формі товариств взаємного страхування, які функціонують на безприбутковій основі, а в Україні громадяни та юридичні особи з метою страхового захисту своїх майнових інтересів можуть створювати товариства взаємного страхування в порядку і на умовах, визначених чинним національним законодавством. *Товариство взаємного страхування є юридичною особою – страховиком, створеною відповідно до Закону України «Про страхування» з метою страхування ризиків учасників цього товариства. Відповідальністю товариства взаємного страхування є зобов'язання щодо виплати страхових сум і страхових відшкодувань членам цього товариства у разі настання страхових випадків. Загальні зобов'язання товариства взаємного страхування визначають як суму зобов'язань щодо страхових ризиків усіх членів цього товариства, страхування яких передбачено договором між ними. Відповідно до цього, страховою сумою є сума, в межах якої*

проводять виплати у Разі настання страхових випадків для кожного із членів товариства [1, с. 65].

Страховим платежем (внеском, премією) учасника товариства є кошти, внесені ним до товариства взаємного страхування у розмірах, визначених керівним органом товариства як плата за страхування своїх страхових ризиків у цьому товаристві. Сплата страхового платежу відбувається за рахунок чистого прибутку, що залишається у розпорядженні учасника товариства, крім випадків, передбачених чинним законодавством України. Страховий платіж учасника товариства на кожен конкретну дату може не відповідати страховому ризику, за умови, що сума загальних внесків усіх членів товариства забезпечує можливість створення необхідних страхових резервів, які відповідають загальним зобов'язанням товариства взаємного страхування.

Товариство взаємного страхування розробляє правила страхування і включає їх до договору, формує загальні страхові резерви для виплати з них майбутніх страхових сум і страхових відшкодувань за зобов'язаннями всіх його членів. Після виплати страхової суми або страхового відшкодування розмір резерву повинен бути відновлений і відповідати страховим зобов'язанням.

Товариства взаємного страхування є альтернативою державного та комерційного страхування. Взаємовідносини таких товариств організовані в двох формах: кооперативної організації взаємного страхування та товариства взаємного страхування. Основним завданням, що ставить перед собою взаємне страхування є надання страхових послуг високої якості, яка б задовольняла потреби страхувальників ТВС за прийнятною для них ціною (яка встановлюється керуючим органом). Керуючим органом ТВС є безпосередньо учасники товариства або їх представники. Необхідно відзначити важливість взаємного страхування, що визначається потребою страхувальників в економічному страховому захисті, який досягається за рахунок цільового використання страхового фонду і розподілу збитків між членами суспільства взаємного страхування, а також існуванням великої кількості ризиків, які комерційні страховики відмовляються страхувати через високі страхові суми, великої ймовірності настання страхових випадків тощо [2, с. 32].

Порівнюючи аграрне страхування в товариствах взаємного страхування з комерційним та державним страхуванням, слід відзначити, що товариства взаємного страхування: є найбільш надійною системою страхового захисту, тому що діяльністю

товариства управляють не інвестори, що прагнуть до максимізації прибутку, а безпосередньо самі страхувальники, основною метою яких є створення страхового захисту на більш ефективній основі, що задовольнятиме саме їхні інтереси; можуть надавати широкий спектр страхових послуг, який буде формуватися в залежності від потреб суспільства та не дивлячись на неприбутковість страхування страхувальників від певного виду ризику; перевагою ТВС також є те, що клієнти товариства є його співвласниками, що стимулює кожного учасника ТВС приймати активну участь в управлінні даною страховою організацією; нижча плата за користування страховими послугами (порівнюючи з комерційним страхуванням), адже в товариствах взаємного страхування відсутні адміністративні витрати, витрати на рекламу та знаходження нових клієнтів і пролонгація раніше укладених договорів, тим не менш висока якість надання послуг (порівняно з державним страхуванням); гарантування виплат страхових сум в разі настання страхових випадків в необхідному (повному) обсязі не дивлячись на те, що дана сума збитків не була передбачена в договорі. Особливість є те, що керівний орган ТВС формується безпосередньо з учасників ТВС або їх представників, тому в разі отримання більшого збитку від страхового випадку даний керівний орган аналізує ситуацію та приймає рішення щодо сплати компенсаційних виплат, до того ж в ТВС кожен з учасників є страховиком не тільки для самого себе, а й для кожного іншого учасника товариства – в цьому й полягає сутність взаємного страхування; тільки товариство взаємного страхування може найбільш повно врахувати конкретні страхові потреби осіб, тому що умови страхування розробляються і затверджуються самими страхувальниками – членами ТВС, виходячи з їхніх інтересів, а не інтересів власників сторонньої страхової організації [3, с. 238].

Основними недоліками, що гальмують розвиток ТВС в Україні є те, що не створено інфраструктуру для функціонування ТВС, мається на увазі, що необхідно здійснювати облік укладених договорів, аналізу страхових випадків, врегулювання збитків ТВС, здійснювати обслуговування операційної діяльності ТВС, а також підготовку кваліфікованих кадрів для управління ТВС (адже учасники Товариства можуть бути спеціалістами в різних галузях, тому не кожен з них зможе якісно приймати управлінські рішення щодо шляхів інвестування коштів страхового фонду). Можна застосувати і альтернативний варіант – створення певних

організацій, що будуть здійснювати вище перелічені функції на договірній засаді для ТВС (це може бути певна брокерська організація з обслуговування товариств взаємного страхування або навіть страхова компанія). На перший погляд комерційні страхові компанії та ТВС є суперниками на ринку страхових послуг, але досліджуючи дану тему хочемо зазначити, але історичний аспект свідчить, що функціонування ТВС не підвищують конкуренцію серед страховиків на ринку страхових послуг, адже як правило ТВС надавали для страхувальників ті послуги, які не могли надати комерційні страхові компанії, тому на договірній основі ТВС та страхові компанії можуть співпрацювати для реєстрації договорів ТВС, аналізу страхових випадків тощо [1, с. 64].

Найголовніший недолік ТВС на даний момент є відсутність зацікавленості уряду розробити правову базу щодо формування та регулювання діяльності ТВС, яка б дозволила підтвердити на законодавчому рівні надійність від такого типу страхування. Але розробка правової бази сама по собі не стане поштовхом для розвитку, для цього також необхідно залучити зацікавленість суб'єктів страхових відносин до розвитку цієї сфери надання страхових послуг, особливо в сфері соціального страхування, яке на державному рівні, не враховує індивідуальні потреби громадян країни та надання послуг є низькоякісним, а комерційне страхування є досить дорогим для широкого кола осіб в Україні. Одним із методів залучення уваги до необхідності створення ТВС як альтернативи державному та комерційному страхуванню є донесення інформації щодо принципів функціонування та переваг ТВС для суспільства, а також підвищення зацікавленості інвесторів до цього виду надання страхових послуг шляхом пільгового оподаткування тощо.

На нашу думку, було б цікаво приймати участь в управлінні такого типу страхової компанії, адже кожен її учасник приймає активну участь в управлінні страховим фондом ТВС та вирішує куди найкраще направити надлишок коштів для отримання більшого прибутку при нижчому рівню ризику втрати коштів.

Таким чином, товариства взаємного страхування в Україні можуть стати гідною альтернативою державному та комерційному страхуванню, адже найголовнішими перевагами є врахування інтересів кожного страхувальника (учасника товариства), високий рівень надання страхових послуг, а також доступність. В макроекономічному масштабі при наданні страхових послуг в

системі особистого страхування ТВС можуть стати одними з найбільших інвесторів в країні, адже страхування життя пов'язане з довгостроковістю, тобто забезпечить приплив довгострокових інвестицій в економіку.

Список використаних джерел:

1. Адамов А. С. Історичні аспекти взаємного страхування / А.С. Адамов // Актуальні проблеми держави і права: збірник наукових праць. – Одеса. – 2009. – № 51. – С. 64–67.
2. Позднякова Л.О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах / Л.О. Позднякова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 32.
3. Рубцова Н.М. Сучасний стан та перспективи розвитку діючої системи агрострахування в Україні / Н.М. Рубцова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4(28). – С. 237–240.

Павлюк М.С.

студентка

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ЕКОНОМІЧНО АКТИВНЕ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ

Економічно–активне населення відіграє важливу роль у розвитку економіки в цілому. На даний момент особливо важливим є питання зайнятості населення, створення робочих місць відповідно до запитів ринку праці. Тому важливо проаналізувати дані про склад та структуру робочої сили, вимірювання обсягів зайнятості та напрямів діяльності населення, а також визначення рівня безробіття.

Вивчення проблем зайнятості різних вікових груп економічно активного населення здійснено зарубіжними і вітчизняними науковцями, таких як: Е.Н Майсюра, Л.М. Абалкіна, О.А. Грішнова, О.В. Акіліної, Д.П. Богині, М.Д. Бойкота ітн.

Економічно активне населення, або робоча сила у відповідності з методикою МОП – це частина населення обох статей, яка протягом певного періоду забезпечує пропозицію своєї робочої сили для виробництва товарів і надання послуг.

Кількісно економічно активне населення складається з чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних, до яких за цією методикою відносять чітко визначені групи людей.

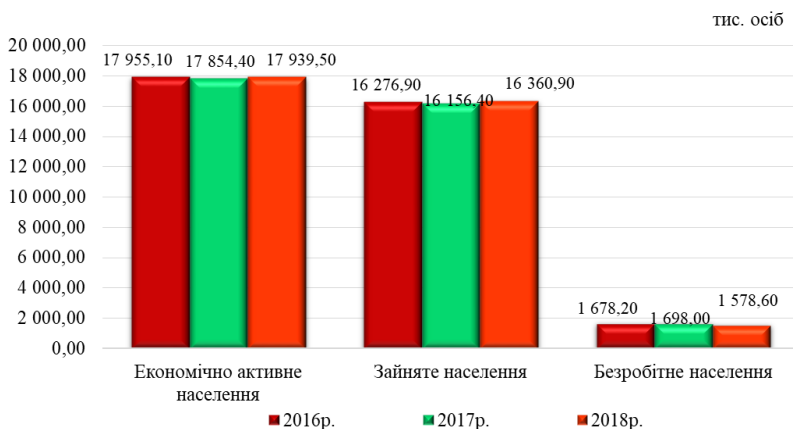
Економічно активне населення складається з населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці [2, с. 172].

Розподіл економічно активного населення за професійними групами здійснюється на основі Класифікатора професій, затвердженого та введеного в дію наказом Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики.

Цілком зрозумілим є те, що на ринку праці найбільш конкурентоспроможні особи – це ті, що мають вищу освіту, тому серед них найвищий рівень економічної активності – 76,9% від загальної кількості економічно активних осіб. На другому місці за рівнем економічної активності знаходяться особи з професійно-технічною освітою, а саме 70,4%.

Найнижчий рівень економічної активності зафіксовано серед осіб з базовою загальною середньою (19,9%), а також початковою загальною або серед тих, що не мали освіти (6,1%) [3].

Завдяки правильно обраній політиці держави можна забезпечувати створення великої кількості робочих місць і у свою чергу працевлаштування висококваліфікованих спеціалістів на вакантні новостворені місця.



Загалом населення за методикою міжнародної організації праці поділяється на економічно–неактивне та активне, а останнє у свою чергу поділяється на зайнятих і безробітних. Здійснимо аналіз основних показників ринку праці, дані яких зображено на рисунку [4].

Статистичні дані демонструють динаміку основних показників на ринку праці з 2016 р. до 2018 р. спостерігаємо, що економічно активного населення становить найбільше на ринку праці 17955,10–17939,50 тис. осіб. Зайнятого населення дещо менше 16276,90–16360,90 тис. осіб. Безробітного населення на ринку праці найменше за 2016–2018 роки 1678,20–1578,60 тис. осіб.

Аналізуючи тенденції на національному ринку праці, які мали місце в 2016–2018 роках, слід відзначити, що його стан, безперечно, залежить від загальної економічної та політичної ситуації в Україні.

Ретельний аналіз стану ринку праці дає змогу виявити можливості для ефективного використання трудових ресурсів, заощадження часу та фінансів підприємств, підвищити мотивацію персоналу та збільшити конкурентоспроможність на ринку праці за рахунок позитивного іміджу роботодавцям.

Основною причиною безробіття на сьогодні є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили, то необхідно збільшити попит на робочу силу як з боку приватного так і державного секторів економіки. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є – створення нових конкурентоспроможних підприємств в Україні.

Підвищення заробітної плати економічно активному населенню можливе за рахунок додаткових грошових ресурсів. Це можна вирішити шляхом вдосконалення системи оподаткування з метою перерозподілу заробітної плати.

Іншим джерелом зростання заробітної плати і доходів населення можуть стати антимонопольні заходи уряду, зменшення витрат на утримання апарату органів управління.

Разом з тим зростання заробітної плати підвищить платоспроможність населення, насамперед його низькооплачуваних груп, що є основними споживачами вітчизняних товарів [1, с. 18].

Зменшенню міграції сприяє такий чинник як перекваліфікація та додаткові курси для працівників. Оскільки саме це дасть змогу працівникам бути більш конкурентоспроможними на ринку праці а також це приносить чималі навички й надає перспективу кар'єрного росту.

Тому, держава повинна виділяти кошти роботодавцям, які будуть витратитися на перекваліфікацію персоналу та розширення й поглиблення професійних навичок і вмінь. Саме це призведе до збільшення конкуренції на внутрішньому ринку праці.

Створити сприятливі умови для розвитку підприємницької діяльності та малого бізнесу безробітних. То, перш за все, потрібно суттєво активізувати інвестиційні процеси.

Першочерговим питання національної політики держави щодо стимулювання економічної активності населення має бути реформування пенсій, таким чином, щоб пенсіонери не продовжували працювати після виходу на заслужений відпочинок, отримуючи достойне державне забезпечення.

Економічна активність населення відіграє вирішальну роль у становленні ринку праці України, тому заходи, щодо стимулювання є надзвичайно важливим завданням.

Отже, можна стверджувати, що одним із найважливіших показників функціонування ринку праці є показник економічної активності населення, який об'єктивно відображає соціально-економічний стан суспільства в поточному періоді та використовується для розробки соціальних програм та коригування всієї соціальної політики держави загалом.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносин: підручник.– К.: Знання, 2004. – 535с. – Глава I, с. 16–46.
2. Майсюра Е.Н. Зайнятість населення і вирішення кадрової проблеми в Україні.– 2010. – № 5. – С. 174.
3. Майстро С. В. Соціальний захист економічно активного населення в умовах глобалізації.– 2010. – № 1.
4. Офіційний сайт «Державна служба статистики». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Степаненко О.О., Бринза Д.В.
*студентки відділення підприємництва
та інформаційних технологій*
Науковий керівник: Гурська Л.Л.
викладач економічних дисциплін

*Відокремлений підрозділ національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Ірпінський економічний коледж»
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

СИСТЕМА ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Іпотечне кредитування нерухомості є одним із фінансових механізмів підвищення потенціалу економічного розвитку держави, ефективного ведення бізнесу та джерела багатства країн з трансформаційною економікою. Адже, іпотека містить в собі значний потенціал, вирішує одну з найгостріших соціальних проблем, потребу забезпечення населення житлом. Іпотечні кредити є важливим інструментом для формування портфеля, вони повинні сприяти українській аграрній сфері, пенсійній реформі, житловому та соціальному будівництву тощо. Іпотечні кредити в сучасних умовах розвитку українських економічних відносин є одним з найбільш динамічних факторів на фінансовому ринку.

З дослідження питань щодо становлення та розвитку іпотечного кредитування нерухомості було присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема такі як: А. Фрей та Дж. Фрідман, Р. Пейзер, А. М. Асаул, І. А. Брижань, О. Р. Дегтяр, Ю. М. Коваленко, О. О. Ляхова, Є. І. Тарасевич та ін.

Спираючись на особливості іпотечного кредиту та виділення його в окрему економічну категорію, можна окреслити певні переваги такого виду кредиту:

- низький ризик при наданні позики, так як вона забезпечена нерухомістю;
- забезпечення банку постійної клієнтури, оскільки кредит має довгостроковий характер;
- забезпечення диверсифікації ризиків вторинним ринком заставних.

Разом з тим надання іпотечного кредиту має ряд негативних моментів:

- необхідність постійного поповнення банками ресурсної бази для надання іпотечних кредитів;
- збільшення позичальниками вартості своєї нерухомості щонайменше на суму процентної ставки за кредитом;
- значний обсяг аналітичної роботи при розгляді кредитоспроможності позичальника та розрахунку схеми погашення кредиту.

Оскільки іпотека протягом тривалого часу в Україні не функціонувала, то відсутній позитивний досвід її широкого застосування. У порівнянні з минулим, сучасна українська економіка зазнала кардинальних змін через незалежність країни, політичне, соціальне та економічне життя та перехід до ринкової економіки.

Активно іпотечне кредитування в Україні активізувалося з 2001 року, це можна побачити за даними Української Національної Іпотечної Асоціації (УНІА). На розвиток іпотечного кредитування діяло чимало позитивних факторів загальноекономічного характеру, це невисокі темпи інфляції, стабільність національної валюти, прогресивне зростання доходів населення.

Сучасна фінансова криза на деякий час призупинила розвиток іпотечного кредитування в Україні. Дотепер іпотека складала близько 60% роздрібного портфеля банків, автопозики – близько 25%. Для того, щоб повністю не втратити дохід від напрацьованої бази роздрібних клієнтів, банки мають намір концентруватися на видачі готівки строком до року [3].

Основними проблемами іпотечного кредитування в Україні є:

- дефіцит централізованої і доступної громадської системи реєстрації прав власності та обмеження на землю і нерухоме майно;
- процедура звернення кредитора є малоефективною, довготривалою і витратною щодо виконавчого напису нотаріуса чи стягнення об'єкта іпотеки за рішенням суду;
- функціонування вторинного ринку іпотечних цінних паперів є під загрозою через відсутність законодавчого положення;
- відсутність розвитку інфраструктури ринку житла і житлового будівництва;
- наявність недоліків правової бази;
- низька ефективність ринку житлового будівництва;
- відсутність дієвого механізму кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення.

З січня 2010 року по січень 2019 року загальний обсяг іпотечних кредитів зріс на 5,8 млрд грн, що показує зростання загального

обсягу іпотечних кредитів, тип самим позитивно впливає на розвиток промисловості. Таким чином, надавання українськими банками іпотечних кредитів, свідчить, що за своїми показниками близьаться все більше до світових вимог. Можна виділити найактивніші банки, які займають серйозні частки ринку іпотечного кредитування в Україні, а саме: ВАТ «Ощадбанк», ВАТ «Укрексімбанк», АКБ «Аркада», АКБ «Правекс-банк», АППБ «Аваль», АКБ «Промінвестбанк», ЗАТ КБ «Приватбанк», АКБ «Укрсоцбанк», КБ «Фінанси та Кредит» [3].

До розв'язання проблем, які були підняті, доречно буде розглянути питання, яке пов'язане з відмінностями і перевагами на первинному і вторинному ринках, взявши до уваги те, що кредитні ставки практично не відрізняються. Проте на вторинному ринку іпотечні кредити на житло сьогодні є більш поширеними. Основною перевагою і причиною для покупця є те що, куплена нерухомість переходить одразу йому, в той час як, куплена нерухомість у кредит на початковому етапі будівництва викликає для інвестора великий ризик [2, с. 34].

В Україні існує законодавча база щодо здійснення іпотеки, яка більше стосується до житлової нерухомості та земель несільсько-господарського призначення. Це створює потребу удосконалення існуючого законодавства стосовно іпотеки, зокрема, стосовно функціонування іпотечних інститутів, розробки українських стандартів, критеріїв аналізу кредитних ризиків. У сфері іпотечного кредитування поряд з іпотечними банками та установами окремим учасником повинен виступати Державний земельний (іпотечний) банк, який має емітувати іпотечні облігації, регулювати їх рух, контролювати операції прав власності з сільськогосподарськими землями та операції щодо цільового використання коштів, проводити інформаційну та консультативну роботу. Кошти для обслуговування такого банку на початковому етапі можливо залучити з резервного фонду Державного бюджету України.

Розвиток іпотечного кредитування залежить насамперед від «збалансованого» законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку – надійний захист, як іпотечного кредитора, так і позичальника, а з іншого – передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконаленню всього комплексу правовідносин в цій сфері.

Враховуючи досвід розвинутих країн, Україні доцільно поступово розширювати іпотечні інструменти та фінансові механізми кредитування житла і створювати сприятливі умови шляхом

впровадження більш впорядкованого законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку – надійний захист, як іпотечного кредитора, так і позичальника, а з іншого – передбачати стимули, тобто використовувати вигідні іпотечні кредити з плаваючими процентними ставками з поступовим їх зниженням, створювати альтернативні канали збуту іпотечних послуг. Тобто перспективи відновлення та поживлення іпотечного кредитування в Україні, насамперед повинні бути пов'язані з активною участю держави, що дасть змогу активізувати інвестиційну спрямованість заощадження нашого населення в національну розбудову ринку нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Іпотеку» від 19.10.2016 № 898-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15>
2. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно-аналітичні матеріали / За загальною редакцією к.е.н. Кіресва О.І. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2016. – 104 с.
3. Сайт Української національної іпотечної асоціації: Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – <http://www.unia.com.ua>

Яремчук І.М.

здобувач кафедри обліку і аудиту

*Державний університет «Житомирська політехніка»
м. Житомир, Україна*

РОЛЬ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ В МЕЖАХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ УКРАЇНИ

Первинні етапи розвитку діяльності Рахункової палати України дозволили сформувати базові теоретико-методологічні, методичні та організаційні її основи. Втім, вимоги розвитку економіки України в цілому та її системи державних фінансів потребували відповідних вагомих видозмін у вищевказаній контрольній сфері.

Нагадаймо, що «державні фінанси – підсистема фінансових відносин, що базується на процесі створення, розподілу та перерозподілу вартості внутрішнього валового продукту і частини національного багатства, з метою формування, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів та

коштів держави в межах різних економічних суб'єктів на різних рівнях її устрою з метою виконання її конституційних функцій та завдань» [6]. Розбудова оновлених вітчизняних державних фінансів з моменту набуття незалежності України носила структурно-елементний характер в контексті державотворчих процесів. Останні 15 років стали етапом якісно-функціональних змін, основним завданням якого виступає модернізації системи управління державними фінансами України.

В цілому під системою управління державними фінансами розуміють «...сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на формування й використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних органів управління» [1].

Звернення до вказаних документів свідчить про поступове акцентування на важливості ролі Рахункової палати у системі управління державними фінансами. Так, Стратегія модернізації системи управління державними фінансами, затвердженою розпорядження Кабінет Міністрів України від 17.10.2007 № 888-р до основні завдання однойменного процесу ідентифікувала наступним чином [5]: розширення функціональності вітчизняної фінансової системи; удосконалення державного управління бюджетною сферою; забезпечення прозорості бюджетного процесу, у тому числі цілісності, актуальності, повноти фінансової звітності; проведення інформаційної підтримки вказаної системи та задоволення інформаційних запитів державних установ; реформування сфер державного внутрішнього фінансового контролю, місцевих бюджетів, податкової системи та бухгалтерського обліку в державному секторі; гармонізація нормативно-правового забезпечення системи управління фінансами з прийнятими нормами і правилами держав – членів ЄС.

Положення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами знайшли відображення та деталізацію в Угоді про позику (Проект модернізації державних фінансів) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку (25.03.08 р.), ратифіковану Законом України від 24.09.2008 № 591-VI. Угода презентує основні напрями модернізації та очікувані щодо досягнення результату, а саме [8]: зміцнення інституційної спроможності та функціональної ефективності суб'єктів управління (Міністерства фінансів, КРУ, ДКУ): розробка середньострокового планування бюджету із використанням реалістичної макрофіскаль-

ної структури; опублікування більш докладних бюджетних даних та стратегічних припущень; удосконалення виконання бюджетів через модернізація бухгалтерського обліку в секторі державного управління; відповідність системи внутрішнього фінансового контролю міжнародним стандартам; розвиток інтегрованої системи управління державними фінансами: розробка, установлення та експлуатація системи управління державними фінансами; проведення навчання персоналу вищевказаних суб'єктів управління; поліпшення внутрішніх функціональних процесів надання оперативних та всеохоплюючих звітів стосовно бюджетного управління.

Практичні кроки, здійснені у напрямку реалізації встановлених Стратегією та Проектом завдань сприяли розумінню необхідності розширення кола завдань; це підтвердив Звіт з ефективності управління державними фінансами України, підготовлений у 2011 р. Міжнародним банком реконструкції та розвитку, у коментарях до якого директор відділення Світового банку в Україні, Білорусі та Молдові Чімяо Фан заявив, що «...Україна здійснила важливий прогрес у реформуванні управління державними фінансами впродовж декількох останніх років, включаючи аспекти прозорості, передбачуваності та контролю в процесі виконання бюджету і державних закупівель. Проте ще багато слід зробити, особливо у сферах планування капітальних вкладень, складання бюджету відповідно до цілей політики, надійності бюджету, внутрішнього та зовнішнього аудиту» [7]. Підведення підсумків у формі Звіту із середньострокового огляду проекту від 2012 р. уможливило формування подальших рекомендацій щодо розвитку шляхів модернізації системи управління державними фінансами України [2].

На їх реалізацію було сформовано Концепцію розвитку системи управління державними фінансами, затверджену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.08.12 № 633-р., серед напрямів якої зазначено [4]:

- розширення повноважень Рахункової палати як незалежного державного органу фінансового контролю у частині здійснення контролю в межах виконання як Державного, так і місцевих бюджетів;
- запровадження дієвого механізму управління бюджетним процесом: подальшого розвитку програмно-цільового методу в бюджетному процесі; удосконалення системи стратегічного планування на рівні головних розпорядників бюджетних коштів;

- проведення моніторингу імплементації нормативно-правових актів у сфері державного внутрішнього фінансового контролю, прийнятих відповідно до Бюджетного кодексу України;
- створення системи контролю та моніторингу за наданням державної допомоги суб'єктам господарювання;
- реформування та удосконалення сфери державних закупівель шляхом: забезпечення належної прозорості та унеможливлення проявів дискримінації під час проведення процедур закупівель; сприяння сталості законодавства; забезпечення оптимального та ефективного використання державних коштів;
- забезпечення своєчасного відшкодування податку на додану вартість;
- посилення контролю за квазіфіскальними операціями;
- спрощення доступу громадськості до інформації з питань бюджету;
- запобігання проявам корупції у сферах використання державного майна та бюджетних коштів.

На деталізацію вказаних положень було спрямовано розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.13 № 774-р Стратегії розвитку системи управління державними фінансами, в якому набули чіткості складові системи управління державними фінансами в розрізі об'єктно-суб'єктного підходу, а саме [3]:

– об'єкти: податкова система; середньострокове бюджетне прогнозування, середньострокове бюджетне планування, програмно-цільовий метод, стратегічне планування на рівні міністерств, інших головних розпорядників бюджетних коштів; управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом; квазіфіскальні операції; система бухгалтерського обліку в державному секторі; система державних закупівель; державні інвестиції; державний внутрішній фінансовий контроль; незалежний зовнішній фінансовий контроль; протидія корупції; доступ громадськості до інформації з питань бюджету.

– суб'єкти: держава в особі органів державної влади, зокрема Рахункової палати, Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, Міністерство доходів і зборів України (нині – Державна фіскальна служба України), Міністерство економічного розвитку України (нині – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України), Міністерство юстиції України, суб'єкти господарювання та громадськість.

Отже, таким чином, було визнано виключну роль Рахункової палати України в межах системи управління державними фінансами України.

Список використаних джерел:

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
2. Звіт із середньострокового огляду проекту. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=255968&stind=11
3. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.13 № 774-р / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-p/print1360051017911272>
4. Про схвалення Концепції розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінет Міністрів України від 03.08.12 № 633-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/633-2012-p/print1360051017911272>
5. Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінет Міністрів України від 17.10.2007 № 888-р / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/888-2007-p>
6. Свірко С.В. Public finance of Ukraine: decisive vectors, result and problem of development (Державні фінанси України: визначальні вектори, результати та проблеми розвитку) / С.В. Свірко, Б.Ю. Кузьмінський // Незалежний аудитор. – 2015. – № 13 (III). – С. 24-31.
7. Система управління державними фінансами в Україні потребує вдосконалення, повідомляють Світовий банк та Європейський Союз. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2012/07/09/ukraine-public-finance-management-systems-needs-further-improvements>
8. Угода про позику (Проект модернізації державних фінансів) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку (25.03.08 р.): Закон України № 591-VI від 24.09.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996_060

СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Горобченко О.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємств

Миколаївський національний аграрний університет

м. Миколаїв, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ГРОМАДСЬКОЇ ДУМКИ У ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ

Досвід сучасних демократичних економічних систем свідчить, що однією з фундаментальних основ, на яких побудовані ці системи, є громадська думка. Вона може бути в суспільства в цілому, в етнічної групи, у виробничого колективу чи якогось іншого соціального угруповання. В основі сучасних соціально-орієнтованих ринкових систем господарювання лежить принцип залучення громадської думки до процесів управління та прийняття рішень на всіх їх рівнях.

У вітчизняній науковій літературі проблема місця і ролі громадської думки в управлінні дослідження ще недостатньо. Серед українських дослідників, чії праці присвячені цим аспектам, можна виділити Г. В. Дворецьку, А. А. Ручку, І. З. Танчин, О. В. Винославську та ін. Фундаментальні праці випустили російські та зарубіжні вчені – Б. А. Грушин, О. І. Іванов, В. Б. Житєнев, Р. А. Сафаров, Ф. Х. Мухаметшинін, Р. Кульчер, С. Квятковський та ін.

Громадська думка – це сукупність уявлень, оцінок і суджень, що їх поділяє більшість чи принаймні значна частина населення стосовно проблем, подій чи фактів дійсності в конкретній соціальній ситуації. Вона може бути в суспільства в цілому, в етнічної групи, у виробничого колективу чи якогось іншого соціального угруповання [3, с. 305].

Громадська думка – це особливий стан масової свідомості, спільне розуміння громадянами значущих для них явищ, подій і процесів. Громадська думка виявляється в реакції, оцінному ставленні певних соціальних спільнот (суспільства, організацій, груп) до соціальної дійсності, різних подій, поведінки та діяльності

окремих людей чи соціальних інституцій, явищ і процесів з погляду цих спільнот [1, с. 203].

Отже, громадська думка – це не просто «стан масової свідомості», «колективного почуття», це один з найважливіших механізмів соціальної взаємодії осіб. Безсумнівно, громадська думка далека від суто наукового знання, проте й вона здатна давати правильні оцінки, що диктуються здоровим глуздом людської свідомості. Носіями і виразниками громадської думки є люди – соціальні групи, організації, підприємства, фірми, окремі особи.

Громадська думка може формуватися стихійно або свідомо, набуваючи при цьому функції оцінки щодо предмета, відносно якого виникла.

Стихійні судження пов'язані з усною інформацією різноманітного характеру та чутками. Громадська думка підтримує та відображує соціально-економічний устрій суспільства, пануючу ідеологію і ґрунтується на засадах масової інформації – це преса, телебачення, кіно, радіо, збори та інше.

Певна громадська думка стосовно економічних питань, проблем міжнародної політики, а також діяльності, та життя групи або окремої особистості складається у більшості людей. Вона може охоплювати як дуже велику кількість населення: державу, континент, навіть увесь світ, так і невелике коло людей: колектив університету, школи, підприємства чи мешканців області, міста, села, а виникає і формується через діалектичне взаємопроникнення, взаємоопосередкування індивідуального і групового [2, с. 290].

Від ступеня сформованості та рівня зрілості громадської думки певного об'єднання людей залежить сприйняття його як цілісної і дієздатної соціальної організації. Водночас є істотні відмінності в змісті та конкретних формах вияву громадської думки в різних соціальних організаціях.

Суттєвий вплив на громадську думку справляють предметна діяльність організації, стиль керівництва в ній, характер міжособистісних стосунків, оскільки громадська думка ґрунтується на індивідуальних думках і найповніше віддзеркалює уявлення більшості суб'єктів. У ній домінують ті оцінки, які сприймаються суб'єктами незалежно від їх істинності чи хибності. Тому громадська думка може мати як позитивну, так і негативну спрямованість.

Позитивно орієнтована громадська думка має конструктивний характер з погляду на соціальний поступ, сприяє формуванню адекватної соціальної поведінки, розвитку соціальної активності,

ініціативного і відповідального ставлення до функціональних обов'язків.

Особливістю громадської думки є те, що вона тримається на внутрішньому переконанні людей, приймається ними добровільно, без примусу, є прийнятною для пересічного громадянина.

Провідними елементами структури громадської думки є оцінки, які спираються на знання і підкріплюються почуттями та емоціями [1, с. 204].

Важливе місце в її структурі належить соціальним установкам, волі. Іншими словами, громадська думка – поєднання раціональних, емоційних і вольових елементів. Формуючись щодо конкретного питання, громадська думка є досить динамічною. Однак, існуючи довгий час, вона закріплюється в нормах, традиціях, звичаях. Громадську думку вивчають за допомогою опитувань, спостережень, аналізу документації, колективних обговорень.

У процесі вивчення громадської думки ставиться завдання визначати не тільки оцінне ставлення людей, а і їхні судження щодо ефективних способів розв'язання певної проблеми, удосконалення структури об'єкта, поліпшення умов, раціоналізації дій тощо.

Як соціальний інститут громадська думка виконує такі функції [3, с. 310]:

- Адаптації, яка включає функції соціалізації і виховну; її суть полягає у приживанні індивідам норм, цінностей і правил поведінки у суспільстві; громадська думка постійно спостерігає за людиною, нагадуючи їй про ті моральні санкції, які можуть бути застосовані у випадку порушення вимог соціальної групи.

- Регулятивну: громадська думка регулює не тільки стосунки між окремими людьми, особою і колективом, суспільством і колективом, але й економічні, політичні, моральні та інші стосунки у суспільстві.

- Контрольну: контролює діяльність органів влади й управління; при цьому громадська думка практично завжди займає певну позицію щодо питань, які цікавлять спільноту, і намагається, щоб діяльність офіційних осіб і організацій відповідала цій позиції.

- Захисну: громадська думка «бере під свій захист» окремих осіб або офіційні інститути; скажімо, церква на Західній Україні є тим інститутом, який перебуває під захистом громадської думки. Будь-які посягання на цей інститут неодмінно викличуть масовий осуд громадськості.

– Консультативну: громадська думка може давати поради, рекомендації різним соціальним інститутам щодо вибору способів вирішення тих чи інших проблем.

– Директивну: через референдум або шляхом прямого тиску громадська думка, вказує способи проведення політики стосовно певних проблем, які перебувають у центрі суспільної уваги.

Ми поділяємо думки Г.В. Дворецької [1, с. 204], що доцільно функції громадської думки розподіляти залежно від рівня. На рівні суспільства громадська думка виконує такі функції : політичну, ідеологічну, соціальну. На рівні соціальної організації вона виконує такі функції: діагностично-оцінну, виховну, управлінську.

Громадська думка завжди мала велике значення і для окремих особистостей, і для суспільства в цілому. Саме тому спроби впливу на неї можна вважати закономірними. Взагалі розрізняють три стратегії психологічного впливу: *імперативну*, *розвиваючу*, *маніпулятивну* [2, с. 295].

У процесі *імперативного* (директивного) впливу припускається, що особистість, якою намагаються керувати у зв'язку з якимись обставинами (невисокий соціальний статус об'єкту впливу, специфіка служби у військових підрозділах, екстремальні ситуації, пов'язані з ризиком для життя людей та дефіцитом часу), буде змушена сприйняти вплив.

Розвиваюча стратегія побудови впливу передбачає орієнтацію суб'єктів міжособистісної взаємодії на рівноправні і відкриті стосунки у процесі досягнення певної мети, на врахування мотивів та потреб усіх учасників взаємодії.

Маніпулятивна стратегія орієнтується на бездоганне знання та врахування психологічних станів об'єкту впливу, вміння непомітно і спритно змінити думку людини, домогтися від неї потрібних маніпуляторові дій.

Таким чином, громадська думка – це один з найважливіших механізмів соціальної взаємодії осіб, який відіграє значну роль в процесах управління. Нормальне функціонування будь-якого об'єднання людей (підприємств, фірм, установ, організацій) неможливе без формування спільного уявлення про загальні речі, без спільних оцінок певних явищ, подій, визначення спільних норм поведінки, практичних шляхів вирішення нагальних проблем. А система відносин виробничих структур, органів державного управління і громадської думки є одним із найважливіших показників суспільного розвитку і демократії.

Список використаних джерел:

1. Дворецька Г. В. Соціологія : Навч. посіб. / Дворецька Г. В. – К.: КНЕУ, 2002. – 472 с.
2. Психологія : навч. посіб. / О. В. Винославська, О. А. Бреусенко-Кузнєцов, В. Л. Зливков та ін.; За наук. рад. О. В. Винославської. – 2-е вид., перероб. та доповн. – К.: Фірма ІНКІОС, 2009. – 390 с.
3. Танчин І. З. Соціологія : Навч. посіб. / І. З. Танчин. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2007. – 351 с.

Колісник Н.А.

аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою і проектами

*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Для підприємств переводної галузі основним завданням є успішне функціонування, підвищення ефективності своєї роботи, що забезпечить прибутковість та гарантуватиме зростання конкурентоспроможності. При цьому, ефективність діяльності, прийняття різного роду рішень потребує належного рівня управління не лише підприємством, структурними підрозділами, але й основними засобами, що пояснюється їх впливом на ефективність виробництва, якість та конкурентоспроможність продукції. Крім того, підприємства переробної галузі функціонують в умовах, коли постає потреба в раціональному використанні та управлінні основними засобами, внаслідок потреби споживачів в якісній продукції, підприємств в нарощуванні обсягів збуту продукції, отриманні прибутку та заострення конкурентної боротьби. Ефективне управління основними засобами є можливе шляхом використання відповідного механізму, системи управління, що матиме вплив на формування, використання, оновлення, вибуття основних засобів. При використанні механізму управління основними засобами підприємств переробної галузі слід враховувати особливості їх роботи, що матиме вплив на впровадження механізму, забезпечить раціональне використання основних засобів та сприятиме нарощу-

ванню виробничих потужностей, виробництву якісної продукції, задоволенню потреб клієнтів, зростанню конкурентоспроможності, показників господарської діяльності.

Основною метою управління основними засобами на підприємствах переробної галузі є зменшення витрат на утримання основних засобів та забезпечення їх ефективного використання. Механізм управління основними засобами на підприємствах переробної галузі є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що повинен враховувати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, складатися з методів та засобів, дозволяє провести всебічний аналіз ефективності використання основних засобів, налагодити процес управління, планування, досягнути бажаних результатів, отримати інформацію про ефективність управлінської діяльності, забезпечити випуск конкурентоспроможної продукції, якість виробничої діяльності, ритмічність виробництва, закупівлю якісної сировини. Тобто, механізм управління основними засобами направлений на забезпечення належного рівня виробництва продукції, організацію процесу формування, використання, оновлення основних засобів.

Основним завданням використання механізму управління є раціональне використання виробничих ресурсів, узгодження роботи підрозділів, зниження собівартості продукції, ритмічність виробництва, формування якісної сировинної бази, забезпеченість обладнанням, підвищення прибутковості підприємства, аналіз технічного стану основних фондів, рівня впровадження нової техніки, створення безпечних умов роботи, дослідження факторів впливу на використання основних засобів, визначення допустимих термінів роботи обладнання, аналізування досвіду щодо використання механізму.

Механізм управління основними засобами повинен складатися з таких етапів: формування основних засобів – передбачається придбання необхідних основних засобів, будівництво нових споруд, дотації з бюджету, кредити банків, внески засновників, лізинг, виручка від реалізації продукції, дохід від цінних паперів; використання основних засобів – має вплив на ефективність діяльності підприємства через забезпечення виробництва сучасним обладнанням, продуктивність праці, якість виробленої продукції та включає підвищення інтенсивного навантаження (використання ефективних технологій, методів організації виробництва, впровадження нової техніки), збільшення екстенсивного завантаження

(скорочення простоїв обладнання, виведення з експлуатації непотрібного обладнання), автоматизація виробництва (заміна ручної праці машинною для підвищення ефективності виробничого процесу), вибір методів амортизації (для забезпечення стратегічного розвитку, управління ризиками), використання сучасних форм управління виробництвом; оновлення основних засобів – необхідний для збільшення обсягів виробництва продукції, підтримання належного технічного рівня, зниження собівартості продукції, скорочення витрат на виробництво продукції, зростання прибутковості та передбачає управління з позиції реконструкції (для підвищення продуктивності праці, збільшення виробничих потужностей, випуску продукції, зменшення витрат), модернізації (забезпечує розширення технологічних можливостей основних засобів, економію ресурсів, покращення умов праці), розширення (відновлення основних засобів), технічного переозброєння (підвищення технологічного забезпечення окремих підрозділів підприємства, заміна застарілого обладнання новим, впровадження сучасних технологій, автоматизація та механізація виробництва); вибуття основних засобів – охоплює такі напрями, як фізичний та моральний знос, продаж основних засобів (за умови якщо на підприємстві відсутня потреба у використанні певних основних фондів, що дозволить отримати додатковий дохід), безоплатна передача, обмін, вилучення замовником основних засобів, передача для сплати заборгованості, внесок до статутного капіталу іншого підприємства, ліквідація при аваріях [3].

Серед складових етапів механізму управління фінансовим забезпеченням відтворенням основних засобів також виділяють: аналіз зовнішнього середовища; аналіз внутрішнього середовища; формування інформаційних потоків; визначення потреб в основних засобах; визначення форм відтворення основних засобів; діагностика рівня фінансового забезпечення відтворення основних засобів; визначення джерела фінансового забезпечення відтворення основних засобів; визначення ризиків впливу на фінансове забезпечення відтворення основних засобів; створення фінансового забезпечення відтворення основних засобів; оцінка результатів від відтворення основних засобів [1].

Також серед етапів управління основними засобами підприємств виділяють такі: організаційно-підготовчий етап (оцінка діяльності підприємства, моніторинг та оцінка ефективності використання основних засобів); дослідницький етап (аналіз відтворення основних засобів на підприємствах, напрямки

оптимізації використання основних засобів); планово-розробний етап (вибір проекту відтворення основних засобів, розробка стратегій ефективного використання основних засобів); етап практичної реалізації (оцінка ефективності використання та оновлення основних засобів, моніторинг етапів стратегічного планування) [2; 4].

Було досліджено концептуальну модель системи управління основними засобами металургійних і машинобудівних підприємств в умовах їх реструктуризації, яка включає складові: зовнішнє оточення (банки, постачальники, лізингодателі, інвестори, ринки збуту); власник ресурсів (технічний директор); власники бізнес-процесів (менеджери); завдання; функції; оператори; методи; фінансово-економічні показники; рекомендації по реструктуризації [5]. Використання даної системи на підприємстві дозволить оперативно реагувати на будь-які зміни в процесі реструктуризації, підтримувати ефективність управління основними засобами.

Для впровадження означеного механізму управління основними засобами на підприємствах переробної галузі слід аналізувати показники фінансово-господарської діяльності, використання основних засобів та приймати на підстав отриманих даних відповідні рішення.

Впровадження механізму управління основними засобами на підприємствах переробної галузі дасть змогу налагодити управління основними фондами, створити умови для ефективної роботи підприємств. Важливу роль для успішної реалізації механізму управління основними засобами має взаємодія всіх етапів, що забезпечить дієвість, оперативність, прийняття обґрунтованих рішень, визначення напрямів покращення роботи підприємств переробної галузі.

Розглянутий механізм управління основними засобами на підприємствах переробної галузі потребує врахування умов та особливостей підприємств, є необхідним для відтворення основних засобів, підвищення ефективності господарської діяльності, виробництва, організації управління основними засобами. Запровадження механізму управління в роботу підприємств дозволить раціоналізувати використання основних засобів, приймати раціональні управлінські рішення, врахувати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, сформувати конкурентні переваги, що позначиться на ефективності функціонування, всіх напрямках діяльності.

Список використаних джерел:

1. Зборовська О.М., Євтушенко О.А. Механізм управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів машинобудівних підприємств. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2016. № 2 (21). С. 65-73.
2. Мордовцев О.С., Шмакова Ю.А. Методичний підхід до управління основними засобами крупного промислового підприємства на засадах системного підходу. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. *Економічні науки: зб. наук. пр.* Харків: НТУ «ХПІ», 2019. № 2. С. 3-7. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/44022> (дата звернення: 20.01.2020).
3. Неміш Ю.В. Удосконалення механізму управління основними засобами на м'ясопереробних підприємствах. *Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал*. 2014. № 5[54]. С. 311-319.
4. Радева О.Г. Методологічні засади управління основними засобами з метою забезпечення ефективної роботи машинобудівних підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 14. С. 41-44.
5. Фурсов О.І. Удосконалення системи управління основними засобами в умовах реструктуризації (на прикладі машинобудівних і металургійних підприємств): автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.00.04 / Приазовський державний технічний університет. Маріуполь, 2008. 23 с.

Міщук Є.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування*

*Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТЕЙХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВА

На підставі проведеного аналізу діючих організаційних структур управління підприємств гірничодобувної промисловості, встановлено доцільність реорганізаційних процедур, спрямованих на відокремлення кримінальних функцій від економічних та більш концентроване управління безпекою стейкхолдерів.

Виявлено, що функції щодо перевірки контрагента, здебільшого, виконуються працівниками юридичних відділів. При цьому юристи для перевірки застосовують Єдиний держреєстр юросіб, фіз осіб-

підприємців та громадських формувань, а також Єдиний держреєстр судових рішень. Очевидно, що цього не тільки замало у кількісному сенсі усіх можливих напрямів перевірок, але й в якісному. Останнє ілюструється прикладом, коли контрагент вже перебуває в процедурі банкрутства, а в жодному держреєстрі такого запису може й не бути.

При цьому, узагальнення можливих загроз з боку контрагентів впливає на порушення таких видів економічних інтересів підприємства (рис. 1).

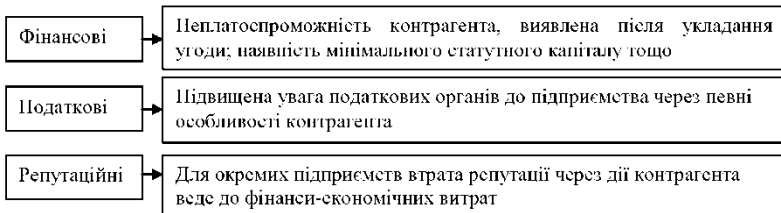


Рис. 1. Узагальнені групи економічних інтересів, порушення яких відбувається з боку дій конкурентів

Джерело: систематизовано автором

Звернемо увагу, що стейкхолдери одночасно виступають як об'єктами захисту, так і джерелом загрози.

Відтак, пропонуємо реорганізувати дирекцію економічної безпеки підприємства шляхом відокремлення спеціально створеного структурного підрозділу – служби аналізу економічних інтересів стейкхолдерів. Характерно, що тільки у цьому підрозділі вважається найбільш придатним мікс економічних і кримінальних функцій. При цьому в частині останніх даний підрозділ повинен підпорядковуватися не дирекції з економічної безпеки, а дирекції з кримінальної безпеки. Логічним видається розгалуження у межах цієї служби окремих груп:

- групи аналізу стану та тенденцій економічних інтересів стейкхолдерів;

- групи економічних правопорушення з боку стейкхолдерів.

Саме остання група і підпорядковуватиметься директору з кримінальної безпеки (рис. 2).

Річ у тому, що умови сьогодення обумовлюють необхідність ґрунтовної та всебічної перевірки контрагентів. З одного боку, це поглиблений аналіз їх поточного економічного стану та його прогнозування на період бажаної співпраці. Зокрема, це оцінка та

аналіз поточного фінансового стану та оцінка потенційного; прогнозування платоспроможності, імовірності банкрута та інших економічних показників контрагента на період бажаної співпраці, у т. ч. особлива увага розміру зобов'язань (у т. ч. перед афільованими особами), статутного капіталу. З іншого боку, це суто кримінальні аспекти, пов'язані із шахрайствами та махінаціями.

Служба аналізу економічних інтересів стейкхолдерів повинна виконувати моніторинг на предмет визначення величини неосвосних витрат, тобто різниці між фактичними виплатами на підтримання економічної безпеки кожної групи та підгрупи стейкхолдерів та бажаних (наприклад, рівень заробітної плати, соціальні заходи, екологічні витрати на фінансування міських програм та інші). Разом із цим, аналітична група по безпеці стейкхолдерів повинна займатися узагальнення отриманої інформації. Такий поділ обумовлений наступним.



Рис. 2. Фрагмент організаційної структури управління економічною безпекою підприємства

Джерело: розроблено автором

Наприклад, в якості потенційного контрагента розглядається підприємство – постачальник. Фахівці підрозділу кримінальної безпеки можуть виявити такі дані на основі відомих реєстрів: кількість років підприємства на ринку є досить значною, відсутні податкова заборгованість та будь-які виконавчі провадження, чинні ліцензії та дозвільні документи. Водночас фахівці служби безпеки дирекції з економічної безпеки можуть виявити розбіжності між фактичною чисельністю працівників та показниками фінансового аналізу, перевищення фактичних обсягів поставок над задекларованими. Такі дані економічний підрозділ повинен передати кримінальному, оскільки вони вказують на імовірність ухилення від сплати податків та відповідно потенційну можливість кримінального провадження за цим фактом.

Крім того, до структури дирекції економічної безпеки підприємства повинна увійти окрема служба порівняння та вироблення пропозицій, в якій на підставі інформації, отриманої від усіх структурних підрозділів формуватимуться пропозиції стосовно заходів із забезпечення та підвищення рівня й стану економічної безпеки підприємства. Особливістю даної служби також є те, що вироблені нею пропозиції мають містити не тільки оперативні й тактичні заходи, але й стратегічні.

Отже, розглянутий один аспект щодо організаційного забезпечення безпеки стейкхолдерів. Окремої уваги потребують функції із забезпечення безпеки та убезпечення від персоналу підприємства, а також інших груп стейкхолдерів.

Таким чином, пропоновані організаційні зміни дозволять швидше отримувати інформацію про потенційні та фактичні зміни в рівні економічної безпеки стейкхолдерів та ефективніше формувати загальну політику управління нею.

Райковська І.Т.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

м. Київ, Україна

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ СКЛАДОВИХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток трудового потенціалу підприємства є основною передумовою соціально-економічної стабілізації та забезпечення продуктивності національної економіки. В сучасних умовах господарювання власники та управлінський персонал розуміють значимість розвитку свого трудового потенціалу, оскільки негативні тенденції у структурі зайнятості та якості робочої сили впливають на зниження ефективності господарської діяльності підприємства. Відповідно, задля підвищення ефективності використання трудових ресурсів слід окреслити напрями та показники їх оцінки та управління, що передбачає врахування поряд зі здібностями працівників до праці також їхні соціально-психологічні якості, інтелектуальний рівень, здатність до інноваційної діяльності.

Для отримання максимально позитивного ефекту від використання трудового капіталу його необхідно достовірно оцінити, правильно обліковувати, ефективно аналізувати та достатньо контролювати. З метою проведення аналізу підвищення рівня якісних складових трудового потенціалу (капіталу знань, здоров'я та культури) пропонуємо розглянути наступні аналітичні коефіцієнти.

Здоров'я є основною характеристикою персоналу підприємства, оскільки має значний вплив на ефективність його роботи та дієздатність зокрема. Відзначимо, що капітал здоров'я представлений здобутим особою у процесі життєдіяльності рівнем фізичного розвитку. Безумовно, за своїм фізичним розвитком (здоров'ям) необхідно стежити кожній особі. Якщо на підприємстві присутні постійні захворювання працівників, то це перешкоджатиме безперервній його діяльності та досягненню бажаного результату. Отже, керівництво персоналу має звертати належну увагу фізичному стану своїх працівників. Зазначимо, що покращання рівня здоров'я працівників не обмежується виключно витратами (лікарняними), рівень та обов'язковість яких визначено чинним законодавством.

Слід також визначити коефіцієнт хвороби працівників за звітний період, який характеризує кількість працівників, що були у стані тимчасової непрацездатності за аналізований проміжок часу, та допомагає аналітику визначити втрати, що були понесені у результаті захворювань працівників:

$$K_{xв} = \frac{ЧП_{лік}}{СЧП}, \quad (1)$$

де $K_{xв}$ – коефіцієнт хвороби працівників за звітний період, $ЧП_{лік}$ – кількість працівників, що перебували на лікарняному, $СЧП$ – середньоспискова чисельність працівників за звітний період.

Даний показник використовується аналітиком при визначенні втрат, які були понесені підприємством у зв'язку з збільшенням частки працівників, що перебували на лікарняному, а також при визначенні ефективності понесених підприємством витрат на покращення їх загального рівня здоров'я.

Для того, щоб визначити які втрати було понесено підприємством за рахунок зменшення рівня здоров'я працівників (а, отже, й резервів) необхідно чистий прибуток, одержаний за звітний період, помножити на коефіцієнт хвороби працівників. Так аналітик визначить на скільки б він був би більшим, якщо на підприємстві не було б працівників, що перебували на лікарняному, адже без належного рівня фізичного розвитку не може йти й мови про розумовий розвиток та людський капітал особи.

Наступною якісною характеристикою трудового потенціалу підприємства виступає рівень його освіти. Освіта відіграє значну роль у сучасних інформаційних умовах господарювання, умовах коли знання, навички та креативно-розумова діяльність працівників виходить на якісно новий рівень свого розвитку. Управлінцями має приділятися належна увага існуючому рівню освіченості працівників суб'єкта господарювання та відповідному до вимог часу її підвищенню. У методиках економічного аналізу трудових ресурсів, пропонувані багатьма вченими, окремою аналітичною дією передбачено аналіз професійно-кваліфікаційного рівня робітника, що передбачає розрахунок показників середнього тарифного коефіцієнта і середнього розряду робіт, відповідно до яких можна визначити, чи відповідає освіта працівника вимогам, що висуваються до посади, яку він займає. Вважаємо, що розрахунок наведених вище показників є недостатнім для оцінки впливу даного якісного показника трудового потенціалу підприємства на загальний

результат діяльності підприємства. Пропонуємо доповнити зазначену методику наступними показниками:

1. Коефіцієнт посадового досвіду, який характеризує час, відпрацьований працівником на конкретній посаді:

$$K_{\text{пос.досв}} = \frac{\text{Час}_{\text{відпрац}}}{3ТЗ}, \quad (2)$$

де $\text{Час}_{\text{відпрац}}$ – час відпрацьований на конкретній посаді, 3ТЗ – загальний трудовий стаж працівника.

Зазначимо, що даний коефіцієнт носить більш індивідуальний характер, характеризує у більшій мірі особистий людський капітал, оскільки враховує перебування працівника на конкретній посаді не виключно у конкретно взятому підприємстві. Однак, його необхідно враховувати при аналізі даної характеристики трудового потенціалу, оскільки він визначає рівень практичного досвіду, що отриманий працівником за час перебування на конкретно взятій посаді.

Якщо характеризувати трудову діяльність особи по одному конкретному підприємству, то зазначимо, що даний коефіцієнт не завжди позитивно впливає на ефективність роботи працівника, оскільки тривале перебування на одній посаді, зменшує його рівень знань стосовно суміжних посад. Менеджерами-практиками активно наголошується на позитивному значенні для освіти працівників внутрішньої горизонтальної чи вертикальної ротації кадрів.

2. Коефіцієнт рівня освіти працівників, який характеризує частку працівників конкретного рівня освіти (незавершена середня, середня, середня спеціальна, вища) у порівнянні із загальною чисельністю працівників підприємства:

$$K_{\text{осв}} = \frac{\text{ЧП}_{\text{осв}}}{\text{СЧП}}, \quad (3)$$

де $\text{ЧП}_{\text{осв}}$ – чисельність працівників відповідного рівня освіти, СЧП – середньоспискова чисельність працівників.

Як нами вже зазначалося, освіті притаманна властивість старіння, що сприяє її неадекватності вимогам розвитку суспільства, тому управлінець, який прагне ефективно й безперервно функціонувати на ринку, має відповідально ставитися до процесу підвищення кваліфікації працівників суб'єкта господарювання. А це, у свою чергу, зумовлює доцільність виокремлення наступного аналітичного показника при дослідженні рівня освіти персоналу підприємства. А, саме:

3. Коефіцієнту підвищення кваліфікації, що характеризує частку днів, що фактично проведені працівником на курсах підвищення кваліфікації чи тренінгах, у загальній чисельності робочих днів за аналізований проміжок часу.

$$K_{\text{підв.квал.}} = \frac{D_{\text{підв.квал.}}}{D_{\text{роб}}}, \quad (4)$$

де $D_{\text{підв.квал.}}$ – кількість днів, що фактично проведені на курсах з підвищення кваліфікації чи тренінга, $D_{\text{роб}}$ – кількість робочих днів за аналізований проміжок часу.

Зазначимо, що даний коефіцієнт характеризує не конкретного працівника, а посаду, яку він займає, оскільки на підприємстві є ряд посад, функціональні завдання яких не змінюються з часом. Отже, управлінець на власний розсуд (залежно від стратегії подальшого розвитку) визначає працівник якої посади та на який термін буде направлений на курси підвищення кваліфікації.

Останньою складовою трудового потенціалу підприємства, що чинить якісний вплив на загальний результат діяльності суб'єкта господарювання, виступає культурний рівень його працівників. Останнім часом серед менеджерів набуває поширення таке поняття, як «культура фірми». А саме, наголошується на вагомості даного поняття при прогнозуванні ефективності функціонування чи банкрутстві фірми у перспективі. Також наголошується на загальній позитивності формування на підприємстві міцної й розвинутої його культури. Дана складова трудового потенціалу підприємства якісно впливає на подальшу перспективу діяльності підприємства. Головним фактором, що характеризує високий рівень культури суб'єкта господарювання, виступає те, наскільки його працівники ідентифікують себе з ним як єдине ціле, тобто, наскільки вони задоволені та пишаються місцем їх роботи. Даний показник є доволі суб'єктивним, оскільки неможливо точно дізнатися ставлення конкретного працівника до підприємства та його керівництва зокрема. Пропонуємо ряд показників, визначення яких максимально наблизить аналітика до реального рівня культури на підприємстві.

Одним із найголовніших факторів прояву негативного корпоративного духу у персоналі та незацікавленість його у подальшому працевлаштуванні на досліджуваному суб'єкті господарювання є коефіцієнт звільнених працівників за власним бажанням:

$$K_{зг} = \frac{ЧП_{зг}}{СЧП}, \quad (5)$$

де ЧПзв – чисельність працівників звільнених за власним бажанням, СЧП – середньоспискова чисельність працівників.

Якщо даний показник зменшується у динаміці, то це є свідченням що на підприємстві знижується репутація з точки зору його працівників.

Узагальненими показниками, що характеризують укріплення позитивної корпоративної культури підприємства, є збільшення продуктивності праці, зменшення кількості порушень трудової дисципліни. Для підвищення культури підприємства слід управлінському персоналу нести відповідні витрати, зокрема, на організацію й проведення корпоративних вечорів, святкування днів народження працівників підприємства, масових відпочинків тощо.

Отже, витрати, понесені підприємством на збільшення рівня освіти, культури та здоров'я та що спричиняють збільшення відповідних складових, у кінцевому випадку ведуть до зростання його чистого доходу. Дані фінансові характеристики можуть виступати показниками ефективності при визначенні результатів використання підприємством зазначених якісних компонентів його трудового потенціалу.

СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Корнелюк О.А.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами*

Грабко О.І.

студентка факультету міжнародних відносин

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У сучасному світі інноваційна діяльність є глобальним трендом розвитку, який торкається багатьох сфер життєдіяльності держав. Прогрес у інноваціях здійснює прямий вплив на рівень освіти, медицини, виробництва, а відповідно і на економічний успіх країни та її конкурентоспроможність.

Більшість економічно-розвинених країн, пронізані технологічними інноваціями, посідають перші місця у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, що визначається за дванадцятьма показниками. Інфраструктура, якість освіти та охорони здоров'я, макроекономічна стабільність, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, рівень технічного розвитку – усе це пропорційно залежне від рівня науково-технічного прогресу держави.

Останні роки вказують на те, що Україні необхідні реформації у сфері НТР. У 2017-у році Україна посіла 81 місце у рейтингу країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності, а у 2018 – 77 місце. За цей період країна піднялась у загальному рейтингу на 4 ступені, проте погіршилася за такими критеріями як: інфраструктура, вища освіта та навчання, можливості ринку праці та інновацій. Головні учасники, що беруть безпосередню участь у розвитку НТП: ВНЗ, наукові установи, Міністерство освіти і науки України, Міністерство

економічного розвитку, підприємці та інноваційний бізнес – повинні пов’язувати свою діяльність задля єдиної цілі [2].

Однак, проблема активізації інновацій, зокрема через механізми фінансової підтримки та фінансового стимулювання, є актуальною впродовж багатьох десятиліть. У порівнянні з 2017 роком, обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2018 році в цілому по Україні зменшився як номінально, так і у відсотках до валової внутрішньої вартості промисловості – з 4.6% до 1.4% [2].

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств 2013-2018 рр. у млн грн

Джерела фінансування	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього, у тому числі за рахунок коштів:	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1
власних	6973,4	6540,3	13427,0	22036,0	7704,1	10742,0
Державного бюджету	24,7	344,1	55,1	179,0	227,3	639,1
іноземних інвесторів	1253,2	138,7	58,6	23,4	107,8	107,0
інших джерел	1311,3	672,8	273,0	991,1	1078,3	692,0

Джерело: складена авторами за [1]

З таблиці можна побачити, що у динаміці джерел фінансування промислових підприємств у 2013-2018 рр. найбільшою залишається частка фінансування за рахунок власних коштів. У 2016 в порівнянні з 2013, це джерело фінансування зросло на 66 відсотків %. Також з таблиці можна побачити значне падіння частки фінансування іноземними інвесторами з 2013 по 2016, що свідчить про нестабільну макроекономічну ситуацію, інвестиційну непривабливість та відсутність зважених та чітких дій державного регулювання, а також може бути спричинено початком воєнних дій на території країни, що має великі інвестиційні ризики [1].

Досвід високорозвинених країн світу показує, що більшість з них налагоджують фінансові механізми підтримки інновацій шляхом реалізації великих та перспективних цільових проєктів які охоплюють усі етапи науково-виробничого циклу.

Наприклад у США широко поширений метод венчурного фінансування, хоча основна частка припадає на виділення держав-

них коштів у фундаментальні галузі науки. ЄС використовує багато інструментів залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності, серед яких – пряме державне фінансування за рахунок грантів, позик, субсидій та стипендій; податкові пільги; спеціальні схеми підтримки фінансування ризиків; забезпечення державних гарантій. У Німеччині діє симбіоз прямої та непрямой фінансової підтримки діяльності закладів вищої освіти, а також наукових інкубаторів, що просують важкі та ризиковані наукові проекти, та фінансуються за кошти великих наукових товариств. Основні інструменти для фінансування науки у Японії – це субсидії державним університетам та державним цільовим фондам для підтримки досліджень [3].

Отже сутність фінансових інструментів для інвестування в інноваційну діяльність можна розглядати як: прямий вплив держави: (ефективний розподіл коштів між усіма агентами наукової та інноваційної діяльності; виведення такого типу підприємств поза загальне оподаткування; банківська підтримка шляхом надання вигідних кредитів на створення стартапів), та непрямий: (залучення інвестицій шляхом макрофінансової стабілізації; лібералізації законодавства про обмін валют; сприяння зовнішньоекономічної взаємодії внутрішніх представників бізнесу та науки з іноземними компаніями; забезпечення достатніх практичних знань, отриманих студентами в вітчизняних університетах).

Основними проблемами України є правові бар'єри, відсутність стимулів для заохочення громадських організацій до участі у інноваційній діяльності, недостатній рівень економічної зацікавленості в науково-дослідницьких розробках, недостатня обізнаність та складність втілення ідей для малого та середнього бізнесу, відсутність визначених пріоритетів держави у даній сфері через значні прогалини у інших сферах економіки.

Як висновок варто зауважити, що розвиток НТП в Україні відзначається незначним рівнем зростання, що відбувається завдяки саморегулюючих факторів. Однак розвиток даної сфери має бути визначений як один з пріоритетних галузей економіки, так як від успішності даної галузі залежить більшість актуальних питань у розвитку України. Підвищення якості освіти та наукових організацій; втілення високотехнологічних проектів; розвиток науки та медицини; оновлення устаткування та технологій виробництва на підприємствах; розвиток таких галузей промисловості як ІТ-сфера, екологія, агроінженерія; впровадження та відкриття підприємств з

завершеним циклом виробництва. Усі ці кроки допоможуть не лише покращити якість життя, стабілізувати макроекономічну ситуацію та інвестиційний клімат держави, а й стануть шляхом до вирішення глобальних проблем, таких як трудова та інтелектуальна міграція, перетворення спеціалізації країни з виробничої у сировинну, а також підніме її у рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/?fbclid=IwAR0QFNnkviASwAULG-9ZY76MDAIDMGdYPPa_K_UD0e4f3Rj0ItSjiMfX9I4.
2. Писаренко Т.К. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. // аналітична довідка – К.: УкрІНТЕІ. – 2019. – 80 с.
3. Liubkina O. Financial Instruments of Stimulating Innovative Activities of Enterprises and Their Improvements. Marketing and Management of Innovations / O. Liubkina, T. Murovana, A. Magomedova, E. Siskos, L. Akimova // Marketing and Management of Innovations. – Issue 4. – 2019.

Моргачов І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління,
менеджменту та маркетингу*

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

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах появи ознак деіндустріалізації окремих регіонів в Україні звернення уваги на регіональні інноваційні процеси є актуальним. Інтенсифікація таких процесів дозволить змінити тренд деіндустріалізації умовно-депресивних регіонів країни на протилежний. Стає очевидним, що чисто ринкові механізми зараз в Україні не здатні створити умови інтенсифікації регіональних інноваційних процесів на достатньому рівні. Необхідною є державна підтримка таких процесів, і в першу чергу така підтримка має бути фінансовою. Однак можливі та потенційні джерела і механізми

фінансової підтримки досліджуваних процесів або вже задіяні, або є проблематичними у використанні внаслідок хронічного дефіциту фінансових ресурсів. Актуальним питанням є пошук і обґрунтування альтернативної економічної основи державної фінансової підтримки регіональних інноваційних процесів.

При розгляді питань державної фінансової підтримки регіональних інноваційних процесів слід враховувати такі ключові положення:

1. Відповідні процеси реалізуються у вигляді інвестиційних проектів, тому кількісними показниками для їх оцінки є співвідношення обсягів інвестицій в такі проекти та результатів їх реалізації. З точки зору органів публічної влади (національних і регіональних) такими результатами є, в тому числі, податкові надходження в державний і місцеві бюджети.

2. Основним економічним джерелом діяльності органів публічної влади та надання ними фінансової підтримки будь-яким процесам є податкові надходження.

Аналізуючи перші два положення стає очевидним, що пошук економічного підґрунтя державної фінансової підтримки регіональних інноваційних процесів слід шукати у співвідношенні та причинно-наслідковому зв'язку: інвестиції та податки. Ми умисно не беремось розглядати питання збільшення ставок податків для підтримки інвестицій в інноваційні проекти, або зниження податків з таких проектів, оскільки це є питанням національного рівня.

3. Державна фінансова підтримка регіональних інноваційних процесів здійснюється через її надання конкретним особам, що є організаторами інноваційних проектів. В той час як збільшення податкових надходжень здійснюється внаслідок реалізації таких процесів, де платниками податків в кінцевому підсумку є зовсім інші особи. Наприклад, особи – організатори інноваційних проектів для їх реалізації сплачують товари та послуги інших осіб, а ті, в свою чергу – іншим за сировину і інші чинники виробництва. У останніх збільшуються доходи, а, отже і податки – з'являється мультиплікатор доходів і податків.

Тобто остаточну віддачу до бюджетів слід очікувати не від осіб (яким первісно надавалася фінансова підтримка), а від самих процесів (що є причиною появи мультиплікаторів), і цим знімається необхідність обов'язковості повернення коштів від організаторів інноваційних проектів.

4. Навіть якщо певні інноваційні проекти терплять невдачу, держава (державний і місцеві бюджети) все одно отримує податки

від наявності регіональних інноваційних процесів. Отже об'єктивно існує ризик для організаторів інноваційних проектів невдачі та неповернення коштів, в той час як для держави такого ризику не існує. Змінюється лише значення податкового мультиплікаційного ефекту. Це положення також пояснює недоцільність вимагати обов'язкового повернення фінансової підтримки від безпосередніх організаторів проектів.

Аналізуючи представлені положення нами пропонується в якості альтернативного джерела фінансової державної підтримки інноваційних процесів розглядати частину податкового мультиплікаційного ефекту від реалізації інноваційних проектів на засадах відсутності обов'язковості повернення коштів, що в різному вигляді (пряме фінансування, або компенсація частини кредиту) можуть надаватися організаторам таких проектів. Відповідна державна підтримка має бути пропорційною обсягу первісних інвестицій, який організатори інноваційних проектів здійснюють в останні. При кількісній оцінці значення податкового мультиплікаційного ефекту в якості аргументу (чинника) слід розглядати саме обсяги первісних інвестицій в регіональні інноваційні процеси.

При довгостроковій практиці надання державної фінансової підтримки регіональним інноваційним процесам слід формувати довгострокові структури (центри або регіональні інноваційні фонди), що на професійній основі систематично будуть здійснювати відповідну кількісну оцінку та накопичення даних для кількісних розрахунків податкового мультиплікаційного ефекту від здійснення таких проектів.

В основу методологічного підходу кількісної оцінки цього ефекту має бути покладено використання дерева подій, де початковою подією є початок інвестицій в інноваційний проект, а кінцевими – отримання податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів. Настання кінцевих подій носить ймовірнісний характер, однак значення таких ймовірностей завжди більше 0. Відповідне дерево подій має постійно систематично уточнюватися за структурою та послідовністю проміжних подій та за їх кількісними показникам (в основному ймовірностями настання).

При прогнозуванні збільшення податкових надходжень внаслідок реалізації регіональних інноваційних процесів та кількісної оцінки податкового мультиплікаційного ефекту слід використовувати модель «неідеальної економіки», в якій обсяги відповідних податків не є прямо пропорційними обсягам інвестицій в досліджувані процеси,

однак не слід ігнорувати ефект «мультиплікатора», який може примножувати такі податкові надходження.

Оскільки вигодоутримувачем податкового мультиплікаційного ефекту від реалізації регіональних інноваційних процесів є як державний, так і місцеві бюджети, регіональні органи публічної влади можуть брати активну участь у формуванні механізмів державної фінансової підтримки досліджуваних процесів. Це набуває особливо актуального значення в умовах сталої тенденції децентралізації влади.

Висновки. Поява мультиплікаційного податкового ефекту від реалізації регіональних інноваційних процесів дозволяє здійснювати їх державну фінансову підтримку на регіональному рівні без змін умов оподаткування на національному рівні.

Список використаних джерел:

1. Овчаренко Є.І. Передумови державного регулювання високотехнологічної самозайнятості населення [Текст] / Є.І. Овчаренко, І.В. Моргачов, Н.О. Держак // International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions: monograph / under the editorship of Prof. M.I. Fleychuk, Dr.U.A. Ganski, Prof. V.U. Kazlouski [and other]. – Daugavpils: Daugava Print, 2018. – Part III. – С. 299–315. – ISBN 978-9934-19-522-8.
2. Morhachov I., Buzko I., Ovcharenko Ie., Tkachenko N. (2019) «Communication of Scientific and Technological Systems with Regional Innovative Processes», 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), Advances in Economics, Business and Management Research, vol. 95. Pp. 395-399. Available: <https://www.atlantispress.com/proceedings/smtesm-19/125917685>

НОТАТКИ

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

*Збірник матеріалів
Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32
телефон +38 095 314 96 69
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 31.03.2020. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 8,14. Тираж 100. Замовлення № 0320-104.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі
Східноукраїнського інституту економіки та управління