

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА**

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ**  
**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**  
**В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**  
**ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА**

**VIII МІЖНАРОДНА**  
**НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**28–29 вересня 2018 року**

Одеса  
2018

УДК 330.34(063)

С 83

**Організаційний комітет:**

**Голова організаційного комітету:**

**Горняк Ольга Василівна** – д.е.н., професор, завідувач кафедру економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

**Члени організаційного комітету:**

**Крючкова Наталія Михайлівна** – к.е.н., доцент, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, заступник голови організаційного комітету.

**Ломачинська Ірина Анатоліївна** – к.е.н., доцент, заступник декана економіко-правового факультету Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

**Кузнецов Едуард Анатолійович** – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і управління, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

**Гражевська Надія Іванівна** – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

**Мельник Віктор Миколайович** – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

**Прокопенко Наталія Семенівна** – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи, Європейський університет.

**Якубовський Сергій Олексійович** – д.е.н., професор, завідувач кафедру світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова.

**Ду Чуньбу** – к.е.н., науковий співробітник, Центральний університет фінансів і економіки (Пекін, Китай).

**Курбатов Олег** – доктор менеджменту, професор, Університет Париж – XIII (Франція).

**Марко Біжжеллі** – доктор економіки, професор, Університет Болоньї (Італія).

**Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах С 83 інституційних перетворень глобального середовища: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 28-29 вересня 2018 р.). – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. – 304 с.**

ISBN 978-617-7326-34-1

Викладено тези доповідей учасників VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища», яка відбулася у м. Одеса 28–29 вересня 2018 року.

**УДК 330.34(063)**

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК ФІРМ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

**Marco Bigelli, Vikas Mehrotra, Raghavendra Rau**

WHY ARE SHAREHOLDERS NOT PAID TO GIVE UP THEIR VOTING PRIVILEGES?

UNIQUE EVIDENCE FROM ITALY ..... 10

**Вакуленко Ю. В.**

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ..... 13

**Валькова Д. С.**

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 16

**Горняк О. В.**

ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЩОДО МЕЖ СУЧАСНОЇ ФІРМИ ..... 19

**Jolita Greblikaite, Rolandas Rakstys**

SCENARIO FOR DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTERPRISES IN LITHUANIA:

THE MAIN BARRIERS ..... 23

**Дудник О. В., Смігунова О. В.**

КООПЕРАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ – СУЧАСНА ВИМОГА

КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ..... 25

**Івончак І. О.**

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ

ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ..... 28

**Ільченко Т. В., Діденко В. О.**

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ ..... 31

**Казак О. О.**

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ... 33

**Квач І. Я.**

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ В ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА..... 36

**Кораблінова І. А.**

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ЗМІСТУ ТА ЗНАЧЕННЯ

КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ КОМПАНІЙ ..... 39

**Lehkuu Oleg**

BENCHMARKING OF COMPETITORS IN DIGITAL MARKETING..... 43

**Луценко І. В., Власенко Т. Ю., Яковенко С. Л.**

СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПРОВІДНИХ КЛАСТЕРІВ

ЕКОНОМІКИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 45

**Миколюк О. А.**

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СИСТЕМИ

ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В УМОВАХ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН..... 48

**Навроцький О. А.**

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

ВЕЛИКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 51

**Паргола А. І.**

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ СПІВПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ ..... 53

|  |     |
|--|-----|
| <b>Pidhurska Irena</b><br>THE WAYS OF IMPLEMENTING STRATEGIC ALTERNATIVES<br>IN THE GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT .....                                      | 57  |
| <b>Потюк В. М.</b><br>ДОСЛІДЖЕННЯ ДІАЛЕКТИКИ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ<br>ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....   | 60  |
| <b>Прокоф'єв О. А.</b><br>СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ.....  | 63  |
| <b>Сагер Л. Ю., Вакуленко І. А.</b><br>КОМУНІКАТИВНА СКЛАДОВА ПРИ СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЮ<br>НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ..... | 66  |
| <b>Силенко Ю. П.</b><br>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ ....  | 70  |
| <b>Синявська Ю. С.</b><br>РОЗРОБКА І ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ....  | 74  |
| <b>Сосновська О. О.</b><br>ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА<br>ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....   | 77  |
| <b>Сотничек Л. С., Чернова А. О.</b><br>СИСТЕМА ОБЛІКУ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЗА ЗМІННИМИ ВИТРАТАМИ:<br>ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ, ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ.....           | 80  |
| <b>Співак С. М.</b><br>ВПЛИВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА<br>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....                                   | 83  |
| <b>Сулима Л. О.</b><br>ПОГЛИНАННЯ АЕРОПОРТІВ ШЛЯХОМ ПРИДБАННЯ АЕРОПОРТОВИХ БІЗНЕСІВ.....   | 86  |
| <b>Abdurrahim Temiz, Kerim Çetinkaya</b><br>DEVELOPMENT OF STRATEGIC CHANGES WITH DIGITAL INDUSTRY .....   | 89  |
| <b>Харинович-Яворська Д. О.</b><br>ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В КОНТЕКСТІ<br>КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....                  | 97  |
| <b>Lukáš Cisko</b><br>ECONOMIC DETERMINANTS OF THE LEGAL STATUS OF COOPERATIVES.....   | 100 |
| <b>Череп А. В., Череп О. Г.</b><br>РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<br>НА ЗАСАДАХ БІЗНЕС- ІНКУБУВАННЯ .....   | 103 |
| <b>СЕКЦІЯ 2. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ<br/>В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ</b>  |     |
| <b>Джафаров Руслан</b><br>АКТУАЛЬНІЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА<br>ДЕПУТАТА МЕСТНОГО СОВЕТА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ....             | 105 |
| <b>Коблянська І. І.</b><br>ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ПРОЦЕСУ<br>СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ГРОМАДАХ.....   | 108 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Кожина А. В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНКЛЮЗИВНОГО МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ .....  | 111 |
| <b>Лисенко Р. В.</b><br>ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РИНКУ<br>ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ .....   | 114 |
| <b>Ляшенко В. В.</b><br>ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ<br>В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....   | 116 |
| <b>Медвідь В. Ю.</b><br>ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ<br>СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ГРОМАД .....   | 119 |
| <b>Пугачова Н. М.</b><br>ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ<br>ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....  | 123 |
| <b>Цибуляк А. Г.</b><br>СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ<br>В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....   | 125 |
| <b>СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВИ<br/>В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН</b>   |     |
| <b>Бакланова Е. Г.</b><br>ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .....  | 128 |
| <b>Герасименко А. Г.</b><br>ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ<br>(НА ПРИКЛАДІ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ<br>ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ) .....   | 131 |
| <b>Гончаренко В. І., Матюшина В. О., Берегова О. О.</b><br>ПРІОРИТЕТИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПОВОДЖЕННЯ<br>З ВІДХОДАМИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ПЕРЕВАГ.<br>УТИЛІЗАЦІЯ РТУТЬВМІСНИХ ВІДХОДІВ ..... | 134 |
| <b>Житар М. О.</b><br>СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....  | 138 |
| <b>Kovalenko Serhii</b><br>STRATEGIC PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE MARITIME TRANSPORT<br>OF UKRAINE ON THE BASIS OF CLUSTER SYSTEMS .....  | 140 |
| <b>Кононова І. В.</b><br>ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ<br>НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....   | 143 |
| <b>Корнєєва Ю. В.</b><br>СУЧАСНА ПРАКТИКА ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ<br>ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ<br>У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ .....   | 145 |
| <b>Крилова І. І.</b><br>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ЧАСТИНІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ<br>У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ .....  | 149 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Максимів Ю. В., Григорук І. І.</b><br>АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ<br>ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ .....  | 153 |
| <b>Матюк Т. В.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ РИНКІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ .....  | 153 |
| <b>Мельник В. М.</b><br>ПРИЧИНИ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВНА РОЛЬ БІЗНЕСУ<br>У БОРОТЬБИ З НЕЮ.....   | 160 |
| <b>Надвиничний С. А.</b><br>СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ<br>ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ<br>В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... | 164 |
| <b>Олейниченко А. В.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ<br>НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....   | 167 |
| <b>Парій О. М.</b><br>ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА<br>ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ .....  | 169 |
| <b>Поліщук С. П.</b><br>РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ<br>ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....  | 172 |
| <b>Скороход І. П.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ.....  | 174 |
| <b>Урба С. І.</b><br>РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ<br>ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ .....  | 176 |
| <b>Шевчук Н. А., Тараненко Д. Ю.</b><br>СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКУ .....   | 179 |
| <b>Шедяков В. Е.</b><br>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СВОБОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ<br>ФУНДАМЕНТА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....                                 | 181 |
| <b>Ющенко Л. І.</b><br>ГОТОВНІСТЬ СЛУЖБОВЦІВ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ<br>ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....   | 185 |
| <b>Ющенко Н. Л.</b><br>БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ В ПОСИЛЕННІ<br>ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ .....  | 188 |
| <b>СЕКЦІЯ 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,<br/>СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>   |     |
| <b>Березіна С. Б.</b><br>ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ І ОБ'ЄКТІВ<br>В СОЦІАЛЬНОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ.....  | 191 |
| <b>Грецька-Миргородська В. В.</b><br>НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ І КЛАСИФІКАЦІЯ .....   | 193 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Євсюкова О. В.</b><br>АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ<br>ЗА УМОВ РОЗВИТКУ СЕРВІСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ .....                               | 195 |
| <b>Жовнір С. М.</b><br>АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ<br>В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ .....                               | 198 |
| <b>Мірзоєв Джавід Шираз огли</b><br>АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ<br>ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ В УМОВАХ НЕОБХІДНОСТІ ЗБЕРЕЖЕННЯ<br>СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ..... | 202 |
| <b>Приймак В. І., Міщук Н. В.</b><br>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ: СУТЬ І ПОНЯТТЯ .....  | 205 |
| <b>Сімахова А. О.</b><br>КЛАСТЕРИЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ<br>В ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ.....  | 208 |
| <b>Слюсар С. Т.</b><br>ЗАЛУЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ МОЛОДИХ ЛІДЕРІВ-ФАХІВЦІВ<br>ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....                                    | 210 |
| <b>Хоменко І. В.</b><br>УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....   | 212 |
| <b>СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ:<br/>ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</b>   |     |
| <b>Андрущенко В. І.</b><br>МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СЕК'ЮТЕРИЗАЦІЇ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО<br>НАПРЯМКУ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПЕРЕСТРАХОВИХ РИЗИКІВ.....                                    | 216 |
| <b>Buchkova Nataliia, Kopylova Olha</b><br>THE IMPACT OF THE STOCK MARKET INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT<br>IN UKRAINE ON COMPANIES' VALUE.....                                  | 220 |
| <b>Варцаба Н. С.</b><br>СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ .....   | 222 |
| <b>Вишивана Б. М.</b><br>РЕФОРМУВАННЯ СЕП НБУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ<br>МІЖБАНКІВСЬКИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ.....  | 225 |
| <b>Герасимюк П. В.</b><br>СУТНІСТЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ .....  | 228 |
| <b>Гребеник К. В.</b><br>БЮДЖЕТНА СИСТЕМА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....  | 231 |
| <b>Давидова І. І.</b><br>РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ<br>ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....  | 234 |
| <b>Кондратюк С. Я.</b><br>ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ .....  | 237 |
| <b>Коровій В. В.</b><br>ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....   | 241 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Кравець В. І.</b><br>ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СИСТЕМІ<br>ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .....  | 245 |
| <b>Кривич Я. М., Буряк А. В., Артеменко О. С.</b><br>МІЖСОБИСТІСНА ДОВІРА ЯК ФАКТОР СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ<br>ДО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ .....          | 248 |
| <b>Крючкова Н. М.</b><br>FISCAL DECENTRALIZATION AS A COURSE FOR STABILIZATION<br>OF PUBLIC FINANCE .....                                      | 250 |
| <b>Ломачинська І. А.</b><br>ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ<br>У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....                  | 252 |
| <b>Месечко І. М.</b><br>ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ .....  | 255 |
| <b>Наконечна Ю. Л., Демиденко Л. М.</b><br>ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ<br>В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ .....                | 259 |
| <b>Охріменко О. О.</b><br>ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ .....  | 263 |
| <b>Писаревський Б. І.</b><br>ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ .....  | 266 |
| <b>Чеберяко О. В., Лозова Г. М.</b><br>ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....                                   | 269 |
| <b>Шірінян Л. В., Арич М. І.</b><br>ІНТЕГРОВАНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ<br>СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ .....                                | 274 |
| <br><b>СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ<br/>В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ</b>                               |     |
| <b>Дехтяр Н. А.</b><br>ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСУ ГРУБЕЛЯ-ЛЛОЙДА ДЛЯ ОЦІНКИ<br>ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ .....                      | 277 |
| <b>Жарова Л. В.</b><br>ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ .....  | 281 |
| <b>Конохов С. В.</b><br>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ<br>ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ... | 283 |
| <b>Копилова О. В., Пічугіна Ю. В.</b><br>ГЛОБАЛЬНІ ФОНДОВІ БІРЖІ ЯК РЕЗУЛЬТАТ КОНВЕРГЕНЦІЇ<br>ФІНАНСОВИХ РИНКІВ .....                          | 286 |
| <b>Мельник О. Г., Годощук А. В., Адамів М. Є.</b><br>ДІАГНОСТУВАННЯ МІТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ<br>У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ .....                    | 290 |



|   |     |
|---|-----|
| <b>Justyna Muweis</b><br>CHANGES IN PACKAGING WASTE MANAGEMENT<br>IN THE ECONOMY TRANSFORMATION INTO A CIRCULAR MODEL.....          | 293 |
| <b>Шупрудько Н. В.</b><br>ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ<br>У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ..... | 296 |
| <b>СЕКЦІЯ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ<br/>ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>  |     |
| <b>Семенов А. С.</b><br>ПОДАВЛЕНИЕ ХАОСА В МОДЕЛИ ДИНАМИКИ ВАЛОВОГО ПРОДУКТА .....  | 299 |

## СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК ФІРМ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

**Marco Bigelli**

*Professor*

*University of Bologna*

**Vikas Mehrotra**

*Professor*

*University of Alberta, CA*

**Raghavendra Rau**

*Professor*

*University of Cambridge, UK*

### WHY ARE SHAREHOLDERS NOT PAID TO GIVE UP THEIR VOTING PRIVILEGES? UNIQUE EVIDENCE FROM ITALY

A large number of corporations around the world issue different classes of common equity. Typically in these firms, one share of a given class has a claim to voting rights disproportionately different from its share of the firm's cash flow. The dominant view in the literature is that these deviations from the one-share-one-vote principle reduce shareholder value (1) and result in a higher cost of capital for dual class firms. In recent years, firms in several countries have embarked on schemes to unify their dual-class share structures.<sup>1</sup> Share unification schemes commonly provide some form of compensation to voting shareholders for the loss of their voting premium resulting from the unification event. However, no covenants compel firms to do so, leaving open the possibility that certain groups of shareholders may be harmed by the unification process.

In paper (6) we examine a sample of dual class share unifications from Italy where voting shareholders are not offered any compensation for the loss of their superior voting rights. Why would voting shareholders acquiesce to unification schemes with no compensation for reductions in their voting privileges? We present a simple model of the welfare effects of share unifications, outlining the conditions under which a controlling shareholder would offer compensation to all voting shareholders. Our results show the conditions under which compensation to voting shareholders is withheld, and where unifications of dual class shares has the potential to harm minority shareholder welfare.

Specifically, we examine 47 dual class share unifications in Italy between 1974 and 2008, almost all of which involve no compensation to voting shareholders. The Italian market is appropriate for conducting this research for two reasons. First, in

---

<sup>1</sup> Pajuste, Amoako-Adu and Smith [2], Hauser and Lauterbach [3], and Lauterbach and Yafeh [4] examine share unifications across Europe, Canada and Israel respectively. Dittmann and Ulbricht [5] examine the wealth effects of German unifications and find an overall positive wealth effect for both voting and non-voting shares.

Italy, several exogenous factors played a role in the mass unification drive in Italy during the latter part of our sample. Specifically, changes in corporate governance laws in Italy in 1998 and the induction of Italy into the European Monetary Union in 1999 made non-voting shares potentially less useful to controlling shareholders. Almost half the unifications in Italy (23) occur in the 1998-2001 period. Given these external influences, it is therefore less likely that the Italian unification decisions were based wholly on firm-specific factors, rendering them less endogenous than unifications in other time periods and in other locales.

Second and more important, relative to non-voting shares, voting shares in Italy have historically traded at among the highest premiums in the world. By design, stock unifications involving shares with differential voting rights will result in a dilution of the voting rights of voting shareholders and a corresponding strengthening of the voting rights of non-voting shareholders. Empirical research has found that voting shareholders are typically paid extraordinary dividends or new shares to compensate them for the loss of voting premium. In the U.K., Ang and Megginson (1989) report that, in 45 of the 49 stock unifications in their sample, voting shareholders received an extraordinary dividend equal, on average, to 12% of the voting share's stock price. Hauser and Lauterbach [3] document that in 52% of share unifications in Israel, voting shareholders are assigned new shares to compensate for the dilution in their voting power.

In contrast, despite the high voting premiums for voting shares in Italy, an overwhelming majority of the dual class unifications (DCUs) are characterized by the absence of compensation to voting shareholders, and, most are characterized by the presence of forced unifications. We also find that while non-voting shares earn significantly positive market-adjusted excess returns of 11% on average in the three day period surrounding the unification announcement date, voting shares earn significantly negative excess returns of -1.5% over the same period. The overall firm value does not change significantly, suggesting that wealth is transferred from voting to non-voting shareholders, rather than being created.

Why do voting shareholders in Italy acquiesce in unification deals without compensation, especially given that controlling shareholders hold most of the voting shares? The Italian firms that announce DCUs are not different from other Italian firms across most of their operating, accounting, or ownership characteristics. They are similar to their industry peers in size, market to book ratios, leverage and operating performance. Similar to other Italian firms, they are characterized by the presence of a majority shareholder, typically a family owning more than 50% of votes.

We provide a simple model of the welfare implication of the decision to offer compensation in a DCU. The key variables in our model are the proportion of voting to nonvoting shares, the voting premium prior to the DCU event, share ownership by the largest shareholder, and an indicator variable showing whether the controlling shareholder held non-voting shares prior to the DCU event. The model predicts when unifications are likely to involve compensation to the voting shareholders.

Our empirical results confirm the model's predictions in sample. We find that in at least 22 unifications (almost half of the population), the majority shareholder

also owns a large block of non-voting shares before the unification decision. In these firms, the majority shareholder directly benefits from the unification when the non-voting shares he owns are converted into voting shares. Probit analyses show that non-voting share ownership by the majority shareholder is significantly negatively related to the probability of voting shareholders being compensated. Our results on the negative excess returns earned by voting shareholders are also driven by this subsample. Specifically, voting shares in this subsample earn significantly negative three-day market adjusted excess returns around the announcement date of -3.7%, as opposed to an insignificant 0.48% for voting shareholders in the remaining firms. In a multivariate regression framework, that the abnormal return earned by voting shareholders around the unification date is significantly negatively related both to the proportion of non-voting equity as a fraction of total equity and to a dummy for ownership of non-voting shares by the majority shareholder [6].

In the last part of the analysis, we provide detailed case studies for two dual class unifications, illustrating the unification process and documenting the wealth transfer from minority to controlling voting shareholders. In these cases, a few months before the unification announcement, the controlling shareholder typically bought large blocks of non-voting shares, approved non-voting stock option plans and sold voting shares. Both the behavior of the controlling voting shareholders and the sharp drop of the voting share price at the announcement (ranging between -5% to -10%) support the hypothesis that dual class unifications can serve to transfer wealth away from minority voting shareholders.

Overall, we conclude that while dual class unifications have the potential to increase shareholder value, in practice they also offer opportunities for the majority shareholders to transfer wealth from the minority voting shareholders in the firm. The unification process lies on a continuum with countries such as Germany (with low voting premiums) lying on one end of the continuum and countries such as Italy (high voting premiums and insider ownership, coupled with weak enforcement of insider trading regulations) lying on the other. We believe the Italian experience can be extrapolated to corporate behavior in settings characterized by concentrated ownership, large potential for wealth transfers, and weak enforcement regimes. This characterization would fit the bill in several emerging market economies.

Part of the reason why the effects we document have not been previously reported is because the limited extant literature on DCUs has focused chiefly on why companies choose to unify their share classes, and on the announcement price effects. The literature has not focused on wealth transfers between non-controlling and controlling voting shareholders of the same class of (voting) shares. As we show in paper [6], such wealth transfers are likely the norm, given the concentration of ownership in most countries. Overall, our results suggest that public policy initiatives that seek to encourage dual class share unifications, without paying attention to such nuances as the terms of the deal, pre-event ownership stakes of controlling shareholders, and large voting premiums, are unlikely to result in value maximization for minority voting shareholders.

## References:

1. René A., Ferreira D. One share, one vote: The empirical evidence / A. René, D. Ferreira // *Review of Finance*. – 2008. – № 12. – P. 51-91.
2. Amoako-Adu B., Smith B. F.D ual class firms: Capitalization, ownership structure and recapitalization back into single class / B. Amoako-Adu, B.F. Smith // *Journal of Banking and Finance*. – 2001. – № 25. – P. 1083-1111.
3. Hauser S., Lauterbach B. The value of voting rights to majority shareholders: Evidence from dual-class stock unifications / S. Hauser, B. Lauterbach // *Review of Financial Studies*. – 2004. – № 17. – P. 1167-1184.
4. Lauterbach B., Yafeh Y. Long term changes in voting power and control structure following the unification of dual class shares / B. Lauterbach, Y. Yafeh // *Journal of Corporate Finance*. – 2011. – № 17. – P.215-228 (Available online 25 September 2010).
5. Dittmann I., Ulbricht N. Timing and wealth effects of German dual class stock unifications / I. Dittmann, N. Ulbricht // *European Financial Management*. – 2008. – № 14. – P. 163-196.
6. Bigelli M., Mehrotra V., Rau P. Why are shareholders not paid to give up their voting privileges? Unique evidence from Italy / M. Bigelli, V. Mehrotra, P. Rau // *Journal of Corporate Finance*. – 2011. – № 17. – P. 1619-1635.

**Вакуленко Ю. В.**

*магістрант*

*Національного університету харчових технологій*

*м. Київ, Україна*

## УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Залучення інвестицій вітчизняними підприємствами на сучасному етапі виступає істотним чинником розвитку економіки України, яка переживає фінансово-економічну кризу. Обсяг інвестицій у конкретне підприємство в значній мірі залежить від рівня його інвестиційного потенціалу, оскільки надходження інвестиційних ресурсів дозволяє суб'єкту господарювання забезпечити не тільки просте, але і розширене відтворення основних засобів. У контексті зазначеного актуалізуються питання поліпшення системи управління на вітчизняних підприємствах з метою підвищення їх інвестиційного потенціалу.

Аналітичний огляд [1; 2; 4; 5] основних підходів до визначення поняття «інвестиційний потенціал підприємства» виявив необхідність їх систематизації. Зокрема, з позицій ресурсного підходу під інвестиційним потенціалом підприємства слід розуміти його матеріально-виробничі можливості прийняти і з певною ефективністю використовувати інвестиції. Також інвестиційний потенціал підприємства розуміється як його потенційна можливість, що дозволяє акумулювати необхідний обсяг фінансово-інвестиційних ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності. Загалом у широкому (концептуальному) змісті інвестиційний потенціал являє собою систему довгострокових фінансово-економічних взаємовідносин підприємства з інституційними і приватними інвесторами, комерційними банками, державними органами, іншими підприємствами з приводу найбільш ефективної реалізації його економічних можливостей. У вузькому (конкретно-економічному) змісті інвестиційний

потенціал підприємства – це система варіантів його інвестиційного розвитку, що задовольняє індивідуальні потреби конкретного інвестора.

Виходячи із підходів до визначення сутності інвестиційного потенціалу підприємства, вважаємо, що складовими, діалектичними взаємопов'язаними один з одним елементами інвестиційного потенціалу підприємства слід вважати його інвестиційну привабливість та інвестиційний імідж (рис. 1).



**Рис. 1. Елементи інвестиційного потенціалу підприємства і характер його впливу на інвестиційну привабливість підприємства**

*Складено автором*

Управління інвестиційним потенціалом підприємства найчастіше розглядається як сукупність прийомів і методів формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства [5, с. 90]. Ефективне управління інвестиційним потенціалом підприємства насамперед спрямовується на активізацію інвестиційної діяльності підприємства і досягнення максимальних інвестиційних ефектів.

Залежно від рівня значущості вирішуваних у процесі управління завдань, управління інвестиційним потенціалом підприємства доцільно диференціювати

на стратегічне, тактичне та оперативне. Основна мета стратегічного управління інвестиційним потенціалом – розробка і реалізація концептуальних напрямків підвищення інвестиційної привабливості підприємства; тактичного – досягнення відповідності між інвестиційною привабливістю підприємства та уподобаннями конкретних інвесторів; оперативного – коригування негативних тенденцій зміни інвестиційної привабливості [4, с. 12].

За результатами аналізу наукової літератури [3–5] було виявлено, що основними етапами процесу управління інвестиційним потенціалом підприємства слід вважати наступні:

- оцінка макроекономічних умов формування інвестиційного потенціалу;
- порівняльний аналіз інвестиційного потенціалу підприємства з провідними підприємствами галузі;
- дослідження інвестиційного потенціалу та інвестиційного іміджу підприємства;
- планування факторів і резервів підвищення інвестиційного потенціалу підприємства;
- реалізація заходів щодо підвищення інвестиційного потенціалу (облік, регулювання, стимулювання);
- контроль процесу управління інвестиційним потенціалом.

Ми вважаємо, що управління інвестиційним потенціалом підприємства повинно включати дві основні складові:

- 1) управління процесом нарощення інвестиційного потенціалу;
- 2) управління процесом використання інвестиційного потенціалу.

Оцінку рівня фактичної ефективності управління зазначеними складовими можна здійснити шляхом порівняння використаного інвестиційного потенціалу (ВІП) до нарощеного (НІП):

$$ЕП = \frac{ВІП}{НІП} . \quad (1)$$

Якщо у результаті проведених розрахунків показник ефективності управління інвестиційним потенціалом підприємства є меншим за одиницю, то це свідчить про наявність невикористаного інвестиційного потенціалу та про необхідність розробки заходів щодо його підвищення. Якщо ж значення цього показника є близьким до одиниці, то управління інвестиційним потенціалом на підприємстві слід вважати достатньо ефективним.

Для досягнення необхідного рівня ефективності управління інвестиційним потенціалом вітчизняних підприємств слід здійснювати вивчення та часткове копіювання передового зарубіжного досвіду у цій галузі. У зв'язку з цим представляє теоретичний і практичний інтерес еволюція методології управління інвестиційним потенціалом підприємств у США і країнах Західної Європи. Так, в управлінні інвестиційним потенціалом підприємств за кордоном наразі мають місце такі основні тенденції:

- підвищення рівня стратегічної гнучкості формування та реалізації інвестиційних програм на корпоративному рівні;
- вдосконалення процесів автоматизації і математизації процесів оцінки інвестиційних програм та управління ними;

– посилення боротьби з бюрократичними явищами у сфері складання і виконання інвестиційних програм;

– поява програм розвитку привабливого для інвесторів бізнесу (у тому числі великого бізнесу) у віртуальному середовищі, з використанням широкого спектра ресурсів мережі Інтернет тощо [3, с. 257].

Отже, визначена сутність, елементи, етапи та складові управління інвестиційним потенціалом підприємства і представлена оцінка рівня фактичної ефективності управління інвестиційним потенціалом мають виразний теоретично-прикладний характер та передусім спрямовані на отримання необхідної управлінської інформації для подальшого нарощення і покращення використання інвестиційного потенціалу на вітчизняних підприємствах.

### **Література:**

1. Гордієнко В. В. Інвестиційний потенціал українського автотранспортного підприємства : методичні основи визначення та реалізації / В. В. Гордієнко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету / Серія : Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 266–272.
2. Здреник В. С. Інвестиційний потенціал : сутність поняття та проблеми оцінки / В. С. Здреник // Науковий вісник Ужгородського університету / Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1 (1). – С. 363–367.
3. Інвестиційний менеджмент : посіб. / І. М. Школа [та ін.]. – Чернівці : Місто, 2015. – 367 с.
4. Назарова О. Г. Вартісний підхід до управління інвестиційним потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. Г. Назарова ; Донбас. держ. машинобуд. акад. – Краматорськ, 2015. – 20 с.
5. Управління інвестиційним потенціалом підприємств аграрного виробництва на осушуваних землях : монографія / Л. Ф. Кожушко, А. С. Щербакова. – Рівне : Свинарчук Р. В. [вид.], 2016. – 222 с.

**Валькова Д. С.**

*магістрант кафедри обліку і аудиту*

*Національного університету харчових технологій*

*м. Київ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Постановка проблеми. В даний час виробничий потенціал є однією з найважливіших складових успішного функціонування промислових підприємств в ринкових умовах. Глобальні зміни, що відбуваються в економіці на сьогоднішній день, детермінують нові підходи до розуміння складного явища іменованого виробничим потенціалом, розглядаючи його в якості основного ресурсу, поряд з іншими ресурсами, що підвищують результативність і ефективність діяльності промислових підприємств. Все це зумовлює необхідність дискурсивного аналізу понять і категорій, що характеризують



виробничий потенціал, результативність, ефективність діяльності та виявлення і опису взаємозв'язку даних категорій.

Незважаючи на наявність певних наукових розробок, процес формування потенціалу розвитку підприємства вимагає удосконалення. Зокрема виникає потреба у структурному поданні робіт, які відображають зміну потенціалу у часі – перехід від поточного до бажаного стану, виходячи зі здатності підприємства здійснювати пошук прихованих ресурсів та зусиль.

Вагомий внесок до розвитку даної актуальної проблематики зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: С. Ішук, Фомін П. А., Старовойтов М. К., Рєпіна І. М., Олексюк О. І., Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л., Чевганова В. Я., Карпенко Ю. В. та ін.

Формулювання цілей. Цілями є удосконалення процесу формування виробничого потенціалу підприємства, обґрунтування змісту його етапів з урахуванням здатності підприємства до пошуку і залучення прихованих зусиль сфери використання ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах конкурентної боротьби, коли перед промисловими підприємствами стоїть завдання не просто завоювати своє місце на ринку, але й утримати його, одним з основних ресурсів і провідним конкурентним перевагою стає накопичений виробничий потенціал підприємства.

Підприємство, як і будь-яка складна система, складається з комплексу підсистем, що виконують певні функції. Для реалізації своїх функцій кожна підсистема повинна мати в розпорядженні необхідну сукупність ресурсів. Ідентифікуючи ресурси з поняттям «потенціал», можна виділити трудовий, технічний, виробничий, організаційний, майновий, фінансовий та інші потенціали.

Потенціал є базовим елементом підприємства, що об'єднує в собі цілі, рушійні сили і джерела його розвитку. Сутність потенціалу розкривають наступні його характеристики [1]:

- а) потенціал є динамічною категорією, що виявляється тільки в процесі його використання;
- б) використання потенціалу повинно супроводжуватися його зростанням;
- в) процеси використання і нарощування потенціалу є безперервними і взаємодоповнюючими.

Визначальне значення потенціалу підприємства полягає в створенні нових вартостей. Наявність і використання потенціалу будь-якого виду в тій чи іншій мірі визначає результат діяльності підприємства.

Виробничий потенціал підприємства – це імовірнісна економічна система, і, як будь-яка система, яка функціонує в невизначеному середовищі, схильна до впливу не тільки внутрішнього середовища підприємства, що складається з виробничих ланок і сфер діяльності, а й факторів зовнішнього середовища, тобто його макро- і мікрооточення, що мають більш складну природу і непередбачуваність [10].

Зовнішні та внутрішні фактори, по суті визначають потенційні можливості виробничого потенціалу. При цьому найбільш сильним впливом володіють:

ринкові, людські, інтелектуальні, фінансові, виробничі, матеріальні, організаційні та ін. Викликано це тим, що виробничий потенціал має більш широке комплексне поняття і на відміну від інших видів потенціалу підприємства, він реалізує основну функцію підприємства – виробляти користується попитом на ринку певну продукцію. Основу виробничого потенціалу складають основні виробничі фонди, матеріальні, енергетичні і сировинні ресурси, кадри та інші. Саме це дозволяє ідентифікувати виробничий потенціал з ресурсним потенціалом і, головне, застосувати ресурсний підхід визначенні величини виробничого потенціалу.

Управління результативністю – це управління досягненням стратегічних орієнтирів і реалізацією стратегії підприємства за допомогою перетворення його планів в конкретні результати.

Результативність діяльності промислового підприємства безпосередньо пов'язана з рівнем розвитку його основних структурних складових, тобто виробничого потенціалу, що визначає реальну можливість та здатність підприємства до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням існуючих ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів. І тут безпосередній вплив на структуру виробничого потенціалу формують цілі виробничо-господарської діяльності промислового підприємства, виходячи з чого, і здійснюється формування ресурсної бази, техніко-технологічного оснащення виробництва і трудового капіталу підприємства.

На нашу думку, виробничий потенціал залежить від сукупності ресурсів підприємства, і їх здатності в ході виробничого процесу трансформуватися в певні результати, спрямовані на досягнення встановлених цілей. Іншими словами результат є продуктом системного поєднання ресурсів в ході діяльності. Це обумовлено тим, що ресурси розвитку і відтворення виробничого потенціалу промислового підприємства формуються на основі результатів діяльності. У свою чергу, результати діяльності є наслідком використання сукупності наявних на підприємстві матеріально-технічних, трудових і інформаційних ресурсів, тобто залучення елементів виробничого потенціалу в господарську діяльність підприємства.

Висновок. Таким чином, можна стверджувати, що виробничий потенціал – це сукупність ресурсів промислового підприємства і їх здатність в ході виробничого процесу трансформуватися в певні результати, спрямовані на досягнення поставлених економічних цілей.

Виробничий потенціал промислового підприємства є складною системою, яка має певної внутрішньої структурою і системною єдністю складових елементів, які забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати встановлені функції в процесі реалізації мети. Виробничий потенціал виступає як органічна єдність всіх основних елементів виробничого процесу.

Структура виробничого потенціалу є ключовим фактором, що характеризує тип підприємства і відображає його специфіку, накладає відбиток на його поточну діяльність, а також впливає на формування стратегії його розвитку.

## Література:

1. Князева, О. А. Управління потенціалом підприємства зв'язку [Текст]: навч. посіб. / О. А. Князева, Л. В. Галан, М. А. Дем'янчук. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 180 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – 2-ге вид. – Київ: КНЕУ, 2006. – 316 с.
3. Ерегін Є.Ю. Управління розвитком потенціалу наукоємного підприємства (на прикладі електронної промисловості РФ): Дисс. ... канд. екон. наук. – М., 2007. – 150 с.
4. Ревуцький Л.Д. Потенціал і вартість підприємства. – М.: Фінанси і статистика, 2002. – 208 с.
5. Бердникова Т.Б. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства. – М.: Инфра-М, 2010. – 224 с.
6. Старовойтов М.К., Фомін П.А. Практичний інструментарій організації управління промисловим підприємством: Монографія. – М.: Вища школа, 2002. – 294 с.
7. Воронкова А.Е., Пономарьов В.П., Дібніс Г.І. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства. – Київ: Техніка, 2000. – 152 с.
8. Нгуєн Т.Т. Ханг. Виробничий потенціал поліграфічних підприємств і ефективність його використання в умовах ринку: Дисс. канд. екон. наук. – М., 2001. 181 с.
9. Фактори, що впливають на ефективність формування і використання виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izron.ru/articles>
10. Бартова Є.В. Сутність і структура виробничого потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://creativeconomy>

**Горняк О. В.**

*доктор економічних наук, професор,*

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

*м. Одеса, Україна*

## ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЩОДО МЕЖ СУЧАСНОЇ ФІРМИ

Дилема купувати необхідні товари і послуги у субпідрядників, чи виробляти їх самостійно постійно вирішується фірмою. Теоретичне пояснення і обґрунтування способів вирішення даної дилеми надали в свій час Р. Коуз та О.Е. Вільямсон [1; 2]. Крім того, важливу роль відіграла також теорія некомплектних контрактів, для якої визначення меж фірми має важливе значення, оскільки вона досліджує відносини клієнтів і постачальників, вертикальну інтеграцію і зміни у системі спонукання [3]. Дані напрями дослідження пояснювали межі фірми, саме її існування недоліками ринку та ефективністю вертикальної інтеграції. Подальші дослідження, перш за все Г. Річардсона засвідчували, що дихотомію ринок-фірма слід доповнити такою категорією як міжфірмова кооперація, яка відображає процеси, що відбуваються у практиці господарювання [4].

Традиційна фірма, що побудована на відносинах субпідрядництва, межі якої знову визначає ринок, поступово трансформується у фірму-мережу, поява якої знову ставить питання щодо меж сучасної фірми. Йдеться про те, як їх

визначити, враховуючи зосередження діяльності фірми на головних компетенціях і модифікацію відносин з постачальниками, а також зміну взаємозв'язку фірми та ринку. Г. Річардсон пояснює розподіл між ринком, фірмою та міжфірмовою кооперацією за допомогою виділення однорідних та комплементарних видів діяльності. Однорідні базуються на однакових компетенціях, які трактуються як сукупність знань, умінь, кваліфікації та досвіду. Комплементарні пов'язані з різними фазами процесу виробництва і передбачають різноманітність компетенцій, тому їх необхідно координувати. І якраз стосовно комплементарних видів діяльності вирішується дилема: виробляти самостійно, чи залучати підрядників. Існує два варіанти вирішення даної дилеми. Як вважає Г. Річардсон, якщо комплементарні види діяльності розрізненні і далекі один від другого, використовується ринок, якщо ж вони близькі, фірми використовують міжфірмову кооперацію.

Розвиток між фірмовою кооперації забезпечив перехід до такої організаційної форми як фірма-мережа. Якщо традиційна фірма базувалася на інтеграції і диверсифікації, то фірма-мережа передбачає структурну екстерналізацію, яка пов'язана з визначенням специфічних компетенцій і фінансовою логікою економії капіталів і рентабілізації, що призводить до зміни меж фірми. Реалізація фінансової логіки передбачає використання таких засобів як злиття, придбання і екстерналізацію.

При екстерналізації фірма має можливість розпорошити свої ризики, переклавши їх частину на клієнтів. Це стосується ризиків надвитрат, які виникають у зв'язку з переінвестуванням, а також ризиків недовиробництва, що з'являються при недоінвестуванні тих чи інших видів діяльності. Але при цьому екстерналізація забезпечує певні вигоди клієнтів за рахунок економії масштабу, що пояснюється розширенням клієнтської бази, і за рахунок використання більш дешевих ресурсів, оскільки, екстерналізуючись, фірма досягає більших розмірів і має доступ до ринку ресурсів інших країн. Екстерналізація забезпечує фірмі можливість використання переваг міжфірмової кооперації, оскільки концентрація на головних компетенціях дозволяє найбільш ефективно використовувати ресурси, знижувати витрати, підвищувати якість і конкурентні переваги. При цьому екстерналізуються також ті види діяльності, які є комплементарними по відношенню до головного. В зв'язку з цим принципово змінюється модель міжфірмової кооперації.

Якщо в умовах традиційної моделі фірми фординського типу міжфірмова кооперація зводилася до вертикальної інтеграції, у якій постачальники були своєрідними амортизаторами кон'юнктурних коливань, то у фірмі-мережі їх контроль кардинально змінюється, і міжфірмова кооперація отримує нові умови розвитку. Фірма-мережа через укладання контрактів об'єднує юридично незалежні, вертикально інтегровані фірми, координацію діяльності яких здійснює головна фірма [5, с. 23]. При цьому координація здійснюється за такими напрямками: координація організаційної інтеграції, координація логістичної інтеграції, координація якості, координація спонукання.

Координація організаційної інтеграції забезпечується технологічною компліментарністю, спільною продуктовою концепцією, практикою аналізу вартості, спільними трудовими ресурсами, спільними науково-дослідними розробками.

Координація логістичної інтеграції базується на нових інформаційних технологіях, створенні спільних базових компетенцій. Це формує умови для майже миттєвих змін та модифікацій, які відбуваються з досить низькими витратами і забезпечують очікуваний ефект. Координація якості у фірмі-мережі забезпечується взаємною зацікавленістю її учасників у відповідності продукту специфічним потребам клієнта, оскільки у традиційній фірмі механізм координації якості відбувався через контроль, який дорого обходився клієнтам, стосувався, перш за все, продукту, а не технології і не відповідав сучасним логістичним технологіям. У фірмі-мережі вимоги до якості описуються відповідними документами і відповідають національним стандартам якості. Така сертифікація забезпечує доступність інформації, підвищує гнучкість і знижує витрати координації, що надає можливість клієнтам працювати з сертифікованим постачальником без попереднього досвіду роботи з ним.

Координація спонукання забезпечує фірмі-мережі специфічні інвестиції і високу ефективність, але за умов відсутності опортуністичної поведінки учасників. Зниження опортуністичної поведінки, перш за все, у довгостроковому періоді забезпечується встановленням терміну контракту так, щоб була можливість амортизувати вартість обладнання. Зазвичай, віддається перевага одному чи двом постачальникам, які поставляють обладнання на протязі здійснення проекту (певна модель автомобіля, літака, будівництво підприємства тощо). Таким чином забезпечується захист специфічних активів. При переході до іншого проекту починають діяти механізми конкуренції. Впевненість у виконанні контракту фірм-учасниць мережі базується, перш за все, на специфічності активів, оскільки заміна партнерів за таких умов є високозатратною, а прояви опортунізму можуть зашкодити репутації в той час як економія на міжфірмових трансакціях забезпечить додаткові доходи.

Фірма-мережа як нова організаційна форма змінює підходи до визначення меж фірми. В теорії трансакційних витрат виділяють три типи інституційних структур: ринок, гібридна форма і ієрархія. Гібридна форма базується на специфічності активів. При цьому вона в даній теорії трактується як форма, що базується на запозиченні рис ринку і ієрархії, і тому є нечіткою і залежною від специфічного інституційного утворення. Межі фірми-мережі визначається концентрацією обмінних потоків інформацією, специфічними активами, розмірами учасників. Важливу роль відіграє також економічна влада, яка може належати базовій фірмі або бути розпорошеною між фірмами-учасницями. Фірми-мережі мають динамічну природу, яка пояснюється процесами екстерналізації видів діяльності, передачі відповідальності фірмам, які знаходяться на початкових стадіях виробництва. В результаті цих змін фірми-учасниці мереж стають взаємозалежними, і межі фірми визначають більш чітко, контрактами і компетенціями.

Подальші дослідження фірми-мережі стосуються її природи, організаційних форм та пояснення економічних реалій. Досліджуючи природу фірми-мережі, слід особливу увагу приділити її трактовці як системі компетенцій, які повинні відповідати таким умовам: цінність, рідкісність, неповторюваність, довгостроковість, незамінність, привласнюваність. Ефективність фірми-мережі як нової організаційної форми підтверджується практикою її діяльності, але вона не може повністю замінити такі інститути як ринок та інтегрована фірма (ієрархія), які теж мають свої переваги і продовжують успішно функціонувати в економічному просторі. Тому проблема визначення меж фірми залишається відкритою.

Аналіз емпіричних даних здійснюється в основному за допомогою інструментів контрактних теорій, які надають можливість дослідити відносини роботодавця і найманого працівника, клієнта і постачальника в рамках агентських відносин. Даний підхід може бути доповнений методами теорії компетенцій. Оскільки в основі базових характеристик сучасної фірми знаходиться людський капітал, то компетенції її працівників пояснюють її конкурентні переваги і визначають її стратегію розвитку. У зв'язку з цим забезпечення мотивації і поведінки працівників повинно вибудовуватися таким чином, щоб реалізувати їх автономію, ефективно комбінуючи її, і спонукати до продуктивної праці за рахунок певних умов індивідуальних винагород, безвідносно до посад, що обіймають працівники.

Таким чином, формування фірми-мережі як нової організаційної форми, що виникає в результаті об'єктивних процесів розвитку сучасного виробництва, по-новому ставить і вирішує проблему меж фірми. Межі фірми розмиваються, процеси всередині фірми атомізуються, але при цьому специфічність інвестицій та активів, компетентностей, особливості економічної влади забезпечують сталість меж фірми, конфігурації яких постійно змінюються.

### **Література:**

1. Коуз Р. Природа фирмы / Р.Коуз. – В кн.: Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильянсона и С. Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001. – С. 33-52.
2. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001. – 458 с.
3. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб.: Изд. дом. СПб. Гос. ун-та, 2005. – 702 с.
4. Richardson G. The organization of Idustri / G. Richardson// The Economic journal. – 1972. – Vol. 82.
5. Горняк О.В. Закономірності розвитку підприємств в умовах невизначеності економічного середовища: монографія / О. В. Горняк, Н.В. Бичкова, І.А. Ломачинська та ін., за заг. ред. О. В. Горняк. – Одеса: ОНУ, 2015 – 216 с.

## **SCENARIO FOR DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTERPRISES IN LITHUANIA: THE MAIN BARRIERS**

*Relevance of the topic.* Social enterprises are taking more and more interest in Lithuania in development of business and overall socioeconomic development of the country. The paper aims to present the recent situation of social entrepreneurship and social enterprises in Lithuania and provide scenario for further improvement of this kind of activity and enterprises. Despite the enforcement from the government and EU policy provided during recent years for social enterprises<sup>1</sup>, in Lithuania still exist a lot of problems, legal unclarity, lack of knowledge and support in every sense for such kind of enterprises. The added value created by social enterprises remains quite unclear for people starting business as the processes managed in such kind of activity stay complicated in terms of management and lack of appropriate competences.

*Research problem remains on disclosing the main barriers of development of social entrepreneurship in Lithuania analysing economic, technological, social and cultural, and environmental environment and especially focusing on rural areas.*

*The aim of the research.* The paper seeks to disclose the situation in Lithuania from legal, economic and social positions, then to provide the attitude of potential social entrepreneurs to creating or starting such kind of business and provide scenarios for social enterprises development in Lithuania in terms of existing conditions and perception of potential entrepreneurs.

*Research methods* are scientific literature in depth analysis, statistical data analysis, situational analysis. The results of the paper present alternatives of creating and developing social enterprises in Lithuania, especially emphasising rural areas and their environment.

*The main results of the paper.*

*The most important barriers for creating and developing enterprises are:*

– *Bureaucracy barriers.* In Lithuania, the mechanism of establishing business is simplified, but it remains more complicated for start-ups or creating new enterprises. Electronic services are provided in special portal (see [www.valdziosvartai.lt](http://www.valdziosvartai.lt)). Despite that the use of electronic signature is having some troubles because of some problems in public enterprise Registru centras, which is responsible for the process. Other public services provided for business sometimes are not in the best quality. On the other hand, legal acts needed for regulation of business and enterprise activity sometimes are late or adapted very fast and with some gaps.

– *Tax system.* Lithuanian tax system is constantly under reform. Tax laws are changed. Consequently, the tax rates are changing, and the payment system remains not stable. The taxes for business are not low and comparing with other EU countries

---

<sup>1</sup> Socialinio verslo koncepcija, 2015. [www.ukmin.lt](http://www.ukmin.lt)

remain in the middle (see stat.gov.lt). Despite that, people who want to start business are evaluating situation in other countries for business start-up and choosing more favourable places to do it. Especially, in terms of social business, in such countries as United Kingdom, France, Spain, environment is more favourable for social entrepreneurs, especially because such kind of business is not new and social economy is much more developed.

– *Intolerance of bankruptcy*. This barrier is conditioned by economic environment and its participants as well as society attitude. Personal bankruptcy law is acting in Lithuania, but not successful end of business is kept as failure for long time.

– *Lack of managerial experience and culture*. In Lithuania there are not rare a lack of the newest managerial knowledge and entrepreneurial; competence<sup>1</sup>, especially it is related to small and medium-sized enterprises and farmers, based in rural areas. The problem is related with the appropriate amount of financial resources. On the other side, even the revenue is generated quite high in some businesses, for example, logistics and storage services, but enterprises try to work with minimum resources in all spheres starting from material, human, know-how etc. One person is often responsible for management in all functional areas of the business.

– *Lack of entrepreneurial ideas*. Ideas for starting-up some business arise not only from economic incentives but personal motives. Especially it is related with individual freedom and self-realisation. Still, the research discloses that in Lithuania young people are lacking ideas and it remains one of the main reasons why enterprises or businesses are not created or not developed<sup>2</sup>. It is tightly connected with social entrepreneurs as the essence and nature of such kind of business requires imagination and creativity<sup>3</sup>.

In rural areas unemployment is high in Lithuania, and it is expected social entrepreneurship to be as positive alternative for agricultural activity. But now some incentives and efforts are not sufficient<sup>4</sup>. Overall economic, technological, sociocultural, environmental situation for social entrepreneurship development in Lithuania remains as moderately favourable<sup>5</sup>. The development requires more integrated actions and activities in the country.

---

<sup>1</sup> Astromskienė A., Gargasas A. (2013). Importance of Personal Characteristics of Rural Inhabitants for They Entrepreneurship Activity. Management theory and studies for rural business and infrastructure development. No (30). Available at: <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/2>

<sup>2</sup> GUESS survey report, Lithuania, 2016. Primary data analysis.

<sup>3</sup> Choi, N., & Majumdar, S. (2014). Social entrepreneurship as an essentially contested concept: Opening a new avenue for systematic future research. Journal of Business Venturing, 29(3), 363-376.

<sup>4</sup> [https://www.researchgate.net/profile/Antanas\\_Buracas/publication/267249487\\_Measurement\\_of\\_Entrepreneurship\\_Macro\\_Surrounding\\_Advantages\\_Country%27s\\_Economic\\_Competitiveness\\_Approach/links/544cbb660cf2bcc9b1d6f828/Measurement-of-Entrepreneurship-Macro-Surrounding-Advantages-Countrys-Economic-Competitiveness-Approach.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Antanas_Buracas/publication/267249487_Measurement_of_Entrepreneurship_Macro_Surrounding_Advantages_Country%27s_Economic_Competitiveness_Approach/links/544cbb660cf2bcc9b1d6f828/Measurement-of-Entrepreneurship-Macro-Surrounding-Advantages-Countrys-Economic-Competitiveness-Approach.pdf)

<sup>5</sup> Greblikaitė, J. (2016). Development of Entrepreneurship in Lithuania: Becoming Social Entrepreneurs. In Entrepreneurship and Firm Performance (81-92). New York: Nova Science Publisher's.



**Дудник О. В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації виробництва,  
бізнесу та менеджменту  
Харківського національного технічного університету  
сільського господарства імені Петра Василенка*

**Смігунова О. В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації виробництва,  
бізнесу та менеджменту  
Харківського національного технічного університету  
сільського господарства імені Петра Василенка  
м. Харків, Україна*

## **КООПЕРАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ – СУЧАСНА ВИМОГА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ**

На сьогоднішній ефективний розвиток агропромислового виробництва у світі відбувається двома шляхами: вертикальною інтеграцією – створенням та функціонуванням крупних агропромислових формувань та горизонтальною інтеграцією – організацією кооперативів [2; 3]. Так, у країнах Європейського Союзу створена широка прозора інфраструктура на засадах кооперації та інтеграції аграротоваровиробників з підприємствами торгівлі, переробної, харчової промисловості тощо.

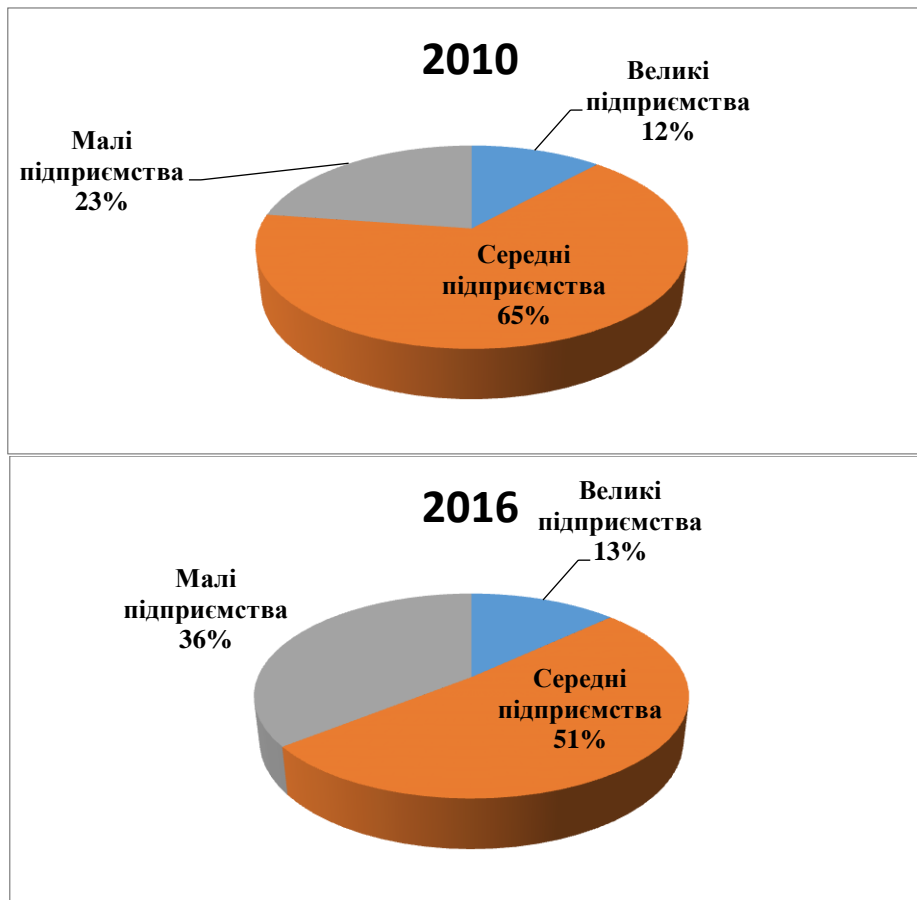
В Україні на сьогодні склалася ситуація, за якої сільськогосподарська продукція на шляху «з лану до столу» проходить декілька посередницьких структур, суттєво збільшуючи ціну на готову продукцію. При цьому дрібні сільгосптоваровиробники, не забезпечені в достатній мірі грошовими коштами для того, щоб організувати повноцінний виробничий процес, втрачають значну величину доданої вартості та, відповідно, конкурентні позиції.

Якщо порівняти зміни, які відбулися за період з 2010-2016 років в структурі підприємств що займалися виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції, то варто відмітити, що обсяги реалізації великих підприємств збільшилися на 1% до рівня 13%, а малі підприємства – на 13 %, до рівня 36 % (рис. 1).

Приведені дані свідчать про нарощування обсягів діяльності агрохолдингів та про розвиток малих підприємств, до яких за розміром відносяться і фермерські господарства.

В основу інтеграції аграрних підприємств покладена ідея зростання конкурентних переваг. З-поміж виявлених мотивів інтеграції сільгосптоваровиробників основними є бажання досягти синергічного ефекту, зміцнити ділові зв'язки, продуктова диверсифікація та забезпечення інших вигод. До інтеграції агровиробників та переробних підприємств спонукають бажання сформувані стійкі ринки збуту виробленої продукції з одного боку та стабільну сировинну

базу – з іншого, що в кінцевому підсумку створить умови для розширення сфер діяльності та забезпечення ефективності всіх підприємств такого інтеграційного утворення [5].



**Рис. 1. Зміна конкурентної структури за обсягом реалізованої продукції**

У процесі взаємодії між підприємствами – учасниками інтеграційного утворення розвиваються виробничо-економічні зв'язки, які характеризують ступінь зближення інтересів учасників такого об'єднання та результативність його діяльності. На жаль, на сьогодні вітчизняні виробники та переробні підприємства не достатньо пов'язані спільними інтересами: виробники сировини прагнуть продати максимальну її кількість за найвищою ціною, переробники – купити сировину для переробки за найнижчою ціною. В такому разі, об'єднуючим елементом для обох сторін має стати якість продукції. При цьому, якщо врахувати, що кооперативні послуги надаються членам кооперативів за собівартістю, закономірну дію ефекту масштабу виробництва від кооперування та можливість самостійно здійснювати переробку та реалізацію готової продукції, можна говорити про можливість отримання економічної вигоди.

Кооперативи виступають такою формою господарювання, що пропонують раціональну форму ведення малого та середнього агробізнесу. Адже, надаючи можливість дрібним сільськогосподарським товаровиробникам успішно конкурувати на ринку, кооперація є потужним антимонопольним важелем.

Саме тому кооперування є ефективним засобом в сільському господарстві розвинутих країн світу. [1, с. 178].

Ще на початку ХХ ст. О.В. Чаянов зазначав: «Кооператив – це, перш за все, об'єднання господарств, і господарства, які належать до такого об'єднання, від цього не зникають, а залишаються дрібними трудовими господарствами. У кооперативах тільки частина виробництва – та частина, де велике господарство має переваги над дрібним, об'єднується в спільну організацію» [4, с. 8]. Таким чином, кооперація виступає одним із напрямків концентрації виробництва.

Кооперативи цілком спроможні централізовано виконувати різноманітні функції: централізованої закупівлі засобів виробництва; переробки виробленої сільськогосподарської сировини і несільськогосподарської продукції, дореалізаційної підготовки та збут продукції; фінансування і кредитування дрібних товаровиробників; придбання і спільного використання машин та обладнання, а також професійного консультування з юридичних, фінансово-економічних питань та інформаційного забезпечення.

Аналіз світового досвіду доводить, що розвиток кооперації потребує відповідної організаційної, юридичної та економічної культури, а також державного сприяння. Так, у кооперативи об'єднані переважна кількість фермерів Швеції, Фінляндії, Данії, Норвегії та ін. Кооперативні структури дають можливість фермерам не тільки переробити та реалізувати свою продукцію, а й постачають господарства засобами виробництва, створюють умови для кредитування і обслуговування фермерських господарств [6].

Подальший інституціональний розвиток України вимагає активізації кооперативного руху в агропромисловій сфері. Важливою задачею в умовах глобалізації на сьогодні є перебазування корпоративних структур на загальнонаціональні та міжнародні принципи кооперування.

### Література:

1. Algnier M. Winzergenossenschaften im Wettbewerb / M. Algnier, A. Fritsch, R. Reichel // Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen. – 2007. Band 57, Vandenhoeck & Ruprecht. – P. 167–177.
2. Ключко В. М. Стратегічні шляхи економічного розвитку сільського господарства України / В. М. Ключко // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 83–88., с. 85.
3. Смігунова О.В. Особливості інтеграційної взаємодії суб'єктів аграрної сфери: теоретичні засади та практичне підґрунтя / Смігунова О.В. // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 161. – Харків: ХНТУСГ, 2015 р. – С. 276–282.
4. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. – М. : Кн. палата, 1989. – 79 с. – (Репринт / воспроизв. изд. 1925 г.).
5. Чмут А.В. Відтворювальні мотиви інтеграції підприємств в сфері виробництва молока і молочної продукції / А.В. Чмут // Економічні інновації – 2013. – Вип. № 55. – С. 169–173.
6. Шубравська О.В. Сільськогосподарське виробництво України: нові можливості та виклики розвитку / О.В. Шубравська // Економіка України – 2015 – № 5 – С. 40-47.

**Івончак І. О.**  
*аспірант кафедри економіки підприємства  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Сьогодні вагомою актуальністю для вітчизняного підприємництва набуває забезпечення його економічної безпеки, передумовою якої стали змінні фактори та становлення країни на шлях ринкової економіки. Безпека характеризується як одна з невід'ємних, сталих рис для провадження підприємницької діяльності, котра є гарантом для забезпечення стабільного функціонування економічної системи в цілому.

Значний внесок у дослідженні проблематики економічної безпеки підприємства, зокрема на різних рівнях ієрархії управління економікою, належать таким вітчизняним науковцям, як: З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, А. Гальчинський, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, М. Камлик, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко та ін.

Економічна безпека підприємства характеризується як певний стан діяльності суб'єкта господарювання, при якому реалізується найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів, здійснюється запобігання послаблення захисту від наявних загроз чи небезпек, та реалізується поставлені цілей бізнесу в мовах посилення конкуренції та господарського ризику.

Взаємообумовленість економічної безпеки підприємства, соціально-економічного розвитку країни, ділової активності населення та важлива роль у забезпеченні безпеки національної економіки – підприємництва, вимагає чіткого обґрунтування не лише теоретико-методологічних засад, методологічних підходів, оцінок та прогнозів економічної безпеки суб'єктів господарювання, а й прикладних рекомендацій щодо визначення стратегічних пріоритетів та засобів зміцнення національної економічної безпеки підприємства. Враховуючи загрозливі тенденції посилення соціально-економічної ситуації, глобально активізувалися питання щодо розробки та втілення у життя стратегії забезпечення економічної безпеки України.

У економічній теорії поняття «стратегії» розглядається як багатогранне та багатоаспектне, а саме:

- 1) стратегія визначається як спосіб реакції на зовнішні можливості й загрози, внутрішні сильні та слабкі сторони [1, с. 33];
- 2) стратегія розглядається як план або програма дій з досягнення поставлених цілей [2, с. 58];
- 3) стратегія виступає планом, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднати в єдине ціле [3].

Отже, враховуючи велику кількість трактувань цього поняття, стратегію слід розглядати як довгостроковий план або ж програму дій, що розрахований на

досягнення поставлених цілей та місій підприємництва, провадження економічної політики щодо забезпечення економічної безпеки та запобігання потенційних загрозі небезпек.

Для реалізації стратегії економічної безпеки важливим є визначення мети та завдань системи забезпечення економічної безпеки підприємництва, напрямків її здійснення, застосування певних методів та створення резервних сил для нейтралізації потенційних загроз.

Розробка та реалізація стратегії забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні здійснюються на основі Конституції України, нормативно-правової бази у сфері національної економічної безпеки, нормативно-правових актів, що визначають основи функціонування і розвитку підприємництва, ряду програмних документів стратегічного, тактичного спрямування, а також доповнені Указом Президента України про стратегію економічної безпеки підприємництва. У загальній сукупності вони формують основи державної політики щодо зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні.

Важливе значення у сфері забезпечення та зміцнення економічної безпеки підприємництва слід віднести ті, котрі будуть активувати сприятливий розвиток середовища для належного функціонування підприємницької діяльності. До основних із них слід віднести: удосконалення нормативно-методичної бази забезпечення безпеки; регулювання конкуренції суб'єктів підприємницької діяльності з різним рангом рентабельності; стимулювання інноваційного потенціалу та раціонального використання ресурсного забезпечення; сприяння розвитку експорту в умовах глобалізації світової економіки та стійкості у конкурентних позиціях; підвищення прозорості у стосунках владних структур по відношенню до підприємництва як галузі в цілому [4, с. 33-37]. Цей перелік слід доповнити ще такими важливими стратегічними принципами економічної безпеки підприємництва, а саме: гарантування конституційного права громадян здійснювати підприємницьку діяльність; зниження прямого державного втручання у господарську діяльність підприємств; зміцнення позицій конкурентоспроможності та життєздатного циклу підприємництва; принципи формування раціональної структури економіки, в аспекті «виробництво – розподіл – поживання») тощо.

Враховуючи кількісні показники діючих, новостворених підприємств, їх життєдіяльність протягом певного періоду, ефективність використання ресурсного потенціалу, соціально-економічні характеристики бізнесу та низький рівень економічної безпеки вітчизняного підприємництва, можна стверджувати, що розвиток підприємництва за його основними показниками ще не досягли рівня розвинутих держав. Основною перепоною цього є недостатня ефективність розробки та здійснення стратегічного програмування в Україні.

Для вирішення основних завдань стратегій забезпечення економічної безпеки підприємництва не менш важливе значення має здійснення ряду тих заходів, що будуть направлені на подолання таких проблем як: низький рівень сприятливості економічного та правового підприємницького середовища; незадовільний рівень показників фінансового стану підприємств, неефективне їх функціонування та розподіл ресурсного потенціалу; низький рівень показника

інтегральної оцінки функціональних складників безпеки підприємництва; низька конкурентоспроможність підприємств та їхньої активності у сфері інновацій; збільшення кількості корупційних та дискримінаційних дій, по відношенню до підприємців та їх майна.

З метою подолання перешкод, що постали на шляху до зміцнення економічної безпеки підприємництва України, необхідна перш за все розробка та втілення у життя таких заходів як: покращення макроекономічних показників підприємницького середовища; зміцнення фінансових позицій щодо безпеки підприємництва; покращення інвестиційної привабливості середовища підприємництва; забезпечення розвитку у сфері вітчизняного експорту; удосконалення науково-технологічних складників підприємництва; підвищення економічної ефективності виробництва.

Основними напрямками та завданнями реалізації стратегічних планів для зміцнення економічної безпеки підприємництва слід вважати: 1) удосконалення інституційно-правової бази, щодо провадження підприємницької діяльності та підприємництва в цілому; 2) забезпечення розвитку у сфері вітчизняного експорту; 3) поліпшення інвестиційного середовища бізнесу; 4) забезпечення та зміцнення позицій з боку фінансової, науково-технологічної, виробничої, енергетичної та екологічної безпеки підприємництва.

Отже, стратегія зміцнення економічної безпеки підприємництва повинна полягати у тому, щоб забезпечити задоволення потреб суб'єктів підприємницької діяльності, громадян та держави, створити сприятливе економічно-правове середовище діяльності підприємницької діяльності, а також стабільний та збалансований розвиток підприємництва, а в перспективі – економіки та суспільства в цілому.

### **Література:**

1. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори. – 3-е изд., испр. и доп.; пер. с англ. – М.: ООО И.Д. Вильямс, 2008. – 672 с.
3. Минцберг, Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куин, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
4. Волошин В.І. Пріоритети та методи забезпечення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: дис. канд. екон. наук : 08.00.03 «економіка та управління національним господарством» / Володимир Іванович Волошин; [Ін-т регіональних досліджень НАН України]. – Л., 2008. – С. 33-37.

**Ільченко Т. В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

**Діденко В. О.**  
*магістр  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету  
м. Дніпро, Україна*

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ**

Створення та розвиток української економіки на ринкових засадах потребує нового економічного мислення, нових підходів до управління економікою як на рівні держави, так і на рівні окремої фірми та має орієнтуватися на потреби споживачів. Головною умовою при цьому є необхідність знання ринку, закономірностей його функціонування, уміння прогнозувати його потреби та ресурсні можливості – все те, що відображають багатоаспектні відносини між людьми на ринку, все те, що є об'єктом уваги маркетингу.

Зазначимо, що концепція сучасного маркетингу – це нова підприємницька філософія, орієнтована на потреби і попит споживачів (клієнтів), побудована на інтегрованому маркетингу, націленому на забезпечення задоволення споживачів як основу для досягнення цілей фірми.

Маркетинг являє собою фундаментальну концепцію господарювання в ринковій економіці, яку покладено в основу сучасного підприємництва. Застосування маркетингових засад сприяє динамічному розвитку ринкових відносин, науково-технічного прогресу, виробництва, торгівлі та надання послуг. Фірми, які використовують маркетинг в своїй практичній діяльності, зазвичай, краще організовані і більш конкурентоспроможні.

Маркетинг сьогодні називають «філософією бізнесу», оскільки як філософія є наукою про знання, так маркетинговий спосіб мислення є основою здійснення будь-яких комерційних операцій. Він охоплює велике коло завдань, які стають перед керівниками фірм: розробка тактики фірми і здійсненням товарної, цінової, збутової політики і стратегії просування товару на ринку. Виявлено, що маркетинг – це один з найбільш важливих і дієвих інструментів збільшення ефективності діяльності підприємств [1, с. 19].

Саме маркетинг базується на систематичному аналізі потреб ринку, який дозволяє підприємству розробити ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів, задовольнити їхні потреби і вимоги, що, в свою чергу, надає фірмі певних конкурентних переваг. Як наслідок такої стратегії і тактики, підприємницькі структури зазнають менших збитків від змін ринкової кон'юнктури та соціально-економічного середовища, в якому проходить їх діяльність.

Таким чином маркетинг має три аспекти: це філософія бізнесу, концепція стратегічного управління і система оперативних функцій.

Відповідно до першого аспекту, який є найважливішим, суб'єкту господарювання, необхідно з'ясувати, що необхідно виробляти. Для цього необхідно відповісти на запитання: «Хто наш споживач?». Підтримку бізнесу можна одержати, тільки добре знаючи і задовольняючи запити споживачів. Сутність бізнесу визначає не виробник, а покупець. Таким чином, маркетинг ставить у центр уваги діяльності фірми потребу і, відповідно, споживача, й відстоює цю позицію до кінця (принаймні у своїй соціально-етичній формі).

У своїх стратегічній (другий аспект) і оперативній функціях (третій аспект) маркетинг є складовою частиною менеджменту, виконуючи роль звичних функціональних процесів (управління маркетингом). При цьому реалізація концепції стратегічного управління має на увазі не тільки орієнтування на перспективу, з погляду використання системного підходу до задоволення вимог споживача, суспільства та ринку, а й планомірну роботу з оптимізації всіх зусиль підприємства в реалізації стратегічної маркетингової політики. Останнє особливо є важливим з точки зору комплексного застосування маркетингових інструментів у оперативній діяльності підприємства, шляхом реалізації маркетингових функцій.

Отже, маркетинг як управлінська діяльність містить у собі: – вивчення попиту (поточного і перспективного) на конкретні товари на визначеному ринку чи його сегменті, вимог споживачів до товару: його якості, новизни, рівню ціни й ін.;

- складання, виходячи з комплексного обліку ринкового попиту, програми маркетингу по продукту, у якій на основі аналізу всіх необхідних факторів розглядаються можливі витрати виробництва конкурентного продукту;

- встановлення верхньої межі ціни на товар і рентабельності його виробництва;

- розробку на основі програм маркетингу інвестиційної політики фірми, розрахунок повних витрат виробництва і рівня рентабельності фірми в цілому;

- визначення кінцевого результату господарської діяльності фірми: валових доходів і чистого прибутку, після відрахування вартості матеріальних витрат, оплати праці, податків і відсотків за кредит [2, с. 25].

Таким чином, під маркетинговим управлінням потрібно розуміти цілеспрямовану координацію і формування всіх заходів фірми, пов'язаних з ринковою діяльністю на рівні підприємства, на рівні ринку і суспільства в цілому, і котрі базуються на принципах маркетингу.

Для фірми маркетинг – це наука, практика і мистецтво організованої діяльності на ринку. Маркетинг є фундаментом для довгострокового та оперативного планування, виробничо-комерційної діяльності фірми, складання програм виробництва, організації науково-технічної, технологічної, інвестиційної діяльності та збуту на фірмі.

Ефективність управління маркетинговою діяльністю фірми визначається досягненням концепцією маркетинговою взаємодією таких цілей: максимально можливого рівня споживання; максимально широкий вибір товарів, які надаються споживачам; максимальне підвищення якості життя суспільства в цілому та окремих його членів [3, с. 6].



## Література:

1. Бондаренко В.М. Роль маркетингу в системі управління підприємством / В.М. Бондаренко // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2 (14). – С. 15-20.
2. Лилик І. Маркетинг в нових ринкових умовах / І. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5. – С. 25-30.
3. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. М.І. Белявцева та В.Н. Воробйова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.

**Казак О. О.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів та економіки  
Київського університету імені Бориса Грінченка  
м. Київ, Україна*

## СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасні світові економічні тренди демонструють важливість інноваційного розвитку в розрізі довгострокових перспектив загального економічного зростання. Суттєві інноваційні впровадження дають змогу державі здійснити технологічний прорив та зайняти лідируючі позиції в певних сферах і галузях.

Відповідно до значення глобального індексу інновацій Україна в 2017 році посіла 50 місце з 127 країн світу, що є кращим результатом за останні роки (у 2016 р. – 56 місце, у 2015 р. – 64 місце, у 2014 р. – 63 місце) [1]. При цьому, за даними Держкомстату, кожне шосте промислове підприємство нашої держави із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше займалося інноваційною діяльністю. Загальні витрати на інноваційну діяльність у 2017 році становили 9,1 млрд гривень [2].

Зокрема, на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд грн (64,7% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд грн (23,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 21,8 млн грн (0,2%).

Інноваційний розвиток неможливий без відповідного фінансового забезпечення. За даними Держкомстату основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн грн. при цьому обсяг коштів вітчизняних та іноземних інвесторів становив 380,9 млн грн, кредитів – 594,5 млн грн, державного і місцевих бюджетів – 322,9 млн грн [2].

У 2017 році інновації впроваджували 88,5% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, з них інноваційні види продукції – 53,3%, нові технологічні процеси – 67,9%.

У 2017 році 59,3% підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд грн. Серед таких підприємств

39,8% експортували її на 5,5 млрд грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 4,5 млрд грн (на експорт – 41,5%). Значна кількість підприємств (83,8%) реалізувала продукції, що була новою виключно для підприємства, на 13,2 млрд грн (27,7% поставок такої продукції було за кордон) [2].

Але поруч з цим, Україна як одна з найбільших європейських країн зі значними природними, людськими та матеріальними ресурсами, за рівнем соціально-економічного й технологічного розвитку значно поступається всім європейським країнам.

Актуальними на сьогодні проблемами залишаються слабкість зв'язків наукової сфери з промисловістю, несформований з боку промисловості попит на дослідження і розробки, недостатні ринкові стимули для розвитку наукомісткого виробництва. Так, за показниками інноваційного потенціалу Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report 2017-2018), найнижчу оцінку отримали «державні закупівлі високотехнологічної продукції» (96-те місце), «витрати компаній на дослідження і розробки» (76-те місце) та «співпраця університетів та промисловості у дослідженнях і розробках» (73-те місце). Найвищу оцінку присвоєно показнику «наявність вчених та інженерів» (25-те місце), однак і він при збереженні тенденції до катастрофічного скорочення кількості науковців може найближчими роками значно знизитися [3].

Упродовж усього періоду незалежності в Україні практично була відсутня дієвої системи стимулювання інновацій, що призвело до стагнації модернізаційних процесів і відсутності прогресивних структурних зрушень в економіці. Цьому також сприяли: висока вартість залучення кредитних ресурсів (облікова ставка НБУ протягом останніх трьох років не опускалася нижче 12,5% річних), значне податкове навантаження на підприємців (базова ставка податку на прибуток підприємств у 2018 р. залишилася на незмінному рівні 18%), що не передбачає надання дешевих кредитів на розвиток бізнесу та не сприяє підвищенню інвестиційного попиту, залишаючи складними умови для модернізації виробництва. Позбавляє інноваційну сферу інвестицій та ускладнює формування ринку інноваційних ідей неякісне інституціональне середовище та відсутність професійних навичок, необхідних для ефективного управління інноваційними процесами на підприємствах.

Суттєво знизилася протягом останніх років частка переробної промисловості у структурі валової доданої вартості, натомість частка аграрного сектора виробництва продовжує зростати. На сьогоднішній день Україна перетворилася з індустріально розвиненої країни на аграрно-індустріальну з низьким рівнем технологічного розвитку та конкурентоспроможності на світовій арені. Основну частку українського експорту становлять продукція сільського господарства та метали – 57,9% станом на кінець 2017 р., у січні 2018-го вона ще збільшилася – до 58,1%. Експорт високотехнологічної української продукції становить 7,2% загального експорту промислових товарів. Обнадійливими виглядають тенденції підвищення цього показника: з 2011 р. – на 2,9%.

Найбільш перспективним на сьогодні можна визначити диверсифікацію товарного експорту за рахунок продукції з високою доданою вартістю, яка пройшла всі стадії обробки. Для реалізації таких перспектив мають бути змінені акценти в економічній політиці держави на користь формування конкурентоспроможного промислового виробництва і, перш за все, його переробного сектора. Це зумовлено кількома причинами, передусім впливом промисловості та її переробного сектора на економічні процеси [3].

Без належної уваги лишаються суттєві можливості та конкурентні переваги нашої держави, інвестування в які може привести до потужного прогресивного розвитку економіки: висококваліфікований та освічений людський капітал – 24-те місце із 130 країн за індексом людського капіталу (The Global Human Capital Index 2017); вигідне географічне положення, яке надає легкий доступ до ринків країн ЄС та є особливо привабливим для тих інвесторів бізнесу з орієнтацією на експортну діяльність; багаті природні ресурси – 70,8% (427,3 тис. км<sup>2</sup>) території України становлять землі, придатні під посіви сільськогосподарських культур та/або випасання худоби. На території України зосереджено чверть світових запасів чорноземних ґрунтів; розвинена мережа наукових установ і університетів, які потрібно повернути обличчям один до одного та до потреб промисловості; великий споживчий ринок, який через зростання рівня споживання та купівельної спроможності населення можна створити гарні перспективи для розвитку багатьох галузей економіки України; ще наявний промисловий потенціал, який потребує для свого збереження й розвитку використання наукових напрацювань та інноваційних рішень [3].

Отже, зростання економічного розвитку можливе за умов відродження промислового потенціалу України через забезпечення пріоритету фінансування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств під час розробки Проекту державного бюджету; фінансування за рахунок державного бюджету інноваційних розробок, що мають пріоритетне значення для держави; гарантування державою позик на інноваційний розвиток; удосконалення законодавства щодо венчурного інвестування для забезпечення фінансування інвестиційних проектів новостворених підприємств за рахунок інвестицій учасників фонду; створення пільгових умов для банківського кредитування інноваційної діяльності підприємств; створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій; сприяння практичній реалізації усіх нормативно-правових документів, які були розроблені для активізації інноваційного процесу на макро- та мікрорівні.

### Література:

1. Global innovation index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Підоричева І. Які бар'єри дійсно стоять на шляху інноваційного оновлення економіки України / Дзеркало тижня. Україна. – 2018. – № 32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://dt.ua/macrolevel/nezruchna-pravda-275780\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/nezruchna-pravda-275780_.html)

4. Андрєєва В.Г. Проблеми фінансування інноваційного розвитку України та шляхи їх вирішення / Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали XI Міжнародного бізнесфоруму (Київ, 22 березня 2018 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 200 с. – Укр., рос. та англ. мовами. – С. 15-16.

**Квач І. Я.**

*аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ В ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА**

Перед підприємством стоїть проблема вирішення все нових завдань через змінний характер оточуючого середовища та появу нових факторів впливу, які характеризуються нестабільністю та динамічністю. Пошук шляхів виживання в ринковій економіці та покращення конкурентоздатності зумовлюють для підприємства необхідність створення ефективної системи економічної безпеки, яка дозволить оцінити стан та потенціал підприємства і визначити шлях встановлення рівноваги та забезпечення прибутковості.

Стан економічної безпеки та успішний розвиток підприємства зумовлений таким поняттям як його потенціал, тобто умови, використання яких, забезпечить успішне функціонування підприємства. У свою чергу І.Н. Карапейнік за результатами власного дослідження стверджує, що потенціал підприємства проявляється як здатність виконання іманентно властивої даному суб'єкту діяльності [1, с. 85].

Розвиток потенціалу, управління ним та його координація має бути одним з перспективних стратегічних напрямів управління підприємством в контексті створення передумов для безпечного функціонування організації як єдиної структурної одиниці. В процесі пошуку резервів для збільшення прибутку використовується багато напрямів для аналізу: регулювання затрат на стадії їх зародження, на всіх стадіях виробництва, а також адаптація системи управління затратами відповідно до вимог зовнішнього середовища та їх зміни в часі.

О.О. Іванець, на основі дослідження економічної літератури виділяє найбільш розповсюдженні концептуальні підходи до управління потенціалом, які відрізняються за сутністю та особливостями впровадження: ресурсний, виробничий, ринковий, капітальний, вартісний, структурний, цільовий, маркетинговий, системний, функціональний, ситуаційний, процесний, відтворювальний та інноваційний [2, с. 151].

Окремо виділяється ресурсний підхід, який пов'язаний з веденням обліку наявних ресурсів на підприємстві та визначення їх взаємозв'язків і участі в формуванні кінцевого результату діяльності підприємства. Для проведення

вартісної оцінки достатності ресурсів та участі в створенні додаткової вартості їх необхідно розділити на: матеріально-технічні, трудові ресурси, енергетичні та інформаційні, фінансові ресурси. Практична реалізація підходу вимагає раціональне використання ресурсів, постійне їх поновлення відповідно до потреб та отримання оптимального співвідношення між ними, що впливає на кінцевий результат – досягнення стану економічної безпеки. Дані підходи спрямовані на єдину мету – управління потенціалом підприємства та визначення оптимального рівня затрат, що забезпечить розвиток підприємства, як передумову для його функціонування.

Виробничий підхід направлений на оцінку виробничих ресурсів та впровадження змін відповідно до викликів зовнішнього та внутрішнього середовища. Завдяки тому, що він об'єднує в собі фактори, ресурси на потужності, досягається ефективне управління підприємством, освоєння високотехнологічних виробництв та поновленні виробничої бази, і як результат випуск високоякісної конкурентної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту. Зорієнтованість виробників на кінцевого споживача та врахування рівня його задоволення продуктом в процесі виробництва є вимогою сьогоднішньої демонополізованої економіки.

Наступний, ринковий підхід це не тільки експансія на нові ринки, але й розширення власних можливостей на частці вже зайнятого ринку через інтенсифікацію ринкової діяльності, зміну технологій, якості продукції та її ціни, на яку неодмінно впливає такий фактор як затрати.

Ринковий підхід надає можливість до управління затратами підприємства на різних етапах його розвитку і залежно від того чи це інтенсифікація ринкової діяльності через вихід на нові ринки, чи вдосконалення технології і розширення вже займаного сегменту на ринку буде використовуватися різний стратегічний підхід до управління затратами.

Капітальний підхід, який окремо виділяють деякі вчені, об'єднує в собі відтворення людського, природного, технічного, інституціонального, організаційного та інформаційного капіталу. У той же час, всі процеси в ході впровадження підходу будуть спрямовані на єдину мету – створення додаткової вартості. Капітальний підхід виокремлює різні види затрат, що в комплексі та взаємодії відображають стан відтворення та здатність створювати додатковий капітал.

Концептуально виділяється вартісний підхід, що направлення на дослідження відповідності корисності продукції вартості або затратам на її виготовлення. Вартість підприємства як єдиного організму також можна оцінити з позиції товару, як сумарну вигоду, корисність яку він може принести у створенні додаткового продукту, якщо його, наприклад, приєднати до холдингу для спільної виробничо-технічної діяльності.

Структурний підхід визначає оптимальні норми та співвідношення використання ресурсів та здійснення затрат для забезпечення раціональної структури організації виробництва виходячи з вимог ринку та прогресивних технологічних тенденцій. Труднощі реалізації даного підходу пов'язані з тим,

що значення окремих типів ресурсів важко проаналізувати у сукупності та взаємодії для визначення загального оптимального значення для покращеної функціональності підприємства.

Аналіз та оцінка співвідношень різних видів ресурсів та затрат (сировини, матеріалів, праці, енергії, фінансів) зумовлює їх комплексну економію, завдяки досягненню синергії – менший обсяг затрат задовольняє споживацький попит, досягнувши більшого обсягу виробництва продукції через присутню взаємодію і взаємозумовленість між затратами.

Наступний, цільовий концептуальний підхід, полягає в розробці переліку запланованих цілей у відповідності до наявних затрат та видів ресурсів, необхідних для потенціального їх впровадження, щоб провести оцінку та аналіз відповідності запланованих показників наявному потенціалу та визначити елементи, що потребують дій впливу.

Маркетинговий підхід спрямований на створення взаємодії між підходом до збуту продукції до умов ринку, завдяки ситуаційному підходу в реалізації виробництва продукції і постійного вдосконалення технологічності та ефективності виробництва загалом. Демоніполізація економіки та сучасні умови функціонування підприємств диктують перед ними новий підхід до управління, основна ціль їх діяльності стає замість нарощення потенціалів виробництва задоволення потреб споживачів, орієнтація на той чи інший сегмент ринку та розробка маркетингової стратегії.

Системний підхід являє собою об'єднувальну концепцію деяких попередніх підходів і проявляється в проведенні маркетингового дослідження підприємством для визначення параметрів продукту для виробництва та специфіки його випуску, після якого включаються процеси спрямовані на налагодження самого процесу виробництва і випуск на ринок кінцевого продукту.

Для вдосконалення управління організацією керівники або власники підприємства застосовують процесний підхід, що використовується на основі міжнародного стандарту ISO серії 9000:2000, при якому під процесом розуміють сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих видів діяльності, яка перетворює входи на виходи. Процесний підхід спрямований на аналіз процесів в сукупності, як єдиної системи з детальним визначенням взаємозв'язків, які виникають під час планування та реалізації діяльності підприємства.

Запропонований перелік підходів не є замкнутою системою, різні вчені доповнюють його новими підходами, які відповідають вимогам сьогодення, такими як, наприклад, процесно-ситуаційний підхід, функціональний, відтворювальний, інноваційний.

Отже, за результатами дослідження можна виділити окремо ресурсний та вартісний підходи, на основі яких проводиться оцінка залучених ресурсів та понесених затрат і визначається оптимальний їх рівень для ефективного їх використання. Крім того, процесний підхід дозволяє змоделювати процеси, які складають основу діяльності підприємства та скоректувати складові, що здійснюють на неї вплив («входи-виходи») на основі поставлених цілей. У той же час, жодний підхід не несе за собою єдиної статичної відповіді до всіх

викликів та загроз в процесі діяльності підприємства, кожний підхід запроваджується в динаміці і потребує постійної модернізації та управління.

Отже, ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства, яке буде давати результат в оптимізації затрат, зменшення впливу грошового потоку, можливе за умови побудови системи економічної безпеки спрямованої на успішне функціонування підприємства.

Поодинокі і несистематизовані рішення в боротьбі з небезпеками оточуючими підприємства не зможуть вирішити те коло проблем, що загрожує їх стабільності. Тільки система економічної безпеки, як комплекс взаємоузгоджених управлінських рішень, дозволить підприємству ефективно протидіяти загрозам та небезпекам, що на сьогодні порушують стабільність функціонування підприємства.

### **Література:**

1. Карапейчик И. Н. Анализ потенциальных функций предприятия методами классификации / И. Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3 (2). – С. 85-93. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2013\\_3%282%29\\_\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_3%282%29__20)
2. Іванець О. О. Концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства / О. О. Іванець // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 151-155. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk\\_2012\\_4\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2012_4_31)
3. ISO's Process Approach. [Електронний ресурс] – Електронні текстові дані. – Режим доступу: <http://www.praxiom.com/process-approach.htm>, – Дата доступу – 30 Серпня 2018.

**Кораблінова І. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економічної теорії  
та управління проектами  
Одеської національної академії зв'язку  
імені О. С. Попова  
м. Одеса, Україна*

## **ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ЗМІСТУ ТА ЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ КОМПАНІЙ**

Аналіз сучасних концепцій та стратегій розвитку компаній показує, що вони переважно мають конкурентну систему координат як методологічну основу. І саме з цієї точки зору розглядають відому концепцію ключових компетенцій компаній та її різноманітні інтерпретації у бізнес-літературі. У цьому дослідженні буде показано, що компетенції з позицій конкуренції – це лише одна сторона проблеми взаємовідносин між компаніями. Осмислення глибинного змісту цього поняття відкриває зовсім інший підхід до організації

діяльності компанії, який може забезпечити процвітання у довгостроковій перспективі на основі співпраці.

Існуючі наукові здобутки з проблеми компетенцій компаній, на перший погляд, характеризується крайньою суперечливістю. Звичайно цією термінологією оперують дослідники в області стратегічного менеджменту та сучасних концепцій маркетингу. Іноді, у пошуках теоретичних передумов виникнення концепції компетенцій компаній, одні дослідники звертаються до ресурсного підходу, другі – до шумпетеріанської школи, треті – розглядають з позицій поведінкового підходу. Ще рідше аналіз витоків веде здобувачів до інституціоналізму, неокласичної школи та ін. Також з'являються роботи, які включають декілька теоретичних підходів, наприклад, теорія ресурсів, процедур та цінностей.

Як правило, дослідження з означеної проблеми носять або теоретико-прикладний, або суто практичний характер. Якщо у першому випадку, йдеться про визначення місця компетенцій у діяльності компаній, розглядається її взаємозв'язок з іншими ресурсами компанії, підкреслюється роль у забезпеченні конкурентних переваг, розглядається як фактор успіху і т.ін., то у практико-орієнтованих роботах, де акцент зроблено на питаннях отримання вигоди на основі компетенцій, надаються розробки різноманітних моделей, систем оцінок, технологій та інструментів з визначення компетенцій, питань їх використання, інвестування, розширення і т. ін.

Реалізація цієї концепції у більшості сучасних компаній світу, на наш погляд, свідчить про те, що компетенцію необхідно також розглядати й як явище у соціально-економічній системі відносин. Такий підхід надає поняттю «компетенції» зовсім іншого «статусу» у теорії, ніж це є зараз. На наш погляд, відношення до поняття «компетенції компаній» суто з точки зору однієї з популярних стратегій, продовжує посилювати прірву між економічною теорією та практикою.

Слід зазначити, що широкого розповсюдження у діловому та науковому колах поняття «компетенції компанії» отримало після виходу праці Прахалада К. та Хамела Г. [1] на початку 90-х років ХХ століття. Згідно цієї концепції, яку активно підтримувало чимало теоретиків та практиків в області стратегічного менеджменту приблизно до 2009 року, компанії конкурують саме ключовими компетенціями. В останні роки популярними у цій сфері стають інші концепції, стратегії та «рецепти успіху».

Більшість авторів нових стратегій та рекомендованих моделей поведінки не заперечують важливість компетенцій для компаній та згадують, що конкуренція відбувається саме у цій площині. Водночас, пропонуючи своє бачення того, як сьогодні сучасній компанії вижити та надалі розвиватись в умовах конкуренції, вони знайомлять читачів з певним прийомом під новою гучною назвою. Наприклад, відома стратегія «блакитного океану» має ту ж саму концептуальну основу, на якій у стратегічному менеджменті пояснюється роль ключової компетенції у процесі забезпечення конкурентних переваг.



Слід зазначити, що компетенція сама по собі не веде до успіху у конкуренції. Але, як відомо, саме з позицій конкуренції сьогодні розглядається зазначене поняття (це стосується не тільки діяльності компаній, а й сучасного уявлення про освітній процес на основі «компетентнісного підходу», відповідно до якого майбутніх фахівців орієнтують бути конкурентоспроможними на ринку праці).

У той же час, існує інший бік відносин між людьми (або компаній як об'єднань людей), і це – кооперація. Сьогодні кооперації (співробітництву, партнерству, їх різним формам тощо) приділяється велика увага. Проте, аналіз контексту сучасних публікацій з даної проблематики (особливо в області розгляду питань коопетиції, що включає елементи і конкуренції, і кооперації), свідчить, що відношення до співробітництва є як до стратегії, а наявність партнерських зв'язків у сфері бізнесу розглядається як ресурс, в який інвестують.

Вважаємо, що розгляд компетенції з позицій конкуренції – це лише одна сторона проблеми. Семантичний аналіз слова «компетенція» свідчить, що це категорія, яка відображає співмірність того, що є у тих, хто зустрівся.

Так, згідно з латинським словником 1840 року, слово “*competo*” є поєднанням “*com*”, що означає *разом*, та “*peto*” – *прагнення* [2, с. 78]. Зважаючи на це, стає очевидною невідповідність у тому, що на сьогодні у діловій сфері компетенції пов'язують саме з конкурентними перевагами. Тільки у випадку слова «конкуренція» (“*competition*”) – *прагнення до чогось* (“*petition*”) має ворожий характер.

Латино-англійський словник 1861 року [3] містить слово “*compētentia*” [від лат. *competo*], що означає *зустріч разом*. Своєю чергою “*competo*” має декілька значень, зокрема, такі: *відповідає, доводиться* (щодо часу), *відповідає, підходить, згідно з...* (щодо інших речей), *бути кваліфікованим, компетентним*. Переклад з латинської мови кількох слів, що мають спільний корінь, продовжує проливати світло на плутанину навколо поняття «компетенція» [4, с. 192–193]:

- “*compētenter*” означає *належним чином, як повинно [бути]*;
- “*compētentia*” означає *зустріч, з'єднання; співмірність*;
- “*com-pētēre*” означає 1) *разом прагнути до чогось*; 2) *«сходиться, зустрічатися*.
- “*compētitiō*” означає *відповідність, вимога по суду*.

Отже, проблема компетенцій компанії є значно ширшою та виходить за межі конкурентної системи координат.

На наш погляд, у кожного за певний період часу через унікальний досвід сформувались свої (відмінні від інших) компетенції, які можуть повністю проявитись лише при соціальній взаємодії. При ворожому характері відносин представники кожної зі сторін конкурують компетенціями й думають про свої вигоди, а при доброму намірі – вони об'єднують свої компетенції на благо, створюючи разом те, що корисно для людей.

Часто у корпоративних звітах зазначають, що лідерство компанії у певній царині є її конкурентною перевагою. Проте аналіз ситуації (ми вивчали досвід компанії Samsung, яка має унікальні компетенції в галузі виробництва напівпровідників) свідчить, що своїми компетенціями компанія заслужила

увагу з боку контрагентів, з якими вона співпрацює й пов'язана. Іншими словами, саме наявність ключових компетенцій відрізняє її від інших учасників системи суспільного поділу праці, з якими вона, звісно, або співпрацює, або конкурує, або й те й інше одночасно. На «зустрічі» з іншими компаніями її представники не тільки називають її ім'я “Samsung”, вони несуть інформацію про те, що вона собою взагалі представляє, чим вона є насправді, що вона робить корисного для суспільства, зокрема для такої важливої частини економіки як сектор інформаційних та комунікаційних технологій.

Отже, можна зробити висновок, що через ключову компетенцію компанії суспільство бачить її спеціалізацію, професійність та відповідальність.

Слід зазначити, що на практиці існує багато прикладів, коли в одній галузі керівники компанії та споживачі розуміють її відмінності від інших. Важливо, що з самого початку появи низки компаній у галузі, ще не означає конкурентну боротьбу, як це звичайно розуміється у низці теорій в області економіки та менеджменту. Передусім йдеться про співіснування, яке за різних обставин, може приймати різний характер взаємовідносин.

Таким чином, можна зробити висновок, що компетенцію не треба розглядати лише з позицій конкуренції. Так, в умовах гострої конкуренції ключові компетенції складають основу конкурентоспроможності компанії, дають їй можливість витримати конкуренцію, не зламатись під натиском ворожих сил. Але, у той же час, беручи участь у будь-якому партнерстві, компанія може зайняти у ньому місце саме тими компетенціями, які у неї є. У цьому випадку, учасники, які об'єднуються у тій чи іншій організаційній формі, своїми компетенціями взаємодоповнюють один одного. Такий комплементарний зв'язок відбуватиметься навіть тоді, коли існує конфлікт інтересів. Він нівелюється, коли у пріоритеті є корисність спільної справи для створення благ у суспільстві.

На нашу думку, для компанії, яка має у цілепокладанні мету реального забезпечення населення корисними благами, освоєння та слідування різноманітним бізнес-стратегіям, які сьогодні заповнили діловий інформаційний простір, може відволікти її від справжнього діла, для якого у неї є всі необхідні компетенції. Головне – це зрозуміти своє призначення й слідувати за ним. На цьому шляху приєднуються партнери, що будуть доповнювати у спільній справі. Чим більше буде об'єднуючих справ на благо людей, тим менше буде витрачено життєвого часу на конкурентну боротьбу.

### **Література:**

1. Prahalad C. K. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. –1990. – Vol. 68. – P. 79 – 91.
2. An Abridgment of Leverett's Latin Lexicon / J. H. Wilkins and R. B. Carter. – Boston, 1840. – 318 p.
3. A New Latin-English School-lexicon / G. R. Crooks, A. J. Schem. – Philadelphia: J. B. Lippincott &Co, 1861. – 982 p.
4. Полный латинский словарь / сост. Ананьевымъ, Яснецкимъ, Лебединскимъ. – М.: Типография Каткова и К, 1862. – 910 с.

## **BENCHMARKING OF COMPETITORS IN DIGITAL MARKETING**

Nowadays, business is deeply integrated with the global Internet network. This has contributed to the appearance of completely new ways and sources of searching, proceeding the information as well as its analytical processing [1, p. 12]. Even the most constant, from the perspective of classic economy, “P-element” of marketing-mix – the Price – is experiencing influence by global price-checking services. Therefore, market informational symmetry is lowering both for the businesses and customers.

Observing their activities in the Internet, firms can permanently monitor such parameters as traffic sources, namely, popular backlinks paths, the main visitors, the regular audience and its share regarding total amount of visitors, bounce rates, the effectiveness of the advertising campaign (click through rate, page visit frequency, viewing time, etc.) [2, p. 287-288].

Those global changes affect market competition in a digital scope as well, for the reason that a lot of parameters, listed above, of others can simply be obtained in absolute legal way.

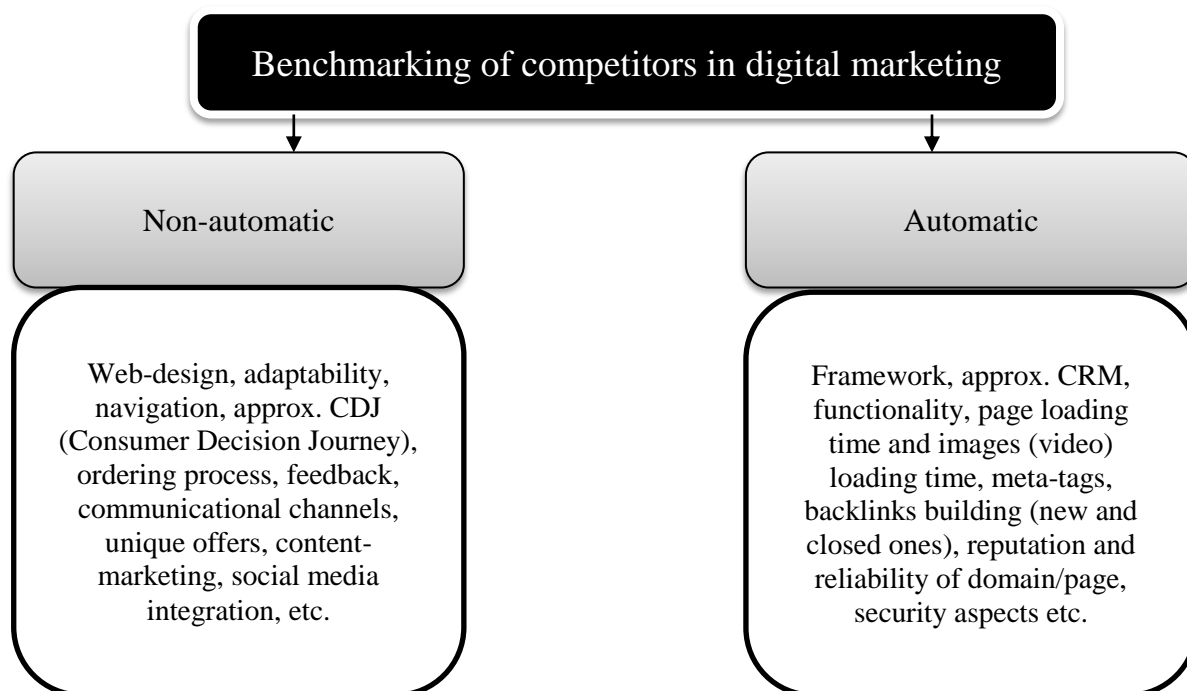
In general, competitive analysis of particular (“target”) firm’s activities in a digital dimension is appropriate to do when launching a new product for correct promotion, including the right pricing strategy; developing a content strategy and / or a communicative strategy; preparing plans in the context of forecasting the sales.

There can be more specific cases such as prevention of the reduction of the LTV metric (Life-time-value – that shows the average time of client’s being a client as well as corresponding average income), which can be solved by effective organization of offers Up-sell and Cross-sell goods in electronic commerce. The other example is the initial transfer of offline business to online, launching a new business or a brand new product line, and for a common understanding of the market situation and a rapid response to new trends [3].

After the observation of current online services and platforms is conducted, it is advisable to classify the benchmarking of competitors (Fig. 1).

So, it should be generalized that benchmarking of competitors in digital marketing is the activity that combines manual (non-automatic) methods of assessment target firm’s web-page and its tools, with the usage of automatic services for obtaining competitor’s information for managing own business.

Manual analysis allows us to “feel” the existing market situation, to form a unique offer for a clearer positioning in the Internet. Usually, it takes place according to pre-written algorithms and peculiar check-lists. Those lists, in addition to the information listed in the Fig. 1, may contain such elements as:



**Fig. 1. Benchmarking of competitors in digital marketing**

*Source: developed by author*

- price of goods or services;
- offered bundles of services or products;
- promotions and special offers;
- sales cycle visualization;
- gifts and bonuses, loyalty programs,
- extra sales (Up-sell and Cross-sell products);
- a free step towards the customer (so-called “lead-magnet”).

It should be mentioned, that it is not necessary to exclude and subjective feelings when operating with competitors' websites: which features or stylistic solutions made the impression, and which did not.

In their turn, automatic services provide different kind of analyses – SEO, general functionality of page, SMM activities etc. The main are the following: SEMrush, SerpStat, KeywordSpy, SocialBakers, Megaindex and others [3; 4, p. 87-88].

The initial algorithm for digital marketer might be: to find competitors via Megaindex and by SerpStat analyze their link building (thematic sources of backlinks and traffic) to promote own object through them as well. Those tools are not so complicated and free of charge for not so big and instant researches.

Perspective way of further researches is the creating of more specific (thus, more complicated) steps, which shall combine both automatic and non-automatic analyses regarding common strategic decisions and tactical goals of the firm.

#### **References:**

1. Kotler Ph. Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital / Ph. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan. Somerset: Wiley, 2016. 208 p.

2. Dodson, I. The Art of Digital Marketing: the definitive guide to creating strategic, targeted and measurable online campaigns / New Jersey: Wiley, 2016. 385 p.
3. Как провести анализ конкурентов, который привлечет новых клиентов [Электронный ресурс] // Лаборатория знаний Genius Marketing. 2017. Режим доступа до ресурсу: <https://geniusmarketing.me/lab/kak-provesti-analiz-konkurentov-kotoryj-privlechet-novyx-klientov/> (Дата звернення: 03.09.2018).
4. Легкий О. А., Сохацька О. М. Розвиток інструментів маркетингових комунікацій пивоварних підприємств в цифровій економіці // ІНТЕЛЕКТ ХХІ. Національний університет харчових технологій. 2016. № 5. С. 84-90.

**Луценко І. В.**

*завідувач економічного відділення,*

*викладач вищої категорії, викладач-методист*

*Лозівської філії*

*Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу*

**Власенко Т. Ю.**

*голова циклової комісії «Економіка підприємства»,*

*викладач I категорії*

*Лозівської філії*

*Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу*

**Яковенко С. Л.**

*голова циклової комісії «Бухгалтерський облік»,*

*викладач I категорії*

*Лозівської філії*

*Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу*

*м. Лозова, Харківська область, Україна*

## **СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПРОВІДНИХ КЛАСТЕРІВ ЕКОНОМІКИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

На зміну плановій економіці прийшла ринкова. На зміну індустріальної моделі розвитку прийшли постіндустріальна і інноваційна моделі. Це означає, що для того, щоб регіону і бізнесу вижити і розвиватися в нових умовах, на зміну застарілим підходам повинні прийти нові технології управління регіональним розвитком, адаптовані під використання в суспільстві, заснованому на знаннях і останніх досягненнях економіки і гуманітарних наук [1].

Кластер це мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємопов'язаних в процесі створення додаткової вартості. Даний підхід засновується на обліку позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, тобто близькості споживача і виробника, мережевих ефектах і дифузії знань і умінь за рахунок міграції персоналу і виділення бізнесу.

Відсутні кордони між секторами і видами діяльності і всі вони розглядаються у взаємозв'язку.

Кластерний підхід до формування економіки є одним із найбільш ефективних для підвищення конкурентоспроможності розвитку території. За галузевою спрямованістю, згідно з методичним підходом у Харківській області ідентифіковано за масштабністю дев'ять основних кластерних структур, які мають потенціал до розвитку: видобуток газу й нафти та їх переробка; виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; будівництво та випуск будівельних матеріалів; високотехнологічні виробництва; науково-освітній; охорони здоров'я; житлово-комунального господарства; транспортно-торговельно-логістичний [2].

Наведені вище кластери різняться за моделлю розвитку. Так, до випереджаючого розвитку віднесено такі кластери: виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; високотехнологічні виробництва; науково-освітній; охорони здоров'я. До підтримуючого розвитку: видобуток газу, нафти та їх переробка; легка промисловість; будівництво та випуск будівельних матеріалів; транспортно-торговельно-логістичний. До наздогоняючого розвитку належить кластер житлово-комунального господарства. За масштабністю провідні кластери Харківської області поділяються на національні (видобуток газу, нафти та їх переробка; високотехнологічні виробництва; науково-освітній); регіональні (виробництво та переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; будівництво та випуск будівельних матеріалів; охорони здоров'я; житлово-комунального господарства); трансграничний (транспортно-торговельно-логістичний). Провідні кластери Харківської області поділяються і за ринками збуту продукції та послуг: на внутрішній ринок (видобуток газу, нафти та їх переробка; будівництво та випуск будівельних матеріалів; охорони здоров'я; житлово-комунального господарства); на зовнішній і внутрішній ринки (виробництво й переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; високотехнологічні виробництва; науково-освітній; транспортно-торговельно-логістичний). За моделлю побудови та функціонування провідні кластери Харківської області поділяються таким чином: пострадянська (видобуток газу, нафти та їх переробка); італійська (виробництво та переробка сільськогосподарської продукції; легка промисловість; будівництво та випуск будівельних матеріалів; транспортно-торговельно-логістичний); японська (високотехнологічні виробництва; науково-освітній); індійсько-китайська (охорони здоров'я) [3].

Розвиток провідних кластерів регіону потребує розробки та реалізації відповідних проектів різної масштабності. Проекти, які спрямовані на розвиток провідних кластерів Харківської області, за своєю масштабністю повинні відповідати або перевищувати масштабність самих кластерів. Тільки у цьому разі можна забезпечити їх ефективний розвиток.

Для успішної реалізації регіональні стратегії і стратегії розвитку окремих кластерів повинні бути взаємно узгоджені. При розробці регіональної стратегії треба врахувати, які ключові точки зростання існують в регіоні, і що можуть зробити різні групи інтересів для розвитку цих ключових точок зростання. У той же час при виявленні перспективних кластерів і при плануванні їх розвитку

обов'язково повинні бути враховані рамки регіональних стратегій. У сучасних умовах мова йде не стільки про те, що необхідність розвитку певного кластера повинна бути прописана в регіональній стратегії, а про те, що повинен існувати консенсус між діловими і адміністративними елітами регіону про необхідність розвитку кластера.

Регіональний економічний розвиток на основі стимулювання кластерів передбачає ініціативу і спільні зусилля бізнесу і адміністрацій. Ролі, які повинні грати адміністрації і бізнес при розвитку галузевих кластерів різні, але взаємодоповнюючі. Роль адміністрації може перебувати в підтримці і ініціюванні процесів активації кластерів. Регіональні адміністрації практично завжди сильно залучені до діяльності бізнесу. Бізнес же часто впливає сильний чином на адміністрацію. Тому особливо важлива участь адміністрації в кластерних нарадах і прийнятті рішень, що стосуються розвитку кластерів. Так само існує високоефективний спосіб стимулювання кластерів, який є у адміністрацій, цей інструмент – цільові програми. Вони можуть вплинути істотний чином на розвиток кластера. Адміністрація може провести активну роботу в побудові взаємодії між різними суб'єктами розвитку кластера, а також займатися урегулюванням різних питань кластера між іншими рівнями влади [4].

#### **Література:**

1. Думка громадян України про ситуацію в країні і підтримка дій влади: Результати соціологічного опитування / Центр Разумкова. – Режим доступу : <http://www.uceps.org/upload/pres0411.doc>
2. Ільчук В. П. Формування кластерів, як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Проблеми формування нової економіки XXI века : матеріали 1-й Междунар. науч.-практ. Інтернет-конф., 17-19 дек. 2008 г. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2008dec/5\\_ilchuk.html](http://www.confcontact.com/2008dec/5_ilchuk.html)
3. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 р. (проект) / М-во економіки України. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=121164](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164)
4. Мікула Н. А. Пріоритети створення інноваційно-інвестиційних транскордонних кластерів та промислових зон у західних регіонах України: Аналітична записка до Адміністрації Президента України / Н. А. Мікула. – Режим доступу : <http://www.niss.lviv.ua/file/2011.03.173222.pdf>

**Миколюк О. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри обліку, аудиту та оподаткування  
Хмельницького національного університету  
м. Хмельницький, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СИСТЕМИ ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН**

Забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей діяльності підприємства не можливе без постійного моніторингу рівня його енергетичної безпеки. Економічна, фінансова та політична кризи посилили вплив загроз та небезпек на діяльність підприємств, а також гостро поставили питання зниження залежності економіки держави від імпортованих енергетичних ресурсів та перехід на енергоефективні технології виробництва. Аналіз наукових робіт за тематикою дослідження, дозволяє стверджувати про наявність дискусії відносно концептуальних підходів до визначення єдиної методики щодо оцінки енергетичної безпеки підприємства, інструментарію формування показників оцінки та системи чинників для визначення рівня енергетичної безпеки підприємства. Енергетична безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку як держави в цілому, так і окремої соціально-економічної одиниці. Розробка інструментарію оцінки рівня енергетичної безпеки підприємства неможлива без чіткого розуміння таких поняття як «енергетична безпека підприємства». В науковій літературі є декілька визначень поняття енергетичної безпеки, які доповнюють один одного: 1) енергетична безпека – це впевненість, що енергія буде матися в розпорядженні в такій кількості і такої якості, які потрібні за даних економічних умов; 2) енергетична безпека – це стан захищеності життєво важливих «енергетичних інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз»; 3) енергетична безпека – це стан захищеності країни (регіону), її громадян, суспільства, держави та економіки від загрози дефіциту в забезпеченні потреб в енергії економічно доступними (ПЕР) прийнятної якості в нормальних умовах та за надзвичайних обставин, а також від загрози порушення стабільності паливо- та енергопостачання [3]. Відтак, енергетична безпека машинобудівного підприємства – це стан господарської системи, який характеризується автономністю забезпечення ПЕР, ефективним їх використанням, наявністю в достатній кількості доступних для використання ПЕР, відсутністю загроз дестабілізації нормального функціонування підприємства. У фахових наукових джерелах загроза розглядається як чинник, вплив якого практично однозначно інтерпретується як негативний та такий, що може нанести шкоду безпеці об'єкта. Звідси, однією з важливих умов ефективного функціонування і розвитку підприємства є аналіз та забезпечення



його енергетичної безпеки. Вона забезпечується певним станом наявних паливно-енергетичних ресурсів підприємства, за якого гарантуються найбільш ефективно їх використання та вчасними організаційно-управлінськими важелями впливу для запобігання негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз дестабілізуючих факторів. Саме тому для забезпечення та підтримки надійного стану енергетичної безпеки необхідно постійно аналізувати наявність паливно-енергетичних ресурсів, їх стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження енергозбереження та енергоефективності у процесі енергогосподарської діяльності кожного підприємства, тобто проводити діагностику енергетичного стану суб'єктів господарювання.

Найбільш широкого розповсюдження в промисловості, зокрема в галузі машинобудування набув показник енергоефективності, що являє собою витрати енергії на одиницю виробленої продукції або виходу технологічного процесу – «питоме енергоспоживання» (ПЕС):

$$W_{\text{сп}} = \frac{\sum_i E}{P} \quad (1)$$

де  $E$  – спожита енергія,  $P$  – вироблена продукція.

Здійснення оцінки економічної ефективності використання енергоресурсів потребує розрахунку коефіцієнту енергоефективності, який обчислюється за формулою (2):

$$K_{\text{ен}} = \frac{R}{C} \quad (2)$$

де  $R$  – результат або ефект від здійснення енергозберігаючих заходів, грн.;

$C$  – витрати капіталу або обсяг інвестиції для реалізації енергоефективного проекту, грн.

Показники енергоефективності можуть бути прямі, тобто такі, які безпосередньо визначають ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), і непрямі, в яких ефективність використання ПЕР прямо не відображається, але значною мірою залежить від рівня та структури використання ПЕР (табл. 1).

Система оціночних показників дає можливість визначити енергоефективність виробництва продукції на промисловому підприємстві та рівень його енергетичної безпеки. Таким чином, енергетична безпека підприємства є необхідною умовою існування підприємства, що забезпечує захищеність його інтересів від впливу негативних чинників та є підґрунтям стійкого функціонування. Система оціночних показників енергетичної безпеки підприємства забезпечить проведення якісного аналізу та формування комплексу заходів для виявлення зовнішніх і внутрішніх загроз енергоефективності діяльності підприємства. Визначення впливу показників енергетичної безпеки підприємства та зв'язків між ними формує комплекс першочергових завдань, вирішення яких забезпечить захист підприємства та перспективи його подальшого розвитку в умовах стратегічних змін.

**Система показників енергоефективності споживання  
паливно-енергетичних ресурсів машинобудівного підприємства**

| Найменування показника   | Формула для обчислення показника   | Позначення   |
|--|--|--|
| <b>Прямі показники</b>   |  |  |
| Енергоемність випуску продукції, кг.у.п./грн.  | $e_{в.пр.} = \frac{P}{V_p}$  | де $P$ – обсяг споживання ПЕР на енергетичні цілі, кг.у.п.; $V_p$ – обсяг випуску продукції на підприємстві, грн.  |
| Енергоемність валової доданої вартості (ВДВ), кг.у.п./грн.                                       | $e_{вдв} = \frac{P}{V_{вдв}}$  | де $V_{вдв}$ – обсяг ВДВ на підприємстві.  |
| Паливоємність $V_{e(вдв,ввп)}$ , електроємність $W_{e(вдв,ввп)}$ , теплоємність $Q_{e(вдв,ввп)}$ | $V_{e(вдв,ввп)} = \frac{\sum B_i}{V_{e(вдв,ввп)}}$<br>$W_{e(вдв,ввп)} = \frac{W_i}{V_{e(вдв,ввп)}}$<br>$Q_{e(вдв,ввп)} = \frac{Q_i}{V_{e(вдв,ввп)}}$ | де $B$ – обсяг споживання органічного палива, кг.у.п./грн.; $W$ – обсяг споживання електроенергії кВтгод; $Q$ – обсяг споживання теплової енергії, Гкал.   |
| Коефіцієнт корисного використання енергії  | $k_{кв} = \frac{E_k}{E_z}$   | де $E_k$ – кількість використаної електроенергії, кВт; $E_z$ – загальна кількість електроенергії, кВт.   |
| <b>Непрямі показники</b>   |  |  |
| Середня ціна одиниці спожитих ПЕР, грн./т у.п.   | $C_{сеп} = \frac{\sum C_i \cdot B_i + T_e \cdot W + T_t \cdot Q}{\sum B_i + W + Q}$  | де $C_i$ – ціна на $i$ -й вид органічного палива, грн./т.у.п.; $B_i$ – споживання $i$ -го виду органічного палива, т у.п.; $T_e$ – тариф на електроенергію, грн/кВтгод; $W$ – споживання електроенергії кВтгод/т.у.п.; $T_t$ – тариф на теплову енергію, грн/Гкал; $Q$ – споживання теплової енергії Гкал/т.у.п. |
| Енергоемність основних виробничих фондів, т у.п./грн.  | $E_{овф} = \frac{\sum B_i + W + Q}{D_{овф}}$   | $W$ – обсяг спожитої електроенергії кВтгод; $Q$ – обсяг спожитої теплової енергії т.у.п.; $D_{овф}$ – середньогічна вартість основних виробничих фондів, грн.  |
| Вартість спожитих ПЕР на одиницю обсягу випуску продукції, грн                                   | $C_e = \frac{C_{пр}}{V_e}$   | $C_{пр}$ – вартість спожитих ПЕР на виробництво певного обсягу випуску продукції, грн; $V_e$ – обсяг випуску продукції, грн.   |
| Частка витрат на ПЕР в обсязі проміжного споживання (випуску), %                                 | $I_{пс(в)} = \frac{C_{пр}}{V_{пс(в)}} \times 100\%$  | $V_{пс(в)}$ – обсяг проміжного споживання, грн.  |
| Частка витрат ПЕР у собівартості проукції, робіт, послуг, %                                      | $I_{сб} = \frac{C_{пр}}{C_{сб}} \times 100\%$  | $C_{сб}$ – собівартість продукції, робіт, послуг, грн.   |
| Коефіцієнт енергоозброєності праці   | $K_{енп} = \frac{N}{C_{нз}}$   | $N$ – енергетична поужність підприємства, кВт/люди.; $C_{нз}$ – чисельність зайнятих працівників, люди.  |

**Література:**

1. Voynarenko, M. P. Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration process / M. P. Voynarenko, O. A. Mykolyuk // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 3 (11). Ч. 1. – С. 29-37.
2. Войнаренко М.П., Миколук О.А. Аналіз сучасних загроз енергетичній безпеці підприємства // Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки, № 2, Т. 2, 2017 – С. 86-91.

3. Миколюк О.А. Елементи концепції оцінки енергетичної безпеки підприємства / О.А. Миколюк // Сталій розвиток економіки, 2017. – № 4. – С. 65-72.
4. Mykoliuk, O. (2018). Priority trends in ensuring the energy security of Ukraine in the terms of eurointegration. *Innovative technologies and scientific solutions for industries*, 1 (3), 116-123. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.30837/2522-9818.2018.3.116>

**Навроцький О. А.**

*магістр*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ВЕЛИКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

За останнє десятиліття в умовах ринкової трансформації відбулися істотні зміни в сфері управління персоналом. Сьогодні для забезпечення стабільного та ефективного розвитку, а також конкурентоспроможності підприємству необхідно вирішити три основні завдання: по-перше, вибрати сферу діяльності, в якій буде функціонувати підприємство; по-друге, підібрати фахівців; по-третє, необхідно забезпечувати високоякісний менеджмент. Пріоритетне місце в управлінні персоналом має кадрова політика підприємства.

Кадрова політика займає ключову роль в забезпеченні результативності роботи в довгостроковій перспективі діяльності підприємства. Якщо донедавна основою для досягнення конкурентоспроможності підприємства були технології, організаційна структура, інвестиційна політика, то сьогодні до них ще додалася така складова його сталого розвитку, як конкурентоспроможний персонал.

Кадрова політика розглядається як система теоретичних поглядів, ідей, вимог, принципів, які визначають основні напрямки роботи з персоналом. Вона спрямована на вирішення виробничих, соціальних і особистих проблем людей на різних рівнях відповідальності [1, с. 38].

На великих підприємствах кадрова політика розробляється Радою акціонерів, топ-менеджментом та кадровою службою. Вона офіційно декларується і фіксується в докладних загальнофірмових документах – меморандумах, правилах та інструкціях, що регламентують найважливіші аспекти роботи функціональних і лінійних підрозділів та їх керівників з різними категоріями персоналу [2]. Слід зазначити, що основні положення щодо формування кадрового складу на підприємстві розробляються і затверджуються відповідним документом, – «Кадрова політика».

На сучасному етапі до основних елементів кадрової політики підприємства відносять:

- 1) набір та відбір персоналу;
- 2) адаптація персоналу;
- 3) мотивація персоналу;

- 4) система корпоративного навчання;
- 5) атестація персоналу;
- 6) планування кар'єри;
- 7) оцінка задоволеності рівнем праці співробітників підприємства [2].

Першоосною формування кадрової політики на підприємстві є *відбір персоналу*. Цей етап охоплює виявлення потреби у персоналі та пошук фахівців. Процес пошуку персоналу здійснюється за таким алгоритмом, а саме:

- визначення цільової аудиторії;
- визначення території пошуку;
- вибір джерела пошуку та ефективна комунікація;
- правильний опис вакансії.

Важливе значення при написанні оголошення, а точніше опису вакансії, менеджером з персоналу торговельного підприємства ТОВ «Епіцентр К» має грамотне представлення інформації про підприємство, вимог щодо конкретної посади, а також умов праці.

Після розміщення оголошення, менеджер з персоналу починає займатися обробкою резюме кандидатів і заповненими анкетами. Кандидати, які відповідають вимогам вакансій запрошуються на співбесіду спеціалістом з найму персоналу, після якої кращі кандидати повторно проводять співбесіду з керівника відділу і затверджуються директором гіпермаркету та керівником служби безпеки підприємства.

Після узгодження кандидатури на усіх управлінських рівнях видають перелік документів для оформлення на роботу з узгодженням дати виходу на роботу.

Важливим для кожного працівника підприємства є його *адаптація*. Особливим є період адаптації персоналу на торговельному підприємстві, який триває протягом місяця. Цей період охоплює такі етапи:

1. Формування плану стажування та рекомендацій щодо ознайомлення із структурою гіпермаркету, корпоративними навчаннями, внутрішніми трудовими розпорядкам.

2. Закріплення наставника, який є відповідальним за адаптацію, стажування та навчання новоприйнятого працівника.

3. Проведення атестації, за результатами якої працівник отримує кваліфікацію (наприклад, продавець непродовольчих товарів 1 пакету (рівня)).

Наступним етапом є *мотивація персоналу*. Слід зазначити, що одним із головних факторів розвитку системи управління підприємством є добре сформований колектив з кваліфікованих кадрів, які здатні керувати різними процесами на підприємстві. Але навіть професійно підібраний колектив потребує керівництва. Саме тому, центральне місце в управлінні персоналом займає мотивація, яка виступає однією із причин формування поведінки працівників на підприємстві, скеровуючи їх на досягнення цілей підприємницької діяльності.

Варто зазначити, що мотивація персоналу у торговельному гіпермаркеті охоплює як матеріальні, так і нематеріальні стимули.

Ключове значення у кадровій політиці має *система корпоративного навчання персоналу*. У зв'язку з цим на підприємстві працює команда

корпоративних тренерів, які проводять тренінги «Ефективні продажі» – для працівників торговельного залу, «Ділове листування» – для керівників та адміністрації гіпермаркету.

*Атестація персоналу* проводиться з метою підтвердження кваліфікації та підвищення кваліфікації. Атестацію проводить атестаційна комісія, в яку входять менеджер з персоналу, керівник відділу та комерційний директор

*Планування кар'єри* здійснюється шляхом формування кадрового резерву. Саме тому для просування по кар'єрній драбині підприємство визначає перелік необхідних знань та навичок для досягнення кожного рівня. Тобто, кар'єра працівника, який прийшов на посаду продавця охоплює такі посади: продавець 1 рівня – продавець 2 рівня – продавець 3 рівня – старший продавець – завідувач секції – заступник керівника відділу – керівник відділу.

Завершальним етапом є *оцінка задоволеності працею співробітників підприємства*. Рівень задоволення та лояльності працівників визначається з допомогою опитування, яке проводять щодо заробітної плати, кар'єрного зростання, корпоративного навчання, харчування тощо. За результатами опитування, при потребі, вводяться зміни відповідно до побажань та потреб працівників.

Отже, кадрова політика є актуальною і водночас складною проблемою, вирішення якої в сучасних умовах сприяє забезпеченню стабільного та ефективного розвитку торговельного підприємства, а також досягненню високих кількісних та якісних показників як самим підприємством, так і кожним його працівником.

#### **Література:**

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Навчальний посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Київ: Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Одегов, Ю.Г. Кадровая политика и кадровое планирование: учебник для вузов / Ю.Г. Одегов, М.Г. Лабаджян. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 444 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://urss.ru/PDF/add\\_ru/176786-1.pdf](http://urss.ru/PDF/add_ru/176786-1.pdf)

**Партола А. І.**

*аспірант кафедри бізнес-логістики  
та транспортних технологій*

*Державного університету інфраструктури та технологій  
м. Київ, Україна*

## **НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ СПІВПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ**

Сучасне підприємницьке середовище перебуває під значним впливом стратегічних змін, які стосуються трансформацій у технологіях, продуктах, уподобаннях споживачів, умовах ведення конкуренції тощо. Для забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства, менеджмент здійснює

постійний пошук таких організаційних форм, які б були здатні забезпечити гнучкість та оперативність ринкових реакцій на зміни. Світова практика засвідчує, що такими організаційними структурами є кластери підприємств, які формуються з метою підтримки конкурентоспроможності підприємств на основі отримання додаткових вигід від кластерної кооперації [1; 2].

Для забезпечення ефективної діяльності кластерних об'єднань, підприємства формують спеціалізовану кластерну організацію, яка й здійснює координацію діяльності учасників кластера в пріоритетних напрямках співпраці.

Важливим аспектом її діяльності є розвиток та підтримка спільних проектів, які є головними інструментами досягнення синергетичних ефектів у кластері. Спільний проект – це комплекс заходів щодо створення та розвитку кластерної кооперації між учасниками, який реалізується ініціаторами та учасниками такого проекту.

Спільні проекти розрізняються за напрямками взаємодії, кількістю учасників, джерелами фінансування, результатами. Сутнісною характеристикою різних спільних кластерних проектів є обов'язкова наявність кінцевих ефектів, які можуть використовуватися всіма учасниками кластерами або значною їх кількістю. Наявність синергетичних ефектів, як результату здійснення спільного проекту учасниками кластера, є основним мотиваційним чинником для підтримки проекту, як з боку окремих учасників, так й кластерної організації та грантових програм загалом.

На основі узагальнення практичного матеріалу щодо функціонування транспортно-логістичних кластерів, нами було виділено шість можливих різновидів спільних кластерних проектів, рис. 1.



**Рис. 1. Класифікація видів спільних проектів у транспортно-логістичному кластері**

Одним з найпоширеніших видів спільних кластерних проектів є інноваційний проект, який може формуватися як у складі науково-технічних програм кластера для реалізації завдань окремих напрямів програми, так і самостійно, вирішуючи конкретну проблему у пріоритетних напрямках розвитку кластера.

Важливим напрямом кластерної співпраці у багатьох кластерах є спільні освітні проекти. Вони здійснюються для забезпечення тієї швидкості та якості навчання спеціалістів, яка необхідна сучасному бізнесу. Метою освітніх проектів є формування інноваційних підходів до сучасної системи освіти для професійної підготовки фахівців міжнародного класу в сфері транспорту та логістики. Завдання освітніх проектів полягають у:

- підвищенні рівня грамотності в сфері перевезень;
- формуванні професійної компетенції та мислення категоріями ланцюгів постачань;
- формуванні професійних навиків використання ІТ на різних видах транспорту;
- стимулюванні інноваційного мислення та створення інноваційних послуг у ланцюгах постачань.

Для спеціалізованих кластерних організацій транспортно-логістичних кластерів особливо актуальними є також проекти, що спрямовані на формування комплексних послуг, які ґрунтуються на системному підході до організації всього циклу життя товару і пов'язаних з ним заходів в період від моменту виробництва його комплектуючих до моменту споживання. Реалізація спільних проектів, що спрямовані на створення комплексних транспортно-логістичних послуг дозволяє скоротити або нейтралізувати ризики невизначеності, під впливом яких знаходиться функціональний цикл життя товару. Проект «Комплексна послуга» передбачає залучення учасників кластера до перевезення вантажів та надання супутніх логістичних послуг у тому числі на принципах мультимодальності, що забезпечують мінімізацію матеріальних та часових витрат. Результатом спільного проекту «Комплексна послуга», що може здійснюватися підприємствами кластера є забезпечення на основі аутсорсингу для споживачів таких послуг, як організація і управління процесу перевезень; облік і управління запасами; забезпечення проходження митного контролю; оформлення імпортно-експортної документації; консолідація і складування вантажів; доставка товарів «від дверей до дверей». Для українських компаній компаній, враховуючи рівень розвитку вітчизняного ринку, нагальним є формування саме 3PL-оператора, проте у країнах з високим економічним рівнем розвитку, подібного виду спільні проекти можуть передбачати створення 4PL (Fourth Party Logistic) 5PL (Fifth Party Logistic).

Наступним видом спільних проектів, які можуть здійснюватися підприємствами кластера, є Інфраструктурні проекти, в ході реалізації яких відбувається створення комплексів мультимодальних термінально-логістичних центрів (ТЛЦ). У таких центрах здійснюється централізація вантажної роботи, яка має суттєвий вплив на структуру вантажообігу і розподілу навантаження на прилеглу транспортну мережу. Будівництво транспортно-логістичних центрів необхідно на всій мережі залізниць в великих транспортних вузлах, морських і річкових портах. Особливе значення у виборі територіального розташування відіграє віддаленість та зв'язок ТЛЦ з великими транспортними артеріями. Зокрема, такими як міжнародні транспортні коридори з великими обсягами перевезень.

Термінально-логістичні центри пов'язують множинні вантажопотоки і розподіляють їх на транспортну інфраструктуру різних видів транспорту. Використання сучасних високих технологій в обробці і розподілі вантажів, в телекомунікаційній сфері та у менеджменті, а також відкритість мультимодальних ТЛЦ дозволяє знаходити найбільш раціональні та ефективні способи взаємодії учасників логістичного процесу у сфері транспортування товарів [3].

Успішність господарської взаємодії між учасниками кластера визначається наявністю чітко вибудованого інформаційно-комунікаційного механізму. Для виявлення потенційних зон для кооперації, знаходження спільних проблем та можливостей для їх розв'язання, особливо важливим є обмін інформацією щодо поточного господарського стану, існуючих та потенційних обсягів виробництва, тенденцій та перспектив розвитку ринку тощо. Для забезпечення розв'язання описаних вище завдань кластерні організації можуть підтримувати спільні Інформаційно-комунікаційні проекти, сутність яких полягає у розробці та запуску єдиної інформаційно-управлінської системи оптимізації, моніторингу та управління транспортно-логістичними процесами, обміну інформацією про хід спільних дій, прогнозування та прийняття управлінських рішень, формування різноманітних баз даних для спільного користування тощо. Основним завданням таких проектів є створення або інтегрування вже існуючих інформаційних систем в єдиний інформаційний простір.

Однією з домінуючих тенденцій сучасного виробництва товарів та послуг є розвиток комплексних екологічних підходів до управління використанням потоків матеріальних відходів, вторинних ресурсів для переробки, а також інформаційних, трудових та фінансових потоків. На думку фахівців, серед великої кількості логістичних систем найбільшої шкоди навколишньому середовищу завдає транспортна логістика, яка являє собою систему з організації доставки матеріальних продуктів, речовин тощо, з однієї точки в іншу за оптимального маршруту. Україна має значний потенціал до використання менш шкідливих видів транспорту, адже на її території розташована одна з найбільших за довжиною залізничних мереж у Європі, а також наявна широка мережа внутрішньоводних шляхів з виходом до моря. Зважаючи на зазначене, актуальності набувають проекти пов'язані з інтеграцією та координацією екологічних, соціальних і економічних аспектів у межах регіональної транспортно-логістичної системи з метою еколого-орієнтованого управління розвитком території. Таким чином, спільні кластерні проекти «Зелена логістика/транспорт», за своєю суттю є проектами, які спрямовані на формування організаційно-економічного механізму реалізації екологічних підходів зеленої логістики та транспорту.

Створення ефективних механізмів реалізації спільних кластерних проектів підприємствами-учасниками є одним з пріоритетних завдань кожної спеціалізованої кластерної організації, від успішності якого буде залежати кінцевий результат кластерної кооперації.



### **Література:**

1. Паливода О. М. Організаційно-управлінські засади інноваційного розвитку промисловості на основі мережевих структур: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Кондор-Видавництво, 2017. 360 с.
2. Паливода О. М. Феномен мережевої структури підприємств: історичні та економічні передумови. *Економічний аналіз*. 2014, Т. 17. С. 89–94.
3. Горнова Л.А., Коньшева Е.В. Комплексное предоставление транспортно-логистических услуг в аспекте интеграции транспорта в международное пространство // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, № 3 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/90EVN316.pdf>

**Pidhurska Irena**

*Associate Professor of International Economic Relations Department  
Ternopil National Economic University  
Ternopil, Ukraine*

### **THE WAYS OF IMPLEMENTING STRATEGIC ALTERNATIVES IN THE GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT**

The increase in the number of multinational companies by its very nature is a new stage in the evolutionary processes of development of their activity, which consists in the emergence of centralized structures adapted to the characteristics of the local markets.

From a company perspective, international expansion provides the opportunity for new sales and profits [5, p. 12]. In some cases, it may even be the situation that profitability is so poor in the home market that international expansion may be the only opportunity for profits.

All of decisions are associated mainly with the external problems of company and especially with the problem solving of selection of activity direction, segments and market place, product range; and providing of competitiveness of business and company as a whole [4, p. 30]. They are concerned only with long term projects, which are related to selection of alternative directions of effective resource using of the company.

David P. Norton and Robert Kaplan – american scientists who in their book “Organization, oriented at strategy” used for reviewing the sequence of internal changes in the organization model McKensey “7S” (strategy, skills and resources, culture, structure, system, staff, style).

The conceptual scheme of such system includes seven factors of organizational success: strategy, structure, system, staff, culture style, (skills) abilities of coworkers and supergoals in general.

Such approach determines the sequence of internal organizational changes after selecting a particular strategy and it allows understanding the inner organizational elements which influence the future and success in the implementing of the chosen strategy.

In some cases, for implementing strategies it is necessary to answer the following questions: Which experience and resources are needed? What structure and organizational system are needed? Which leadership style will ensure the effectiveness of strategy implementation? What is the most suitable organizational structure for chosen strategy [3, p. 45]?

*Allotment of strategically important activities.* Each strategy is based on a specific set of success factors and on different types of activities. Determining strategically important areas and types of activities allows you to concentrate on the main link in the chain of values that allows you to create competitive advantage and formulate the basic blocks of the organizational structure.

*Forming new communication systems and interfunctional coordination inside the enterprises.* To increase the potential effectiveness ratio “new strategy – new structure” should be revised formal system of relations and reporting, also it is necessary to apply the coordination and integration mechanism of all units inside the organizational structure.

*Review capacity of powers, that are delegated by various elements of the organizational structure.* This aspect of bringing organizational structure in line with the strategy associated with the revision of the degree of centralization of all hierarchical organization in general and its individual units, which should ensure the effective implementation of the new strategy.

*Strategic characteristics of typical organizational structures.* In the literature described features of different types of organizations, which should take into account in structural changes. The effectiveness of a construction organization is always determined by the external environment, by the complexity and dynamics of the changes occurring in it. By the character of interaction with the environment distinguish bureaucratic and adaptive organizational structures, which are extreme points of such a measurement. The real structure of organizations located in the middle. It has both bureaucratic and adaptive features in different ratios.

The choice of the organizational form is the result of changes that occur in the environment and is closely related to the number and orientation of goals. Central task of bringing organizational structure in line with strategy is the use of strategically important kinds of activity as main blocks in the design of new organizational forms of management.

Corporate culture performs functions aimed at internal and external environment of the organization. Adaptation of the organization to the needs of society is the most consistent combination of corporate ethics and values of the external environment.

It is quite complex to bring the organizational structure into line with organizational strategy, but this task is necessary. It can be represented as a process of interdependent variables. More difficult to change the corporate culture unlike organizational structure. This happens due to more challenging resistance to changes.

It should not be forgotten that internal values arise as a result of traditions that have a long history and can not be changed in an instant. It is a long-term goal to achieve conformity between strategy and culture. Big companies spend from three to five years to change organizational culture.

Companies talk about 'going global' when what they really mean is that they are moving internationally, outside their home countries. It is important to clarify precisely what is meant by such wording because the strategic implications are completely different [3, p. 34].

The business resources needed to sell internationally might typically include brochures of products in various languages, a sales team, and an office team to handle sales orders back in the home country.

The business resources in going global are much greater. Typically, companies need manufacturing plant in various low labour cost countries, global branding and advertising, sales teams in every major country, expensive patent and intellectual property registration in many countries, etc.

So, 'go global' when the required resources are greater and more complex to manage, as the business rewards are supposed to be much greater for a global strategy. And also the risks.

Hence, many companies do not have a 'global strategy' in the way that it is defined in international business literature. Even some major multinationals do not have a true global strategy in the sense of completely integrated production, no localized brands, etc [2. p. 22].

In South Korea, international and global soft drinks strategy will involve mixing both the global brands like Coke and Sprite with the local brands like Pocara Sweat.

However, the Apple iPod was essentially following the same strategy everywhere in the world: in this case, the advertising billboard was in North America but it could have been anywhere.

One of the basic decisions in global strategy begins by considering just how much local variation, if any, there might be for a brand.

Another more basic decision might be whether to undertake any branding at all. Branding is expensive. It might be better to manufacture products for other companies that then undertake the expensive branding. Apple iPods are made in China with the Chinese company manufacturing to the Apple specification. The Chinese company then avoids the expense of building a brand. But faces the strategic problem that Apple could fail to renew its contract with the Chinese company, which might then be in serious financial difficulty [1, p. 21].

As international activities have expanded at a company, it may have entered a number of different markets, each of which needs a strategy adapted to each market. Together, these strategies form a multinational strategy. For example, a car company might have one strategy for the USA – specialist cars, higher prices – with another for European markets – smaller cars, fuel efficient – and yet another for developing countries – simple, low priced cars [2, p. 31].

For some companies, their international activities have developed to such an extent that they essentially treat the world as one market with very limited variations for each country or world region. This is called a global strategy. For example, the luxury goods company Gucci sells essentially the same products in every country.

The business case for achieving a global strategy is based on one or more of the factors set out below – (Theodore Levitt, Sumantra Ghoshal, Kenichi Ohmae,

George Yip and others, Corporate Strategy or Strategic Management): 1. Economies of scope: for example, a biotechnology sales team sells more than one product from the total range. 2. Economies of scale: for example, an Arcelor Mittal steel mill that delivers lower steel costs per unit as the size of the mill is increased. 3. Global brand recognition: for example, Disney. 4. Global customer satisfaction: for example, customers of the Sheraton Hotel chain expect and receive the same level of service at all its hotels around the world. 5. Lowest labour and other input costs: for example, computer assembly from imported parts in Thailand and Malaysia where labour wages are lower than in countries making some sophisticated computer parts (such as high-end computer chips) in countries like the USA. 6. Recovery of research and development (R&D) costs and other development costs across the maximum number of countries – new models, new drugs and other forms of research often amounting to billions of US dollars. For example, the Airbus Jumbo A380 launched in 2008 where development costs have exceeded US\$ 10 billion. 7. Emergence of new markets: means greater sales from essentially the same products [3, p. 47].

Professor George Yip noted that the business case for globalization is strengthened by competitive pressures – a fear of some companies that they will be left behind other companies if they fail to globalize.

#### **References:**

1. Cantwell, J. and Zhang, Y. (2011) 'Innovation and location in the multinational firm', International Journal of Technology Management, 116-132.
2. Martin Heidenreich 'The Social Embeddedness of Multinational Enterprises'. A Literature Review 1, University of Oldenburg, Socio-Economic Review 10 (3) July 2012.
3. Paul Leinwand and Cesare Mainardi, Strategy That Works: How Winning Companies Close the Strategy-to-Execution Gap, January 2016.
4. Saka-Helmhout, A. and Geppert, M. (2011) 'Different forms of agency and institutional influences within multinational enterprises', Management International Review, 567-592.
5. The influence of TNCs on the economies of developing countries. International business. – NY. : Dryden Press, 2005. – 31 p.

**Потюк В. М.**

*аспірант кафедри менеджменту у виробничій сфері  
Тернопільського національного технічного університету  
імені Івана Пулюя  
м. Тернопіль, Україна*

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ДІАЛЕКТИКИ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Швидкі зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності підприємства, значна невизначеність умов його господарювання формують велику кількість загроз економічній діяльності. Така ситуація змушує підприємства швидко адаптуватися до умов функціонування, вимагає вміння

пошуку та реалізації шляхів забезпечення їх стабільного розвитку на основі виявлення, нейтралізації та попередження загроз діяльності.

Сутність поняття «економічна безпека» пройшла істотну еволюцію в економічній науці. Дослідження цього поняття починається з розуміння категорії «безпека». Категорія розвитку містить у собі категорію безпеки, без якої не може існувати. Тому розвиток та безпека – це дві сторони загального процесу життя суспільства, а отже, й існування підприємства, що функціонує в цьому суспільстві.

Питання безпеки турбували людство споконвічно. Так, перші згадки про безпеку сягають у глибину тисячоліть, про що свідчать відповідні положення, зафіксовані у книзі Псалмів (4-й розділ 9-й вірш) [1, с. 620], у книзі пророка Ісаї (32-й розділ 17-й вірш) [19, с. 839], у книзі пророка Іезекиїла (34-й розділ 27-й вірш) [1, с. 981] та в багатьох інших книгах Старого та Нового Заповітів Біблії.

Велике значення для розуміння сутності поняття «безпека» має його тлумачення, яке в різних мовах містить широкий спектр значень. Так, грецька мова містить найперші згадки про безпеку в найширшому розумінні. Грецькою вислів «бути у безпеці» означає «володіти ситуацією». Можна припустити, що широковідомий афоризм «хто володіє інформацією, той володіє світом» бере свій початок саме з такого тлумачення безпеки. На івриті слово «безпека» має декілька значень: a'sfalh – твердий, непохитний, непорушний, міцний; ei'rh/nh – мир, спокій; swthri/a – порятунок, позбавлення, збереження, спасіння; у переносному сенсі – достовірність, надійність, переконливість, захищеність від небезпек. Часто «безпека» ототожнюється з юдейським словом ׀לֹ- шалом, яке означає «мир, благополуччя» [2].

Китайські мудреці надають «рухливості» тлумаченню поняття безпеки, маючи на увазі під безпекою шлях до спокою. Зокрема відомий китайський новеліст Пу Сунлін<sup>1</sup>, який писав під псевдонімом Ляо Чжай, зазначав, що безпека, як життя: вона або забезпечена, або її немає.

Сьогодні, можливо, як ніколи раніше, пильність уваги до питань безпеки є надзвичайно високою. Безпрецедентні трансформації світу, що відбуваються останнім часом, спричинили докорінну зміну уявлень про безпеку, водночас ставши поштовхом до радикального переосмислення місця безпеки як в ієрархії потреб та інтересів людини, так і господарюючих суб'єктів, регіонів, держав та світу в цілому.

Термін «економічна безпека підприємства» починає з'являтися наприкінці двадцятого сторіччя. На цьому етапі її розглядають як здатність підприємства зберігати комерційну таємницю, до якої належала інформація про всі сфери його господарської діяльності. В Україні перші наукові розробки присвячені проблемам забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності почали з'являтися лише на початку 2000-х років та за перше десятиріччя XXI століття набрали значних обертів щодо теоретичного

---

<sup>1</sup> Пу Сунлін – кит. трад. 蒲松齡, Pú Sōnglíng; 1640–1715 pp.

обґрунтування та прикладних розробок у висвітленні питань, пов'язаних зі стійким функціонуванням вітчизняних суб'єктів господарювання. Окремі з них пропонують розглядати економічну безпеку підприємства із позицій його захищеності від існуючих небезпек та загроз. Зокрема, дослідники Д. Ковальов та Т. Сухорукова [3, с. 49] стверджують, що економічна безпека відображає перш за все захищеність суб'єкта господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення, а також його здатність своєчасно усунути різноманітні загрози.

Дуже поширеним на сьогодні є оцінювання економічної безпеки підприємства з точки зору ресурсного забезпечення. Так, вітчизняні науковці М. Фоміна [4, с. 11] та А.Є. Шевельов [5, с. 68] відстоюють думку про те, що економічна безпека підприємства насамперед залежить від ефективного використання його ресурсів з метою ліквідації загроз та забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства. У той час як А.О. Єпіфанов [6, с. 25] пропонує розглядати економічну безпеку крізь призму використання системи заходів спеціального, фінансово-економічного, організаційного й соціального характеру.

Заслужують на увагу твердження науковців, які відстоюють думку про те, що економічну безпеку підприємства необхідно пов'язувати із станом виробничих відносин та організаційних зв'язків, при яких забезпечується стабільність функціонування та прогресивний розвиток підприємства [102-103], а також виконуються умови щодо збереження майна і комерційної таємниці [105-107]. Цікавими є наукові підходи О.М. Ляшенко [108, с. 23], яка пропонує визначати економічну безпеку підприємства як міру його економічної свободи у процесі діяльності у зовнішньому середовищі.

Усі наведені підходи, на наш погляд, вирізняються різними аспектами дослідження, що дає комплексне розуміння сутності економічної безпеки. Отже, на основі дослідження існуючих підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства, можемо сформулювати власне визначення та охарактеризувати економічну безпеку як такий стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку підприємства, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

### Література:

1. Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового завета канонические. – Библейские комиссии «Духовное просвещение», 1991. – 617 с.
2. <http://wiki.ukr.net/Glossary>.
3. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 2004. – № 10. – С. 48-52.
4. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств : теорія і практика : [монографія] / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.

5. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – [2-е изд.]. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.
6. Епифанов А.О. Теоретические предпосылки управления экономической безопасностью предприятия с применением риск-ориентированного подхода / А.О. Епифанов // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 2. – С. 37-41.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
8. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. – 2005. – № 11-12. – С. 45-47.
9. Дикий А.П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А.П. Дикий. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 21 с.
10. Соколов Я.В. Экономическая безопасность: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М.: Аудит ЮНИТИ, 2016. – 638 с.
11. Дарнопих Г. Сучасні проблеми економічної безпеки України / Г. Дарнопих // Вісник Академії правових наук України. – 1998. – № 1. – С. 142-150.
12. Ляшенко О.М. Управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) і 21.04.02 – Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності / О.М. Ляшенко. – Луганськ, 2011. – 34 с.

**Прокоф'єв О. А.**

*аспірант кафедри економіки та підприємництва  
Одеського національного університету  
імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ**

Динамічний розвиток сучасної економіки, який забезпечується низкою чинників, які діють суперечливо і в той же час взаємодоповнюють один одного, потребує нових підходів у використанні факторів виробництва, в його організації та управлінні. Оскільки сучасна економіка знаходиться на постіндустріальній стадії розвитку, особливо зростає роль людського фактору, людини в усіх сферах і на всіх рівнях економічної діяльності. У зв'язку з цим зростає і роль мотивації людської діяльності, яка є важливою умовою не лише ефективності, але й соціалізації економіки.

Мотивація персоналу підприємства є важливою складовою проблеми мотивації людини. Вона тісно пов'язана з результативністю виробництва, забезпечує ріст продуктивності праці, сприяє підвищенню рівня задоволеності працівників своєю працею. Дослідженнями мотивації працівників підприємства займалися провідні зарубіжні та українські економісти. В процесі цих досліджень були обґрунтовані теорія мотивації Г. Гантом, Ф. Герцбергером, Д. Макгрегором, А. Маслоу. Серед українських дослідників слід відмітити

роботи таких авторів як І. Грінько, А. Климчук, Т. Лебедь, В. Нижник, О. Харун, В. Ярмош та ін. В економічній літературі досить глибоко досліджена сутність мотивації як функції управління підприємствами [2; 4], як внутрішнє спонукання [3], як процес психічної регуляції конкретної діяльності [5], але в сучасних умовах особливого значення набуває практичне використання методів мотивації персоналу, які б постійно змінювалися і в кожний даний момент відповідали потребам працівників і забезпечували високу ефективність підприємства.

Пошук нових методів мотивації праці, які забезпечують зниження опортуністичної поведінки агентів, ефективну взаємодію принципалів і агентів, адаптацію рішень до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, є важливим і актуальним як для розвитку теорії мотивації, так і для практики функціонування підприємств. Класифікації існуючих методів мотивації в літературі представлено досить багато. Але існує загальноприйнята класифікація, яка в тому чи іншому вигляді представлена в дослідженнях зарубіжних і українських учених.

Всі методи мотивації поділяють на три групи: економічні, організаційно-розпорядчі та соціальні. До економічних відносяться група прямих (форми і системи оплати праці, премії, надбавки за стаж і кваліфікацію, участь у прибутках і капіталі) і непрямих (оплата навчання, транспорту, оренди житла, пільгове харчування, пенсійне забезпечення, медичне страхування, фінансування відпусток, санаторно-курортне лікування, цінні подарунки, економічна підтримка особистих інтересів (спорт) тощо) методів. Організаційно-розпорядчі включають підтримку дисципліни, охорону праці, зміни в режимі праці, програми підвищення якості праці, гнучкі графіки роботи. Соціальні методи мотивації – це сприятливі умови праці, безпека праці, можливість професійного розвитку, корпоративна культура, створення сприятливого мікроклімату, оголошення подяки, нагородження грамотами, урочисті зібрання колективу, участь у прийнятті рішень.

Як вважає Т. Лебедь [4, с. 67], найбільшою мірою стимулюють працівників до праці економічні методи, які забезпечують матеріальну основу добробуту як працівника, та і його родини. Але матеріальні стимули досить швидко вичерпують свої можливості. Працівники звикають до нового рівня прямих і непрямих матеріальних заохочень, через певний час вони стають звичними і перестають мотивувати досягнення високих показників. Зважаючи на сьогоденні реалії поступово на перший план починають виходити соціальні методи, які надають можливість працівникам реалізувати себе як особистість. Вони повинні доповнюватись відповідними організаційно-розпорядчими методами, які передбачають гнучкі графіки праці, відповідні умови праці тощо, тобто забезпечують work-life balance.

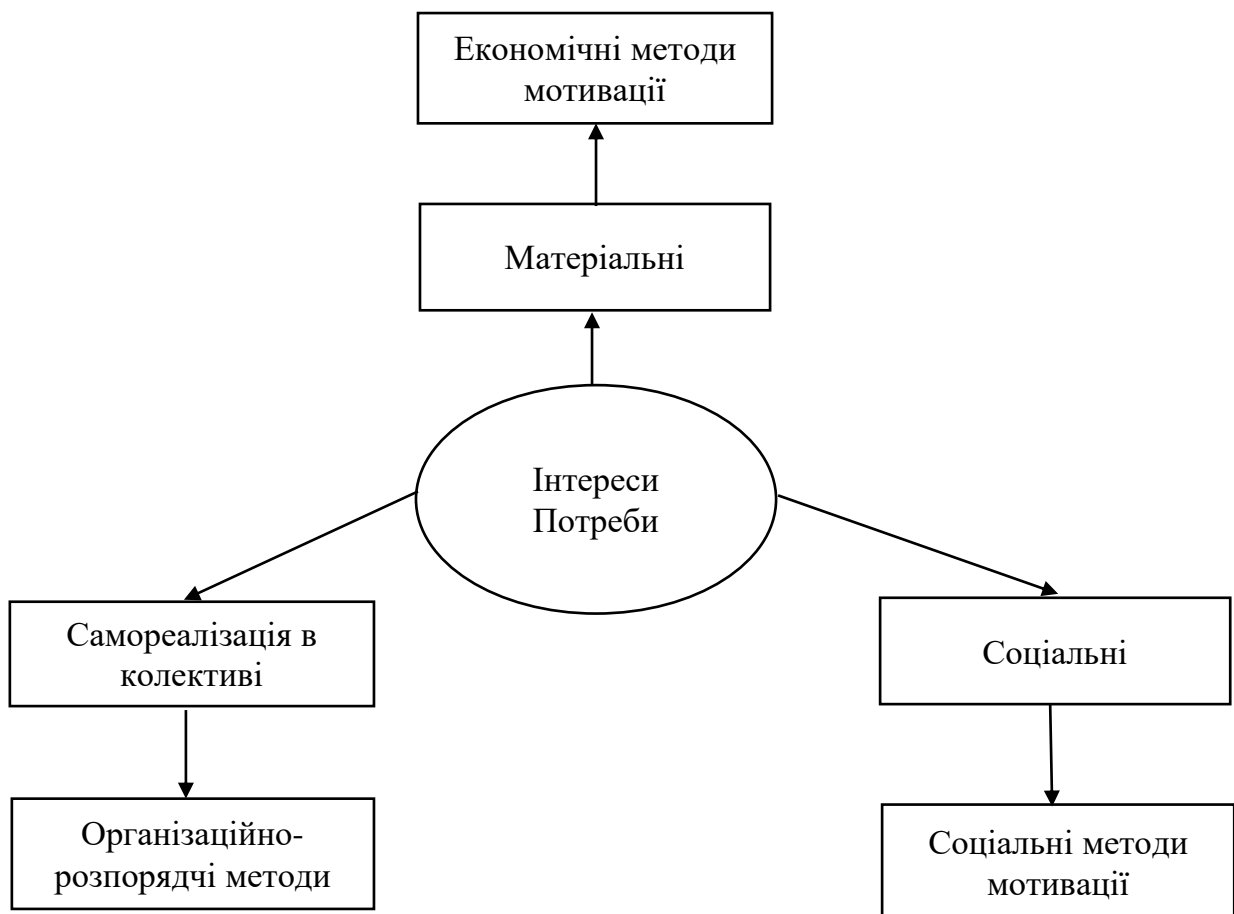
Сучасне виробництво потребує поєднання усіх груп методів і досягнення на цій основі синергетичного ефекту. Це пов'язано з тим, що мотивація та її методи реалізують інтереси працівників, які виражають потреби і усіх сферах життєдіяльності людини. Якщо дослідити взаємозв'язок інтересів, потреб і



методів мотивації, стане зрозумілим чому лише у взаємодії методи мотивації досягають бажаного результату: спонукають людину до продуктивної, творчої праці в колективі. Схематично цей взаємозв'язок можна зобразити таким чином (рис. 1).

Матеріальні інтереси реалізуються шляхом задоволення матеріальних потреб і виражаються у бажанні працівників збільшити свої доходи, тому економічні методи мотивації повинні спрямовуватись і спрямовуються на зростання доходів працівника. Соціальні інтереси пов'язані з потребами створення хороших умов праці, життя і відпочинку. Соціальні методи мотивації повинні відповідати сучасним вимогам і забезпечувати добробут працівника і його сім'ї на сучасному рівні. Інтереси і потреби самореалізації працівника в колективі пов'язані з такими цілями як статус, престиж, влада. Вони реалізуються за допомогою організаційно-розпорядчих методів, які повинні враховувати можливості сучасної організації праці і пропонувати працівникам відповідні форми участі у виробничому процесі.

Такий комплексний, системний підхід до використання методів мотивації, постійні зміни у їх конфігурації, своєрідна індивідуалізація у відповідності до запитів кожного працівника забезпечує постійну зацікавленість працівників у результатах діяльності підприємства, розкриває їх творчий потенціал, формує ключові компетенції та підвищує конкурентоспроможність.



**Рис. 1. Взаємозв'язок інтересів, потреб і методів мотивації**

*Джерело: розроблено автором*

### Література:

1. Грінько І.М. використання методів мотивації праці в управлінні персоналом машинобудівних підприємств / І.М. Грінько // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка» – Дніпропетровськ: ДП «Видавництво ДНУ», 2010. – Вип. 4 (1). – Т. 18. – С. 86-92.
2. Климчук А.О. Мотивація персоналу як складова ефективності підприємства / А.О. Климчук // Наук. запис Національного університету «Острозька академія. Серія «Економіка»: наук.журнал. – 2016. – Вип. 1. – № 29. – С. 44-47.
3. Колот А.М. Мотивація стимулювання й оцінка персоналу: навч.посіб./ А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
4. Лебедь Т.В. Удосконалення мотиваційних механізмів в системі менеджменту організації / Т.В. Лебедь // Young Scientist. – 2015. – № 11. – С. 65-68.
5. Нижник В.М., Харун О.А. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємства: монографія / В.М. Нижник, О.А. Харун. – Хмельницький: ХНУ, 2011. – 210 с.
6. Ярмош В.В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу / В.В. Ярмош // Економічний аналіз: зб.наук.праць. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 263–268.

**Сагер Л. Ю.**

*старший викладач кафедри  
маркетингу та управління інноваційною діяльністю  
Сумського державного університету*

**Вакуленко І. А.**

*асистент кафедри управління  
Сумського державного університету  
м. Суми, Україна*

### **КОМУНІКАТИВНА СКЛАДОВА ПРИ СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ<sup>1</sup>**

«Управління сучасною складною організацією в умовах жорсткої конкуренції подібне до керування реактивним літаком. І не варто думати, що для цього керівнику підприємства потрібен менший набір інструментів, аніж капітану повітряного судна. Для досягнення видатних результатів менеджери, як і пілоти, повинні мати всі необхідні індикатори, що забезпечують їх усією повнотою інформації про «стан навколишнього середовища» та «проходження польоту»» [1, с. 13]. Саме до такої алегорії вдалися Роберт С. Каплан та Дейвід П. Нортон – «батьки» концепції управління організацією, яка відома під назвою «збалансована система показників», обґрунтовуючи необхідність застосування даної концепції управління організацією для досягнення високих результатів діяльності бізнес-одиниць.

---

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф75 Державного фонду фундаментальних досліджень» (№ ДР0118U0055180)

Збалансована система показників (ЗСП), або критеріїв, розглядає цілі та стратегію діяльності компанії через призму всеохоплюючої системи оцінки її діяльності, забезпечуючи менеджмент певною методикою для створення стратегічних критеріїв та системи управління [1, с. 13]. ЗСП оцінює діяльність компанії на основі чотирьох параметрів: фінанси, відносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Відтак ЗСП виступає певною мірою як один з варіантів управлінського обліку, що є альтернативою бухгалтерському обліку, який не завжди відповідає цілям ефективного менеджменту.

ЗСП з наукової точки зору є неоднозначним рішенням задачі підвищення ефективності управління компанією, адже не дозволяє отримати універсальне рішення, що може бути застосовано для будь-якої компанії. Це, радше, парадигма, доповнена практичними рекомендаціями, ефективність застосування якої залежить від здібностей менеджменту конкретної компанії.

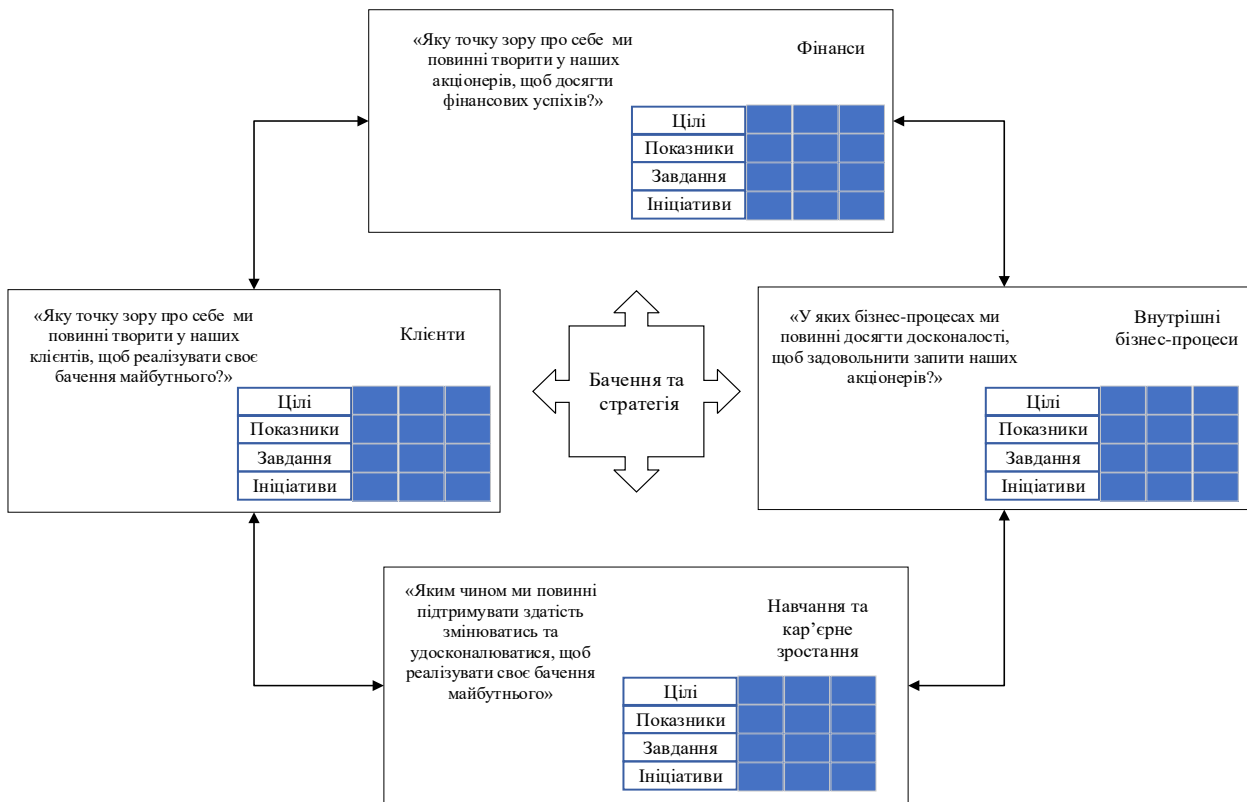
ЗСП дозволяє структурувати цілі компанії, даючи відповідь на питання, які дії потрібно виконати для їх досягнення та які індикатори ефективності використовувати. Відтак потрібно зберігати критичне ставлення до даної концепції управління організацією, визнаючи при цьому позитивні її сторони.

Одним з принципів ЗСП є умова щодо доступності інформації працівникам компанії на усіх рівнях. Робітники та службовці мають розуміти фінансові наслідки їхніх дій та рішень, у той час як менеджери повинні усвідомлювати, що приведе компанію до довгострокового успіху. Цей принцип не є новим. Про необхідність розуміння працівниками своєї ролі в організації та відповідальності за результати її діяльності говорив ще Пітер Ф. Друкер, зокрема у роботах «Эффективный руководитель» [2, с. 75-97], «Практика менеджмента» [3, с. 303-312] та «Энциклопедия менеджмента» [4, с. 143-159]. Проте у названих вище роботах не описано механізму реалізації цього принципу, тобто відсутній перехід від загального до конкретного. Водночас з точки зору практики менеджменту саме наявність механізму, що дозволяє використати теоретичні напрацювання та прогресивну наукову думку у цілях управління, є необхідністю. Ми бачимо доцільним створення названого механізму через ЗСП. Особливо нас цікавить комунікативна складова при стратегічному управлінні організацією з використанням ЗСП. Адже від правильності побудови схеми циркулювання інформаційних потоків всередині організації залежить її (організації) «внутрішня ефективність». Проте перед вирішенням ключового питання – які індикатори потрібно використовувати для управління ефективністю діяльності організації у даній сфері – потрібно визначити місце внутрішніх комунікацій у ЗСП. Для цього розглянемо кілька схем, що допоможуть у висвітленні цього питання.

По-перше, доцільно розглянути роль ЗСП у стратегічному управлінні організацією. Для цього звернемося до першоджерела (рис. 1).

Рис. 1 дозволяє стверджувати, що пріоритетним завданням ЗСП є трансформація стратегії компанії до системи зрозумілих оперативних показників. Проте для кращого розуміння цього процесу доцільно представити ЗСП як схему стратегічних дій (рис. 2). Даний рисунок в загальному вигляді окреслює місце

комунікаційних процесів у реалізації управління організацією на основі ЗСП. Встановлення індикативних показників ефективності здійснення комунікацій та розробка відповідних схем обміну інформацією є ключовим завданням для реалізації управління на основі ЗСП. Однак на практиці створення системи показників для комунікаційної складової є складним процесом, де потрібно враховувати не лише те, якою має бути система комунікацій на підприємстві для максимально ефективного перебігу бізнес-процесів, а також те, як прийти до цього бажаного стану.



**Рис. 1. Схема трансформації стратегії компанії в терміни операційного процесу шляхом використання збалансованої системи показників [5, с. 76]**

Для дослідження даного питання доцільно застосувати системний підхід, адже в даному випадку ми маємо справу з екіпотенційністю як властивістю складних систем. Тобто маємо спочатку розглянути комунікації в організації як окрему систему (I етап), а вже потім як складову у системі стратегічного управління організацією (II етап). На першому етапі доцільно визначити стан комунікацій в організації, щоб оцінити відхилення від бажаного стану. Наприклад, за методикою запропонованою в дослідженні «Організаційно-економічні засади управління внутрішніми комунікаціями на промислових підприємствах» [6, с. 79-95], що передбачає розрахунок показників, які дозволяють комплексно оцінити стан внутрішніх комунікацій організації, всі показники розділені на окремі групи. Організаційні дозволяють оцінити якість організації комунікаційного процесу, зокрема до цієї групи входять такі показники: коефіцієнт надійності системи управління, коефіцієнт дублювання

функцій, рівень досвідченості персоналу. Соціальні (соціально-психологічні) дозволяють оцінити ступінь зацікавленості та участі персоналу в діяльності організації, у тому числі готовність брати на себе відповідальність за власний внесок у підсумкові результати діяльності. До групи інформаційних показників належать, зокрема, такі: відсутність комунікативних розривів, коефіцієнт повноти інформації. Технологічні – забезпеченість персоналу необхідними технічними засобами (апаратне та програмне забезпечення). Використання даної методики дозволить визначитися із комунікаційною стратегією організації за допомогою відповідного алгоритму [6, с. 97]. Лише після цього доцільно переходити до етапу II.



**Рис. 2. Збалансована система показників ефективності як стратегічна схема дій [5, с. 76]**

Комунікації «пронизують» організацію. Вони безпосередньо впливають на ефективність її діяльності. Відтак досягнення показників за окремими складовими ЗСП: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти, а також навчання та розвиток персоналу – залежатиме, у тому числі, від того, наскільки стан внутрішніх комунікацій організації відповідає її наявним потребам та стратегічним цілям. При цьому важливим завданням є у процесі включення індикативних показників, що відносяться до складової внутрішніх комунікацій організації, уникнути ускладнення збалансованої системи показників, що буде використана для стратегічного управління.

### Література:

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2003.

2. Друкер П. Ф. Эффективный руководитель: пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007 – 224 с.
3. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2006 – 400 с.
4. Друкер, П. Ф. Энциклопедия менеджмента: пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2004 – 432 с.
5. R.S. Kaplan, D.P. Norton. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review, 1996, January/February
6. Сагер, Л.Ю. Організаційно-економічні засади управління внутрішніми комунікаціями на промислових підприємствах [Текст] : дисертація на здобуття наукового ступеня канд. економічних наук / Л.Ю. Сагер. – Суми: СумДУ, 2014. – 222 с.

**Силенко Ю. П.**

*студентка спеціальності «Облік та оподаткування»  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

Сучасні умови ринкового середовища, науково-технічний прогрес, а також світова глобалізація в цілому змушують суб'єктів господарювання швидко адаптуватися до стрімких змін на мікро та макрорівнях. Визначне місце при прийнятті ефективних рішень у сфері управління виробництвом займає питання конкурентоспроможності підприємства. Необхідність керівникам різних рівнів вітчизняних підприємств чітко й швидко сприймати та враховувати умови, шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності, спричинена сучасними складними умовами української економіки, відсутність державної підтримки, низьким рівнем системи управління та іншими причинами.

Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності відіграє одну з найважливіших ролей у забезпеченні функціонування підприємства та подальшого його росту. Тому вирішення даного завдання на національному та міжнародних ринках є необхідним для посилення своєї конкурентної позиції та максимального удосконалення діяльності підприємства.

Предмет – методичні та методологічні засади оцінки конкурентоспроможності підприємства та пошуки напрямів її підвищення.

Для дослідження даної теми, були поставлені наступні завдання:

- визначити поняття, завдання та методи оцінки конкурентоспроможності;
- оцінити рівень конкурентоспроможності;
- обґрунтувати напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності.

Метою є узагальнення поняття конкурентоспроможність підприємства, дослідження механізму оцінки конкурентоспроможності підприємства та визначення основних напрямів та факторів підвищення її рівня.

Формулювання «конкурентоспроможність» – багатовимірною комплексною категорією [2, с. 82]. Велика кількість наукових праць, які розглядають

проблематику конкурентоспроможності з різних точок зору, призвели до появи великої кількості різноманітних визначень понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства».

З метою уточнення термінології, проаналізовані найвідоміші підходи до тлумачення «конкурентоспроможність підприємства»:

- це здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію;
- це динамічна характеристика здатності фірми адаптуватися до змін навколишнього середовища і забезпечувати при цьому високий рівень конкурентних переваг;
- це здібність успішно оперувати в певному регіоні в конкретний період часу шляхом випуску та реалізації конкурентно здібної продукції;
- це «відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності розвитку певної організації від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей...».

Отже, визначання «конкурентоспроможність підприємства» є неоднозначною та багатовимірною. Узагальнюючи вище сказане, пропонуємо наступне визначення даного поняття, а саме: конкурентоспроможність підприємства – це здатність економічного суб'єкта до успішного довготривалого функціонування, витримуючи конкуренцію на конкретному ринку, яка ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства.

Важливим елементом усіх етапів процесу управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка його рівня. На сьогодні науковці всього світу розробили цілий ряд методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Кожен з них має як переваги, так і недоліки (табл. 1), а тому досить часто застосовують систему методів для більш повної оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

Таблиця 1

### Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

| Назва групи | Переваги   | Недоліки   | Методи  |
|-------------|--|--|---|
| 1           | 2  | 3  | 4   |
| Графічні    | Простота та наочність сприйняття                       | Неможливість встановити значення узагальненого критерію                    | Метод «профілів», карта стратегічних груп, дослідження кривої досвіду, метод конкурентних стратегій Ж.-Ж. Ламбена та ін.                              |
| Матричні    | Можливість дослідження процесів конкуренції в динаміці | Надмірна спрощеність ускладнює прийняття оптимальних управлінських рішень. | Матриця «Бостонської консалтингової групи», матриця конкурентних стратегій М. Портера, Матриця МакКінсі, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, STEP-аналіз тощо. |

Закінчення таблиці 1

| 1          | 2  | 3  | 4  |
|------------|--|--|--|
| Індексні   | Простота, наочність, дає змогу отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробника | Не враховують прямі показники діагностики – якість та ціну             | Метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції, метод, що базується на теорії ефективної конкуренції, метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі та ін. |
| Аналітичні | Дозволяють окреслити місце підприємства в конкурентній боротьбі                          | Не надають конкретних рекомендацій щодо формування майбутніх стратегій | Метод різниць, метод балів, метод рангів, метод експертної оцінки  |

Для дослідження конкурентоспроможності застосуємо методику, що заснована на теорії ефективної конкуренції. Вона базується на твердженні, що те підприємство, в якому найефективніше організована робота всіх його підрозділів та служб, і є найбільш конкурентоспроможним. Перш за все, успішне функціонування сегментів підприємства залежить від ефективного використання ресурсів, що їм надаються.

Коефіцієнт конкурентоспроможності включає чотири групи показників, а саме: показники активності управління виробничим процесом, показники, що характеризують ефективність використання обігових засобів, показники, що відображають ефективність збуту продукції та показники конкурентоспроможності продукції.

Розрахунок критеріїв, необхідних для оцінки рівня конкурентоспроможності наведений в таблиці 2.

Таблиця 2

### Критерії конкурентоспроможності

| Показники   | Розрахунок   |
|---|--|
| 1   | 2  |
| <i>Критерії ефективності виробничої діяльності (Ев)</i> | $E_v = 0,31B + 0,19\Phi + 0,40P + 0,1ПП$                     |
| Витрати на одиницю продукції (В)                        | В = Валові витрати / Обсяг виробництва                       |
| Фондовіддача (Φ)  | Φ = Обсяг виробництва / вартість основних виробничих фондів  |
| Рентабельність продукції (Р)                            | Р = Прибуток / собівартість продукції                        |
| Продуктивність праці (ПП)                               | ПП = Обсяг виробництва / середньорічна кількість працівників |
| <i>Критерії фінансового положення (Фп)</i>              | $F_p = 0,29K_a + 0,2K_n + 0,36K_l + 0,15K_{об}$              |
| Коефіцієнт автономії (Ка)                               | Ка = Власний капітал / Валюта балансу                        |



| 1  | 2   |
|--|---|
| Коефіцієнт платоспроможності (Кп)                | $Kп = \text{Власний капітал} / \text{Загальні зобов'язання}$                          |
| Коефіцієнт ліквідності (Кл)                      | $Kл = \text{Оборотні активи} / \text{поточні зобов'язання}$                           |
| Коефіцієнт оборотності обігових коштів (Коб)     | $Kоб = \text{Виручка} / \text{Середньорічний залишок обігових коштів}$                |
| Критерій збуту продукції (Ез)                    | $Eз = 0,37Pн + 0,29Kз + 0,21Kвп + 0,14Kр$   |
| Рентабельність продаж (Рп)                       | $Pп = \text{Прибуток від реалізації} / \text{обсяг продаж}$                           |
| Коефіцієнт затовареністю продукцією (Кз)         | $Kз = \text{обсяг нереалізованої продукції} / \text{обсяг продаж}$                    |
| Коефіцієнт загрузки виробничих потужностей (Квп) | $Kвп = \text{Обсяг випуску продукції} / \text{виробнича потужність}$                  |
| Коефіцієнт ефективності реклами (Кр)             | $Kр = \text{Прибуток, отриманий від рекламування товару} / \text{Витрати на рекламу}$ |
| Критерій конкурентоспроможності товару (Ккт)     | $Kкт = \text{Якість} / \text{Ціна споживання}$  |

Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства (Ккп) проводиться за формулою середньозваженої арифметичної (1).

$$Kкп = 0,15Eв + 0,29Фп + 0,23Eз + 0,33Kт \quad (1)$$

В результаті дослідження було визначено поняття конкурентоспроможності підприємства та розглянуто різноманітні методи оцінки конкурентоспроможності. Високий рівень конкурентоспроможності підприємства свідчить про ефективне використання власних та позичених ресурсів на всіх підрозділах підприємства. Можна виділити наступні способи підвищення рівня конкурентоспроможності для підприємства, а саме: проведення активної рекламної компанії; формування асортименту продуктів, доступних за ціною для різних сегментів споживачів; оптимізація перевезень з допомогою спеціального комп'ютерного забезпечення; автоматизація системи збуту на основі встановлення модулів у постійних партнерів та ін.

### Література:

1. Артеменко Л.П. Методика оцінки стратегічної конкурентоспроможності підприємства / Л.П. Артеменко, Г.В. Толмачова // [Електронний ресурс] Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 4. – С. 113-116. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/riprp\\_2015\\_4\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/riprp_2015_4_23)
2. Кафлевська С.Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції / С.Г. Кафлевська, Т.І Ганжа // [Електронний ресурс] Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4. – С. 80-85. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/831.pdf>
3. Мазилкина Е. И. Управление конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. – 325 с.
4. Пучкова С. І. Про підходи до визначення конкурентоспроможності як економічної категорії / С. І. Пучкова, П. П. Сергєєв // [Електронний ресурс] Вісник соціально-

- економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3. – С. 143-149. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2014\\_3\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_3_24)
5. Станіславик О. В. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства / О. В. Станіславик, О. М. Коваленко // [Електронний ресурс] Економічний форум. – 2017. – № 2. – С. 223-231. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2017\\_2\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_39)
6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : Учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. –541 с.
7. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // [Електронний ресурс] Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. – 2015. – Вип. 2 (2). – С. 120-126. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue\\_2015\\_2%282%29\\_\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2015_2%282%29__24)
8. Швед Т. В., Біла І. С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. [Електронний ресурс]: Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 405–410. Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/730-shved-t-v-bila-i-s>

**Синявська Ю. С.**

*магістр спеціальності: «Облік і оподаткування»  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **РОЗРОБКА І ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На сьогодні підприємства України розвиваються і стають більш стабільними економічно. Однак такий стрімкий розвиток породжує конкуренцію таких підприємств, і їм стає досить важко утримуватися на плаву. Менеджерам необхідно розробляти новий механізм управління для прийняття управлінських рішень залежно від ситуації й удосконалювати систему аналізу та контролю. З метою покращення роботи підприємств керівники все частіше впроваджують систему бюджетування.

Бюджетування – це технологія управління бізнесом на всіх рівнях компанії, що забезпечує досягнення її стратегічних цілей за допомогою бюджетів, на основі збалансованих фінансових показників [1].

У процесі бюджетування важливим є врахування різної інформації та орієнтованість на досягнення цілей підприємства. Процес бюджетування дозволяє передбачити проблеми, що можуть виникнути у діяльності підприємств та допомогти у їх вирішенні, врахувати зовнішні та внутрішні фактори і, таким чином, розробити систему кроків для реалізації поставлених завдань. Тому, актуальним є дослідження чіткої конкретизації заходів щодо організації бюджетного процесу для досягнення високих результатів.

Розробка бюджетів на підприємстві спрямована на виконання двох основних завдань:

1) визначення обсягу і видатків, що пов'язані з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів підприємства;

2) забезпечення покриття цих видатків фінансовими ресурсами з різних джерел [2].

Під час складання бюджетів необхідно враховувати цільову орієнтацію підприємства, потреби користувачів, можливі ризики, фінансовий стан, обсяги надходжень та видатків, рівень конкуренції, ресурси та потреби виробництва та інші чинники, без яких неможлива діяльність такого підприємства. Основні етапи впровадження процесу бюджетування на підприємстві подано в таблиці 1. (Таблицю розроблено автором на основі статті Квасницької Р.С. [3, с. 47-50]).

Таблиця 1

**Етапи впровадження процесу бюджетування на підприємстві**

| <b>№ етапу</b> | <b>Назва етапу</b>   | <b>Основні задачі</b>  |
|----------------|--|--|
| 1              | 2  | 3  |
| Етап 1         | Розробка цілей і задач бюджетування  | Розробка загальних короткострокових цілей та основних задач підприємства   |
| Етап 2         | Аналіз та опис бізнес-процесів, що існують на підприємстві                             | Здійснення комплексного обстеження підприємства та визначення об'єкта системи бюджетування, що допоможе виявити процеси, які будуть задіяні при впровадженні концепції бюджетного управління.  |
| Етап 3         | Оцінка організаційної структури підприємства   | Визначення слабких місць у діяльності підприємства та розробка шляхів їх усунення, затвердження змін організаційної структури.   |
| Етап 4         | Виокремлення фінансової структури на основі затверджених змін організаційної структури | Розробка заходів з метою уникнення ускладнень, що можуть супроводжувати процедуру впровадження бюджетування на підприємстві.   |
| Етап 5         | Здійснення систематизації розроблюваних бюджетів                                       | Здійснюється класифікація бюджетів, розробляються форми цих бюджетів та їх постатейна структуризація. Розробляється схема консолідації бюджетів на різних рівнях управління.   |
| Етап 6         | Розробка та налаштування організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності       | Розробка цільових показників розвитку на вищому рівні управління та їх реалізація на нижчих рівнях у процесі впровадження організаційно-фінансової моделі шляхом створення алгоритму руху певного виду ресурсів за центрами фінансової відповідальності.                 |
| Етап 7         | Створення бюджетного комітету, розробка та затвердження бюджетного регламенту          | Бюджетний комітет визначає бюджетну політику; вивчає бюджетні оцінки, переглядає, схвалює та аналізує їх, готує рекомендації. Бюджетний регламент розробляє зведений та часткові бюджети та слугує для об'єднання процесу планування діяльності підрозділів всіх рівнів. |

| 1       | 2  | 3  |
|---------|--|--|
| Етап 8  | Підготовка персоналу                           | Проведення навчання та здобуття кваліфікації з питань бюджетування, організації контролю та аналізу, створення та затвердження системи мотивації виконання бюджетів. |
| Етап 9  | Автоматизація бюджетного процесу               | Використання певного програмного забезпечення для надання можливості розрахунку бюджетних показників.  |
| Етап 10 | Оцінка ефективності запровадження бюджетування | Визначення ефективності впровадження процесу бюджетування на підприємстві.   |

Отже, процес бюджетування включає в себе багато етапів, що тісно взаємодіють між собою. Кожен з цих етапів сприяє вирішенню певних задач, що стоять перед окремими підрозділами, що в цілому дозволяє досягнути основної мети підприємства. Бюджетування – це складний і трудомісткий процес, який потребує детальної підготовки та певних затрат. Ефективно розроблена система бюджетування дає змогу розробляти інвестиційні, операційні, фінансові бюджети підприємства, слідкувати за їх виконанням, регулювати витрати, управляти змінами і давати прогноз на майбутнє.

З наведеного вище можна підсумувати, що бюджетування відіграє велику роль в ефективному функціонуванні підприємства. Правильно розроблені етапи бюджетування дають змогу покращувати фінансові показники діяльності, приймати оптимальні управлінські рішення і передбачати можливі ризики і методи їх усунення заздалегідь.

### Література:

1. Чорна Л.О. Система бюджетування для торговельного підприємства / Л.О. Чорна, Н.М. Нестеренко, Н.Ю. Чорна // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=376>
2. Грибик І.І. Особливості впровадження бюджетування у виробничо-господарську діяльність підприємств в умовах започаткування міжнародних економічних зв'язків / І.І. Грибик, Р.Б. Вільгуцька, М.Б. Тхорик // Національний університет «Львівська політехніка». – 2011. – Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12334/1/031\\_Osoblivost%D1%96%20vprovadzhe\\_212\\_222\\_706.pdf](http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12334/1/031_Osoblivost%D1%96%20vprovadzhe_212_222_706.pdf)
3. Квасницька Р.С. Етапи процесу бюджетування на промислових підприємствах / Р.С. Квасницька // Економіка та управління підприємствами. – 2017. – № 3. – С. 47-50. – Режим доступу: [http://market-infr.od.ua/journals/2017/3\\_2017\\_ukr/12.pdf](http://market-infr.od.ua/journals/2017/3_2017_ukr/12.pdf)

**Сосновська О. О.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та економіки  
Київського університету імені Бориса Грінченка  
м. Київ, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток інформаційних технологій наприкінці ХХ – на початку ХХІ сторіччя викликав у світі значні системні перетворення, що дали можливість формування сучасних та невід’ємних глобальних субстанцій – інформаційного простору та інформаційного суспільства. Так, характерними рисами сучасного інформаційного суспільства є стрімке збільшення ролі інформації та знань у житті суспільства, використання інформаційно-комунікаційних технологій у господарських відносинах, формування інформаційної підприємницької культури, вільний доступ до світових інформаційних ресурсів тощо. З одного боку, це забезпечує конкурентоспроможність економічних суб’єктів та їх інноваційний розвиток, а з іншого – супроводжується наявністю відповідних негативних інформаційних впливів та збільшує загрози діяльності підприємства. У цьому зв’язку, до найбільш актуальних функціональних підсистем економічної безпеки підприємства належить інформаційна підсистема, основним завданням якої є забезпечення інформаційної безпеки як стратегічної складової.

Як відомо, важливою та необхідною умовою здійснення будь-якого бізнес-процесу на підприємстві є наявність інформації, своєчасне та оптимальне використання якої забезпечує ефективне досягнення поставлених цілей. В свою чергу, інформаційна безпека характеризується конфіденційністю (захищеністю від несанкціонованого доступу), цілісністю (релевантністю та несуперечливістю інформації) і доступністю інформації (можливістю за визначений час отримати певну інформаційну послугу). Отже, інформаційна безпека може розглядатися як сукупність таких елементів як безпечні умови функціонування інформаційних технологій, побудова ефективної інфраструктури інформаційного простору, цілісного ринку інформації, створення оптимальних умов для проходження інформаційних процесів [1].

Основною функцією інформаційної підсистеми економічної безпеки є надання якісної інформації, необхідної для здійснення узгодженої та цілеспрямованої діяльності підприємства. Адже, від обсягу, швидкості та якості обробки інформації значною мірою залежить ефективність управлінських рішень, зростає значення методів управління з використанням інформаційних технологій соціальними та економічними процесами, фінансовими і товарними потоками, аналізу та прогнозування розвитку внутрішнього і зовнішніх ринків. [2].

Слід зазначити, що питання інформаційної безпеки вже довгий час є актуальним для багатьох великих національних і світових компаній, а останнім часом все більше керівників середнього і малого вітчизняного бізнесу починають

усвідомлювати реальну небезпеку ризиків, пов'язаних з інсайдерською інформацією. Так, серед актуальних загроз інформаційній безпеці сучасного підприємства можна виділити протизаконну діяльність деяких економічних структур у сфері використання інформації, порушення встановлених регламентів користування інформацією, перехоплення інформаційних потоків, помилки у проектуванні інформаційних систем, відмову технічних засобів та помилки програмного забезпечення в інформаційних і телекомунікаційних системах внаслідок дії комп'ютерних вірусів, зміну комп'ютерної інформації та підробки електронних підписів тощо.

Крім того, стурбованість бізнес-структур також обумовлена інцидентами у кіберпросторі, що включають кіберзлочини або несанкціоновані втручання у бази даних та технічні проблеми в інформативно-комунікативних системах, що відноситься до найбільш розповсюджених ризиків сучасності. Так, за даними дослідження "Allianz Risk Barometer 2017" третина експертів визначили кіберінциденти як найбільш топовий ризик серед світових бізнес-ризиків підприємств, відповідно до чого він посідає третє місце у загальному рейтингу (табл. 1). Слід зазначити, що п'ять років тому у першому такому дослідженні тільки 1% респондентів розглядали кіберінциденти як потенційний ризик.

Таблиця 1

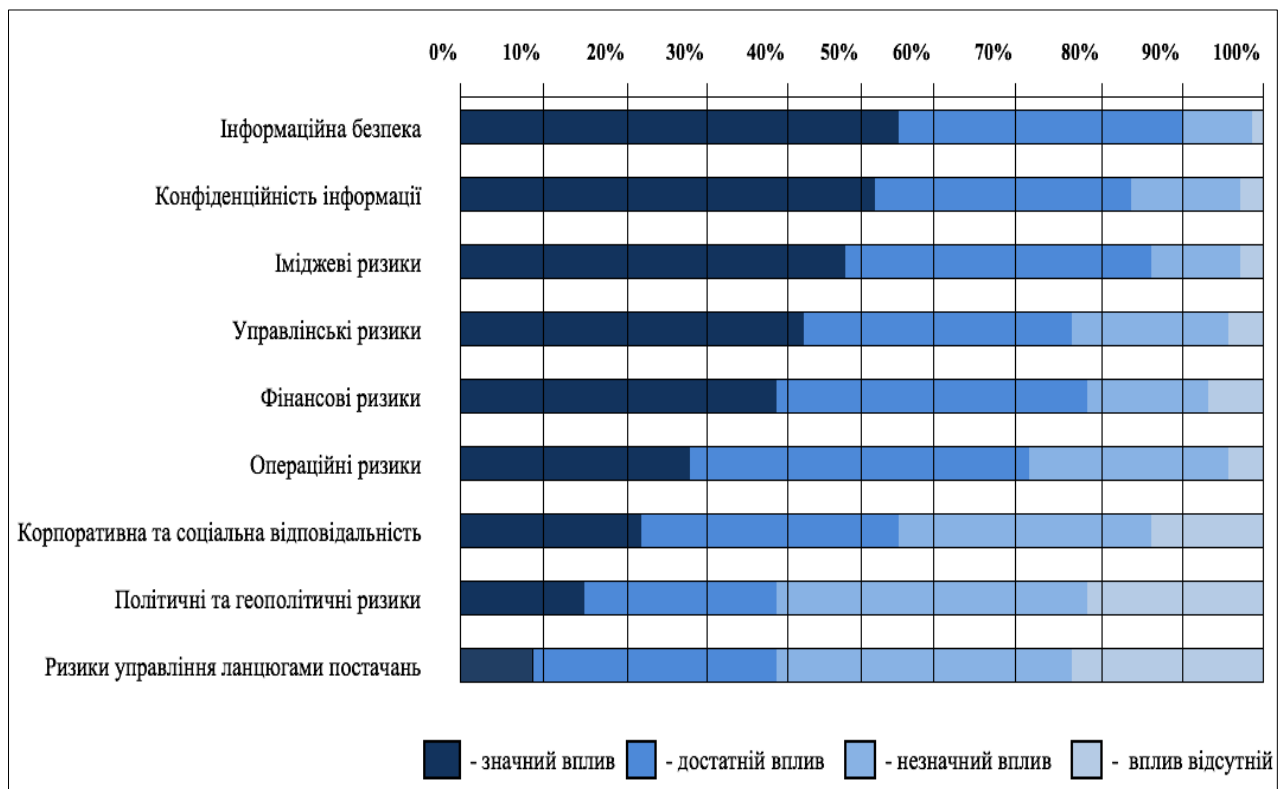
**Топ-10 світових бізнес-ризиків 2017 року для сучасних підприємств**

| Місце у рейтингу | Ризики  | Рейтинг 2017 року | Місце у рейтингу (за результатами 2016 року) | Тенденція (2017/2016) |
|------------------|---|-------------------|--|-----------------------|
| 1                | Перерви у виробництві (у тому числі порушення ланцюгів постачань)                                 | 37%               | 1 (38%)                                      | відсутня              |
| 2                | Ринкові перетворення (волатильність, посилення конкуренції, злиття і поглинання, коливання ринку) | 31%               | 2 (34%)                                      | відсутня              |
| <b>3</b>         | <b>Кіберінциденти (кіберзлочинність)</b>  | <b>30%</b>        | <b>3 (28%)</b>                               | <b>відсутня</b>       |
| 4                | Природні катастрофи   | 24%               | 4 (24%)                                      | відсутня              |
| 5                | Законодавчі зміни (економічні санкції, протекціонізм тощо)  | 24%               | 5 (24%)                                      | відсутня              |
| 6                | Макроекономічні тенденції (ціноутворення, інфляція)   | 22%               | 6 (22%)                                      | відсутня              |
| 7                | Пожежі та вибухи  | 16%               | 8 (16%)                                      | збільшення            |
| 8                | Політичні ризики (війни, терористичні акти тощо)  | 14%               | 9 (11%)                                      | збільшення            |
| 9                | Іміджеві ризики (втрата репутації або вартості бренду)  | 13%               | 7 (18%)                                      | зменшення             |
| 10               | Новітні технології та інновації   | 12%               | 11 (10%)                                     | зменшення             |

Джерело: складено автором за результатами Allianz Risk Barometer 2017 [3]

Можливість зовнішнього і внутрішнього втручання в інформаційну систему підприємства може вплинути на викривлення якісних параметрів інформації та відповідно привести до таких негативних наслідків у діяльності підприємства як порушення функціонування систем управління технологічними та управлінськими процесами, розголошення комерційної таємниці, порушення достовірності фінансової звітності, викривлення публічної інформації тощо. Отже, сучасна корпоративна система інформаційної безпеки покликана забезпечувати захист конфіденційної інформації від несанкціонованого доступу та запобігати зловмисним або випадковим змінам (контролювати цілісність) інформаційної системи підприємства.

Сучасні вищезазначені тенденції також підтверджено даними Managing Governance (Risk and Compliance with ECM and BPM) (рис. 1). Так, аналіз представлених даних свідчить, що найбільш значний вплив на діяльність підприємств в умовах сьогодення мають саме фактори інформаційної безпеки та конфіденційності інформації, значення яких становить понад 50% [4].



**Рис. 1. Кількісна оцінка впливу ризиків на діяльність сучасних підприємств**

За таких умов вже сьогодні великі транснаціональні компанії, які працюють в галузі виготовлення комп'ютерної техніки і програмного забезпечення, значну частину фінансових та інтелектуальних ресурсів спрямовують на підвищення рівня інформаційної безпеки. Так, за останні роки IBM значно розширила портфель рішень у галузі IT-безпеки, багато в чому за рахунок придбання компанії Internet Security Systems (ISS). Це дало змогу досягти підвищення

рівня інформаційної безпеки бізнес-процесів, знизити інформаційні ризики та загрози, проводити своєчасне блокування нових загроз, прискорити впровадження нових технологій на підприємствах [2].

Таким чином, вищевикладене свідчить про динамічний розвиток сучасного інформаційного суспільства, що вимагає врахування інформаційних ризиків в діяльності будь-якого підприємства та вибір ефективних інструментів управління ними. За даних умов інформаційна безпека є невід'ємною та досить актуальною функціональною підсистемою економічної безпеки підприємства, значення якої у стратегічній перспективі буде безумовно мати тенденцію до зростання.

### **Література:**

1. Герасименко О.В., Козак А.В. Інформаційна безпека підприємства: поняття та методи її забезпечення // О.В. Герасименко, А.В. Козак. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=57238>
2. Сороківська О.А., Гевко В.Л. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т.2. – С. 32-35.
3. Allianz Risk Barometer 2017 / Електронний ресурс. – Режим доступу: [https://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz\\_Risk\\_Barometer\\_2017\\_APPENDIX.pdf](https://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz_Risk_Barometer_2017_APPENDIX.pdf)
4. Managing Governance (Risk and Compliance with ECM and BPM) / Електронний ресурс. – Режим доступу: [https://www.project-consult.de/files/AIIM\\_MIWP\\_GovRiskCompliance\\_2015.pdf](https://www.project-consult.de/files/AIIM_MIWP_GovRiskCompliance_2015.pdf)

**Сотничек Л. С.**

*магістрант кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій*

**Чернова А. О.**

*магістрант кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **СИСТЕМА ОБЛІКУ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ ЗА ЗМІННИМИ ВИТРАТАМИ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ, ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ**

Для здійснення ефективної управлінської діяльності, результатом якої є прийняті управлінські рішення, необхідна достовірна інформація про результати, яка формується з урахуванням специфіки господарювання підприємств та їх організаційної структури. Інформація про витрати розглядається з позиції оцінки та аналізу впливу зміни тих чи інших витрат на результат діяльності при зростанні або зниженні обсягів виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг). Таким чином, від вибору методу калькулювання витрат та формування фінансових результатів діяльності



залежить якість та своєчасність отримання певної інформації задля прийняття управлінського рішення.

Протягом тривалого часу підприємства зазвичай використовували методи обліку повних витрат, адже вони забезпечували всебічне й точне відображення всіх витрат звітного періоду і групували їх за трьома напрямками: за елементами (статтями) витрат; за центрами відповідальності; за видами продукції. Проте, одним із основних недоліків цих методів є умовність розподілу непрямих (накладних) витрат, яка не дає точних даних про реальну собівартість продукції.

Система «директ-костинг» передбачає калькулювання, при якому до собівартості одиниці продукції відносять лише прямі витрати, що змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва і реалізації. Непрямі витрати розглядаються як умовно-постійні. Першою особливістю системи директ-костинг є розподіл виробничих витрат на постійні та змінні. Другою особливістю цієї системи є інтеграція управлінського та фінансового обліку. Система директ-костинг, яку запропонував у 1936 р. американський учений Дж. Харісон, полягає в тому, що записи управлінського та фінансового обліку об'єднують у загальну систему й відображають у головній книзі. Регулярно виробничі витрати та звіт про прибутки й збитки подають керівництву у вигляді залежності даних «вартість – обсяг виробництва – прибуток». Такий метод називають моністичною системою ведення обліку. Третя особливість: звіти складають на основі маржинального доходу, який застосовують для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень.

Система калькулювання змінних витрат є досить важливою для прийняття управлінських рішень, таких як оптимізація виробничої програми; ціноутворення; розширення або скорочення виробництва певної продукції тощо.

Перевагами системи «директ-костинг» є:

1. З періодичної управлінської звітності завжди можна отримати інформацію про собівартість, обсяги виробництва й прибуток, що полегшує складання звітів.

2. Звіти про витрати виробництва й доходи, складені за системою «директ-костинг» краще забезпечують інформацією інтереси керівництва, ніж складені за системою розподілу витрат між виробами.

4. Показники маржинального доходу дають змогу оперативно та реально оцінити прибутковість виробництва на основі базових критеріїв: займаної території, категорій замовників, ринків збуту пального, вимірювання потужностей, можливості роботи машино-годин обладнання, вартості використаних матеріалів, що пришвидшує рішення про можливість виробництва та реалізації певних видів в продукції.

Основними недоліками є:

1. Складність виокремлення та розподілу постійних та змінних витрат.

2. Під час переходу від системи повного розподілу витрат до системи «директ-костинг» виникають серйозні проблеми у оцінюванні запасів, визначенні податку на доходи при складанні звітів.

3. Об'єднання управлінського та фінансового обліку є недоцільним, оскільки їх характер та мета є різними, а сама система «директ-костингу» є дорогою та складною для застосування, що вимагає залучення спеціалістів.

Практичне застосування методу «директ-костинг» можна простежити Звіті про фінансові витрати складеному за системою «директ-костинг» (табл. 1)

Таблиця 1

**Звіт про фінансові результати, складений за системою «директ-костинг»**

| №  | Стаття  | Значення показника |          | Відхилення |            |
|----|---|--------------------|----------|------------|------------|
|    |   | 2016 р.            | 2017 р.  | Абсолютне  | Темп росту |
| 1  | Чистий дохід від реалізації продукції                         | 130321             | 241752   | 111431     | 185,51     |
| 2  | Різниця в запасах   | -26532             | -57927   | -31395     | 218,33     |
| 3  | Змінні виробничі витрати                                      | 37031,82           | 89686,15 | 52654,33   | 242,19     |
| 4  | Змінні операційні витрати (адміністративні + витрати на збут) | 3528,3             | 4663,4   | 1135,1     | 132,17     |
| 5  | Змінна собівартість реалізації                                | 40560,12           | 94349,55 | 53789,43   | 232,62     |
| 6  | Маржинальний дохід  | 63228,88           | 89475,45 | 26246,57   | 141,51     |
| 7  | Постійні витрати (непрямі)                                    | 74882,88           | 167687,5 | 92804,57   | 223,93     |
| 8  | Операційний прибуток  | -11654             | -78212   | -66558     | 671,12     |
| 9  | Загальні витрати  | 115443             | 262037   | 146594     | 226,98     |
| 10 | Рентабельність, %   | -8,94              | -32,35   | -23,41     | 361,78     |

Незважаючи на те, що ця система має недоліки, її використовують великі компанії багатьох країн світу. На жаль, в Україні застосування системи директ-костинг запроваджується дуже повільно або взагалі майже не використовується.

Перевагами методу «директ-костинг» є спрощення актуалізації розрахунку прямих витрат, зникає потреба у складному алгоритмі віднесення непрямих витрат на конкретний вид продукції. При цьому абсолютно дієвим є функціонал розрахунку порогу рентабельності, запасу фінансової міцності для аналізованого періоду, визначення оптимальної програми випуску в асортиментному розрізі. Недоліками такого підходу вважається обмеженість у ведені обліку у розрізі лише виробничої діяльності та труднощі при розподілі змішаних витрат на постійні та змінні: застосування поширених методів мінімальної і максимальної точки та методу найменших квадратів при нерівномірному виробництві дає хибний результат.

Першочергові проблеми, які потрібно вирішити для того, щоб запровадити в дію цю систему, такі:

- перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку всіх вітчизняних підприємств;
- удосконалення управлінського обліку на підприємствах України;
- реформування облікової політики підприємств, зокрема правильний і точний розподіл витрат на постійні та змінні.

### **Література:**

1. Писаренко Т.М. Переваги і недоліки системи обліку і калькулювання за змінними витратами// «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). Ч. 1. – 2011.
2. Чернелевський Л.М., Осадча Г.Г. Організація обліку: управлінський аспект (харчова промисловість): Навч. посіб. – К.: НУХТ, 2011. – 463 с.

**Співак С. М.**

*доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту  
Тернопільського національного технічного університету  
імені Івана Пулюя  
м. Тернопіль, Україна*

## **ВПЛИВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає підвищення конкурентоспроможності виробництва. Проте ця проблема сьогодні ускладнена складною економічною ситуацією, низькою ефективністю системи державного регулювання, браком грошових ресурсів підприємств, зношенням основних засобів та низьким рівнем кадрового потенціалу.

Незважаючи на значну кількість публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених з даної проблематики, питання щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах впровадження адміністративно-територіальної реформи в період економічної кризи вивчені недостатньо. Також не досліджено питання щодо взаємодії підприємств з органами місцевого самоврядування, що є особливо актуальним в умовах формування об'єднаних територіальних громад (ОТГ).

Конкурентоспроможність підприємства залежить від великої кількості факторів. У науковій літературі існує більше 100 класифікаційних ознак факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. При цьому можна відмітити, що в загальному всі автори класифікують фактори на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори безпосередньо залежать від самого підприємства і їх реалізація можлива за рахунок ресурсів підприємства. До зовнішніх факторів відносяться ті фактори, на які підприємство не завжди може впливати [2].

У науковій літературі дуже мало уваги приділено аналізу зовнішніх факторів конкурентоспроможності. Проте дане питання набуває особливої актуальності в умовах формування фінансово спроможних ОТГ.

Зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства можна групувати за такими ознаками [1]:

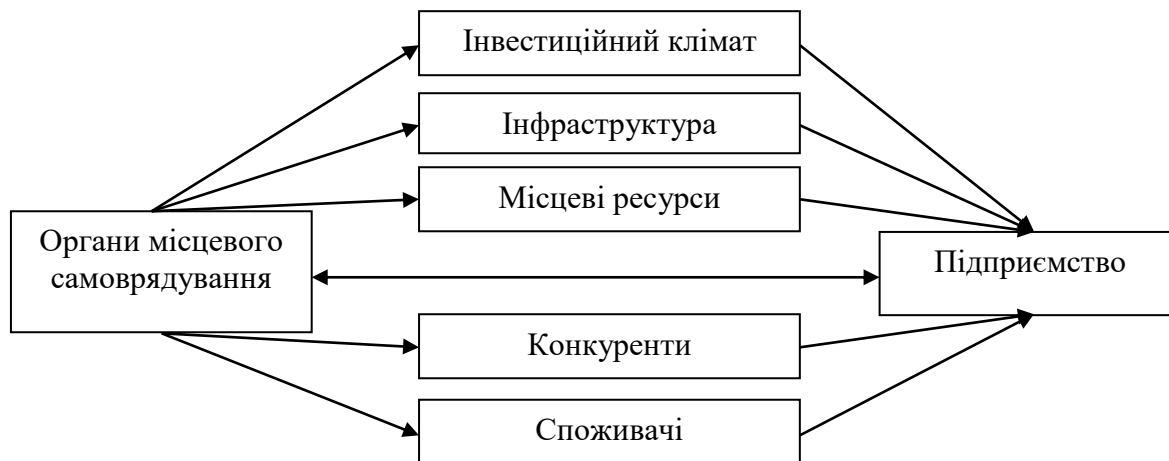
- політико-адміністративні (відносини з владними структурами, можливість лобізму своїх інтересів та блокування інтересів конкурентів, рівень політичної стабільності та ін.);

- законодавчо-регулятивні (ліцензування, квотування, субсидування, екологічні обмеження та ін.);
- економічні (рівень розвитку економіки, темп зростання економіки, рівень інфляції, система оподаткування, стан торговельного балансу країни, загроза економічної кризи, співвідношення попиту та пропозиції, доступність кредитних ресурсів, динаміка валютних курсів, рівень безробіття та ін.);
- інституціональні фактори (інститут права власності, інститути пов'язані з людиною, наявність сектора неформальних норм економічної поведінки, інституційна надмірність та ін.);
- громадське середовище (діяльність екологічних організацій, організацій з захисту прав споживачів, засобів масової інформації, профспілок);
- конкуренція (кількість конкурентів на ринку, ринкова частка конкурентів, ступінь монополізації, ймовірність появи нових конкурентів, конкуренція в середовищі постачальників, споживачів, дистриб'юторів);
- науково-технічні фактори (імовірність появи нових технологій, патентно-ліцензійні відносини та ін.);
- природні або географічні (клімат, наявність природних ресурсів, рельєф місцевості та ін.);
- інфраструктурні (ринкова інфраструктура, зв'язок та інформація, транспорт, інші);
- соціально-демократичні та соціокультурні чинники (чисельність населення, темпи його зростання, міграція, статевовікова структура, релігія, культурні особливості, етнічні цінності, традиції, соціальна напруженість та ін.);
- міжнародні (геополітична політика держави, на території якого розташоване підприємство, близькість «гарячих точок», загальна економічна ситуація в світі, економічна політика країн, співтовариств, спілок, організацій, асоціацій та ін.);
- фактори кримінального походження (корупція, тіньова економіка, криміналізація суспільства, економічна організована злочинність, терористична загроза та ін.).

Проте у дослідженнях вітчизняних науковців відсутній аналіз впливу факторів регіонального рівня, які значно відрізняються від загальнодержавних та суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зокрема соціальні фактори, рівень залучення інвестицій в регіонах країни (областях, районах, громадах), рівень взаємодії місцевих органів влади з підприємствами відрізняються від показників інших регіонів, відповідно позначаються на конкурентоспроможності підприємств.

На рис. 1 наведено класифікацію зовнішніх факторів регіонального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Як видно з рисунка дії органів державної влади суттєво впливають на усі фактори регіонального рівня. Вплив даного фактору взаємодії з місцевими органами державної влади є вирішальним, навіть за умови, що показники решти факторів будуть на найвищому рівні.



**Рис. 1. Класифікація зовнішніх факторів регіонального рівня конкурентоспроможності підприємства**

Всебічне та повномасштабне забезпечення розвитку конкуренції є пріоритетним завданням держави. Від регулювання ринкових відносин, ефективності дії антимонопольного законодавства, формування конкурентної політики залежить процес формування з боку держави середовища, в якому здійснюють економічну діяльність промислові підприємства всіх форм власності [3].

Місцеві органи державної влади та територіальні представництва центральних органів виконавчої влади у процесі децентралізації отримують значно ширші права.

Обласна державна адміністрація, обласна рада, місцеві органи влади, державна податкова служба, митна служба, інспекція державного архітектурно-будівельного контролю, санітарно-епідеміологічна служба, державна екологічна інспекція, управління охорони навколишнього середовища, територіальне управління державного агентства земельних ресурсів України, інспекція з питань праці, управління Пенсійного фонду України тощо – всі ці органи безпосередньо можуть тим чи іншим чином вплинути на поточну діяльність промислового підприємства, і, як наслідок, на його конкурентоспроможність.

З іншої сторони промисловий комплекс – це десятки тисяч робочих місць в кожному регіоні і більше 2,5 млн. робочих місць в цілому по країні із середньою заробітною платою більше 6-7 тис. грн., а це значні відрахування до місцевих бюджетів та державного бюджету; інвестиційні надходження, які забезпечують не лише розвиток підприємств, але й економічний та соціальний розвиток територій.

Тому забезпечення сприятливих умов для промислових підприємств має бути одним з головних завдань державних та місцевих органів влади, що в свою чергу забезпечить фінансову спроможність територіальної громади, регіону та держави.

#### **Література:**

1. Кокарев Д. В. Внешняя среда и конкурентоспособность предприятия/ Д. В. Кокарев // Вестник ОГУ. – 2008. – № 81. – С. 58-63.

2. Підвищення конкурентного потенціалу та економічної безпеки промислових підприємств за умов розвитку глобалізаційних процесів: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 525 с.
3. Співак С.М. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах об'єднань територіальних громад/ С.М. Співак, Н.І. Синькевич // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Вип. 7. – С. 87-96.

**Сулима Л. О.**

*доцент кафедри організації авіаційних перевезень  
Національного авіаційного університету  
м. Київ, Україна*

## **ПОГЛИНАННЯ АЕРОПОРТІВ ШЛЯХОМ ПРИДБАННЯ АЕРОПОРТОВИХ БІЗНЕСІВ**

Протягом останніх двох десятиліть відбулися значні зміни в середовищі авіаційного бізнесу. Конкуренція в авіатранспортній галузі досягла глобальних масштабів, а темп інновацій зростає. У даних тезах будемо вважати, що бізнес (від англ. business – справа) являє собою економічну діяльність, що спрямована на отримання прибутку [1, с. 5]. Термін “business” походить від староанглійського “bisig” – активний, зайнятий роботою, діловий [2, с. 27].

Комбінації бізнесів можуть набувати будь-яких з безлічі форм. У разі поглинання бізнесу (acquisition) акції або активи компанії придбаваються покупцем. Злиття (merger), що являє собою передусім юридичну процедуру, відбувається через об'єднання двох компаній, у якому перша абсорбується другою або з первісних двох формується нова юридична особа [3, с. 86].

З погляду контролю, інвестування й зобов'язань поглинання забезпечує більш сильну позицію, ніж злиття.

Типове поглинання – це розміщення довгострокових капіталовкладень, де покупець придбає торговельні марки, процеси й технології, а також матеріальні активи. Ресурси розміщуються виходячи з очікуваних доходів, отриманих у результаті інвестування, скоригованих на профіль ризику [3, с. 87]. Поглинання можуть розширювати продукцію або ринки компанії, впроваджувати нову технологію, збільшувати її ефективність або підвищувати потенціал росту бізнесу. Поглинання мають здійснюватися таким чином, щоб збільшувати вартість для акціонерів. Поглинання має збільшувати вартість для акціонерів шляхом скорочення ризику компанії або збільшення її чистого грошового потоку на інвестований капітал. Поглинання бувають горизонтальні, вертикальні та суміжні.

Горизонтальні поглинання – це, коли здобуваючи іншу фірму в тій же самій галузі, покупець звичайно прагне досягти економії на масштабі в області маркетингу, виробництва або розподілу, а також збільшити частку ринку, поліпшити позиціонування продукту й свою ринкову позицію.

Вертикальні поглинання – це, коли покупець прагне придбати постачальника, дистриб'ютора або клієнта. Ціль є в одержанні контролю над джерелом відсутніх ресурсів або поставками для цілей виробництва або контролю над якістю, а також у поліпшенні доступу до певної клієнтської бази або продуктів, або послуг більш високої вартості у виробничому ланцюжку.

Суміжні поглинання – це, коли покупці бачать можливості в суміжних галузях, де вони можуть заробити на пов'язаних технологіях, процесах виробництва або стратегічних ресурсах, які можуть обслуговувати різні ринки або клієнтські бази.

Поглинання аеропортів шляхом придбання аеропортових бізнесів віднесемо до вертикального.

Щодо аеропортових бізнесів, то в аеропорту існує авіаційний та неавіаційний види бізнесів. В останні роки характер аеропортів дуже змінився. Традиційно аеропорти вважалися частиною транспортної інфраструктури, надаючи авіакомпаніям необхідні ресурси для ведення свого бізнесу. Отже, доходи від авіаційної діяльності були найбільш важливим джерелом доходу.

Сьогодні сучасний аеропорт уже не просто надає інфраструктуру для авіакомпаній, а перетворився в складну ринкову компанію з диверсифікованими потокам доходів. Таким чином, доходи від неавіаційної діяльності стали ключовим показником для оцінки ефективності аеропорту.

Прийнято вважати, що пасажир є головним елементом неавіаційної діяльності, проте не весь дохід суворо прив'язаний до пасажирів або авіакомпаній, які надають пасажирів.

На сьогоднішній день аеропорти України більшість доходів одержують за рахунок тарифів, які платять авіакомпанії, у той час як більшість аеропортів світу одержують біля половини своїх доходів від неавіаційної діяльності.

До авіаційної діяльності аеропорту відноситься [4, с. 9]:

- прийом-випуск повітряних суден;
- аеронавігаційне обслуговування повітряних суден;
- технічне обслуговування повітряних суден;
- комерційне обслуговування пасажирів і обробка вантажів;
- додаткові послуги пасажиром, пов'язані із продажем і бронюванням авіаквитків;
- прийом повітряних суден і екіпажів авіакомпаній на постійне й тимчасове базування.

До неавіаційної діяльності аеропорту відноситься:

- організація громадського харчування й побутового обслуговування населення, готельна діяльність;
- прокат і здача в оренду інвентарю, майна, побутової техніки;
- всі види туризму й екскурсійного обслуговування, у тому числі міжнародного;
- проектування, будівництво, ремонт, експлуатація (у тому числі за договором оренди) і здача в оренду об'єктів виробничого й невиробничого призначення;

- організація вантажних, пасажирських перевезень власним, орендованим і найманим транспортом всіх видів (наземний, водний) як у країні, так і за її межами, експедиційні послуги;
- курси підготовки й перепідготовки кадрів, викладацька діяльність;
- надання консультаційних, юридичних, інженерних, маркетингових послуг, розробка, впровадження й реалізація програмних продуктів.

До неавіаційних бізнесів аеропорту можна віднести: компанії автопаркінгу, рекламних операторів, компанії безмитної торгівлі, компанії з надання послуг VIP-обслуговування пасажирів, фірми з надання туристичних послуг, готельних послуг та трансферу й інші. До авіаційних бізнесів аеропорту можна віднести: будівництво терміналів з обслуговування пасажирів та вантажів, агентства з бронювання та продажу авіаційних квитків, компанії з надання хендлінгових послуг з обслуговування пасажирів та вантажів, фірми з надання послуг зберігання вантажу, агентства з бронювання та продажу вантажних перевезень.

Поступову придбаючи всі ці вище наведені бізнеси можливо утворити суттєве лоббі у контролі над діяльністю аеропорту, та впливати на рішення, що приймаються його керівництвом.

Наступним шагом можливе введення своїх представників на керівні посади адміністрації аеропорту. Таким чином відбувається поглинання аеропорту шляхом придбання його бізнесів, як авіаційних так й неавіаційних.

Під придбанням будемо розуміти, як придбання цілком компанії (підприємства, фірми), так й придбання контрольного пакету акцій, або інвестування в будівництво та реконструкцію (наприклад, терміналів з обслуговування пасажирів та вантажу, автопаркінгу), створення спільних підприємств з аеропортом.

Але ми повинні розуміти, що сам аеродром не входить до цього переліку, оскільки знаходиться у власності держави, тобто під аеропортом будемо розуміти будівлі, споруди, бізнеси, що направлені на обслуговування авіаційної та неавіаційної діяльності, окрім аеродрому (злітно-посадкової смуги, руліжних доріжок та аеродромного обладнання та служб, що його обслуговують).

### **Література:**

1. Щёкин Г.В. Управление бизнесом: экспресс-курс для деловых людей / Г.В. Щёкин. – 4-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2004. – 232 с.
2. Кібік О.М., Белоус К.В. Теорія бізнесу: навч. посібн. / О.М. Кібік, К.В. Белоус. – К.: Альтера, 2012. – 256 с.
3. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях / Франк Ч. Эванс., Дэвид М. Бишоп.: пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 332 с.
4. Юркин Ю.А. Аэродромы и аэропорты: учебное пособие / Ю.А. Юркин. – М.: МГТУ ГА, 2000. – 104 с.



**Abdurrahim Temiz**  
*Karabuk University, Technology Faculty,  
Industrial Design Engineering*  
**Kerim Çetinkaya**  
*Karabuk University, Technology Faculty,  
Industrial Design Engineering*

## **DEVELOPMENT OF STRATEGIC CHANGES WITH DIGITAL INDUSTRY**

Although humanity has experienced many changes and transformations throughout history, the most important effect have had on social and economic life with digital transformation. Thanks to this transformation, in all areas of human life has been directly influenced. Because digital transformations contains too much products such as artificial intelligence, autonomous robots, big data, advance analytics, cloud computing, internet of things, increased virtual reality, additive manufacturing next generation intelligent sensor technologies and cyber security. So humanity should keep up with this transformation which has such a wide area.

This paper presents the digital transformation, country policies for this transformation and content and results of digital transformation. Particularly, the policies of our country and developed countries is explained in this study. Last, it is trying to be predicted how the results of digital transformation will be and how the results of digital transformation will effect human life and countries.

### **1. Introduction**

Humanity has experienced many changes and transformations throughout history. These changes have had important effects on social and economic life. The man who passed from the hunter society to the agricultural society started to live and produce together. With the desire to constantly explore and get better, some technological developments have provided the transition of mankind to industrial society. With the transition to industrial society, one of the greatest social changes and transformations have been experienced throughout human history. Later developments in information and communication technologies led to the evolution of humanity into information society. Today, humanity is on the eve of a new transformation.

Today, this transformation is called the fourth industrial revolution or digital transformation has a wide range of influence directly in all areas of human life, from industry to agriculture, from banking to health, from public transportation up to public services, through digital technologies and products such as artificial intelligence, autonomous robots, big data and advanced analytics, cloud computing, increased virtual reality, internet of Things, additive manufacturing, next generation intelligent sensor technologies and cyber security. Namely one of the key elements of the Industry 4.0 initiative lies the vision of a digital transformation of manufacturing [1]. A new contribution to the emergence of Digital Academic Entrepreneurship has also been put forward [2].

Digital technologies allow to be done autonomously many works done manually up to now so that the same production can be done by employing fewer people (including work involving information, especially physical work). In this respect, if the economic contribution to digital transformation is ignored, it can be considered that the digitization process will increase unemployment. With digitization, it is predicted that theoretically 50% of existing jobs can be realized with automation Technologies [3]. On the other hand, the new techniques and technologies introduced by each previous industrial revolution have also put pressure on employment, but the number of people employed has increased steadily due to the additional employment opportunities created by the growth in the economy. As a result, it is too early to say the net effect on employment of the digital conversion would be negative. From the first industrial revolution until today, the country's economies have undergone two structural transformation processes. Mechanization, have led to a revolution in the agricultural and manufacturing industries and workers in rural areas has led to migration to cities. The structural transformation that took place from 1960s to the present day has allowed the service industries to grow and create more jobs while rapidly reducing employment in the manufacturing industry, especially in developed economies. Structural transformations in the past indicate that economies are keeping up with technological shocks. However, this transition process can last for decades and the increase in prosperity brought by technological progress can not always be equally shared by the whole society [4]. Within the scope of the research, scenarios were developed on the speed of technology adoption and according to technology adoption rates as of 2030 it is predicted that between 400 million and 800 million people will lose their current jobs and 75 million to 375 million will have other jobs by winning new ability. On the other hand, it is also stated that nearly 900 million new jobs can be created under the influence of six important catalysts which will increase the demand for labour [4]. As such in digitized estimates of the economic impact of digitalization, digitized estimates of the effects of digitalization on the labour and employment market also vary [5]. It has also seen that some of the Industry 4.0 technologies are seen as promising for industrial performance while some of the emerging technologies are not [6].

In the manufacturing industry, digitization has a potential for value creation with efficiency and efficiency gains at every stage of the value chain. While digitalization offers significant opportunities in terms of countries and businesses that have made progress in this respect, it poses a major threat to countries and businesses that have not stepped into this area. Even traditional analog industries, like the energy industry, are under pressure to foster and manage ecosystems during their innovation efforts to keep up with digital transformations [7]. In the digital transformation process of the manufacturing industry, it is necessary to utilize digital technologies efficiently, and effectively in order to be in a competitive position in production. In the digital transformation process of the manufacturing industry, technologies such as “artificial intelligence, autonomic robots, big data and advanced analytics, cloud computing, increased virtual reality, the internet of Things, additive manufacturing, next-generation intelligent sensor technologies and cyber security” are seen as pioneering

technologies for increasing the productivity, profitability, quality and many other factors to the highest level. On the other hand, digital technologies allow people to make autonomously many of the work done by traditional methods until now, and thus They enable to make the same production by employing fewer people. But they often promise lower prices [8] and brings to an industry new performance parameters that existing products do not provide [9]. And, the additional employment opportunities provided by the growth in the economy are also emerging. Today because digital technology has penetrated into almost every aspect of human, it has opened new business opportunities both large and rapid in their growth [10]. For this reason, strategies and policies for the acquisition of the new talents and skills of the labour are gaining increasing importance. The increasing need for a competent labour leads to an acceleration of the need for lifelong learning [11]. Continuous improvement of the industry and the Digital Economy is thought to be possible only through enhanced growth, with enhanced social confidence and political stability [12]. In this context, many developed countries that are seeking to increase efficiency, quality, speed, flexibility, and new measures against labour loss in conjunction with digital transformation have prepared digital road maps by developing policies and strategies for digital conversion.

## **2. Country Policies**

The digitalization of the manufacturing industry is a very important and priority policy area for many countries. When the applications of the country of origin regarding the digital transformation of the manufacturing industry are examined, it is seen that four points are foreground:

- **Development of training infrastructure:** In most of the examples examined, it is observed that increasing the awareness of businesses, especially SMEs with digital conversion (such as cyber security) is an important priority. In order to enhance the competencies of SMEs in terms of digital transformation, applications such as digital transformation center, center of excellence have been passed. The gaining of the digital competencies of the labour is one of the foremost policy areas in every case without exception. In addition, measures have been taken to improve the competencies of instructors and teachers.

- **Supporting users:** In some of the samples examined Measures for technical and financial support are taken to facilitate the digital transformation of manufacturing industry enterprises for businesses. These measures usually include support programs applied at the regional level according to the administrative structure of the central or relevant country.

- **Supporting national suppliers:** All the countries examined have taken measures to support commercialization and scaling activities in addition to R & D and innovation activities of enterprises developing digital technology products and services. For this purpose, as well as the establishment of innovation centers, special funds were created.

- **Strengthening the data communication infrastructure:** Many of the countries surveyed set concrete targets for strengthening digital infrastructure (including 5G

networks). On the other hand, standardization of data communication is among the priorities of many countries.

The topics covered under the four headings above can be considered as the main action areas of the digital transformation journey.

SMEs are one of the priority issues in the digitalization policies of the countries. EU countries support SMEs both EU funds and national funds. For example, the European Commission's "Digitalizing European Industries" initiative have an investment of € 500 million to digital innovation centers under Horizon 2020 [13]. Another example is the "Future Fabrics" initiative, an important public-private business alliance initiative that began in the 7th Framework Program period and has a € 1.5 billion budget in progress under Horizon 2020. Within the scope of the initiative, it is aimed to intensively use basic activation technologies in order to increase the global competitiveness of European SMEs in particular [14]. For example, the US National Science and Technology Council has set the technology priorities in its report, which it published in 2016 [15], and following has developed a separate strategy and action plan for artificial intelligence technologies of special importance [16]. Britain positioned artificial intelligence as one of the building blocks of the industrial strategy. The South Korean government, which has put the manufacturing industry's digital transformation process on the agenda of industrial development with the concept of smart factories, stated that in the first quarter of 2018, the manufacturing industry would increase investments in digital transformation. South Korean Commerce, Industry and Energy Ministry has identified five priorities in this direction: Autonomous vehicles, electronic products with Internet technologies of objects, semi-conductors and screens, equipped, bio-health and renewable energy. In these areas, it is aimed to transfer 844 million dollars of resources in 2018 and to increase the share of R & D spending in these five areas from 30% to 50% of total R & D expenditures by 2022 [17]. France has focused on featured products such as robotics, internet of Things, big data, high performance programming, cloud computing, enhanced reality areas, energy efficient vehicles and electric planes within the Future Industries Program. France has allocated 730m euros of financing for the development of supply technologies, which will enable enhanced reality, the Internet of Things and additive manufacturing, to become the leading country in Europe and in the world. It offers loans of approximately 1 billion euros to SMEs which has especially projects in the fields of robot technology, digitalization or energy efficiency [18]. The Netherlands is among the countries that are taking concrete steps in the digital transformation of the manufacturing industry. Within the scope of the studies carried out under the heading of "Smart Industry" as of 2018, the number of innovation centers that have reached 32 and called Field Labs have an important place. Netherlands's Intelligent Industry strategy attaches particular importance to regional / local innovation ecosystems [19]. Japan has set out the vision of "Society 5.0" in the 5th Science and Technology Basic Plan, which will lead to economic growth through the integration of cyber technologies and will solve social problems. In order to realize this vision, five key strategic areas have been identified to strengthen the foundations of science, technology and innovation and to

incorporate advanced technologies into all sectors and social life: Preventive health services, mobility, supply chain, intelligent cities (infrastructure) and financial services (FinTech) [20]. With this vision, it is aimed to create a society in which the innovations of the fourth industrial revolution can solve various social difficulties by including all sectors and social life. It is thus aimed at a society that continuously develops new values and services and makes people's lives more harmonious and sustainable [21]. Some of the prominent countries in terms of developing and implementing policies for digital transformation are discussed in detail below. Germany is among the leading countries in on digital conversion in manufacturing. Germany has created an Industry 4.0 platform, which is shortly related to the digital transformation and is made up of the leading companies of the industry and has released “2025 Digital Strategy”. In this strategy document, “10 steps toward the future” have been identified [22]:

1. Create a gigabit fiber optic network for Germany up to 2025: It is expected that the current data communication infrastructure and strategy (including broadband strategy) will be inadequate for the digital transformation needs, thus aiming to provide symmetric internet access at gigabit speeds up to houses. In addition, it is aimed to take an active role in establishing mobile internet infrastructure and standards especially with 5G perspective.
2. Launch the “New venture” period: Germany's digital strategy plays an important role in entrepreneurship. The strategy notes the recent developments in entrepreneurship in Germany (for example, the increase in venture capital investments), but it includes measures such as assisting those newly established companies and promoting cooperation between these companies and large and more mature companies.
3. To create the regulatory framework to bring more investment and innovation: Germany's Digital 2025 Strategy places the EU's Digital Single Market policy in the center of the perspective of the national regulatory framework.
4. Promoting “smart networks” in the key commercial infrastructure areas of the economy: The Strategic Document emphasizes the importance of digitizing the management of basic infrastructures such as energy, infrastructure, health, education and public administration through intelligent networks.
5. Strengthening data security and improving information-based autonomy: The Strategy document states that the digital economy is the main raw material and that all precautions must be taken to ensure data security. The strategy draws attention to the needs of SMEs in this regard and suggests that the publics should support SMEs on data security.
6. To provide new business models for SMEs: Strategy Document stated that most of the SMEs understand the importance of digitalization, but less than half of them say that it is an open strategy in this regard and that it will continue to provide technical and financial support to SMEs within the scope of “Digitalize” and “Innovate” programs to facilitate the digitalization of SMEs [23], [24]. According to the strategy document, the establishment of digital competence and excellence centers on the country side will also be continued.
7. Utilizing Industry 4.0 to modernize Germany as a production region: The Strategy Document aims to make Germany the world leader in the provision and use of digital technologies and thereby transforming the country into the most modern place to invest.
8. To achieve excellence in digital technology research, development and

innovation. The Strategy Document states that while 14% of German research budgets are devoted to the commercial implementation of digital technologies, US businesses allocate twice as much resources in this respect as according to German businesses. The document refers to additive production, service robotics, intelligent homes and cloud technologies as important and promising fields of technology. It is stated that support programs focusing on specific technologies will be implemented and additional tax incentives will be introduced to encourage R & D and innovation in the strategy document.

9. Initiate digital education for every stage of life: The Strategy Document contains ambitious goals in all areas of education and training, from primary education to tertiary education, including vocational education and lifelong learning. These goals include, in addition to providing the labour with digital skills, the digitalization of educational content.

10. Creating a Digital Agency as a modern center of excellence: Strategy document (1) gather the competencies of the public, private sector, civil society and academy in a pool, (2) support the political agenda on digitalization and (3) propose establish a federal agency to sustainably develop competencies in the field of digitalization. It is stated that a multidimensional and multidisciplinary approach is needed to digitalization as the main reason for the establishment of such an agency. Germany has taken concrete steps in many areas outlined in the strategy following the publication of the 10-item strategy outlined above. For example, technical and financial support has started to be provided to SMEs under the Digital OI Program, and for this purpose businesses that SMEs can consult accredited. The Industry 4.0 Platform has accelerated its work on standardization and reference architecture, and has even begun international collaborations [25].

### **3. Situation In Our Country**

The digital conversion roadmap consists of six components: Human: “Development of Training Infrastructure and Development of Qualified Labour” • Technology: “Development of Technology and Innovation Capacity” • Infrastructure: “Development of Data Communication Infrastructure” • Suppliers: “Promotion of National Technology Suppliers” • Users: “Promotion of the Digital Transformation of users” • Governance: “Strengthening of Corporate Governance”. The main steps to be taken under the first component in order to achieve this goal: • Digital technology users will be trained in Continuing Education Centers and thematic technical colleges, • Programs that train digital technology developers in our universities will be replicated, • At every stage of education, it will be equipped with digital competencies to trainers, • In the field of digital technology, doctoral studies will be supported, • With special incentives and supports, the labour force with digital competencies will be brought together with the industry, • Digital conversion awareness to be increased and disseminated, • A business alliance will be developed between digital conversion stakeholders [26].

Especially in universities and research centers, the capacity in these areas and the budget allocated to these technologies need to be increased. The aim of, the second component of the roadmap, the development of technology and innovation capacity,

to establish a global and national collaborative technology infrastructure with strong competencies in digital technology research. In this context; • Technology roadmaps for focus technology areas (cloud computing, big data, artificial intelligence, autonomous robots, etc.) will be prepared, • Applied R & D strategy will be prepared, • Applied research centers will be established in the focus technology areas, • The Digital Technologies Program will be launched. The aim of the third component of the roadmap is to strengthen the data communication infrastructure that the manufacturing industry will need in the digital transformation process. Work on strengthening the data communications infrastructure within the manufacturing industry's digital transformation roadmap is being conducted in coordination with the National Broadband Strategy and Action Plan [26].

The main steps involved in this component are: • Industrialists and technology-developing firms will be provided with high-speed internet access, • It will be integrated with international studies related to data communication standards and will be supported to spread standards, • Measures will be taken to ensure industrial safety, • A national industrial cloud platform will be established and industrial demand for data centers will be increased. After having qualified human resources and a strong research and development infrastructure, it may be possible to produce digital technologies domestically and to reduce external dependence on these technologies. To ensure the sustainability of the digital transformation of the manufacturing industry in the component of the support of national technology suppliers It is aimed at the formation of world-renowned national technology suppliers that may even have a say in global markets in selected technology areas, will meet the digital conversion needs and demands of the manufacturing industry in our country, by improving the competences of national technology suppliers which develops Turkey's digital technology products and services. The development and production of critical technologies with local resources will reduce external dependency and increase the number of domestic enterprises that produce digital technology. In this context; • The inventory of domestic digital technology companies will be extracted, • Technology acquisition and development opportunities will be strengthened, • To access to customer of domestic suppliers' products and services will be supported, • Long-term financing (loans, capital investments, etc.) will be made more accessible [26].

#### **4. Results**

This study presents digital transformation and its content and effect. Especially, the effects of digitalization of the manufacturing industry are explained. In addition, the situation and the policies of developed countries and their transformations are explained. Last, our country situations and our policies are explained. As a result, countries have to adapt to the requirements of digital transformation. So along with technological developments, the need for the number of talented people is increasing and this is pushing people to constantly study and develop themselves.

#### **References:**

1. L. Geris, T. Lambrechts, A. Carlier, and I. Papanтониou, "The future is digital: In silico tissue engineering," *Curr. Opin. Biomed. Eng.*, vol. 6, pp. 92–98, 2018.

2. P. Rippa and G. Secundo, "Digital academic entrepreneurship: The potential of digital technologies on academic entrepreneurship," *Technol. Forecast. Soc. Change*, no. June, 2018.
3. McKinsey Global Institute, "Harnessing automation for a future that works", McKinsey & Company, 2017.
4. J. Manyika *et al.*, "Jobs Lost, Jobs Gained: Labour Transitions in a Time of Automation," *McKinsey Glob. Inst.*, no. December, p. 160, 2017.
5. McKinsey Global Institute, "What the future of work will mean for jobs, skills, and wages," McKinsey & Company, 2017.
6. L. S. Dalenogare, G. B. Benitez, N. F. Ayala, and A. G. Frank, "The expected contribution of Industry 4.0 technologies for industrial performance," *Int. J. Prod. Econ.*, vol. 204, no. August, pp. 383–394, 2018.
7. M. Kolloch and D. Dellermann, "Digital innovation in the energy industry: The impact of controversies on the evolution of innovation ecosystems," *Technol. Forecast. Soc. Change*, pp. 1–11, 2015.
8. M. Sommarberg and S. J. Mäkinen, "Technological Forecasting & Social Change A method for anticipating the disruptive nature of digitalization in the machine-building industry," no. December 2017, 2018.
9. Christensen, C.M., *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. MA Harvard Business School Press, Boston, 1997.
10. T. M. Simatupang and F. B. Widjaja, "Benchmarking of Innovation Capability in the Digital Industry," *Procedia – Soc. Behav. Sci.*, vol. 65, no. ICIBSoS, pp. 948–954, 2012.
11. N. Tvenge and K. Martinsen, "Integration of digital learning in industry 4.0," *Procedia Manuf.*, vol. 23, pp. 261–266, 2018.
12. O. Kovacs, "The dark corners of industry 4.0 – Grounding economic governance 2.0," *Technol. Soc.*, no. July, 2018.
13. UNIDO, "Industry 4.0: The opportunities behind the challenge", December 2017
14. R. Davies, "Digitalisation for productivity and growth," no. September, p. 10, 2015.
15. Subcommittee for Advanced Manufacturing of the National Science and Technology Council, "Advanced Manufacturing: A Snapshot of Priority Technology Areas Across the Federal Government," *United States Gov.*, no. April, pp. 1–63, 2016.
16. B. Biegel and J. F. Kurose, "The National Artificial Intelligence Research and Development Strategic Plan," *White House*, no. October, p. VIII-40, 2016.
17. Internet: Pulse by Maeil Business News Korea, "S. Korea to ramp up investment in R&D for Industry 4.0 technologies", <http://pulsenews.co.kr/view.php?sc=30800028&year=2018&no=166873>.
18. Ministry for Science, Industry and Technology "IV. Industry Revolution Country Reviews\* France, India, Netherlands, Spain", Key, no. 348, Aralık 2017.
19. J. Larosse "ANALYSIS OF NATIONAL INITIATIVES on DIGITISING EUROPEAN INDUSTRY 1 FRANCE : ALLIANCE INDUSTRIE DU FUTUR," *Smart Industry* September, pp. 1–18, 2017.
20. Background report for the Canadian G7 Innovation Ministers' Meeting, "Transformative Technologies and Jobs of the Future," *MONTREAL, CANADA 27-28 MARCH 2018*.
21. Internet: OECD "Transformative Technologies and Jobs of the Future", [https://www.japan.go.jp/abonomics/\\_userdata/abonomics/pdf/society\\_5.0.pdf](https://www.japan.go.jp/abonomics/_userdata/abonomics/pdf/society_5.0.pdf).
22. Internet: Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, "DE. Digital", <http://www.innovation-beratung-foerderung.de/INNO/Navigation/DE/go-digital/go-digital.html>, 2017.
23. Internet: Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, "Go Digital" <http://www.innovationberatung-foerderung.de/INNO/Navigation/DE/go-Inno/go-inno.html>, 2017.
24. Internet: Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, <http://www.innovationberatung-foerderung.de/INNO/Navigation/DE/go-Inno/go-inno.html>, 2017.



25. Internet: Industrie 4.0 Platform “International” <http://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/EN/InPractice/International/international.html>.
26. Internet: Ministry for Science, Industry and Technology, “Digital Transformation Report and Road Map of The Manufacturing Industry”, <https://www.sanayi.gov.tr/tsdedyh.pdf>.

**Харинович-Яворська Д. О.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Київського кооперативного інституту бізнесу і права  
м. Київ, Україна*

## **ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В КОНТЕКСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Фундаментом конкурентоспроможності підприємства є можливість утримання протягом тривалого часу набору унікальних конкурентних переваг, що залежать від його можливості швидко адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, необхідних для подолання конкуренції та залучення споживачів.

Концептуальною основою нової техніко-економічної парадигми є Індустрія 4.0, яка знаменує сучасний етап четвертої промислової революції. Фундамент Індустрії 4.0 складають наукомісткі технології, засновані на когнітивних здібностях людини, в контексті соціальної і екологічної значимості. Таким чином, підвищення людського добробуту і задоволення соціальних очікувань суспільства безпосередньо взаємопов'язані з соціально відповідальною діяльністю підприємств. Це вимагає від останніх формування нових конкурентних переваг, які визначаються як матеріальними, так і нематеріальними активами.

Зміна масштабів діяльності компаній, пов'язаних з виходом на глобальний рівень конкурентної боротьби, зростання значущості нематеріальних активів компанії, розширення кола зацікавлених сторін актуалізують необхідність розробки нових механізмів формування стратегічних конкурентних переваг компанії з урахуванням корпоративної соціальної відповідальної діяльності [1, с. 70].

В контексті Індустрії 4.0 економічні інтереси господарюючи суб'єктів синхронізуються з соціальними очікуваннями суспільства. Здійснення соціально відповідальної діяльності компанії примножує репутаційний капітал компанії (інтелектуальний капітал, інформаційна відкритість, імідж і законність діяльності) – ключовий нематеріальний актив, який виступає в ролі медіатора, що регулює взаємовідносини, які виникають між корпоративною соціальною відповідальністю компанії і її конкурентоспроможністю. Тим більше, що він сприятливо діє на подолання соціальних та екологічних ризиків, що виникають в процесі ведення господарської діяльності, надаючи можливості для нарощування стратегічних конкурентних переваг, за допомогою реалізації

соціальних і імпакт-інвестицій, що в сукупності направлено на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Ключова перевага імпакт-інвестування полягає в отриманні комбінованої вигоди (соціальної, екологічної, фінансової) в процесі переходу від традиційної теорії конкурентоспроможності до теорії в рамках концепції Індустрії 4.0, де соціальна відповідальність компанії стає основою ведення конкурентної боротьби.

Варто зазначити, що індекс приросту стратегічних конкурентних переваг – конкурентний індекс КСВ, який синтезує в собі, найбільш значущі індикатори економічних, соціальних та екологічних показників.

1. Економічні показники – це показники, що оцінюють ефективність господарської діяльності компанії. До даним показником належать такі індикатори: виручка (В), прибуток (П), ринкова капіталізація (РК).

2. Соціальні показники – це показники, що характеризують соціально відповідальну поведінку компанії. В якості таких індикаторів ми вибрали ті, які враховують інтереси однієї з головних зацікавлених сторін – персоналу: витрати на навчання і розвиток персоналу (ОП), охорону праці та промислову безпеку (ОТ), соціальний пакет (СП).

3. Екологічні показники – це показники, які відображають раціональне природокористування, контроль викидів в ході виробничої діяльності та є ключовим фактором його стійкого розвитку. Екологічно відповідальний бізнес визнає рівність соціально-екологічних та фінансово-економічних інтересів й цінностей. Ознаками екологічно відповідального бізнесу є: вихід бізнесу з мінімальних рамок самозабезпечення і внесок власних ресурсів у довгостроковий розвиток внутрішнього й зовнішнього середовища; реалізацію екологічних заходів спрямованих на підвищення рівня соціальних гарантій для працюючих, виробництво якісних товарів і послуг, раціонального використання ресурсів, застосування у бізнес-відносинах чесної ділової поведінки; врахування суспільних очікувань у відношенні не тільки своєї продукції і підвищення прибутковості, але й своєї участі у формуванні національної та регіональної економіки. А основними показниками ми вважаємо: структуру витрат на охорону і захист навколишнього середовища на території присутності: охорону атмосфери, охорону водних ресурсів, охорону земельних ресурсів.

Діяльність бізнес-структур у напрямі сталого розвитку не може обмежуватися як розробленням і реалізацією тільки власних сталих стратегій (екологічних програм), так і лише співпрацею з міжнародними економічними організаціями у цій сфері. Комплексний (системний, процесний) підхід до формування стратегії сталого розвитку компанії, що відповідає сучасним реаліям і тенденціям світового господарства, має враховувати і регіональну (місцеву) специфіку галузей економіки. Повноцінну участь бізнесу у процесах популяризації та втілення у життя ключових положень стратегії сталого розвитку забезпечать такі заходи: інформування зацікавлених сторін про ризики; надання консультативних послуг щодо оцінювання ризиків; запровадження програм з екологічно безпечної організації праці; формування систем екологічного менеджменту і контролю з метою оцінювання впливу

підприємницької діяльності на довкілля, зокрема, крізь призму споживання води, електроенергії, витратних матеріалів та утилізації сміття; створення спеціалізованих фондів для фінансування дослідницьких екологічних програм; сприяння сталому розвитку на міжнародному рівні шляхом участі компаній у ініціативах міжнародних економічних організацій на зразок Принципів відповідального інвестування ООН, програмах сталого розвитку на регіональному і міжнародному рівнях.

Найбільш типовими для вітчизняного бізнесу є наступні ініціативи: зниження енергоємності виробництва; збільшення обсягів використаних і знешкоджених відходів підприємства; повторне використання води; зниження рівня викидів забруднюючих речовин в атмосферу; розробка й реалізація довгострокових програм екологічної діяльності; впровадження міжнародних стандартів екологічної відповідальності; реалізація проекту «Зелений офіс»; екологічний моніторинг та інші. Це є свідченням поступового поширення цінностей екологічної відповідальності на вітчизняних підприємствах. Однак рівень екологічної відповідальності навіть провідних вітчизняних підприємств ще дуже далекий від прогресивних міжнародних стандартів.

Тому, набуває особливої актуальності завдання цілеспрямованого підвищення рівня екологічної відповідальності бізнесу шляхом залучення державної підтримки спрямованого на підвищення екологічної свідомості населення, розвиток співпраці підприємств з місцевими громадами тощо.

### **Література:**

1. Sethi S.P. Dimensions of corporate social responsibility / S.P. Sethi // *Business Ethics Quarterly*. – 1985. – 213 p.
2. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>. 4.
3. Рейтерович І.В. Особливості формування соціально-відповідального бізнесу в Україні // *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. – № 10. – С. 131-134.
4. Сапрікіна М.А. Корпоративна та соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика / М.А. Сапрікіна, А.Г. Зінченко. – К.: ТОВ «Фарбований лист». – 2011. – С. 375-409.
5. Панченко В.П. Соціальна відповідальність бізнесу як складова євроінтеграції України / В.П. Панченко // *Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць* / [редкол.: О.А. Гавриш (відпов. ред.) та ін.]. – К.: НТУУ «КПІ», 2011. – 220 с. – С. 145-155.

**Lukáš Cisko**  
*JUDr., Ph.D., Assistant Professor*  
*Department of Administrative, Financial and Informative Law*  
*Faculty of Law, Uzhhorod National University*  
*Uzhhorod, Ukraine*

## **ECONOMIC DETERMINANTS OF THE LEGAL STATUS OF COOPERATIVES**

### **I. Introduction**

The subject of this article are economic factors and social aspects, as determinants influencing the establishing of cooperatives (as legal entities) and their (necessary?) adaptation to legal regulation, that arises within a certain economic situation. With regard to the scope of the article, I would like to try (at least in general) approximate this *sui generis* business company in the context of historical development, clarifying the current private law position of the (business) subject at national level with the perspective of its further functioning under European Union law.

### **II. The cooperative as a private-law subject**

Cooperative as a social phenomenon has a long-term tradition. Together with corporate law belong the cooperative law between the dynamically developing areas of business law. The first cooperative on the European continent was established (in the territory of Slovakia) in the year 1845, in the village Sobotište under the name “Gazdovský spolok”. During this period, genesis of the cooperative was reaction to the socio-economical, political and commercial situation, and thus a reaction to the (poorly) living conditions of the society at that time.

The endeavour to protect small farmers have resulted in the introduction of a new legal form (corpus). The extension of this type of legal form occurred during the epoch of the First Czechoslovak Republic. At that time began established the cooperatives with a specific object of activity. However, after the year 1948, cooperatives were not a free forms for business relations, they were governed by an administrative mode of the economy.

In the 1990s were cooperatives able again to established by transformation [1], due to the impact of previous (undemocratic) social establishment, this legal form did not appear to be credible and over time almost disappeared.

For completeness, it should be noted that the cooperative is by the Slovak Commercial Code [2] in the provisions under § 221 sec. 1 specified as: “a community of an open number of members, established either to conduct business or to satisfy any economic, social or other needs of its members.”

### **III. European Cooperative Society (SCE)**

The conjuncture in this area of commercial law occurred in the territory of the Slovak Republic entering into the supranational unit – the European Union. This was the beginning of a new era for cooperative structures, by the approved of the Act of

European Cooperative Society (SCE) [3] and its following implementation in the legal systems of the Member States. The same important legal norm was the adoption of the Council Directive, which supplements the Statute for a European Cooperative Society (SCE) with regard to the involvement of employees [4].

The European Cooperative Society is an optional legal form of a cooperative. It aims to facilitate cooperatives cross-border and trans-national activities. The members of this legal subject can't be based from one country.

At the level of the national legal system in the Slovak Republic was necessary to create so called implementing legislation for the corresponding Regulation [5]. This was done by the adoption of Act No. 91/2007 Coll. about a European Cooperative.

It should be noted that regardless of the object business plan, these companies must also reflect administrative-legal standards, for purpose of their successful registration and subsequent creation. For example, in the Slovak Republic, at the national level of a Member State in the European Union, is a key Commercial Registry Act [6].

It is important to emphasize, that with the creation of an SCE has simplified cross-border trading, as well as improving non-business activities. The SCE has itself an advantage over national cooperatives, in the view of competitiveness. Therefore have assumptions for establishing contacts with legal entities (subjects) from other Member States and resulting in more effective enforcement on the relevant internal market. The common feature of both legal forms (as national, as European) is to help entities to merge and to co-finance, cooperate and complement each other [7; 8].

#### **IV. Conclusion**

At the end I would like to point out the clear advantages of the legal form of a cooperative at national level. It is primarily about the satisfaction and support of the interests of its members, the easy creation and ending of membership in the cooperative, while the members of the cooperative don't guaranteed for the obligations of the cooperative. Disadvantages may be the lack of financial resources, as member deposits are not large, as well as the obligation to repay the membership contribution is determined by the statutes. We need to point out, that the status of the cooperatives, their development and legal regulation have an international character.

Braking factors, that can be observed at national level, but often also in the area of European legislation is the effective publication of legislation, allowing proper orientation in the postmodern multilingual legal order, or even the guidance in interoperable legal systems [9].

However, at the same time must be carefully monitored the development of the legislation of the candidate countries, that are considerations the accession to the European Union, such as Ukraine, Republic of Serbia, Republic of Macedonia etc. In these sovereign states, is carried out the (active) transformation of the economy, and therefore the national legislation, which emphasizes with the standards of European law [10]. It is the stimulus of the reform process, the outcome of which may be the legitimate expectations of economic integration, in wider contexts to become a full member of the European community [11].

Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and *de lege ferenda* proposals.

## References:

1. Especially: Act No. 42/1992 Coll. on the regulation of property relations and the settlement of property claims in cooperatives (so-called Transformation Act).
2. Act No. 513/1991 Coll. – Commercial Code.
3. Council Regulation (EC) No 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE).
4. Council Directive 2003/72/EC of 22 July 2003 supplementing the Statute for a European Cooperative Society with regard to the involvement of employees.
5. The legislator has appropriately used the form of the European Union Regulation as a legislative instrument. In this way the legislator appropriately set up effective rules of the legislative framework, which basically fulfills the (legitimate) assumption of the full-scale binding and direct applicability in all Member States. To this aspects more: HODÁS, M.: Dopady normotvorby Európskej Únie na normotvorbu členského štátu Európskej Únie z hľadiska legislatívnej techniky a normotvorných procesov. 1. vydanie. Univerzita Komenského v Bratislave, Právnická fakulta. Bratislava, 2018, str. 33 a nasl., ISBN 978-80-7160-452-5.
6. Act No. 530/2003 Coll. on the Commercial Register and on the amendment of certain laws. In wider context too: KARABIN, T. O.: Separate aspects determining the competence of public administration in the field of cross-border cooperation. In: SAVCHYN, M. V. – MENDZHUL, M. V. (eds.): Fundamentálne problémy jurisprudencie. Zborník vedeckých prác. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 70 a nasl., 2016, 260 s., ISBN 978-617-531-154-7.
7. To this aspects see Judgment of the Court of First Instance (Second Chamber) of 2 July 1992. Dansk Pelsdyravlerforening v Commission of the European Communities. Competition – Regulation N° 26 – Cooperative society – No-competition clause – Exclusive supply obligations. Case T-61/89. Collection of decisions 1992 II-01931.
8. See also: MAREK, K.: K podnikateľským seskupením. Bulletin advokacie. Praha. Česká advokátní komora, 2003, č. 4, str. 58 a nasl., ISSN 1210-6348.
9. KUKLIŠ, P. – HODÁS, M.: O súčasnej situácii v slovenskej právnej normotvorbe. In: Právny obzor. Roč. 99, č. 6, 2016, str. 486, ISSN 0032-6984.
10. LAZUR, Y. V. – FEŤKO, Y. I.: Formation of a system of cross-border cooperation according to european standards. In: SAVCHYN, M. V. – MENDZHUL, M. V. (eds.): Fundamentálne problémy jurisprudencie. Zborník vedeckých prác. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 5, 2016, 260 s., ISBN 978-617-531-154-7.
11. LAZUR, Y. V.: Привітання декана юридичного факультету Ужгородського національного університету. In: SMOLANKA, V. I. – ROHÁČ, O. Y. – LAZUR, Y. V. (eds.): Transcarpathian Legal Readings : Materials of the 9-th International Scholarly Conference. Chapter 1. Uzhhorod National University. Uzhhorod, str. 14, 2017, 548 s., ISBN 978-617-7404-34-6.

**Череп А. В.**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Запорізького національного університету*

**Череп О. Г.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри управління персоналом і маркетингу  
Запорізького національного університету  
м. Запоріжжя, Україна*

## **РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ БІЗНЕС- ІНКУБУВАННЯ**

На сучасному етапі Україна переживає складний процес повного реформування свого правопорядку і його адаптації до нових соціально-економічних умов. Перехід до нового типу економічних відносин є неоднозначним і суперечливим. Особливо багато проблем виникає при вирішенні питань керування, контролю та здійснення підприємницької діяльності в умовах сучасної економічної ситуації.

Сфера підприємницької діяльності представляє собою особливий механізм соціально-економічного життя населення, який стимулює розвиток конкуренції, запровадження великими компаніями нової техніки і технології виробництва, покращення ефективності та якості виробництва та економічної ситуації в країні в цілому. Політика держави, направлена на регулювання підприємницької діяльності, полягає в збалансуванні інтересів держави та підприємництва, оптимальних умов для бізнесу та збільшення конкурентоздатності малого підприємництва [1].

В даний час інноваційна діяльність розглядається як найважливіший ресурс виробничо-технологічного та соціального розвитку та підвищення конкурентоспроможності нашої країни, це обов'язкова умова збереження і інструмент мобілізації її науково-технічного потенціалу для вирішення проблем країни. Для досягнення результату Україні потрібно спиратися на світовий досвід.

На нашу думку, основна мета сталого розвитку підприємств полягає у якісно сформованій програмі підтримки. Малі і середні підприємства є важливим чинником соціальної стабільності в Україні, вони забезпечують зайнятість та доходи значного числа громадян. Серед розвинутих країн найбільша кількість малих підприємств зосереджена в США, Японії, Італії. В Україні найбільша кількість малих та середніх підприємств сконцентрована у торгівлі та громадському харчуванні, промисловості, будівництві, транспорті та зв'язку, сільському господарстві.

Роль держави у сфері розвитку підприємництва полягає в тому, щоб створювати зрозумілі та рівні для всіх правила поведінки на ринку. І підтримка малого підприємництва пов'язана з необхідністю компенсації нерівних умов, в

яких перебувають суб'єкти малого підприємництва порівняно з великими підприємствами, а також з допомогою тим особам, що розпочинають власну справу.

Формуючи інфраструктуру підтримки малого та середнього підприємництва шляхом сприяння створенню бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів, органи місцевого самоврядування можуть отримати додаткові ресурси й переваги у сфері розвитку своїх регіонів. Створюються нові робочі місця як у адміністрації самого бізнес-інкубатора, так і в розміщених на його території підприємствах [2].

В даний час більшість вітчизняних малих підприємств, володіючи досить високим інноваційним потенціалом, забезпечують стійке зростання конкурентоспроможності економіки. При оцінці інноваційного потенціалу малого підприємства слід враховувати, що малий бізнес інноваційний за своєю природою. Дане твердження доводить велика гнучкість, мобільність і висока адаптивність малих підприємств, багатоплановий характер їх мотиваційних спонукань до інноваційної діяльності, обумовлений як економічними, так і неекономічними факторами.

Внаслідок стрімких змін ринкової кон'юнктури, особливого значення набуває фактор часу: що актуально сьогодні, завтра безповоротно застаріває, тому важливо використовувати сучасні технології підтримки малого підприємництва. Таким чином, підтримка малого бізнесу повинна бути комплексною і своєчасною.

Для збереження і розвитку інноваційного потенціалу малих підприємств важливо створити для його суб'єктів сприятливе і комфортне середовище. Комплекс заходів щодо розвитку і підтримки малого інноваційного підприємництва має передбачати створення інфраструктури малого підприємництва і, зокрема, бізнес-інкубаторів.

Бізнес-інкубатор, як один з видів спеціалізованої інфраструктури підтримки малих підприємств, бере на себе вирішення організаційних та методичних завдань, необхідних для успішного розвитку підприємства на початковому етапі за допомогою внутрішніх ресурсів, а також через мережу зовнішніх контактів.

У процесі організації бізнес-інкубатора важливим є створення діючої мережі організацій, установ і суб'єктів господарювання різних форм власності, які можуть впливати на економічний розвиток регіону. Створення бізнес-інкубатору має бути не тільки застосуванням нової ідеї, а конкретно визначеною програмою з підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва.

### **Література:**

1. Кожевина Н. Бізнес-інкубація – прямий шлях до розвитку підприємництва [Електронний ресурс] / Н. Кожевина – Режим доступу: <http://www.novekolo.info/ua/articles4.html>.
2. Коробов С. А. Методологическое пособие по деятельности малого инновационного предприятия в составе регионального бизнес-инкубатора / С. А. Коробов, А. Б. Семисото [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kurs.znate.ru/docs/index-155355.html?page=3>.



## **СЕКЦІЯ 2. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

**Джафаров Руслан**

*аспірант кафедри державного управління  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

### **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА ДЕПУТАТА МЕСТНОГО СОВЕТА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

Соглашение об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом, предусматривает проведение ряда институциональных реформ, среди которых важное место занимает реформа местного самоуправления и территориальной организации власти. Основной целью проведения этой реформы является обеспечение предоставления населению высококачественных и доступных публичных услуг независимо от места проживания, удовлетворения интересов граждан во всех сферах жизнедеятельности на соответствующей территории. Реализация указанной реформы должна предусматривать не только формирование региональной политики, как политики развития, стимулирования экономической деятельности, создание новых рабочих мест, но и построение эффективной системы власти на всех уровнях (территориальное сообщество - район - область), передача максимально возможного количества функций и полномочий на ближайший к формированию жизненно важных интересов гражданина (индивида) уровень – территориальному (местному) сообществу [1; 2]. В контексте сказанного, актуальность уточнение правового статуса депутата местного совета в Украине в системе публичного управления не вызовет сомнения. При этом, исходя из понятия, структуры и особенности административного процесса в системе публичного управления, которые, как на наш взгляд, достаточно четко очерчены И. Понкиным [6], принципиально важным есть рассмотрение указанного статуса в широком и узком смысле. В широком смысле место и роль правового статусу депутата местного совета в Украине в условиях евроинтеграции должны быть проанализированы в структуре административного процесса, лежащего в основе функционирования системы органов публичного управления. В более узком смысле, речь идет об исследовании указанного статуса – как элемента административного алгоритма – порядка действий субъектов публичного управления у контексте реализации жизненно важных интересов граждан (индивидов) на региональном уровне.

Очевидно, что роль объединенных территориальных сообществ в решении проблем социально-экономического развития каждого региона должна быть

определяющей, поскольку это в значительной степени обеспечивает более эффективное расходование имеющихся ресурсов в ракурсе более полной реализации жизненно важных интересов жителей, проживающих на этой территории. Вместе с тем, принципиально важным есть и усиление ответственности органов местного самоуправления перед избирателями - за эффективность своей работы, а также надлежащую координацию реализации региональной политики за счет консультаций с иными субъектами публичного управления и заинтересованными сторонами регионального развития, включая представителей институтов гражданского общества. Таким образом, важное значение в построении эффективной системы публичного управления у контексте рациональной организации власти на уровнях: территориальное сообщество - район - область имеет определение статуса депутата местного совета как представителя интересов жителей определенной территориального сообщества, и, одновременно, в некоторой степени общегосударственных интересов.

В последние годы в Украине принят ряд важных нормативно-правовых актов, создающих правовые и финансовые основы деятельности органов местного самоуправления. В частности, речь идет о порядке добровольного присоединения территориальных общин, особенностях объединения территориальных общин, расположенных на территориях сопредельных районов, решении некоторых вопросов финансовой децентрализации [1-5]. Так, Концепция реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти, заложившая основы процесса децентрализации определила приоритетные задачи усовершенствования правового статуса депутата местного совета: разграничение полномочий между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления; совершенствование механизма координации деятельности местных органов исполнительной власти и другие [3]. Законы Украины «О сотрудничестве территориальных сообществ» и «О добровольном объединении территориальных сообществ» определяют организационно-правовые основы деятельности депутатов местных советов у контексте сотрудничества территориальных общин с целью обеспечения социально-экономического, культурного развития территорий, повышения качества предоставления услуг населению на основе общих интересов и целей, инициирование образования добровольного объединения территориальных общин [4; 5].

Вместе с тем, остаются нерешенными проблемные вопросы по уточнению правового статуса депутата местного совета, возникающее в результате наделения территориальных сообществ дополнительными полномочиями, ресурсно-финансовыми возможностями и необходимостью повышения эффективности их деятельности и усилением ответственности перед избирателями за реализацию интересов граждан, проживающих на той или иной территории. Речь идет прежде всего о следующем.

1. Осуществление децентрализации и административно-территориальной реформы в направлении укрупнения базовых территориальных единиц обуславливает потребность в совершенствовании взаимодействия депутата

местного совета с местными органами исполнительной власти и местного самоуправления, учитывая одновременное функционирование районных государственных администраций, районных советов, исполнительных органов объединенных территориальных общин с определенными законодательством полномочиями, часто дублирующими друг друга.

2. Передача дополнительных полномочий на ближайший к гражданину уровень – территориальный и, соответственно, рост ответственности депутатов местного совета за реализацию жизненно важных интересов граждан обуславливает необходимость в переосмыслении системы принципов и на этой основе научного обоснования функций, полномочий и ответственности депутата местного совета с учетом положений Европейской хартии местного самоуправления, а также с учетом национальных особенностей административно-территориального устройства.

3. Изменения в Бюджетный и Налоговый кодексы Украины относительно финансовой децентрализации и дальнейшие шаги по децентрализации полномочий и регулирования земельных отношений территориальных сообществ, которые получают право распоряжаться землями за пределами населенных пунктов, актуализируют вопрос по совершенствованию системы критериев оценки эффективности деятельности депутата местного совета, как представителя интересов гражданина, который проживает на той или иной территории.

4. Полученные в результате децентрализации полномочий органов местного самоуправления одновременно сопровождаются увеличением ресурсной и финансовой базы для обеспечения развития территорий, создания современной образовательной, медицинской, транспортной, жилищно-коммунальной инфраструктуры. Поэтому актуализируется разработка методики оценки эффективности взаимодействия местных органов исполнительной власти и депутатов местного самоуправления в направлении повышения эффективности деятельности депутата местного совета в системе публичного управления в Украине, способствующего реализации интересов гражданина.

Учитывая практическую целесообразность решения вышеуказанных проблемных вопросов, актуализируется потребность в проведении исследований с целью поисков путей совершенствования правового статуса депутатов местных советов, в том числе с учетом зарубежного опыта в этой сфере общественных отношений. Поэтому в современных условиях государственного строительства в Украине научное обоснование правового статуса депутата местного совета в контексте опыта стран-членов Европейского Союза и подготовка практических рекомендаций по повышению эффективности его деятельности в системе публичного управления является актуальной научной задачей.

### **Литература:**

1. Реформа децентралізації [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>
2. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249935442>

3. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80?nreg=333-2014-%F0&find=1&text=%E4%E5%EF%F3%F2%E0%F2&x=-845&y=-10147>
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад: закон України від 05.02.2015 № 157-VIII [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
5. Про співробітництво територіальних громад: закон України від 17.06.2014 № 1508-VII [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
6. Понкин И.В. Понятие, структура и особенности административного процесса / И.В. Понкин // Административное право и процесс. - № 5. - 2018. – С. 6-9.

**Коблянська І. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки*

*Сумського національного аграрного університету  
м. Суми, Україна*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ГРОМАДАХ**

Успішна реалізація реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади (децентралізації) в Україні, як такої, що покликана закласти фундаментальну основу для організації дієвого місцевого управління на рівні територіальних громад, є сьогодні одним зі стратегічних пріоритетів держави. У цьому контексті слід підкреслити, що інтегрований сталий розвиток територій неможливо забезпечити без розуміння шляхів розвитку громад у стратегічній перспективі та уміння керівництва і фахівців органів місцевого самоврядування визначати ці стратегічні напрями, пріоритети та перспективи, а також перетворювати стратегічні плани у конкретні проекти розвитку територій. Це, з урахуванням нових ресурсних можливостей, закладає фундамент ефективної системи місцевого самоврядування та може бути розглянуто як інструмент забезпечення «людиноцентристського» змісту локальної політики та відповідного характеру розвитку територій, що відповідає загальноєвропейському підходу. Відтак, питання посилення спроможності органів влади самостійно розробляти і провадити у дію стратегії розвитку територій є важливим і актуальним.

Результати опитування, проведеного серед фахівців органів місцевого самоврядування в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ) Сумської, Житомирської, Дніпропетровської, Херсонської та Полтавської областей України (20 ОТГ, 3% від ОТГ в Україні за станом на початок лютого

2018 року), свідчать про наявність ряду суттєвих проблем, пов'язаних зі становленням моделі стратегічного планування в громадах.

У ході дослідження встановлено, що більшість представників органів місцевого самоврядування ОТГ із тих, що прийняли участь у дослідженні, розуміють важливість стратегічного планування розвитку територій та ініціювали цей процес – 85 % респондентів; 10 % спираються на загальну стратегію розвитку регіону, тобто самостійно стратегічне планування «скоріше не здійснюють», а в 1 ОТГ цей процес не розпочато взагалі. При цьому лише у 75 % із досліджених ОТГ визначені особи, відповідальні за цей процес. Це є свідченням недостатньо повного розуміння змісту стратегічного планування та його необхідності, а також певної хаотичності організації цього процесу, що безумовно, позначається на його якості.

Більшість респондентів (55 %) зазначили, що під час здійснення стратегічного планування використовують як методичні рекомендації, визначені чинними нормативно-правовими актами, так і розроблені громадськими організаціями. Це свідчить про важливість а також реальну практичну цінність діяльності неурядових структур у цій сфері. На це вказує і той факт, що консультаційна підтримка громадських організацій є досить важливою для представників ОТГ під час реалізації стратегічного планування – 70% респондентів зазначили що звертаються за рекомендаціями до експертів та таких організацій за рекомендаціями. Разом із тим, рівень співпраці органів місцевого самоврядування з науковими та проектними організаціями під час розроблення стратегії розвитку є досить низьким (15 % респондентів).

Всі опитані громади орієнтовані на реалізацію стратегічного планування в майбутньому. Окремі громади (40 %) вже затвердили стратегію розвитку, інші – проходять процедури затвердження (20 %), або ж працюють над її розробленням (40 %). При цьому чітка залежність між інтенсивністю процесів децентралізації та наявністю вже затвердженої стратегії відсутня.

Найбільш проблемними аспектами під час розроблення стратегії розвитку для робочих груп були такі: проведення аналізу сильних та слабких сторін, загроз і можливостей, а також визначення стратегічних завдань. Про наявність кожної з цих проблем повідомили 40 % респондентів. Також досить поширеними серед проблемних є питання визначення цілей (для 25 % респондентів), проведення аналізу ризиків (25 %) та розробки плану заходів із реалізації (25 %). У даному контексті слід підкреслити, що ці питання розкриваються у відповідних методичних рекомендаціях [1], але разом із тим, досить поверхнево, неконкретно. Зважаючи на те, що ці аспекти безпосередньо визначають зміст стратегічного планування, а їх якісне опрацювання є запорукою якісно підготовленої стратегії, слід вказати на необхідність доопрацювання відповідних нормативно-правових актів або ж підготовки більш змістовно наповнених методик.

У Методичних рекомендаціях щодо організації планової та прогнозової діяльності в ОТГ [2] зазначено, що систему планових документів ОТГ формують: Стратегія, План соціально-економічного розвитку та «інші

документи». Щодо останнього слід наголосити на важливості розроблення Генерального плану і правил землекористування і забудови, які забезпечують формування необхідної земельної бази для того, щоб визначені у Стратегії наміри були реалізовані. Стратегія розвитку при цьому постає як основний документ, який змістовно визначає роботу з підготовки і коригування цільових, соціально-економічних, фінансових програм, генерального плану, а потім і правил землекористування і забудови. У даному контексті слід вказати на те, що отримані результати дослідження свідчать про відсутність системного бачення органів місцевого самоврядування щодо формування документів зі стратегічного планування розвитку громад. При цьому особливе занепокоєння, на наш погляд, повинен викликати факт розроблення Генерального плану забудови в громадах за відсутності Стратегії розвитку (Херсонська, Сумська області). У таких умовах суттєво зростає ризик «підлаштовування» Стратегії під вже визначені плани використання території чи неузгодженості цих документів. І те і інше свідчить про формальність процесу стратегічного планування розвитку територій. Також не можна не звернути увагу на те, що лише деякі (10 %) громад мають план соціально-економічного розвитку. Це, по-перше, суперечить вимогам чинного законодавства [2], а по-друге, свідчить про нерозуміння ролі та значення цього документу – забезпечувати реалізацію Стратегії.

Досить неочікуваним виявилось те, що визначення моніторингових та контрольних індикаторів було проблемою лише для 15 % респондентів (3 ОТГ). Зважаючи на те, що чітких методичних настанов щодо формування системи моніторингових індикаторів у нормативно-правових актах не надано [1], можна припустити, що відсутність проблемного характеру даного аспекту підготовки стратегії свідчить скоріше, про певне нехтування ним.

Підсумовуючи викладене вище, слід вказати на те, що стратегічне планування в ОТГ досі не набуло системного характеру, як свідчить розрізнений та непослідовний характер формування відповідних документів; надалі зберігається формальний підхід до процесу стратегічного планування та розроблення стратегії. Вирішення цих проблем потребує удосконалення нормативно-правової основи стратегічного планування розвитку громад, а також посилення співпраці органів місцевого самоврядування із громадськими інституціями та науковими організаціями щодо розвитку ефективної системи стратегічного планування, у відповідності до інтересів мешканців громад.

### **Література:**

1. Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації: Наказ Мінрегіонбуду України від 31.03.2016 № 79. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16>
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади: Наказ Мінрегіонбуду України від 30.03.2016 N 75. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075858-16>

**Кожина А. В.**

*кандидат наук з державного управління, доцент,  
докторант кафедри регіонального управління,  
місцевого самоврядування та управління містом  
Національної академії державного управління  
при Президенті України  
м. Київ, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНКЛЮЗИВНОГО МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ**

На сьогодні існує значна кількість теорій місцевого розвитку, однак, жодна з них поки що не запропонувала можливості для ефективного і повного розв'язання проблем місцевих спільнот. Тому, існує нагальна потреба у формуванні нових теоретичних засад місцевого розвитку у відповідності до реалій і викликів, які стоять перед українським суспільством і, насамперед, органами місцевої влади і територіальними громадами. Така необхідність також викликана пошуком нових ефективних концепцій і моделей місцевого розвитку в умовах проведення реформи публічної влади і децентралізації з метою створення комфортного середовища життєдіяльності територіальних спільнот. Враховуючи сучасні наукові світові тенденції і міжнародні практики, заслуговує на увагу теорія інклюзивного розвитку. Розроблення теорії інклюзивного місцевого розвитку може допомогти подолати вказані проблеми.

Проблематика інклюзивного розвитку досліджена насамперед в працях зарубіжних вчених, найвидатнішими з яких є: А. Сен, С.Дж. Саломун, П. Дюран, Дж. Гупта, С. Класен, Т. Мак-Кінлі, Р. Ранієрі, Р.А. Рамос, Г. Рауніар, Р. Канбур, Т. Паланівель, Ф. Бургіньон, М. Равалліон, Д. Доллар, А. Край, С. Чен, С. Бхалла, Ш. Ван-Гент та інші.

Дослідження українських вчених Т.Г. Затонацької, С.С. Кожемякіної, Л.І. Федулової, І.В. Тараненка, А.В. Базилюк, О.В. Жулиної, О.Д. Ковальчука щодо інклюзивного розвитку почали з'являтися декілька років тому і ґрунтується переважно на аналізі зарубіжних праць та визначають необхідність актуалізації даного питання в Україні.

В той же час обмаль праць, що досліджують проблеми інклюзивного розвитку на муніципальному рівні та практично відсутні теоретичні основи. Зарубіжними вченими Дж. Гупта, Ц. Вегелін, Е. Плантієр-Ройон досліджено окремі аспекти інклюзивного місцевого розвитку. В Україні Т.О. Зінчук вивчала можливості визначення стратегії інклюзивного зростання сільської економіки; М.Я. Зуб та К.П. Крупініна розглядали інклюзивний вектор розвитку регіональних ринків праці та їх інфраструктури.

Якщо звернутися до історії питання, то ідеї «інклюзивного розвитку» з'явилися у другій половині ХХ століття, зосереджуючись на різних рівнях, включаючи індивідуальність, держави та міжнародні відносини. До тих пір, в парадигмі розвитку традиційно переважала економічна перспектива, в якій індустріалізація та продуктивність розглядалися як основні чинники розвитку,

традиційними секторами економіки часто нехтували, а культуру і традиції розглядали як перешкоди розвитку [1; 2].

Останні десятиліття посилюються ідеї людиноцентризму, відбувається пошук ефективних механізмів розподілу суспільних благ та підвищення якості життя людей, що призвело до зміщення акцентів в бік нематеріальних вимірів якості життя.

У дебатах з розвитку тривалий час переважали рамки, в яких економічне зростання, як вважалося, є найважливішим чинником соціально-економічного розвитку. Проте стало очевидним, що економічного зростання недостатньо для поліпшення добробуту населення. Соціальні, економічні, політичні та екологічні чинники в конкретному контексті країни і місцевостей визначають і формують потреби та виклики сучасного розвитку.

Термін «інклюзивний розвиток» активно входить в дискурс розвитку і стає дедалі популярнішим у світі, однак концептуально і теоретично він практично не розроблений в науковій і політичній літературі [1].

Західні вчені вказують на те, що на даному етапі немає узгодженого і загально прийнятого визначення інклюзивного розвитку. Деякі вчені визначають інклюзивний розвиток як «процес, який виникає, коли соціальні та матеріальні блага справедливо розподіляються у суспільстві», інші зосереджують увагу на «голосі та силі до проблем та прагнень виключених груп». Інклюзивний розвиток також має «цілісну спрямованість на досягнення справедливості та прав громадян». Такі визначення дають уяву про сутність концепції інклюзивного розвитку, знаючи на те, що вони обов'язково включають не лише економічні та матеріальні досягнення, а й широке коло добробуту [1; 2; 3; 4].

Часто в наукових джерелах інклюзивний розвиток ототожнюють з інклюзивним зростанням. Однак, як ми вже з'ясували раніше, ці поняття є взаємопов'язаними, але не рівнозначними. З цією відмінністю погоджуються Рауніар, Канбур, Мак-Кінлі та Классен, визначаючи, що інклюзивне зростання включає параметри, які обмежені доходами, а інклюзивний розвиток, включає також параметри, не пов'язані з доходами [3].

Дж. Гупта виділяє низку важливих передумов, завдяки визнанню яких стало можливим формування теорії інклюзивного розвитку, що призвело до зростаючої потреби в новому, інклюзивному міжнародному економічному порядку: 1) загальні права людини в 1940-х роках; 2) інвестування в країни, що відстають у розвитку в 1950-х роках, 2) права людини на захист політичних, економічних та соціальних прав у 60-х роках; 4) зовнішні впливи на навколишнє середовище та необхідність організованого реагування на виклики шляхом сталого розвитку в 1980-х роках; 5) безробіття, нерівність та бідність вимагають значної спрямованості розвитку, перерозподілу доходів, покращення показників сільської місцевості та показників людського розвитку в 1970-х роках; б) включення громадських рухів для підтримки участі в розвитку, зосередження уваги на правах, можливостях та свободах людей в 1990-х роках [5].

З 1990-х років основна увага розвитку була перенесена на людський розвиток, скорочення бідності та збільшення прав; посилення уваги до



можливостей та свобод; гендерної рівності тощо. В останнє десятиліття навколишнє середовище стало додатковим аспектом розвитку через зростаючу стурбованість змінами клімату та екологічними проблемами. Ці економічні, соціальні та екологічні проблеми стали трьома вимірами сталого розвитку [5].

Інклюзивний розвиток вперше з'явився в публікаціях Азійського банку розвитку (АБР, 2007) як стратегія забезпечення справедливості та розширення можливостей на основі скорочення бідності, розвитку людського капіталу (освіта, охорона здоров'я), розвитку соціального капіталу (спільне прийняття рішень та управління громадою), гендерний розвиток (здоров'я, добробут та участь у соціальному розвитку для жінок) та соціальний захист (зменшення ризиків та вразливостей, пов'язаних з віком, хворобою, інвалідністю, стихійними лихами, економічними кризами та громадянськими конфліктами) [3].

Дослідники звертають увагу на те, що хоча у світі спостерігається значний прогрес у зниженні бідності та посилення економічного зростання протягом останнього десятиліття, все ще існують мільйони бідних та вразливих груп населення, які залишаються поза процесом розвитку. Також посилюються процеси наростання нерівності.

Інклюзивний місцевий розвиток – це новий вимір розвитку, який зосереджує увагу на найбідніших та найбільш маргінальних членах суспільства, беручи до уваги економічні, соціальні й екологічні аспекти та структурні фактори, які перешкоджають найбіднішим учасникам брати участь у процесі розвитку. Інклюзивний місцевий розвиток пов'язаний з такими концепціями, як інклюзивне зростання, інклюзивна економіка, добробут, соціальна справедливість та права людини та має глокальні виміри [1; 5].

Теоретична база інклюзивного розвитку включає теорію еволюції, соціальні теорії (наприклад, права людини, соціальна справедливість, показники людського розвитку, критика після розвитку), права та можливості, засоби до існування та участь, підходи до міжнародного права, а також теорію сталого розвитку та екологічні теорії.

Інклюзивний місцевий розвиток включає: а) соціальну інтеграцію, що покращує життя найбільш маргіналізованих людей, груп та держави; б) екологічну інклюзивність, яка враховує те, що найбільш маргіналізовані люди сильно залежать і вразливі до змін в їх середовищі та екосистемі послуг; в) реляційну інтеграцію, яка вимагає вирішення структурних причин, у тому числі політика влади, бідність та екстерналізація навколишнього середовища [1; 2; 5].

Отже, може констатувати, що в Україні, як і в світі, на даний час існує нагальна потреба у розробці теоретичних засад інклюзивного місцевого розвитку. Можна стверджувати, що теорія інклюзивного місцевого розвитку виникла на основі синтезу різноманітних економічних, соціальних, екологічних та політичних теорій та поєднує ідеї теорій економічного розвитку та теорій соціального добробуту.

### Література:

1. Gupta J., Pouw N., Ros-Tonen M. Towards an Elaborated Theory of Inclusive Development. – European Journal of Development Research № 27. – 2015, pp. 541–559.
2. Van Gent Sh. Beyond buzzwords: What is “inclusive development”? Synthesis report, INCLUDE : Knowledge platform on inclusive development policies, INCLUDE Secretariat, 2017.
3. Rauniyar G., Kanbur R. Inclusive Development: Two Papers on Conceptualization, Application, and the ADB Perspective / G. Rauniyar, R. Kanbur – Department of Applied Economics and Management Cornell University, Ithaca, New York, USA, 2010, – 46 p.
4. Johnson B., Andersen A. D. Learning, Innovation and Inclusive Development: New perspectives on economic development strategy and development aid / B. Johnson, A. D. Andersen Aalborg: Aalborg Universitetsforlag, Globelics Thematic Report, Vol. 2011/2012, 2012.
5. Gupta J. “Inclusive Development” Working Group. – Global South Amsterdam Institute for Social Science Research, University of Amsterdam UNESCO-IHE Institute for Water Education in Delft. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.eadi.org/wg/inclusive-development/>.

**Лисенко Р. В.**

*аспірант*

*Київського університету ринкових відносин*

*м. Київ, Україна*

## **ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

Сьогодні Україна бере активну участь в економічному житті світу. Останнім часом значно розширилися торговельні зв'язки нашої країни. Слід відмітити також, що наразі спостерігається інтенсифікація торгівлі послугами. Це є не тільки ознакою відповідності української економіки сучасним вимогам розвитку світового господарства, а й свідчить про ступінь її інтеграції в міжнародне співтовариство. Ринок послуг в Україні має велике значення для національної економіки, а розвиток туризму в нашій країні особливо актуальний, оскільки саме завдяки цій сфері Україна може поліпшити соціально-економічний стан. Особливістю і перевагою туристичних послуг є те, що для їх виробництва не потрібні великі витрати, якщо застосувати для цього вже існуючу в країні матеріально-технічну базу. Крім того, інтеграція країни у світовий ринок туристичних послуг прискорює процес залучення її до глобалізаційних процесів, допомагає налагоджувати міжнаціональні зв'язки, поглиблює ділову та культурну співпрацю.

Сучасний етап функціонування світової туристичної галузі формується під впливом кризових явищ, що відбуваються у світовому господарстві. Це призводить до коливань темпів росту галузі. Прогнози ВТО щодо подальшого розвитку галузі до 2019 року виглядають наступним чином. Експортні надходження від туризму в 2019 році будуть складати майже 10% від загальної суми надходжень. Зайнятість в галузі в 2019 році – одне на кожні 11 робочих

місць. Це пов'язано значною мірою із загальним скороченням робочих місць у світовій економіці [1].

Світовий ринок туристичних послуг характеризується високим ступенем конкуренції. Це необхідно враховувати при розробці стратегічних орієнтирів розвитку ринку туристичних послуг в Україні. Суть конкуренції в будь-якій галузі економіки виражається п'ятьма силами. В сфері туристичного бізнесу такими силами слід вважати суперництво між існуючими конкурентами; появу туристичних послуг аналогічного або вищого рівня; появу нових конкурентів; постійну зміну уподобань споживачів щодо характеру послуги; зміну загальної ситуації в країні, яка може завадити розвитку туристичного бізнесу. Конкуренцію на туристичному ринку можна розглядати як на макро-, так і на мікрорівні. На макрорівні вона представлена змаганням держав за залучення найбільшої кількості туристів, які принесуть їм значні доходи. Потенційний турист під час вибору тієї чи іншої країни для подорожі бере до уваги такі фактори, як політична та економічна стабільність, наявність туристично-рекреаційного потенціалу, пропозиції туристичних компаній, ціни, характер транспортних зв'язків, реклама, відгуки від споживачів туристичного продукту, географічні, природні, кліматичні, культурні і релігійні характеристики країни. Саме чисельність відвідувачів є показником розвитку конкурентоспроможності цієї галузі.

Україна має всі об'єктивні передумови, щоб стати однією з найбільш конкурентоспроможних туристичних країн світу, однак аналіз сучасного стану функціонування вітчизняної туристично-рекреаційної галузі свідчить про те, що її розвиток стримується через невирішеність низки проблем, серед яких необхідність подолання територіальної нерівномірності та раціонального використання санаторно-курортної інфраструктури, впровадження світових стандартів, залучення інвестицій, невідповідність міжнародним стандартам якості надання туристичних послуг, недостатність якісного та кількісного обсягу інформації про туристичний потенціал України на світовому ринку. Стратегічні орієнтири розвитку туристичної галузі України значною мірою пов'язані з європейським вектором її інтеграції [2].

Важливе значення в цьому зв'язку має підписання Угоди про асоціацію України та ЄС, запровадження безвізового режиму пересування туристів. Для сфери туризму особливої актуальності набувають статті 399-402 шістнадцятої глави Угоди про асоціацію. В них йдеться про подальше співробітництво сторін у цій сфері діяльності з метою розвитку конкурентоздатної галузі як генератора економічного розвитку, валютних надходжень, зайнятості тощо. Передбачається, що країни узгодять свої дії на принципах поваги культурних надбань, інтересів місцевих спільнот, особливо у сільській місцевості, а також захисту навколишнього середовища. Співпраця з ЄС відкриває великі можливості для використання організаційно-фінансових механізмів та підвищення економічної ефективності національного туризму. Зважаючи на це, через Спеціальне представництво України при ЄС систематично подає заявки щодо включення України у перспективні програми співробітництва у сфері туризму, зокрема

фінансової та технічної допомоги, а також інвестиційні проекти. Це якісно впливає на розбудову туристичної сфери України, сприяє соціально-економічному та культурному розвитку держави [3]. Тому орієнтація на європейський вектор співпраці не тільки дозволяють вітчизняним туристичним підприємствам отримати доступ до потенційно об'ємного ринку, а й можливість участі в перспективних проектах, можливість залучення інвестиційних ресурсів, використання європейського досвіду організації туристичного бізнесу.

### **Література:**

1. Tourism and Sustainable Development Goals: Journey to 2030. Highlights. – World Tourism Organization. – 2017. – Available at: <http://www.unwto.org/pub>.
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2007. – 275 с.
3. Міжнародний туризм: світові тенденції та українські реалії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sd.net.ua/2012/05/24>

**Ляшенко В. В.**

*доцент кафедри підприємництва,  
управління та адміністрування*

*Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини  
ВНЗ «Відкритого міжнародного університету  
розвитку людини «Україна»  
м. Миколаїв, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Євроінтеграційні прагнення України стали невід'ємними реаліями політичного сьогодення. Європейські орієнтири набули практичного втілення у низці рішень та дій як української держави, так і офіційних органів Євросоюзу. Незмінність європейського вибору України зумовлена самим фактом цивілізаційної приналежності до спільноти європейських народів.

Інтеграція в європейський політичний, економічний і гуманітарний простір є стратегічним орієнтиром і системо утворювальним чинником розвитку держави. Складовими процесу зближення України з ЄС виступають поглиблення політичного діалогу, зміцнення європейського безпекового простору і підвищення ефективності інструментів співпраці у пріоритетних галузях інтеграції.

Інтеграційна стратегія України має ґрунтуватися не на деклараціях про наміри входження до європейських політичних структур, а на створенні внутрішніх передумов набуття членства в Євросоюзі.

Головним завданням України на сьогоднішньому етапі є утвердження європейських цінностей і стандартів в політиці, економіці, соціальній сфері. У цьому – запорука суспільної стабільності і сталого розвитку нашої держави [1, с. 75].

Реалізація євроінтеграційних процесів не можлива без економічного співробітництва, в тому числі на регіональному рівні, суттєвим при цьому є формування та реалізація інноваційно-інвестиційних стратегій розвитку регіонів.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає місце країни та перспективи її розвитку на світовому ринку. Неспроможність країни здійснювати структурну перебудову національної економіки відповідно до вимог нової технологічної парадигми чи зволікання з проведенням таких структурних змін не просто гальмує її розвиток, а й призводить до економічної кризи, до збільшення розриву в розвитку по відношенню до тих країн, які такі зміни проводять.

Проблеми розвитку соціально-економічної системи України свідчать про те, що існує об'єктивна необхідність найбільш повної реалізації інноваційного потенціалу України, підвищення інноваційної та інвестиційної активності суб'єктів господарювання України, що дозволить ліквідувати кризові явища в економіці, сприятиме динамічному соціально-економічному розвитку країни та забезпеченню відчутного покращення результатів у найближчій перспективі.

Актуальним стає в умовах євроінтеграції необхідність обґрунтування засад формування та реалізації ефективної стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки, формування дієвого механізму інноваційно-інвестиційної діяльності; дослідження ролі держави в інноваційно-інвестиційних процесах.

Сьогодні саме інновації є базою для нарощення економічного потенціалу будь-якої країни і основа для формування конкурентоспроможності національної економіки.

Скоротити розрив між потребами в інвестиціях і обмеженими можливостями накопичення для забезпечення капіталовкладень можливо лише шляхом розширення виробництва наукомісткої конкурентоспроможної продукції.

Інвестування таким чином, повинно мати інноваційний характер, спрямований на переважне використання ресурсозберігаючих технологій та освоєння виробництв сучасних технологічних укладів.

Однак, що також очевидно, реалізація інноваційної політики у несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива, а саме євро інтеграційні процеси сприяють поліпшенню інвестиційного клімату у державі.

Наявність в Україні потужної наукової бази – найважливіша умова для розвитку і підтримки на постійно високому рівні інноваційної здатності нації, необхідна умова для забезпечення стійкого розвитку, включення України в інтеграційні науково-технічні процеси.

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки, для подальшого її розвитку в глобальному середовищі не як сировинного експортера, а як виробника високотехнологічної та наукомісткої продукції,

забезпечення гідного статусу України в світовому економічному просторі слід сформувати дієву систему державного управління потужним потенціалом.

Для ефективного використання науково-технічного потенціалу України необхідна стратегічно виважена інвестиційно-інноваційної політика, яка відповідала б вимогам сьогодення.

Під інноваційно-інвестиційною стратегією слід розуміти довгострокову та розраховану на перспективу програму з розробки та впровадження інновацій, які в результаті будь-яких інвестиційних процесів дадуть позитивні економічні, соціальні, екологічні тощо результати або ефекти.

Інноваційні та інвестиційні процеси слід розглядати не окремо, а у комплексі, який складається з двох взаємопов'язаних та взаємно впливових напрямів: інноваційного та інвестиційного, об'єднаних єдиною системою принципів, методів, критеріїв прийняття управлінських рішень та механізмів реалізації. В інвестиційно-інноваційній політиці держава має спиратися та використовувати інструменти стратегічного управління, які можна розглядати як набір взаємопов'язаних компонентів, таких як мета, аналіз обмежень, інструментарій досягнення цілей, підсистем забезпечення стратегічного управління, що обумовить одержання очікуваних результатів від інноваційно-інвестиційної діяльності.

Для успішної реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії необхідна забезпеченість виконання наступних вимог:

- узгодженість розмірів інвестицій, які можуть бути спрямовані на інновації з ресурсним потенціалом суб'єктів господарювання (регіону або країни);
- наявність на ринку ефективно діючих підприємств-експерентів;
- узгодженість запланованих інвестицій інноваційної спрямованості із загальноекономічними умовами;
- визначеність терміну реалізації завдань інвестиційно-інноваційної стратегії;
- визначення, зокрема, реальних часових рамок, необхідних для впровадження нововведень, що дасть змогу залучати інвесторів, які усвідомлюють їх цінність;
- оптимальність поєднання очікуваних результатів, досягнення потрібної прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності майбутнього періоду [2, с. 84].

Реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії дозволить забезпечити вимоги сталості національної економіки, запобігти економічним кризам і сприяти підвищенню добробуту населення країни та її регіонів.

### Література:

1. Європейський проект та Україна : монографія [Текст] / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 192 с.
2. Ляшенко В.В. Інноваційно-інвестиційні стратегії сталого розвитку національної економіки/ В.В. Ляшенко// Стратегії, проблеми та розвиток економічних систем в умовах глобальної нестабільності. Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (м. Миколаїв, 1-2 червня 2018 р.). – Миколаїв: ММІРЛ ВНЗ «Університет «Україна», 2018. – С. 81-84.

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ГРОМАД**

Однією з основних визначальних технологій в територіальному управлінні є процес стратегічного планування, результатом якого стає розробка відповідного стратегічного плану розвитку території. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку територій вже тривалий час застосовується в Україні, але досі воно давало позитивний результат переважно в містах обласного значення, які мали більш-менш відповідні для цього людські та матеріальні ресурси, а також мотиви та стимули керівництва області (міста) для реалізації стратегічного плану [1].

Адміністративно-територіальна реформа відкриває нові можливості перед об'єднаними територіальними громадами, наділяє додатковими повноваженнями місцеве самоврядування, проте покладає на них і велику відповідальність. В законодавчому полі децентралізація передбачає прийняття низки нормативно-правових актів, які дозволяють впорядкувати адміністративно-територіальний устрій держави, розділити компетенції органів державної та місцевої влади, наповнити їх необхідними ресурсами – фінансовими, кадровими, інфраструктурними, а також встановити систему контролю, як елемент відповідальності цих органів влади [2]. При цьому, забезпечувати комфортне та безпечне проживання мешканців громади, створювати та нарощувати привабливість інвестиційного клімату в громаді, стимулювати підприємницьку діяльність, забезпечувати підтримку та розвиток інтелектуального потенціалу громади покладено на адміністративний апарат територіального утворення. Для реалізації зазначених аспектів розвитку громади необхідно здійснювати розумне стратегічне планування території.

Саме тому метою цієї наукової роботи стало узагальнення організаційних особливостей практичної реалізації стратегічного планування розвитку громад (на прикладі розробки Стратегії Зноб-Новгородської територіальної громади Сумської області на період до 2025 року) [3]. Стратегія соціально-економічного розвитку була розроблена в стислі терміни (з травня 2018 р. по серпень 2018 р.), що було обумовлено створенням відповідної оптимізованої організаційної структури, побудовою робочої групи, залученням владних, наукових та громадських інституцій до процесу стратегічного планування – в якості необхідної умови. Концептуальними принципами Стратегії стали такі: програмування, диверсифікації джерел фінансування, партнерство, єдність, відкритість, прозорість та ефективність.

Достатніми умовами для розробки Стратегії вважалась послідовна і високофахова реалізація усіх запланованих етапів стратегічного планування, зокрема: 1) організація роботи та проведення стратегічного аналізу; 2) соціологічне дослідження думки мешканців громади щодо значущих проблем

та пріоритетів розвитку; 3) визначення бачення майбутнього і місії розвитку Зноб-Новгородської ОТГ до 2025 року. 4) здійснення SWOT-аналізу, аналіз порівняльних переваг, викликів та ризиків розвитку території, моделювання сценаріїв і здійснення стратегічного вибору; 5) розробка стратегічних і операційних цілей Стратегії, забезпечення узгодженості Стратегії із Стратегією регіонального розвитку Сумської області до 2020 р.; 6) розробка плану дій, заходів (цілі, завдання) із впровадження Стратегії; 7) визначення індикаторів результативності Стратегії; 8) громадське обговорення та ухвалення Стратегії; 9) моніторинг, впровадження та реалізація.

Якщо перші вісім перелічених етапів, розпочавшись у травні 2018 р., завершилися прийняттям Стратегії на сесії територіальної громади у вересні 2018 року, то 9-й етап триватиме впродовж усіх наступних років аж до 2025 року включно. Отже, акцент у Стратегії соціально-економічного розвитку Зноб-Новгородській ОТГ ставився як на якісно розроблену Стратегію, так і на не менш якісно розроблений План заходів з її реалізації та формування очікуваних результатів від реалізації Плану (показники продукту та результату).

Для виявлення проблемних питань життєдіяльності громад та їх бачення подальшого свого розвитку було проведене соціологічне дослідження. Методом збору первинної інформації було визначено анкетування, для відбору респондентів застосувалася комбінована вибірка. Чисельність опитаних склала 307 респондентів або 6,6 % населення громади. Опитування проводилось у травні – червні 2018 року.

Визначаючи коло чинників, котрі мають найбільший негативний вплив на розвиток громади, респондентам було запропоновано розподілити їх за такими критеріями: «слабо заважає», «середнє заважає», «сильно заважає». Чинники, які найбільше заважають розвитку громади наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Часткове співвідношення чинників впливу на розвиток громади за критерієм «сильно заважає» за оцінкою вибіркової сукупності, %**



Аналіз даних засвідчив, що 2/3 опитаних головними проблемами розвитку громади визначають: економічні фактори (безробіття, низький рівень доходів населення, відсутність інвестицій), соціальні фактори (відсутність можливості для самореалізації, поширення злочинності, алкоголізму та наркоманії, недостатня підприємливість, недостатня громадська ініціативність та активність) та проблеми інфраструктури (низька якість відсутність дорожнього покриття, зношеність інженерних мереж). Слід також зазначити, що майже половина опитаних зазначило недостатньо якість медичного обслуговування, як один із чинників, що «сильно заважає» розвитку громади.

Окрім іншого респондентам пропонувалось визначити пріоритетність завдань, які необхідно здійснити для розвитку громади (табл. 1).

Таблиця 1

**Пріоритетність завдань, котрі необхідно здійснити для розвитку громади за результатами соціологічного опитування, %**

| Показник   | Оцінка                      |                                |                           |
|--|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------|
|  | «1»<br>найбільш<br>важливий | «2»<br>середньої<br>важливості | «3»<br>найменш<br>важливо |
| Зменшення рівня безробіття                                     | 91                          | 7                              | 2                         |
| Ремонт доріг між населеними пунктами                           | 86                          | 10                             | 4                         |
| Покращення якості медичного забезпечення                       | 78                          | 17                             | 6                         |
| Благоустрій населених пунктів                                  | 75                          | 18                             | 7                         |
| Підтримка фермерства   | 72                          | 17                             | 10                        |
| Підтримка сільськогосподарських підприємств                    | 71                          | 21                             | 8                         |
| Підтримка галузі тваринництва                                  | 71                          | 18                             | 10                        |
| Підтримка галузі рослинництва, зокрема органічного виробництва | 65                          | 24                             | 11                        |
| Покращення водопостачання та водовідведення                    | 60                          | 34                             | 6                         |
| Покращення освітлення населених пунктів                        | 57                          | 29                             | 14                        |
| Створення та розвиток багатофункціональних кооперативів        | 51                          | 29                             | 19                        |
| Розвиток малого бізнесу  | 48                          | 35                             | 17                        |
| Використання місцевих природних ресурсів                       | 47                          | 42                             | 11                        |
| Розвиток сфери дозвілля (відпочинку, спорту)                   | 47                          | 42                             | 11                        |
| Розширення мережі закладів побутового обслуговування           | 43                          | 43                             | 14                        |
| Розвиток сфери туризму, створення екопоселень                  | 41                          | 32                             | 27                        |
| Розширення мережі торгівельних закладів                        | 29                          | 41                             | 30                        |

Аналіз отриманих результатів показує тісну кореляцію між оцінкою існуючого стану громади, чинників, що заважають її розвитку та пріоритетності

завдань, які необхідно здійснити для розвитку громади. Так, на думку мешканців, очевидною є: зменшення рівня безробіття (втому числі на основі підтримки фермерства та сільськогосподарських підприємств), а також розвиток соціально-побутової інфраструктури населених пунктів (ремонт, доріг, благоустрій населених пунктів, покращення медичного забезпечення).

Підсумки проведеної діагностики профілю громади, результати SWOT-аналізу та аналізу узгодженості з Стратегією регіонального розвитку Сумської області на період до 2020 року, проведене соціологічне дослідження дало можливість учасникам розробки Стратегії громади визначити консолідовано перелік з 4-х Стратегічних (пріоритетних) цілей:

1. Розвинута економіка
2. Інфраструктура для комфортного та безпечного проживання
3. Дієве місцеве самоврядування та активне громадське суспільство
4. Гармонійний розвиток особистості.

Кожна Стратегічна ціль була доповнена переліком Операційних цілей.

Для забезпечення управління процесом досягнення цілей і реалізації Стратегії, створення можливості своєчасно відслідковувати та коригувати відхилення у ході виконання завдань було розроблено ефективну систему зворотного зв'язку шляхом запровадження показників впливу та результатів впровадження Стратегії.

Проведений аналіз процесів стратегічного планування розвитку території на прикладі і досвіді Зноб-Новгородської ОТГ Сумської області вказує на те, що організаційні особливості практичної реалізації стратегічного планування обумовлені специфікою соціально-економічного розвитку відповідної території. При цьому організаційні особливості можуть бути застосовані застосовні до будь-якого процесу чи елементу стратегічного планування (анкетування, створення, організація і взаємодія аналітико-експертних груп, залучення зовнішніх експертів, формування ресурсної основи та ін.) і в певному сенсі організаційні особливості є мірилом врахування специфіки території.

### **Література:**

1. Практичний посібник з питань організації роботи органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад (видання друге): модуль 5 «Стратегічний план розвитку». – Київ. – 2016. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://auc.org.ua/sites/default/files/library/mod5web.pdf>
2. Медвідь В.Ю., Коблянська І.І., Данько Ю.І. Формування та реалізація механізму інтегрованого територіального управління в тріаді соціо-еколого-економічних чинників: науково-методичні рекомендації. Суми: Університетська книга, 2018, 86 с.
3. Стратегія соціально-економічного розвитку Зноб-Новгородської ОТГ Сумської області: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://zn-otg.gov.ua/strategiya-rozvitku-znobnovgorodskoi-selischnoi-radi-na-20192025-roki-15-04-11-23-08-2018/>

**Пугачова Н. М.**  
*доцент кафедри економіки та підприємництва*  
*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*  
*м. Одеса, Україна*

## **ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Сучасний етап розвитку України характеризується нагальною потребою у поглибленні процесу децентралізації. Це потребує удосконалення політики регіонального розвитку через зміну правових, адміністративних та економічних заходів для забезпечення економічного розвитку регіонів, що, в свою чергу, є одним з найголовніших завдань державного регулювання.

Державне регулювання економічного розвитку регіонів повинно спрямовуватись на збалансований та комплексний розвиток регіонів, на всебічне використання потенціалу регіонів, для формування єдиного економічного простору країни. Потрібно вирівнювати регіональні диспропорції, які існують в країні, але, перш за все за допомогою економічних заходів, стимулюючи ринкове саморегулювання регіону та посилюючи його економічну самостійність.

Система державного регулювання економічного розвитку регіонів України пройшла початковий етап інституалізації і продовжує розвиватися. Під інституалізацією А. Бейгуленко, М. Третьяков, Н. Горбунов розуміють будь-якого роду впорядкування, формалізацію і стандартизацію зв'язків та відносин [4, с. 86]. А також, під інституалізацією розуміють процес створення інститутів. Поняття інституалізації включає в себе два аспекти: інститут та інституція. Під інститутом в даному випадку розуміють закріплення норм і звичаїв у вигляді законів, організацій, установ, інституція – це норми, звичаї поведінки в суспільстві [1, с. 15].

До інститутів державного регулювання економічного розвитку регіонів України відносять: центральні та регіональні органи влади законодавчої та виконавчої гілок влади (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства, обласні ради, районні ради тощо), а також інституційні партнери, які включають великий перелік наукових інститутів, неурядових організацій (різноманітні асоціації) та міжнародних організацій (наприклад, ЄБРР, донорські організації). На сьогоднішній день ця система інститутів, яка забезпечує функціонування регіонів України ще є недостатньо розвинутою, що гальмує соціально-економічний розвиток регіонів.

Всі інститути державного регулювання економічного розвитку регіонів С.А. Романюк пропонує умовно представити у вигляді трьох моделей: «класична» модель, «багатосекторна» модель та «координаційна» модель. В «класичній» моделі регіональна політика повинна бути відокремлені від інших видів державної політики і запроваджується як окрема сфера державної політики центральним органом виконавчої влади. При «багатосекторній» моделі державна регіональна політика здійснюється центральним органом

виконавчої влади, який займається декількома сферами політики (соціальна, промислова, інноваційна тощо). А при «координаційній» моделі центральний орган виконавчої влади координує різні сфери державної політики, які регулюють регіональний розвиток. Причому всі ці моделі можуть одночасно співіснувати [3, с. 197].

Головними інститутами забезпечення державного регулювання економічного розвитку регіонів на цей час є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а також Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Якщо провести аналіз повноважень цих двох міністерств, то можна побачити, що багато функцій та повноважень дублювалися, були розпорошені між двома міністерствами і все це знижувало їх відповідальність за результати. На сучасному етапі розвитку ці проблеми вирішені. Ще у 2011 році були сформульовані принципи діяльності цих міністерств, їх статус був підвищений. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України займається державною регіональною політикою, визначає пріоритети розвитку, а Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України удосконалює територіальну організацію влади, адміністративно-територіальний устрій та розвиває місцеве самоврядування. Хоча є думки деяких фахівців, про те, що треба зосередити всі функції з державного регулювання регіонального розвитку в одному міністерстві.

Що стосується діючої нормативної бази державного регулювання економічного розвитку, то основними нормативно-правовими актами є: Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року (прийнята 6.08.2014 р.), Бюджетний кодекс України, Податковий кодекс України, Закони України «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про місцеве самоврядування», «Про державні цільові програми» та багато інших документів.

До основних механізмів державного регулювання економічного розвитку регіонів відносять: регулювання міжбюджетних відносин, цільове фінансування, інвестиційні субвенції, плани та програми розвитку, регулювання прикордонного співробітництва.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що незважаючи на вже пройдений значний шлях, залишається ще значна кількість не вирішених питань, таких як: недостатня фінансова база органів місцевого самоврядування, відсутність стратегічних планів розвитку регіонів, недосконалість нормативно-правової бази, незавершеність процесу розмежування повноважень між центральними та місцевими органами влади. Вирішення всіх цих та інших питань, які стоять перед урядом України, повинно привести до подолання диспропорцій в регіональному розвитку територій, збільшити їх самостійність у досягненні структурної збалансованості національної економіки і економіки регіонів.

### **Література:**

1. Кармазіна М.С. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять / Кармазіна М.С., Шурбована О.М. // Політичний менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 10-19.

2. Пухир С.І. Інституційне забезпечення формування та реалізації державної регіональної політики в Україні / Пухир С.І. // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 17-26.
3. Романюк С.А. Функціональна інституалізація державного регулювання регіонального розвитку / Романюк С.А. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9 (136). – С. 197-201.
4. Сухорукова М.О. Глобальна інституалізація: сутнісні характеристики та етапи розвитку / Сухорукова М.О. // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 4 (75). – С. 83-91.

**Цибуляк А. Г.**  
*кандидат політичних наук,  
здобувач кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Пріоритетним напрямом інтеграції нашої країни у світовий економічний простір є європейський вектор розвитку. В контексті підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС суттєвого значення набуває узгодження основних складових співпраці в цьому напрямі [1]. Європейський Союз висуває для учасників високі екологічні вимоги, він є ініціатором укладання і реалізації домовленостей за рішенням найбільш масштабної глобальної проблеми – зміни клімату, а також ряду інших екологічних проблем. Зважаючи на це, слід виокремити наступні напрями перспективної взаємодії України з ЄС в цій сфері та позитивні зміни, що зумовлені трансформацією екологічної політики та механізмів природокористування в нашій країні. Йдеться, передусім, про приведення у відповідність до вимог ЄС в екологічній сфері нормативно-правових актів України та забезпечення використання альтернативних джерел енергії у відповідності з європейськими тенденціями.

Зокрема, суттєвого значення набуває реалізація положень Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 року [2]. Очікуваними результатами реалізації стратегії мають стати поліпшення стану навколишнього природного середовища з урахуванням європейських стандартів його якості; нівелювання залежності між економічним зростанням та погіршенням стану навколишнього середовища; розробка механізмів екологічно збалансованого використання природних ресурсів; інтенсифікація розвитку природоохоронної складової в усіх економічних галузях; запровадження дієвих механізмів екологічного оподаткування з метою зниження негативного впливу на навколишнє середовище; підвищення рівня екологічної свідомості населення.

Важливу роль у розвитку екологізаційної співпраці відіграє також Програма секторальної бюджетної підтримки, спрямованої на впровадження зазначеної стратегії. Програма зосереджується на чотирьох підгалузевих пріоритетах (стабілізація викидів в повітря електростанціями, поліпшення якості поверхневих вод, збільшення кількості переробленого побутового сміття і відходів, збільшення площі природоохоронних територій) і передбачає декілька етапів реалізації. Слід зауважити, що в рамках першого етапу Європейський Союз виділив 35 млн. євро на впровадження зазначеної стратегії з метою допомоги у формуванні нової екологічної політики, наближенні екологічного законодавства України до норм ЄС.

Незворотне виснаження світових вуглеводневих запасів, зростаюча ціна на енергоносії, проблеми екологічного забруднення навколишнього середовища змушують більшість розвинених країн формувати свої енергетичні стратегії, спрямовані на розвиток альтернативної енергетики. За даними Міжнародного енергетичного агентства, до 2030 р. частка електроенергії, видобутої за допомогою альтернативних джерел, збільшиться вдвічі порівняно із сьогоднішніми показниками. Європейська комісія вважає, що у 2020 р. в Європі п'ята частина енергії вироблятиметься з екологічно безпечних джерел. Тому питання використання відновлювальних джерел енергії є важливою складовою інтеграції України у європейський екологічний простір. В Україні до 2020 року заплановано довести частку відновлювальної енергетики в енергоспоживанні до 11%. Значні перспективи в цій сфері пов'язані з використанням енергії сонця, вітру та біоенергетики. Так, в Україні планується побудувати 34 нових сонячних електростанцій за рахунок коштів вітчизняних та іноземних інвесторів. Експерти ЄБРР відзначають, що в Україні створені сприятливі умови для інвестицій і реальні можливості для окупності проектів розвитку цієї сфери.

Одним із пріоритетних для нашої країни видів відновлювальних джерел енергії є вітряна. Вітчизняний кліматичний потенціал дозволяє побудувати в країні вітрові енергостанції сумарною потужністю близько 15 ГВт. Сьогодні загальна встановлена потужність всієї енергосистеми України – 55 ГВт, з яких використовується приблизно половина. Особлива перспективність використання потужностей вітру спостерігається, зокрема, в Херсонській області, де рівень потужності вітрогенерації становить 42%. Перспективи використання біоенергетики пов'язані, насамперед, з наявністю розвиненого агропромислового комплексу, продукцію та відходи якого використовує даний сектор. За 2014 рік у секторі вироблення енергії з біопалива та відходів було продукуювано на 25% більше енергії, ніж у попередньому році [3].

Суттєву роль у розвитку відновлювальних джерел енергії відіграє також прийняття в червні 2015 року Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел». Основною його перевагою слід вважати створення привабливого для інвесторів законодавчого клімату в сфері відновлюваної енергетики, який відповідає європейським стандартам.

Варто також відмітити співробітництво України з Європейським товариством дикої природи. Україна має значні переваги з точки зору володіння фрагментами дикої природи, зокрема, в Карпатах. В європейських країнах, таких як Німеччина, Австрія, Словаччина цей вид лісів переважно зник, а відновлення природних процесів може зайняти близько 100 років. Натомість Україна вже володіє зазначеними ресурсами. В свою чергу Європейське товариство дикої природи намагається підтримувати такі території і надавати їм міжнародний статус та значення. Три нові території – природний заповідник «Горгани», Карпатський національний природний парк та НПП «Синевир» планують вступити до Європейської системи збереження дикої природи. Представники товариства вже дослідили нові потенційні території згідно з Європейським стандартом якості дикої природи. Першим українським членом Європейської системи збереження дикої природи у 2015 році став Національний природний парк «Зачарований край». Подальше розширення співпраці у зазначених напрямках сприятиме підвищенню ступеня екологізації економічного розвитку України, створюватиме умови для ефективної екологічної трансформації торговельної, інвестиційної, фінансової взаємодії з Європейським Союзом.

#### **Література:**

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] / Уряд. портал. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=246581344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344)
2. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року: Закон України. – № 2818-VI від 21.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

**Бакланова Е. Г.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри загальної економічної теорії  
і економічної політики  
Одеського національного економічного університету  
г. Одеса, Україна*

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследования в теории роста показывают, что развитая демократия, эффективные права собственности и справедливая судебная система являются предпосылками для высоких темпов роста экономики [1], [2]. Считается, что четко определенные и хорошо защищенные права собственности способствуют экономическому развитию, прямо или косвенно влияя на динамику основных детерминантов роста [3]. Однако анализ транзитивных экономик показывает иную зависимость темпов экономического роста от качества институтов.

Так, демократия рассматривается как угроза для экономического развития, поскольку позволяет лоббируемым группам извлекать значительную частную ренту в условиях неурегулированной политической сферы [4]. Пессимистично оцениваются законодательная база, права собственности, судебная система и другие институты. Исследования выявляют возможность их нецелевого использования для извлечения личных выгод [5]. Отсутствует согласованность между институциональными реформами и промышленной политикой [6], игнорируются национальные особенности экономики при копировании западных институтов, не учитывается ментальная инертность населения [7]. Цель реформ сводится к получению экономической власти, используемой для искусственного занижения издержек, завышения цен, отказа от бремени социальных выплат. Такая рента оказывается в большинстве случаев предпочтительней инновационной ренты, что подавляет спрос на инновационные стратегии и, как следствие, способствует разрушению образовательной и научной инфраструктуры [8].

Существуют также западные работы, отрицающие однородность связи между качеством институтов и экономическим ростом. Утверждается, что игнорируется обратная связь: влияние экономического развития на институты [9]. Исследования показывают, что состояние институтов и эффективность государственной политики обусловлены траекторией предыдущего развития страны [2]. Подвергается сомнению прогрессивная роль института прав собственности. Например, практика быстрорастущих стран (Китай, Индия)



демонстрирует, что высокие темпы экономического роста могут достигаться и при плохой защите прав. Так, китайские поселковые предприятия (TVE) способны разрастаться до масштабов мирового рынка, несмотря на нечеткие и запутанные права собственности. Ретроспективный анализ Л. Анжелеса раскрывает трудности, с которыми сталкивались страны при внедрении системы защиты прав собственности и фактически доказывает, что в развитых странах они сложились сильными еще издавна, а в слаборазвитых странах их нет до сих пор [10].

Имеются весомые аргументы против чрезмерной защиты собственности. Так, хорошо развитая система прав собственности в рамках романо-германского права устойчиво защищала интересы французских землевладельцев и поэтому медленно адаптировалась к интересам промышленной буржуазии, что повлекло за собой отставание Франции от Англии в VIII веке. Отход *common law* от концепции единого, неограниченного и неделимого права собственности в пользу сложного пучка правомочий оказал, несомненно, прогрессивное влияние на экономическое развитие. В дальнейшем именно он лег в основу заключения сложных сделок, таких как трастовое управление собственностью, лизинг, франчайзинг, и т.п. Необходимость регулирования отношений в новой сфере – изобретательстве – способствовала развитию патентного права. Унификация национальных патентных законов облегчила зарубежное патентование и поощрила тем самым диффузию знаний и технологий.

Однако эффективность этого института подвергается сомнению. Опасность видится в предрасположенности изобретателей к поиску ренты за счет старых патентов, в уменьшении положительного эффекта на общество в результате монопольно высокой цены на инновации, а также в дороговизне обслуживания защиты прав интеллектуальной собственности во временном и денежном измерении [10]. Дороговизна побуждает к пиратству, злостным нарушителем патентных прав является Китай – страна с наивысшими темпами роста. Это свидетельство того, что экономический рост (но не рост благосостояния!) полностью возможен и при отсутствии защищенных патентных прав. По мнению Х. Чанга, чрезмерная защита прав интеллектуальной собственности может препятствовать самой инновации, предотвращая взаимное обогащение идей и увеличивая вероятность технологического тупика, вызванного спорами между владельцами взаимосвязанных патентов [11]. Такие выводы подтверждаются множеством примеров, известны, например, критические отзывы о патентной практике в сфере ИТ<sup>1</sup>.

Наблюдается, таким образом, своего рода расхождение в отношении понимания роли формальных институтов в экономическом развитии. По нашему мнению, выявленная разнородность имеет более сложную природу и в определенной степени зависит не только от уровня зрелости институтов, но и от механизмов их реализации. К тому же эти явления тесно взаимосвязаны,

---

<sup>1</sup> Так, Google в 2011 году заявила, что ИТ-патенты, призванные поощрять инновации, «сейчас, напротив, служат оружием против них». По мнению компании, тактика Microsoft, Apple и Oracle заключается в том, чтобы уличить Google в нарушении патентов и заставить производителей устройств на Android выплачивать отчисления патентодержателям.

поскольку потенциал развития институтов во многом предопределяется эффективностью институциональной трансмиссии. Разрешение данного противоречия становится возможным при установлении логической цепочки механизма влияния институтов на долгосрочный экономический рост.

На наш взгляд, важно видеть, в каких случаях хорошо развитая институциональная система становится стимулом экономического развития, а в каких этот эффект отсутствует. Существенным звеном этой системы является институт прав собственности, который изменяется соответственно характеру производительной деятельности. До тех пор, пока применяемый в производстве ресурс не имеет настолько широкого применения, чтобы способствовать накоплению капитала и изменять производственные отношения, не возникает побудительных мотивов к тому, чтобы определенными нормами регулировать его использование. Когда же производительные силы выходят на более высокий уровень развития и широкое распространение получает новый производственный фактор, возникает потребность в регулировании его использования, а это требует введения адекватных правовых норм. Если они не соответствуют характеру производительной деятельности, то становятся тормозом технологического и экономического прогресса.

При этом следует понимать, что институт прав собственности – сложная система экономико-правовых отношений, в которой неустойчивость одного компонента оказывает влияние на результативность другого. Эффективная реализация прав собственности зависит от качества правовой и политической системы. Независимость судебной системы, верховенство права, политическая стабильность и контроль над коррупцией устанавливают правила, а защита физических и интеллектуальных прав собственности создают стимулы к инновациям и инвестированию.

Проблемы защиты прав собственности, также как и рентоориентированного поведения решаются совершенствованием законодательной базы и исполнительных механизмов. Помимо независимости судебной системы, верховенства закона, политической стабильности и контроля над коррупцией, это могут быть целевые изменения в законодательстве. Например, сокращение срока действия патентов или введение запрета на патентование отдельных интеллектуальных продуктов; такие прецеденты уже существуют<sup>1</sup>. Нарастающий научно-технический прогресс постоянно предлагает новые интеллектуальные продукты, что достаточно быстро нивелирует монопольную прибыль. Политически-правовая среда должна способствовать этому процессу, поощряя конкуренцию в духе «созидательного разрушения».

Между институтами и инновациями должна существовать жесткая взаимодополняемость. Инновационная активность является индикатором соответствия формальных институтов экономическому развитию в стране. Задача государства на современном этапе – формирование такой политико-правовой среды, которая создаст оптимальные условия для развития

---

<sup>1</sup> Так, в 2012 году Google, Facebook и еще шесть компаний призвали запретить выдачу патентов на «абстрактные идеи», а с 2013 г в Новой Зеландии законодательно запрещено патентование программного обеспечения.

интеллектуального предпринимательства. Это позволит каждой стране построить свою модель интеллектуально-ориентированной экономики.

### Литература:

1. North, D. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press
2. Acemoglu, D. and Robinson, J. (2012) *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York: Crown Business.
3. Э. де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 272 с.
4. Радыгин, А., Энтов, Р. В поисках институциональных характеристик роста. // Вопросы Экономики, 2008, № 8, с. 4-27.
5. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. // Вопросы экономики, 2008, № 8, с. 28-44.
6. Полтерович В., Попов В. Эволюционная теория экономической политики. Ч.1. Опыт быстрого развития. // Вопросы экономики, 2006, № 7, с. 4–23.
7. Канцуров О. Інституціоналізм як теоретико-методологічні основи сучасних реформ. «Економіка України» № 5, 2011, с. 15–22.
8. Dementiev, V., Vyshnevsky, V. (2011) Why Ukraine is not an Innovation State: an Institutional Analysis (in ukr.), *Economic Theory*, No. 3, P. 7- 20.
9. Chang, H.-J. (2011) Institutions and economic development: theory, policy and history, *Journal of Institutional Economics*, 7: 4, P. 473-498.
10. Angeles L. (2011). Institutions, Property Rights and Economic Development in Historical Perspective. [http://www.gla.ac.uk/media/media\\_189284\\_en.pdf](http://www.gla.ac.uk/media/media_189284_en.pdf)
11. Chang, H.-J. (2007a) *Bad Samaritans*, London: Random House, and New York: Bloomsbury, chapter 6.

**Герасименко А. Г.**

*професор кафедри економічної теорії  
та конкурентної політики  
Київського національного  
торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ)**

Проблеми інтерналізації зовнішніх ефектів піднімалися ще А. Пігу на початку ХХ століття, втім ефективних прикладів такої інтерналізації, особливо в частині негативних зовнішніх ефектів, історія економіки знає не так багато. Найслабшими вони довгий час залишалися в екологічному секторі, де короткостроковий економічний результат окремих суб'єктів господарювання традиційно переважував довгострокові втрати суспільного добробуту на терезах економічного вибору. Ситуація змінилася на початку ХХІ століття з підписанням і ратифікацією провідними державами світу Кіотського протоколу, який встановив жорсткі політичні зобов'язання окремих країн щодо

скорочення викидів парникових газів, вимагаючи від них розробки та запровадження дієвих інструментів інтерналізації відповідного негативного зовнішнього ефекту до рівня дійсних економічних стимулів. Одним з таких інструментів стало запровадження так званої політики стимулювання розвитку відновлювальної енергетики.

Станом на 2017 рік така політика запроваджена 126 країнами світу [5, с. 120]. При цьому інструментарій її реалізації в різних країнах відрізняється суттєво. В США, Австралії, Великобританії, Індії, Норвегії, Кореї зроблено акцент на квотування випуску електричної енергії з відновлювальних джерел енергії та торгівлю «зеленими сертифікатами». Останні являють собою нематеріальні енергетичні блага, що присвоюються компаніям – виробникам електричної енергії за кожну мегават-годину електричної енергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії (далі – ВДЕ), та поставленої в електромережу. Ці сертифікати є екологічним атрибутом електроенергії, виробленої з ВДЕ, і торгуються на ринку деривативів (окремо від електроенергії як товару). Учасники ринку – постачальники, виробники тощо, протягом року повинні забезпечити накопичення належної кількості сертифікатів відповідно до встановлених державою квот [3, с. 12-14].

В Італії, Німеччині, Греції, Іспанії, Португалії, Швейцарії, Японії, Україні застосовуються переважно «зелені (стимулюючі) тарифи» для виробників електричної енергії з ВДЕ, які суттєво перевищують ціни електроенергії, виробленої із традиційних джерел. Так, в Україні станом на 20 червня 2018 року середня ціна електроенергії, що купується за «зеленим тарифом» складає 5896,51 грн (196,5 євро) за 1 МВт-год, що є втричі дорожчим за ціну електричної енергії, виробленої на ТЕС, у 8 разів – за ціну електричної енергії, виробленої ГЕС та у майже 11 разів дорожчим за 1 МВт-год електроенергії, виробленої АЕС [1].

В Канаді, Аргентині, Мексиці, Південноафриканській республіці, Іраці, Узбекистані використовується механізм торгів за франшизу, який забезпечує конкурентний відбір інвестиційних проєктів за критерієм ціни майбутніх поставок електричної енергії. В Китаї віддають перевагу прямим державним інвестиціям. В Колумбії, Тунісі, Еритреї стимулювання розвитку зеленої енергетики обмежено правом продажу залишків виробленої для власного споживання електричної енергії у мережу [5].

Впровадження цих та інших інструментів стимулювання розвитку зеленої енергетики протягом останніх 20 років, забезпечило зростання відновлювального сегменту електроенергетики в світі у понад 10 разів [2, с. 43], явивши собою яскравий приклад ефективної інтерналізації зовнішнього ефекту з одного боку, та забезпечивши підвищення економічної ефективності електрогенерації – з іншого. Адже, незважаючи на те, що сьогодні відновлювальна енергетика знаходиться лише на етапі становлення, а отже ще не досягла належних рівнів ефекту масштабу, витрати на виробництво 1 МВт-год електричної енергії із відновлювальних джерел (з урахуванням вартості зберігання електричної енергії) уже в середньому є нижчими за вартість 1 МВт-год електричної енергії,

виробленої із традиційних джерел [6]. Якщо ж додати до цього спадну динаміку середніх витрат виробництва електричної енергії з відновлювальних джерел, порівняно зі стабільним рівнем середніх витрат виробництва електричної енергії з традиційних джерел [4], то можна констатувати вкорінення відповідного економічного ефекту політики стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, здатного до самовідтворення навіть в умовах припинення державного стимулювання.

Таким чином, на прикладі енергетичного сектору, ми бачимо реальні та здатні до самовідтворення зміни в екології та економіці країн світу, обумовлені змінами інституційного середовища загалом і економічної політики в частині стимулювання розвитку відновлювальної енергетики зокрема, здатні відкрити нову еру інтерналізації зовнішніх ефектів методом формального інститутотворення.

### Література:

1. Аналіз цін, що склалися в ОРЕ з 11 по 20 червня 2018 року / Офіційний веб-сайт ДП «Енергоринок». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=3877>
2. BP Statistical Review of World Energy 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf>
3. Renewable Energy Policies in a Time of Transition'. Paris, REN21 Secretariat, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irena.org/publications/2018/Apr/Renewable-energy-policies-in-a-time-of-transition>
4. Lazard's Levelized Cost of Energy Analysis Version 11.0, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lazard.com/perspective/levelized-cost-of-energy-2017/>
5. Global Status Report 2017, Paris, REN21 Secretariat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399\\_GSR\\_2017\\_Full\\_Report\\_0621\\_Opt.pdf](http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399_GSR_2017_Full_Report_0621_Opt.pdf)
6. Tobin M. Comparing the Costs of Renewable and Conventional Energy Sources. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ehcar.net/library/rapport/rapport198.pdf>

**Гончаренко В. І.**

*в.о. директора*

*ДУ «Донецький обласний лабораторний центр МОЗ України»  
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

**Матюшина В. О.**

*завідувачка відділення організації санітарно-гігієнічних досліджень*

*ДУ «Донецький обласний лабораторний центр МОЗ України»*

*м. Краматорськ, Донецька область, Україна,*

*асистент кафедри вищої освіти,*

*організації охорони здоров'я та гігієни*

*Донецький національний медичний університет,*

*м. Лиман, Донецька область, Україна*

**Берегова О. О.**

*лікар відділення організації санітарно-гігієнічних досліджень*

*ДУ «Донецький обласний лабораторний центр МОЗ України»*

*м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

## **ПРІОРИТЕТИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ПЕРЕВАГ. УТИЛІЗАЦІЯ РТУТЬВМІСНИХ ВІДХОДІВ**

Україна сьогодні належить до країн з високим рівнем негативних екологічних наслідків господарської діяльності людини та техногенного забруднення. Екологічна ситуація в Україні характеризується як кризова. Однією із пріоритетних проблем України є поводження з відходами. На сьогодні наша держава є європейським лідером по накопиченню на полігонах та звалищах індустріальних та твердих побутових відходів (далі – ТПВ), останніх щороку утворюється понад 11-13 млн.тон. За різними даними, рівень переробки ТПВ в Україні коливається від 3 до 8%, тоді як для країн Європейського Союзу він складає до 60% [1, с. 8].

ТПВ розміщені на полігонах та сміттєзвалищах загальною площею понад 9 тис.га., з них 5,6 % – перевантажені, 30 % – не відповідають нормам екологічної безпеки, 99 % – європейським вимогам [2, с. 6]. Майже всі полігони потребують невідкладної санації та рекультивації. На сьогодні в країні є тільки 4 заводи, які спалюють ТПВ, але усі вони побудовані ще за радянських часів, строк їх експлуатації сплинув, нині працює тільки київський завод. Тому такі об'єкти водночас є джерелом інтенсивного забруднення навколишнього середовища. Це негативно впливає на рослинний і тваринний світ, а також знижує якість життя людини.

Крім того, на вітчизняних звалищах втрачаються тонни цінної сировини та матеріалів, з них 40% припадає на ТПВ. Наслідком відсутності переробки є втрачена вигода в розмірі близько 5 млрд.грн. щороку [1, с. 81]. Реалізація інноваційного сценарію розвитку галузі поводження з ТПВ в Україні

потребуватиме часу, але за умови наявності необхідних коштів дозволить до 2025 року у великих агломераціях досягти переробки близько 57% відходів. Це забезпечить ширші та більш сталі економічні й екологічні переваги. Очікується, що це дозволить отримати доходи на рівні 7,2 млрд. євро [1, с. 90-91].

На сьогодні в Україні у сфері поводження з відходами діє чимало законів та нормативних документів. В стадії розробки Закон України «Про поводження з небезпечними відходами». Урядом розглянуто та Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.11.2017 р. № 820-р схвалено «Національна стратегія управління відходами до 2030 року». Але Державні санітарні норми і правила № 2.2.7029-99 «Гігієнічні вимоги щодо поводження з промисловими відходами та визначення їх класу небезпеки для здоров'я населення», згідно з якими проводився державний санітарний нагляд у цій галузі, втратили чинність, а нові вимоги не розроблені. Отже, останніми роками намітились певні позитивні тенденції у сфері державного регулювання системи поводження з відходами, але нормативно-правова база нашої держави не відповідає вимогам європейського законодавства, будується без урахування національних особливостей, органи профілактичної медицини не мають нормативних документів для контролю в цій галузі. Також недостатнє фінансування, відсутні економічні стимули для удосконалення поводження з відходами, екологічна свідомість та обізнаність населення щодо відходів низька. Тому нині діюча система поводження з відходами в Україні є недостатньо ефективною, інновації реалізуються важко.

Ртуть та її сполуки – одні з небезпечних токсичних речовин, що містяться у відходах. Ртуть з еколого-гігієнічної точки зору має унікальні властивості, які зумовлені підвищеною можливістю розповсюдження її в навколишньому середовищі, різноманітністю форм знаходження та специфікою їх трансформації в природних умовах, а також різнобічним спектром негативних впливів на живі організми. Основні шляхи впливу її на людину пов'язані з повітрям, харчовими продуктами, питною водою. До теперішнього часу встановлено, що поряд із загальною токсичною дією (отруєннями) ртуть та її сполуки викликають гонадотоксичний (вплив на статеві залози), ембріотоксичний (вплив на зародки), тератогенний (вплив на розвиток органів та тканин, що спричинює пороки) і мутагенний (виникнення спадкових змін) ефекти [3, с. 252–256]. В медицині відомий термін «хвороба Мінамата», що виник в 1950-х роках в Японії після захворювань та смерті частини жителів рибацького селища в бухті Мінамата після вживання морепродуктів, забруднених металічною ртуттю в наслідок роботи підприємства [4, с. 5-11].

Згідно дослідних даних, головними джерелами техногенної емісії ртуті в атмосферу є спалювання вугілля, металургія. У вугіллі Донецького басейну вміст ртуті складає 0,4-2 мг/т, тому при виробництві електроенергії на теплових електростанціях, які працюють на цьому вугіллі, викиди ртуті в навколишнє середовище можуть сягати до 1·мг/кВт год [5, с. 39]. Центри забруднення атмосфери ртуттю в Україні – це металургійні підприємства Донецької, Запорізької, Дніпровської та інших областей, які оснащені очисним

обладнанням лише на 30–50 %. За рідкісним винятком, це обладнання застаріле чи взагалі таке, що не діє [6, с. 341-342].

На звалищах ТПВ основними джерелами забруднення навколишнього середовища ртуттю являються ртутьвмісні прилади. Урегулювання поводження з відходами електронного та електричного обладнання є проблемою світовою. В нашій країні ртутні лампи широко використовуються для освітлення вулиць, житлових, громадських і промислових приміщень. За оцінками деяких експертів, в Україні щорічний обсяг продажів компактних люмінесцентних ламп, що містять ртуть, зростає і обчислюється (2014 р.) десятками мільйонів штук (близько 50 млн.), щорічно близько 100 млн. ламп виходять з ладу і в навколишнє середовище надходить приблизно 10 тонн ртуті. Тому їх збір, зберігання, утилізація (переробка, знешкодження) підлягають обов'язковому екологічному та гігієнічному контролю. Наприклад, Європарламент прийняв цілий ряд Постанов та Директив стосовно енергоекономічності та безпеки для людини та середовища джерел світла, в тому числі і по обмеженню використання неефективних ламп розжарювання, поетапної заборони використання люмінесцентних ламп застарілих конструкцій з високим вмістом ртуті [7; 8; 9]. А для вирішення проблем утилізації ртутних ламп впроваджується Директива WEEE – 2002/96/ЄС «Відходи виробництва електричного та електронного обладнання» [10, с. 19-23].

Згідно з чиним законодавством України люмінесцентні лампи віднесені до відходів першого класу небезпеки. Існує система поводження з люмінесцентними лампами для великих організованих споживачів (промислові підприємства, установи тощо), але успішно не функціонує. Через відсутність належного обліку таких ламп і моніторингу їх потоків після закінчення терміну експлуатації, визначити рівень їх утилізації досить складно. А організована система збору та утилізації люмінесцентних ламп від населення в Україні взагалі відсутня. Єдине державне підприємство по переробці таких ламп знаходиться в м. Горлівка Донецької області і сьогодні не працює з відомих причин. Відпрацьовані лампи населення викидає разом з побутовими відходами, тому періодично в засобах масової інформації з'являються шокуючі заголовки інформації про знаходження звалищ ртутьвмісних ламп.

Питання поводження з небезпечними відходами є дуже актуальним в Україні, особливо в Донецькій області, в зв'язку з великим техногенним та антропогенним навантаженням і, як наслідок, великою кількістю як промислових, так і побутових відходів, а також викликами часу (військові дії, руйнування будівель, комунікацій, підприємств та наслідки цього). Через це в Донецькій області вперше в Україні в рамках проекту «Оновлена Донеччина» готується почати роботу мобільна установка виробництва Німеччині System Herborn 3-го покоління з утилізації ртутних відходів. Її потужності достатньо для роботи не лише на території Донецької області, але й суміжних регіонів. Також в Донецькій області діє Програма поводження з відходами на 2016-2020 роки, загальною метою якої є поліпшення санітарно-екологічної ситуації в області, комплексне вирішення питання використання енергетичного і ресурсного потенціалу



побутових відходів. Але є проблеми, які ускладнюють реалізацію інновацій: схеми санітарної очистки є не в усіх населених пунктах Донеччини, а без цього неможливо оцінити потребу території в техніці та обладнанні для збору побутових відходів і розвивати ефективну систему поводження з відходами в області.

Уникнути можливості забруднення навколишнього середовища ртуттю з відпрацьованих люмінесцентних ламп, а також забезпечити економію ресурсів, можливо шляхом впровадження для забезпечення штучного освітлення приміщень сучасних економічних світлодіодних ламп, які не містять ртуть та мають значні економічні переваги перед лампами розжарювання та люмінесцентними лампами [11, с. 26-31].

Після гігієнічно обґрунтованого вивчення питання можливості використання світлодіодних ламп, основні вимоги повинні знайти відображення в документах санітарного законодавства України, які на сьогодні, на жаль, відсутні.

### Література:

1. Тверді побутові відходи в Україні: Потенціал розвитку – матеріал підготовлений Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC, Група Світового банку). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0a7bb98c-9501-48f9-82c3-60ea973782a3/22+Тверді+побутові+відходи+в+Україні+ПОТЕНЦІАЛ+РОЗВИТКУ+Сценарії+розвитку+галузі+оводження+.pdf?MOD=AJPERES>
2. Звіт за результатами дослідження ринків послуг у сфері поводження з побутовими відходами, Антимонопольний комітет України. Схвалено 11.01.2018, протокол № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=139186&schema=main>
3. Костюк І.Ф., Капустник В.А. Професійні хвороби: Підручник. – 2-е вид., переробл. і доп. – К.: Здоров'я, 2003. – 582 с.
4. Уроки болезни Минамата и утилизация ртути в Японии, Министерство окружающей среды Японии 1-2-2 Касумигасеки, Минатоку, Токио 100-8975, Япония, 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.env.go.jp/chemi/tmms/pr-m/mat01/ru\\_full.pdf](https://www.env.go.jp/chemi/tmms/pr-m/mat01/ru_full.pdf)
5. Г.М. Кожушко, Л.В. Дугніст, С.Г. Кислиця. Проблеми ртутного забруднення навколишнього середовища відходами розрядних ламп // Світлотехніка – 2013. – № 1, с. 37-42.
6. Основи екології: Підручник / Г.О. Білявський, Р.С. Фурдуй, І.Ю. Костіков. – 2 вид. – К.: Либідь, 2005. – 408 с
7. Об отходах электрического и электронного оборудования – Waste Electrical and Electronic Equipment directive (WEEE) [Электронный ресурс] – Директива затверджена Європарламентом 27.01.2003 р. № 2002/96/ЕС]. – Режим доступу к журналу: <http://certforum.ru/New-Approach-Directives/WEEE-Directive-2002-96-EC-CertForum-Ru.pdf>
8. Об эффективности конечного использования энергии и энергетических услугах – On energy end-use efficiency and energy services [Электронный ресурс] – Директива затверджена Європарламентом 05.04.2006 р. № 2006/32/ЕС – Режим доступу: [http://www.inogate-ee.org/sites/default/files/document/Directive%202006-32-EC\\_RU\\_0.pdf](http://www.inogate-ee.org/sites/default/files/document/Directive%202006-32-EC_RU_0.pdf)
9. Об энергетическом маркировании ламп для быта – With regard to energy labelling of household lamps [Электронный ресурс] – Директива затверджена Європарламентом 27.01.1998 р. № 98/11/ЕС] – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi! celexplus! prod! celexnumdoc&numdoc=39810011&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi! celexplus! prod! celexnumdoc&numdoc=39810011&lg=en)

10. Директива 2002/95/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 27.01.2003 р. про обмеження використання деяких небезпечних речовин в електричному та електронному обладнанні. Офіційний вісник європейських співтовариств 13.02.2002, с. 19-23.
11. Монастирський З.Я. Світлодіоди у світотехніці: вчора, сьогодні, завтра. // СвітлоЛюкс. – 2009. – № 3, с. 26-31.

**Житар М. О.**

*заступник директора*

*Навчально-наукового інституту фінансів банківської справи*

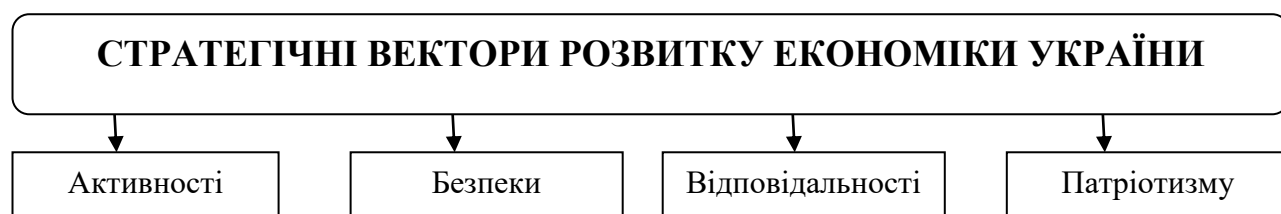
*Університету державної фіскальної служби України*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Фінансово-економічні кризи та довготривалий період рецесій визначили необхідність пошуку та впровадження нових комплексних, адаптивних рішень в економіці України. Існуючий комплекс деструктивних факторів в економічному середовищі України є типовим для економік країн із зростаючими ринками капіталів та характеризується нестабільністю бізнес-процесів, високим рівнем економічної, інституційної та правової невизначеності, підвищеною волатильністю цін на капітал, істотним впливом макроекономічного циклу на функціонування компаній та економіки в цілому. В період реформ та трансформацій значна кількість суб'єктів реального сектору економіки демонструють неспроможність адаптації до нових умов функціонування, про що свідчить відсутність сталого розвитку, зниження ділової та інвестиційної активності, фінансових показників, висока частота банкрутств та ліквідація бізнесу тощо. В умовах цих деструктивних факторів виникає потреба в розробці стратегії розвитку, метою якої може бути забезпечення високого рівня та якості життя населення України, створення сприятливих умов для діяльності нинішнього та майбутніх поколінь та припинення деградації природних екосистем шляхом впровадження нової моделі економічного зростання, що базується на засадах сталого розвитку. Досягнення цієї мети відповідає світоглядним цінностям і культурним традиціям українського народу та міжнародним зобов'язанням України в рамках інтеграції та співпраці з Європейським союзом.

На наш погляд, в рамках такої стратегії доцільно виділити наступні вектори розвитку (рис. 1):



**Рис. 1. Вектори розвитку економіки України**

вектор активності – забезпечення сталого розвитку країни, проведення структурних реформ необхідних для інтеграції з ЄС, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності;

вектор безпеки – забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій та приватної власності, забезпечення миру і захисту кордонів, чесного та неупередженого правосуддя, невідкладне проведення очищення влади на всіх рівнях та забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції. Пріоритетом є безпека життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної медицини, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля;

вектор відповідальності – забезпечення гарантій кожному громадянину, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, мати доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах;

вектор патріотизму – забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт.

Визначальним у запропонованій Стратегії розвитку економіки України є інноваційне спрямування розвитку, яке ґрунтується на активному використанні знань і наукових досягнень, стимулюванні інноваційної діяльності, створенні сприятливого інвестиційного клімату, оновленні виробничих фондів, формуванні високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки, підвищенні енергоефективності виробництва, стимулюванні збалансованого економічного зростання, основаному на залученні інвестицій у використання відновлюваних джерел енергії. Дотримання запропонованих векторів розвитку може забезпечити щорічне зростання валового внутрішнього продукту в середньому на рівне не менше ніж 4%.

### **Література:**

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Проекти концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування [Електронний ресурс]: <http://www.niss.gov.ua/articles/1566/>
3. Житар М.О. Теоретичні засади фінансової архітектури економіки України / М.О. Житар // Науковий Вісник Ужгородського університету, серія «Економіка». – 2018. – № 1 (51). – С. 331-334.
4. Сосновська О.О. Поняття економічної безпеки підприємства в контексті різних методологічних підходів / О.О. Сосновська // Бізнес Інформ. – 2018. – № 3 (482). – С. 443-447.

**Kovalenko Serhii**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor  
Danube Institute of National University  
“Odessa Maritime Academy”  
Odessa, Ukraine*

**STRATEGIC PRIORITIES OF DEVELOPMENT  
OF THE MARITIME TRANSPORT OF UKRAINE  
ON THE BASIS OF CLUSTER SYSTEMS**

The cross-border clusterization is the most essential trend in modern euroregional economy development attributable to its globalization, saturation with IT and post-industrial innovative development. (The “Cluster” term, in other words, may be interpreted as “batch, block, and conglomeration”). Euroregional and inter-regional clusters are regarded as inter-industrial complexes of the top priority which determine development of post-industrial information economy both on national and regional meso-level [1]. Their development is attributed to economic globalization and information economy industrial structure formation. Processes of globalization and advance in international competition being inherent with modern economy came out as an objective precondition to changes in competitiveness management paradigm, which consists in leaving traditional industrial policy for a newer, innovative one, based on network clusters. Cross-border clusters become one of institutional forms facilitating cross-border cooperation in trading, agriculture, tourism, transport and infrastructure which is beneficial for economic development of territories adjacent to state borders. Development of postmodern economy occurs as a result of leaving centralized system of management for pluralism and, in prospect, vertical hierarchies for horizontal networks. Challenges for Ukraine in its striving to innovative type of development lie, in particular, in a necessity to form innovative cluster systems within Euroregional structures, with consequent positive effects (externalities).

Growing significance of special component of network clusters’ development transfer the cluster externalities definition into more virtual, multi-dimensional area demanding newer approaches to their identification and evaluation.

Increasing number of research worldwide indicates that geographical proximity of appropriate kinds of economic activities enables to gain a higher level in productiveness and innovations. Clusters, i.e. final manufacturers, suppliers, researching laboratories, educational establishments and other institutions within appropriate branch of economy are essential moving forces in regional economy development. Nowadays in Ukraine cluster models are addressed more and more often in search for solutions for problems of regional economy development. Clusters creation already occupied its place in the agenda of regional and local public authorities in Ukraine. For the past decades clusters became a basis of competitiveness of entire states and regions. Despite differences in approaches majority of European states worked out *cluster strategy* of their own. Significant number of economists admits that regions with clusters being formed at their territory gain

leading positions in national economy. It are those regions, which begin to determine competitiveness of national economy. Clusters influence positively on regional economy status worldwide. And clusters cannot be left aside or ignored with increasing international competition in certain spheres.

*Cross-border cluster systems (CBCS)* are proposed for consideration as objects of strategic planning. The CBCS are defined as social and economic systems which are territorially localized, established by a group of independent business entities residing at both sides of a state border and approved and authorized by public authorities of states of the relevant euroregion and civil society bodies. They interact with each other by means of exchanging with information, services, personnel and finances gaining higher efficiency in comparison with other, not systematically organized, objects. Therefore, cross-border clusters may be defined as groups of independent companies and associated institutions, which possess features, as below: they are geographically located in cross-border region; they cooperate and compete simultaneously; they specialize in various branches of economy; they are linked to each other with common technologies and skills and mutually contribute to each other, which enables finally to obtain synergic and networked effects, knowledge and skills diffusion [2].

In the context of synthesis of the theory of the international economic integration and the cluster concept, it is reasonable that cluster approach is the most effective development mechanism of cross-border economic interactions and, finally, represents the mesolevel of competitive international integration systems and a necessary condition of high-quality growth of sea branch of Ukraine. Economical processes associated with the Black Sea Region lately gained their advance, in particular within the energy branch. Russian Federation, as the greatest power in the region, shows particular activeness in the sphere of new ideas generation and their implementation into consistent plans of multilateral mutually benefit project within the entire period of expanded Black Sea zone, especially in extraction and supply of energy producing resources to consumer market [3]. Main objectives of involvement into the BSECO for Ukraine and partners may take following directions:

- 1) Priority system in relations with BSECO member states should be restructured to develop mutually acceptable ways to coordinate interests of member states with other international institutions and to elaborate appropriate mechanisms to overcome political discrepancies.

- 2) Varying levels of economical development among the BSECO member states is an unfavorable factor for integration processes in the Black Sea Region. Newer innovation base should be developed for regional economical development.

- 3) Prospective direction may be represented by formation of regional safety system, especially by means of applying joint efforts to achieve stability in the region and gaining a leading role in settlement of existing conflicts.

It is development of transport and communication network of the region that may contribute favorably to its integration into worldwide economical system and strengthen internal integration processes in the region. The Black Sea Euroregion, alias BSER, is expected to become this summer another region involving Odessa

Region. Odessa Region is a single among regions adjacent to sea involved into activity of the “Lower Danube” euroregion and takes an active part in five European cross-border institutions, such as Euroregional Assembly, European regions adjacent to borders association, Community of Danube States, European Marine Regions Conference, European Wine-Producing Regions Assembly. At the beginning of the 21<sup>st</sup> Century the Black Sea Region gains a strategic significance contributed by the NATO and EU expansion, strengthening of Russian, Turkish and Chinese factors, implementation of European neighborhood policy for majority of European states, Romanian and Bulgarian joining the EU, development of trading relation between states situated along trade routes between Europe and Asia. All these factors contributed to formation of a concept of Wider Black Sea Region. To date, a project is being implemented to create “the Black Sea Euroregion” within the framework of European Neighboring and Partnership Program launched in 2007 involving Bulgaria, Greece, Romania, Ukraine, Turkey, Russian Federation, Georgia, Dniester Region of Moldova. With increasing interest to cross-border cooperation from the EU party the “Black Sea” euroregion may become an important tool for Ukrainian advance towards European integration. It might be feasible to create a maritime cross-border cluster within the “Black Sea” euroregion encompassing coastal regions of various states adjacent to the Black Sea to organize activity of business entities aiming to achieve a particular economic target. The term “maritime cluster” means a grouping of companies, scientific and research institutes and educational establishments (universities, specialized schools, etc.) sometimes supported by national or local authorities cooperating to implement certain technical innovations to improve maritime industry activity. As for Ukraine, creation of such cluster may influence on ports’ integration into regional logistical network and Ukrainian industry may integrate into existing international manufacturing chains, improving business activity level, its innovative and competitive capabilities. Ukrainian integration into EU, as a process, requires from business entities to establish contacts with various trans-European networks (information and telecommunications, innovative, consulting, etc.) enabling to apply promptly results of scientific research, encouraging innovations implementation and labor resources development and scientific and research potential, produce positive effect upon regional political, social, economic and cultural development. Actual opportunities with the Black Sea euroregion opening up with cross-border clusters creation are Euroregional economic specialization development and increase in competitiveness. Ukrainian striving into the EU requires to consolidate cross-border cooperation experience as a preliminary and supplementing stage of integration in regional dimension.

So, cross-border clusters and cross-border united formations being newer for Ukraine forms of cross-border cooperation generated with participation of regional clusters may be gradually implemented with regulating their activities firstly at local level spreading successful and positive experience to regional level of international cooperation. Analyzing foreign experience in cross-border clusters and other forms of international cooperation, optimum implementation of various forms of cross-border cooperation may be achieved appropriately to national interests of Ukraine and demands of time being.

## References:

1. Коваленко С.И. Стратегия трансграничной кооперации ЕС как фактор глобальной экономической безопасности / С.И. Коваленко // Міжнародна економічна політика. Спец. випуск. – Частина 1: Науковий журнал Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. – Київ: КНЕУ, 2012. – С. 405 – 411.
2. Kovalenko S.I. Geoeconomical problems associated with the Black Sea vector of Ukrainian integration / S.I. Kovalenko// International Journal of Economics and Society. Vol. 2, Issue 8, December, Memphis, Tennessee, USA, 2016. – P. 25 – 33.
3. Макогон Ю.В. Черноморские ориентиры европейской интеграции Украины в мировое хозяйство // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУУАМ. – Сборник научных трудов. – Свиштов-Донецк: СА «Д.А. Ценов», ДонНУ. – 2004. – pp. 22-38.

**Кононова І. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки  
і управління персоналом підприємства  
Придніпровської академії будівництва і архітектури  
м. Дніпро, Україна*

## ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Основними проблемами, вирішення яких набуває надзвичайної актуальності в умовах підвищеного рівня мінливості зовнішнього середовища, є дослідження змін основних показників, що характеризують розвиток національної економіки, виявлення притаманних їм тенденцій та встановлення на цій основі стратегічних орієнтирів розвитку національної економіки.

Вивченням питань розвитку соціально-економічних систем, як на мікро-, так і на макрорівні, присвячені наукові роботи багатьох дослідників, серед яких Афанасьєв М., Рогожин В., Рудика В. [1], Богатирьов І. [2], Бурмака М. [3], Воронков Д., Погорелов Ю. [4], Герасимчук В. [8], Мартиненко М., Ігнат'єва І. [9], Туленков Н. [10] та інші.

Стратегія розвитку враховує зміни зовнішнього середовища, котрі можуть вплинути на рівень досягнення поставлених цілей та забезпечує завчасну й адекватну реакцію на них при використанні усіх наявних ресурсів.

При цьому, перш ніж розробляти стратегії розвитку соціально-економічної системи необхідно визначитися з її видом, що залежить від двох аспектів:

- стійкості розвитку соціально-економічної системи;
- мінливості зовнішнього середовища її функціонування.

Всі стратегії можна розподілити на чотири основні види, а саме: пасивна, активна, реактивна та проактивна.

Розглянемо стратегії розвитку соціально-економічної системи що враховують взаємодію з зовнішнім середовищем більш детально:

– пасивна стратегія – застосовується у випадку, коли соціально-економічна система відзначається абсолютно стійким розвитком та надзвичайно низьким або низьким ступенем мінливості стану зовнішнього середовища, або у випадку відносно стійкого розвитку при надзвичайно низькому ступені мінливості зовнішнього середовища;

– активна стратегія – застосовується при відносно та абсолютно нестійкому розвитку та надзвичайно низькій мінливості стану зовнішнього середовища, а також у випадку відносно стійкого, відносно нестійкого та абсолютно нестійкого розвитку за умови низької мінливості зовнішнього середовища;

– реактивна стратегія – застосовується у випадку абсолютно стійкого, відносно стійкого або відносно нестійкого розвитку при середній мінливості стану зовнішнього середовища, а також у випадку абсолютно стійкого та відносно стійкого розвитку при високій мінливості;

– проактивна стратегія – застосовується у випадку абсолютно нестійкого розвитку та середній мінливості середовища, а також у випадку відносно та абсолютно нестійкого розвитку за умови високої мінливості зовнішнього середовища.

Саме з врахуванням виду обраної стратегії мають розроблятися стратегічні альтернативи з яких обираються орієнтири розвитку національної економіки. З цією метою проводиться аналіз стратегічних альтернатив, спрямованих на покращення тих чи інших показників розвитку національної економіки.

Серед показників, які використовувались для вибору стратегічних альтернатив та орієнтирів розвитку національної економіки, було обрано ті, покращення яких є найбільш доцільним, адже може призвести до непропорційно більшого підвищення рівня розвитку. Такими показниками є ВВП України, обсяги капітальних інвестицій, витрати на освіту, витрати на охорону навколишнього середовища, питомі витрати на інноваційну діяльність та питома вага витрат на освіту та охорону навколишнього середовища у ВВП.

Саме на покращення значень за перерахованими показниками має орієнтуватися стратегія розвитку національної економіки України.

### Література:

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудька. – Х.: «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.О. Богатирьов. Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 24 с.
3. Бурмака М.М. Дефініція поняття «розвиток соціально-економічної системи» / М.М. Бурмака // Економічний розвиток: теорія, методологія, управління [матеріали Міжнародної науково-практичної конференції]. – Будапешт – Валенсія – Київ, 2013. – С. 250–251.
4. Воронков Д.К. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації: монографія / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Х.: АдвАТМ, 2009. – 436 с.
5. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991 – 239 с.



6. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
7. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
8. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. – С. 104-107.

**Корнєєва Ю. В.**

*кандидат економічних наук, докторант,  
ДННУ Академія фінансового менеджменту  
м. Київ, Україна*

## **СУЧАСНА ПРАКТИКА ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ**

Архітектура світових фінансів значно змінюється, що призводить до необхідності розробки стратегії управління державними фінансами, яка б базувалася на основі тристороннього партнерства держави, бізнесу та громадського суспільства. Ідеї такого партнерства знайшли свої відображення у роботах Л. Григор'єва, О. Курдіна, які наголошували на необхідності створення відповідного регулюючого механізму. Науковці зазначали, що самотужки уряд не завжди може ефективно та швидко реагувати на зовнішні виклики без підтримки з боку приватного бізнесу та громадського суспільства [1, с. 18]. У своїй роботі 1998 року Шляйфер проводить детальний аналіз співпраці приватного сектору з державою на контрактній основі, та доводить на прикладі надання поштових послуг у США, що набагато ефективніше працювати саме на контрактній основі, віддати цю послугу у аутсорсинг, ніж обслуговувати державну монополію, яка вимагає значних фінансових вливань [2]. Кубліков В. розглядає інститут приватно-державного партнерства, як альтернативу приватизації стратегічних об'єктів державної власності [3, с. 6]. Клинова М.В. виділяє найбільш значущі процеси в еволюції партнерства держави і приватного капіталу на сучасному етапі, а саме – залучення приватного капіталу в державні промислові підприємства з метою підвищення ефективності економіки; перетворення обслуговуючих економіку великих держкомпаній в акціонерні товариства з їх виходом на світові ринки; розвиток на довготривалій договірній основі об'єктів інфраструктури переважно у формі концесій, наукомістких галузей обробної промисловості з використанням ринкових засад в організації виробництва, наукових досліджень і розробок (НДР); формування та збереження людського капіталу (наука, освіта, охорона здоров'я) [4, с. 4].

Публічно – приватне партнерство (ППП) – один із діючих механізмів, які дозволяють розв'язати проблеми, які виникають під час пошуку фінансування для державних компаній. До них можна віднести неможливість задовольнити

зростаючі потреби у фінансових коштах за рахунок держбюджету і низьку ефективність витратності державних коштів [5, с. 19]. PPP сприяє ефективності та результативності в реалізації проектів і програм. Андерс Елдруп та Пітер Шютце відзначають, що протягом останніх кількох десятиліть державна влада у всьому світі використовувала модель PPP у якості механізму сприяння інвестиціям у розвиток інфраструктури. Відзначаючи, що механізм PPP при реалізації інфраструктурних проектів певною мірою виступає гарантом здачі проекту у визначені терміни, а також сприяє виконанню бюджетної дисципліни, що дозволяє залишатися в рамках визначеного бюджету [6, с. 24-26]. Для підтвердження даної тези можна навести статистичні дані: з 1992 року по 2005 роки 80% інфраструктурних проектів PPP у Великобританії було здано вчасно та вклалися у бюджет, проти 30% аналогічних проектів, проте реалізованих повністю державними підприємствами [7, с. 60].

У світовій практиці розроблений інструментарій дозволяє підприємствам, створеним на партнерській публічно – приватній основі, залучати для реалізації великих інвестиційних програм різні фінансово – кредитні інститути, використовуючи складні схеми фінансування, внаслідок чого банки стають постачальниками боргового фінансування проектів PPP [5, с. 141]. Серед основних форм фінансування у цьому контексті можна виділити державне фінансування, приватне фінансування, корпоративне та проектне фінансування.

Державне фінансування здійснюється шляхом надання субсидій, грантів, державних гарантій, або шляхом залучення державними інститутами позикових коштів за низькими процентними ставками і, відповідно, кредитування цими коштами проекту (*re – lending*). Приватне фінансування розглядається в основному як часткове акціонерне фінансування, яке передбачає участь у капіталі проектної компанії інвестиційних компаній, венчурних фірм, банківських установ, будівельних компаній тощо. Тобто акціонери стають власниками проектної компанії пропорційно їхній частці капіталу та розраховують на прибутковість від інвестованого капіталу за рахунок дивідендів, які виплачуються вже після кредитних зобов'язань [8, с. 52]. Проектне фінансування розглядають як пряме кредитування компанії, яка спеціально створена під відповідний проект (спеціальної проектної компанії (*SPV – special purpose vehicle*)). У такому випадку зазвичай залучають кілька приватних інвесторів (консорціум) при реалізації комплексу заходів фінансової підтримки з боку держави. Державне інвестування здійснюється або на принципах співфінансування з приватним капіталом, або за допомогою об'єднання ресурсів у рамках створеної проектної компанії (вкладення у статутний капітал спільного підприємства) [9, с. 36–37].

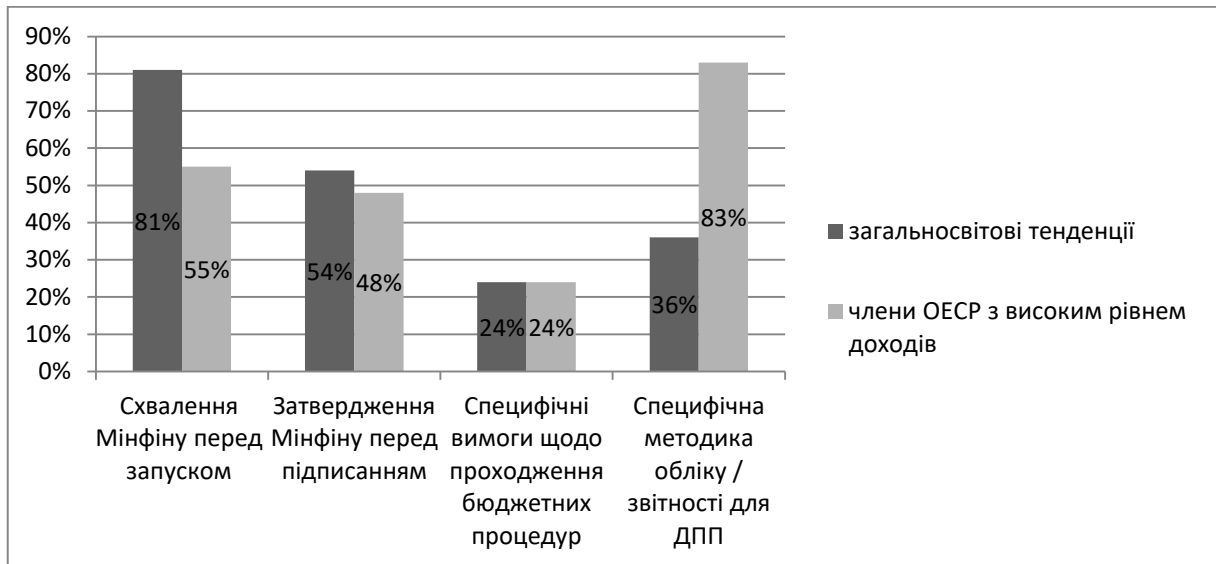
PPP передбачає наявність певних фінансових зобов'язань для держави, водночас відсутність їх обліку через державне фінансове управління може бути використано для обходу бюджетного та фіскального контролю, що стає прихованим тягарем для державного бюджету та впливає на загальну фінансову стабільність економіки, заважає реалізації концепції сталого розвитку. Незважаючи на актуальність цього питання, належна оцінка фіскальних ризиків

від ППП все ще не є загальноприйнятою практикою. У 81% (зі 135 країн, для яких проводився аналіз) вимагається схвалення Міністерства фінансів на початковому етапі старту проекту ППП. Проте лише у 54 % випадках встановлена процедура додаткового схвалення перед початком фактичної реалізації проекту та підписанням контракту ППП, що гарантуватиме врахування можливих змін у вартості фінансування, що могли виникнути під час проведення початкових тендерів. У деяких країнах, наприклад Албанії, Болгарії та Монголії, процес схвалення є вибіркоким, тобто Міністерство фінансів зобов'язане перевірити проект ППП лише тоді, коли на його реалізацію необхідні бюджетні кошти. З метою дотримання бюджетної дисципліни у таких країнах, як Аргентина, Буркіна-Фасо, Колумбія, Еквадор, Гондурас, Мадагаскар та Парагвай запровадили обмеження загальної суми коштів, які можуть бути спрямовані на проекти ППП. Водночас, хоча обмеження такого типу і дозволяють контролювати потенційні фіскальні ризики для державного бюджету, все ж вони також можуть запроваджувати необґрунтовані обмеження для розробки важливих соціально-економічних проектів на основі механізмів ППП. Країни ЄС працюють за єдиною Європейською системою рахунків (ESA), яка передбачає чіткий механізм обліку боргу, пов'язаного з ППП, якщо інституційні одиниці, що належать до державного сектору, зберігають значну частину ризику у проекті. Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку для державного сектору (IPSAS) ППП розглядалося як частина балансу державного сектору, якщо державний сектор залишає загальний контроль над проектом. Ці стандарти прийняли Чилі, Перу, Південна Африка та Туреччина. У країнах, що розвиваються, приділяється велика увага формальним схваленням Міністерства фінансів або інших державних інституцій, водночас на регуляторній основі зазвичай не визначені положення стосовно бюджетного та податкового обліку. У розвинутих економіках навпаки офіційні схвалення Міністерства фінансів не є загальновизнаними, водночас більша частина цих країн прийняла спеціальні положення щодо обліку для ППП як механізму фіскального контролю. Загальна тенденція щодо контролю за дотриманням бюджетної дисципліни наведена на рис. 1, аналіз проводився експертами СБ у 2018 році для вибірки зі 135 країн [10, с. 41-43].

Хоча прикладі вдалих проектів, заснованих на основі публічно-приватного партнерства у країнах ЄС можна побачити вже з кінця 1970-х років, проте розповсюдженості така форма співпраці в європейських країнах отримала в 1990-х роках ХХ сторіччя. У практиці країн Європейського Союзу частка іноземних інвесторів у проектах ППП сфери інфраструктури коливається від 20 до 80% [11].

Новим стратегічним напрямком розвитку державного сектора урядом Мальдів було визначено корпоратизацію державних підприємств на основі ППП. Для приватних інвестицій відкриваються наступні галузі : транспорт, нерухомість, електрика, постачання газу, водопостачання і водовідведення, охорона здоров'я, освіта, регіональні аеропорти, регіональні порти, зв'язок і розваги. З цією метою створюється ряд нових компаній зі 100% державною власністю, які будуть

шукати інвесторів (як іноземних так і вітчизняних), та створювати спільні підприємства на основі партнерства для управління об'єктами. Координація покладена на Департамент з інвестування Міністерства економічного розвитку Мальдів. Вся інформація про можливі проекти є у вільному доступі для усіх можливих зацікавлених сторін на платформі, розробленій Департаментом з інвестування, ([www.investmaldives.org](http://www.investmaldives.org)), що гарантує прозорість та відкритість процесу [12].



**Рис. 1 Особливості фіскального контролю збоку держави за ППП (вибірка зі 135 країн, дані за 2018 рік)**

Джерело: на основі [10, с. 48]

Перехід на шлях інноваційного розвитку, що сприятиме у довгостроковій перспективі дотриманню концепції сталого розвитку, насамперед пов'язаний з виробленням інноваційної стратегії, що сприяє ефективній взаємодії держави і приватного сектору на партнерській основі. В основі такої стратегії мають бути закладені основні принципи, до яких відносимо : *вільний доступ до інформації* щодо проектів для потенційних приватних інвесторів та суспільства назагал, що передбачає дотримання транспарентності проведення усіх операцій, наприклад механізм вибору партнера, тендерні процедури тощо; *забезпечення дієвої системи координації реалізації проектів* збоку держави, що знижуватиме бюрократичну тяганину та сприятиме дотриманню часових меж; *встановлення чітких регулятивних вимог щодо реалізації механізму ППП* на основі балансу забезпечення національної безпеки, вирішення суспільно-корисних завдань, встановлення справедливої системи розподілу ризиків та прибутків між державою та приватними партнерами.

#### Література:

1. Григорьев Л. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ / Л. Григорьев, А. Курдин // Вопросы экономики. – № 7. – 2013. – С. 4-28.
2. Schleifer A. State versus Private Ownership. Department of Economics / Schleifer A. – Cambridge, Massachusetts : Harvard University, 1998.

3. Кублік В.К. Пріоритети розвитку корпоративного сектора та ринку цінних паперів в Україні: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / В.К. Кублік ; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2009. – 37 с.
4. Клинова М. В. Теория и практика партнерства государства и частного капитала в европейских странах : автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / Клинова М. В. – М., 2014 – 48 с.
5. Тищенко В. Ф. Проектне фінансування як форма публічно – приватного партнерства / Вікторія Федорівна Тищенко, Вікторія Миколаївна Остапенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1 (16). – С. 141–144.
6. Eldrup A. Organization and financing of public infrastructure projects: A path to economic growth and development of the Danish welfare model / Anders Eldrup, Peter Schütze [Електронний ресурс] // Organization and financing of public infrastructure projects. – 2013. – 116 p. – Режим доступу: [http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Organization\\_and\\_financing\\_of\\_public\\_infrastructure\\_projects/\\$FILE/OPP\\_public\\_infrastructure\\_projects\\_mainreport\\_2013.pdf](http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Organization_and_financing_of_public_infrastructure_projects/$FILE/OPP_public_infrastructure_projects_mainreport_2013.pdf).
7. Public-Private Partnership Units: Lessons for their Design and Use in Infrastructure / World Bank. – Washington, D.C, 2007.
8. Варнавский В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2002. – 189 с.
9. Овсянникова Я. О. Джерела фінансування проектів публічно – приватного партнерства / Я. О. Овсянникова // Фінанси, банки, інвестиції : наук. вісник. – 2012. – № 1. – С. 36–40.
10. Procuring Infrastructure Public-Private Partnerships Report 2018 : Assessing Government Capability to Prepare, Procure, and Manage PPPs [Електронний ресурс] // World Bank. – Washington, DC, 2018. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29605>.
11. Ter-Minassian T. Public Investment and Fiscal Policy [Електронний ресурс] / Teresa Ter-Minassian, Mark Allen // WP International Monetary Fund, 2004. – 52 p. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/PIFP.pdf>.
12. Corporatization through Public-Private Partnerships : The new strategic direction of the Maldivian Government [Електронний ресурс] // Maldives Partnership Forum (MPF) 2009. – Режим доступу : <http://www.maldivespartnershipforum.gov.mv/pdf/Corporatization%20through%20PPP.pdf>.

**Крилова І. І.**

*кандидат юридичних наук, докторант  
Національної академії державного управління  
при Президентіві України  
м. Київ, Україна*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ЧАСТИНІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ**

Сфера водопостачання і водовідведення є сферою життєдіяльності людини і суспільства, пріоритетною сферою економіки, природною монополією тощо, від якої очікується підвищення ефективності, висока рентабельність і конкурентоспроможність в цілому. А однією з важливих умов успішної реалізації реформ у сфері водопостачання та водовідведення є компетентність її керівного та інженерного персоналу, рівень освіти якого має відповідати вимогам такої високотехнологічної галузі. Система водопостачання та водовідведення являє

собою складний комплекс споруд і пристроїв, експлуатація яких потребує систематичного проведення технічних, економічних і організаційних заходів. На сьогодні ми маємо таку ситуацію, що підприємства водопостачання та водовідведення, будучи природними монополістами і маючи гарантований ринок збуту послуг, є збитковими, технічний стан їх основних фондів потребує значних капіталовкладень, реформи, які проводились і проводяться на державному рівні не надають очікуваного результату. І вплив на це має державна політика у сфері в цілому, яка, в основному направлена на економічне стимулювання розвитку підприємств, державне регулювання цін, і взагалі не визначає роль держави у вихованні керівних та інженерних кадрів галузі згідно із новими принципами функціонування економіки.

Державна політика у сфері питної води, питного водопостачання та водовідведення побудована на принципах: державного управління і регулювання відносин у сфері питної води, питного водопостачання та водовідведення; пріоритетності питного водопостачання перед іншими видами спеціального водокористування; гарантованого першочергового забезпечення питною водою населення для забезпечення питних, фізіологічних, санітарно-гігієнічних та побутових потреб; раціонального використання питної води; наближення вимог національних стандартів на питну воду, питне водопостачання та водовідведення, тощо [4]. Аналіз цих принципів показує, що основний напрямок державної політики – це досягнення фінансової спроможності підприємств сфери через державне регулювання тарифів, ліцензування, унормування. При цьому, нічого не сказано про вплив держави на виховання кадрів для ефективного управління підприємствами галузі, для експлуатації водопровідно-каналізаційного комплексу тощо. Профільний закон, який регулює найважливішу сферу життєдіяльності людини не містить жодної норми щодо кваліфікаційних вимог до працівників сфери.

Мінімальні кадрові вимоги до підприємств з централізованого водопостачання та/або водовідведення зазначені у Ліцензійних умовах провадження господарської діяльності з централізованого водопостачання та водовідведення, серед яких працівники за окремими посадами повинні мати відповідну освіту та кваліфікацію залежно від видів виконуваних робіт; керівник, його заступники та головний інженер повинні мати ступінь вищої освіти (магістр, бакалавр тощо), стаж роботи за посадою нижчого рівня повинен становити для магістра не менше двох років, бакалавра – не менше 3 років [3]. Слід зазначити, що ані професійних стандартів, ані вимог до підтвердження кваліфікації, атестації, сертифікації працівників сфери водопостачання та водовідведення, ані механізмів таких процедур законодавство сьогодні не містить. Єдиними документами з питань управління персоналом на підприємствах, в установах, організаціях усіх форм власності та видів економічної діяльності, в тому числі і сфері водопостачання і водовідведення є Національний класифікатор професій та Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, випуск № 87 «Житлове та комунальне господарство населених пунктів» [1; 2].

Правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників, а також порядок атестації працівників, підтвер-

дження їх кваліфікації, визначені Законом України «Про професійний розвиток працівників» [5]. Закон надає визначення поняттям: атестація працівників, як процедура оцінки професійного рівня працівників кваліфікаційним вимогам і посадовим обов'язкам, проведення оцінки їх професійного рівня; підтвердження кваліфікації працівників, як процедура визначення відповідності професійних знань, умінь і навичок працівників установленим законодавством вимогам і посадовим обов'язкам, проведення оцінки їх професійного рівня шляхом атестації; професійне навчання працівників, як процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності, що включає первинну професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва.

Обов'язок з організації професійного навчання працівників та професійної атестації покладається на роботодавця (ст. 6). Законом передбачена участь як професійних організацій, так і організацій роботодавців, їх об'єднань у забезпеченні професійного розвитку працівників, які беруть участь у формуванні та реалізації державної політики у цій сфері. Однак, на практиці, узгодженості між вимогами підприємств-роботодавців і пропозиціями освітніх закладів в питанні забезпечення випускниками необхідної компетенції та професійної кваліфікації немає. Крім того, до основних недоліків сучасної системи освіти можна віднести неефективну реалізацію або ігнорування одного з основоположних принципів менеджменту якості – орієнтації на споживача – підприємства-роботодавця, а також у відсутності об'єктивних і адекватних критеріїв оцінки якості рівня підготовки випускників освітніх установ і фахівців підприємств [6].

Організація нових сучасних виробництв і створення високопродуктивних робочих місць вимагає практично від усіх категорій виробничого персоналу володіти сучасними технологіями і здатністю прогнозування тенденцій розвитку технології в своїх професійних і суміжних напрямках діяльності, здійснювати розрахунки ефективності з урахуванням державних реформ галузі, розрахунки здійснення технологічного та інфраструктурного оновлення виробництва тощо. Модернізація і реструктуризація діючих підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, пошуки ефективних моделей управління посилюють організаторську роль керівників та інженерів в цьому процесі, які мають бути не просто технічними виконавцями управлінських рішень «органів управління» або керівництва, а стати керівниками і організаторами виробництва, підприємства, формувати стратегії їх розвитку. Для цього технічне, інженерне, економічне бачення випускника вищого навчального закладу має базуватися не тільки на глибоких знаннях професійних і фундаментальних наукових дисциплін. Управлінська і організаторська діяльність керівників і інженерів, має виховуватись на базі навчальних програм, складених з урахуванням реформ сфери водопостачання та водовідведення, реформ сфери житлово-комунального господарства, принципів державної політики в цих сферах.

Компетентність керівних та інженерних кадрів для підприємств водопровідно-каналізаційного господарства в сучасних економічних умовах, в умовах реформування системи національної освіти може бути забезпечена шляхом впровадження системного підходу до виховання кадрів в галузі, що має стати складовою державного регулювання.

Методами сучасного державного регулювання у сфері водопостачання та водовідведення мають бути не тільки методи, направлені ні досягнення фінансової спроможності підприємств, як-то ліцензування господарської діяльності та контроль за дотриманням ліцензійних умов; встановлення тарифів на послуги; встановлення індивідуальних технологічних нормативів використання питної води, а й методи, направлені на ефективне управління підприємствами сфери та ефективну експлуатацію водопровідно-каналізаційного господарства.

В процесі підготовки фахівців сфери водопостачання та водовідведення беруть участь держава, навчальні заклади, підприємства-роботодавці. І головне, що має створити держава, це безперервно скоординований процес навчання і підвищення кваліфікації фахівців галузі. В якому, на законодавчому рівні, будуть чітко визначені вимоги до кваліфікації персоналу підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, та взаємодія всіх учасників процесу: освітніх установ, які забезпечують реалізацію освітніх програм і формують компетенцію випускників і можуть супроводжувати підвищення кваліфікації; підприємств-роботодавців, які формують вимоги до компетенції випускників, беруть участь у розробці професійних стандартів, навчальних програм, атестації; профільних міністерств, які реалізують державну політику у сфері, і погоджують навчальні програми на предмет відповідності сучасним вимогам державної політики і реформ.

### Література:

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, Випуск 87 «Житлове та комунальне господарство населених пунктів»: наказ Держкомбуду від 14.06.1999 № 144. База даних «ІАС Консультант». URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=083C54F8B4> (дата звернення: 04.09.2018).
2. Національний класифікатор України «Класифікатор професій» ДК 003:2010: наказ Держспоживстандарту України від 28.07.2010 № 327. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/-rada/show/ru/va327609-10> (дата звернення: 04.09.2018).
3. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з централізованого водопостачання та водовідведення: Постанова Нацком.енергетики, ком.послуг від 22.03.2017 № 307. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/-laws/show/v0307874-17> (дата звернення: 04.09.2018).
4. Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення: Закон від 10.01.2012 р. № 2918-III. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2918-14> (дата звернення: 22.08.2018).
5. Про професійний розвиток працівників»: Закон від 12.01.2012 № 4312-VI. База даних «Законодавство України» ВРУ. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4312-17> (дата звернення: 27.08.2018).
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості. Навч. Посібник. – К., 2007. – 471 с. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9686.html> (дата звернення 04.09.2018).



**Максимів Ю. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Прикарпатського національного університету  
імені Василя Стефаника*

**Григорук І. І.**

*аспірант кафедри управління та бізнес-адміністрування,  
Прикарпатського національного університету  
імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

## **АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ<sup>1</sup>**

Тенденції розвитку енергетичного сектору України, політичні та економічні чинники його формування, все більше підтверджують об'єктивність та неминучість розвитку відновлювальних енергетичних ресурсів (ВЕР). Зважаючи на те, що Україна має значний аграрний потенціал, то одним з найперспективніших напрямів є біоенергетика.

Світовий досвід показує, що ключовим фактором впливу на розвиток цієї галузі є державна стимуляційна політика. Актуальним завданням сьогодення є розробка комплексної державної програми розвитку біоенергетики, яка б успішно стимулювала її розвиток, перешкоджаючи подальшій деградації сільськогосподарських земель та сприяла переробці відходів сільського й лісового господарства в біопаливо. Вірно обрана стратегія розвитку біоенергетики та реальні механізми її реалізації дадуть можливість сільському господарству забезпечити не лише продовольчу, але і частково енергетичну безпеку нашої держави.

Проблемами розвитку ринку біоенергетики займаються вчені різних галузей знань, а також державні установи та міжнародні організації, зокрема Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження, Міністерство енергетики та вугільної промисловості України, Біоенергетична асоціація України, The International Renewable Energy Agency та ін.

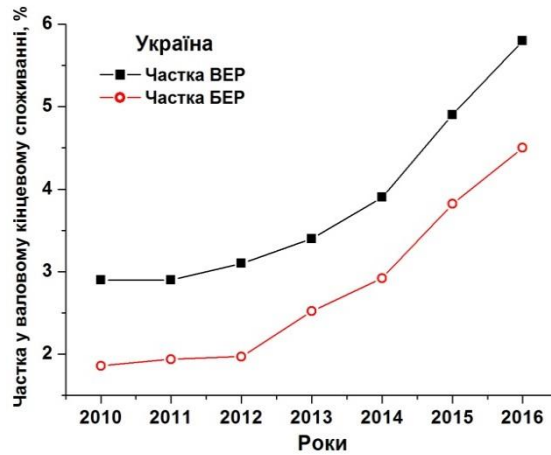
Важливим завданням сьогодення є дослідження можливостей державного регулювання та ринкових механізмів саморегулювання, вироблення дієвих пропозицій та рекомендацій задля покращення існуючої ситуації на біоенергетичному ринку для досягнення визначених Енергетичною стратегією України [1] цілей.

Перш ніж висловлювати пропозиції щодо стратегії розвитку біоенергетичного сектору та удосконалення економіко-правових інструментів його стимулювання, вважаємо за потрібне проаналізувати сучасний стан даної сфери

---

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом «Дослідження стратегічного потенціалу розвитку відновлювальної енергетики на базі сільського господарства України»

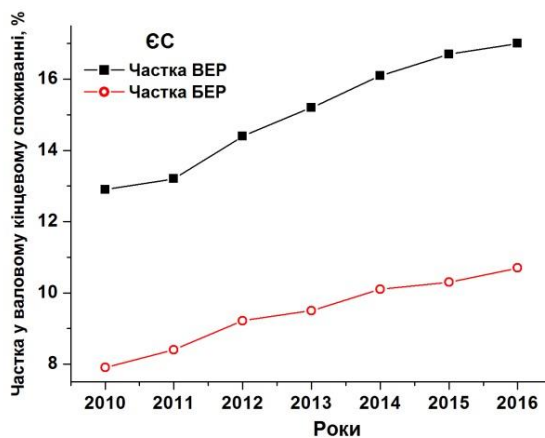
та наближеність до затверджених державою планів й можливість досягнення цих цілей в перспективі. Для цього зобразимо схематично (рис. 1) відсоткове відношення частки ВЕР та біоенергетичних ресурсів (БЕР) до валового кінцевого енергоспоживання (ВКЕС) в Україні.



**Рис. 1. Динаміка загального внеску ВЕР та БЕР до валового кінцевого енергоспоживання в Україні**

*Джерело: розроблено автором на основі даних [2]*

Відсоткове відношення ВЕР та БЕР у валовому кінцевому споживанні представлено за період з 2010 до 2016 років. Частка ВЕР у загальному кінцевому споживанні визначалась за даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, а частка БЕР вираховувалась на основі енергетичних балансів за 2010-2016 рр., керуючись Директивою ЄС 2009/28/ЄС [3]. Як бачимо, внесок відновлювальних енергетичних ресурсів, зокрема біоенергетичних продовжує зростати. Схожі тенденції спостерігаються і в країнах Європейського Союзу.



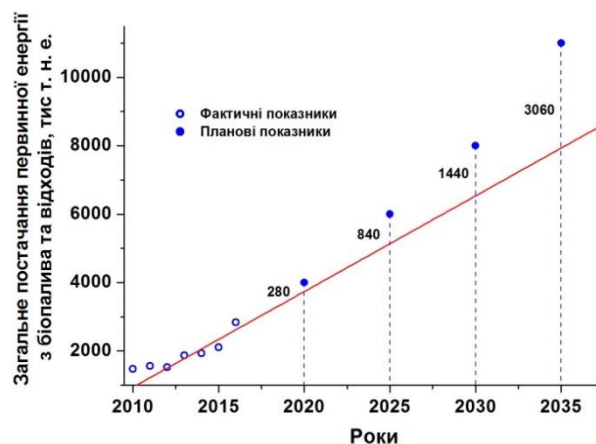
**Рис. 2. Динаміка загального внеску ВЕР та БЕР до валового кінцевого енергоспоживання (ВКЕ) у країнах ЄС**

*Джерело: розроблено автором на основі даних [4]*

Порівнюючи динаміку загального внеску ВЕР та БЕР до ВКЕ в Україні та ЄС, відзначаємо, що для України характерне стрімкіше зростання ВЕР та БЕР. Це пов'язано в першу чергу з політичними та економічними факторами впливу на реалізацію існуючого потенціалу, який був практично поза межами уваги ще 5 років тому.

За даними Державної служби статистики України [2], біоенергетичні ресурси у структурі Загального первинного постачання енергії (ЗППЕ) характеризуються щорічним збільшенням. Амбітні плани українського уряду прогнозують ще більший ріст. Так, згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1], до 2035 року вклад БЕР у ЗППЕ має складати 11,5%. Зважаючи на існуючі тенденції, спрогнозуємо часту БЕР до 2035 р., використовуючи алгоритм Левенберга-Маркуата.

Застосування лінійної регресійної моделі для множини даних за 2012-2016 рр., для яких спостерігалася чітка тенденція до росту постачання первинної енергії з відновлювальних джерел біологічного походження дозволило отримати функцію, яка описує цей процес:  $Y = A + B \cdot t$ , де  $Y$  – теоретичне значення ЗППЕ з біопалива та відходів (тис т. н. е.),  $t$  – час (роки),  $A$  та  $B$  – параметри, значення яких підбиралися в процесі регресійного аналізу з використанням алгоритму Левенберга-Маркуата. Отримані значення:  $A = -(561660 \pm 98428)$  тис т. н. е.,  $B = 279.9 \pm 48.88034$ .



**Рис. 3. Прогноз частки енергії виробленої з біомаси на 2035 з ЗППЕ при збереженні існуючих тенденцій в Україні**

*Джерело: розроблено автором на основі даних [1; 2]*

Проведений аналіз свідчить про те, що при збереженні існуючих тенденцій є велика ймовірність недосягнення цілей передбачених Енергетичною стратегією України. Втім держава повинна зробити все можливе, щоб наблизитись до планових показників та виконати взяті на себе зобов'язання перед суспільством. Тому надзвичайно важливим є розробка і удосконалення стимуляційних механізмів розвитку біоенергетичного ринку України, що є перспективами подальших досліджень.

### Література:

1. Енергетична стратегія України до 2035 року: «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» Схвалена розпорядженням КМУ від 18 серпня 2017 р. № 605-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>
2. Статистичні дані Державної служби статистики України. Енергетичний баланс за 2010-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC [Electronic resource] : [website]. – Text data. – Way of access: URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02009L0028-20151005>
4. The energy balance 2010-2016 (Energy balance sheets 2010-2016 edition / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-books/-/KS-EN-18-001>.

**Матюк Т. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ РИНКІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В сучасних умовах глобалізації системи освіти, оцінка обсягів світового ринку послуг освіти, за кількісною ознакою представлена у доповіді ЮНЕСКО «До суспільств знань». У період починаючи з 1970 по 1990 рік кількість студентів вищих навчальних закладів всього світу збільшилася з 28 млн. до 69 мільйонів осіб, тобто більше, ніж у два рази. Станом на 2002 рік у світі нараховувалося 122 млн. студентів. А вже за останніми даними, у 2016 році кількість студентів становить 150 млн. осіб [1]. Серед головних ознак та характеристик міжнародного ринку освітніх послуг є експорт послуг освіти та освітня мобільність.

Ці характеристики можна проаналізувати та оцінити, спираючись на дані про кількість іноземних студентів, які навчаються в різних країнах. Навчання студентів із-за кордону у різних країнах є важливим показником рівня інтеграції системи освіти країни у світове середовище.

Щодо експорту освітніх послуг, то на сьогоднішній день є чітке розмежування його на 2 види: активний експорт і пасивний експорт. Пасивний експорт має давню історію і пов'язаний з навчанням студентів у різних країнах світу. Активний експорт характеризується зарубіжною експансією вищих навчальних закладів, тобто, в інших країнах, створюються філії навчальних закладів, на прикладі транснаціональних корпорацій [2, с. 106-107].

На міжнародному рівні на першому місці за кількістю іноземних студентів знаходиться Китай, з показником питомої ваги 67% серед загальної кількості студентів в країні. Нижчі сходинки займають європейські країни: Швейцарія – 18%, Австрія – 14%, Бельгія – 11%, Великобританія, Франція, Німеччина – по 10%, Данія – 9%. В Австралії та Новій Зеландії навчається 18% та 10% іноземних студентів.

Проаналізувавши структуру іноземних студентів за країнами походження можна зробити висновок, що в Африці найбільшу питому вагу мають студенти африканського походження – 73,0%. У Північній Америці вищі навчальні заклади користувалися попитом з боку населення Північної та Південної Америки – відповідно 33,6% та 23,4%.

У той же час вищі навчальні заклади Сполучених Штатів Америки користуються попитом переважно у європейських студентів – 62,5%. А у вищих навчальних закладах Канади переважну кількість студентів становлять студенти з Європи-36% і 23,9% з Азії [3, с. 107]. Вищі навчальні заклади європейських країн представляли найбільшу зацікавленість для населення азійських країн. В Австрії – 82,0%, у Бельгії – 54,1%, Угорщині – 81,8%, Іспанії – 58,2%, Італії 71,3%, Румунії – 75,3%, Чеській Республіці – 85,0%, Швейцарії – 77,7%, Швеції – 60,0%. В меншій кількості (менше 50%) у європейських навчальних закладах навчаються студенти з Азії, у Великобританії – 45,4%, Німеччині – 49,8%, Данії – 42,2% [3, с. 109].

У Вищих навчальних закладах Португалії та Франції здобуває освіту найбільша кількість іноземних студентів африканського походження, відповідно 51,2% та 48,1%. Серед ВНЗ європейських країн найбільша кількість європейських студентів навчається у Російській Федерації та Німеччині – відповідно 41,9% та 35,4% [3, с. 110].

Основна конкуренція відносно іноземних учнів на світовому ринку освітніх послуг відбувається між вищими навчальними закладами, число яких перевищує 10 тис. на різних континентах.

Ефективна конкурентна боротьба за ресурси іноземних учнів може бути тільки при цілеспрямованій політиці держави. Тому, ще з минулого століття невід'ємними гравцями світового ринку освітніх послуг є спеціалізовані організації, які функціонують у багатьох країнах, які займаються залученням в країну іноземних громадян на навчання. До них належать: національні агентства; фонди освіти; інформаційні центри та центри міжнародних обмінів; різного роду асоціації, ради тощо [4, с. 64].

У США інструментом із залучення іноземців виступають Американська рада з міжнародної освіти, Інститут міжнародної освіти, Міжнародна рада з наукових досліджень та обмінів, відділення Інформаційного центру з питань освіти та багато інших.

Міграційна політика є одним з найважливіших інструментів, що впливають на приплив іноземних учнів. Найбільш ефективними заходами міграційної політики є надання іноземним студентам право на роботу; полегшення

натуралізації іноземним випускникам; право на пошук роботи після закінчення ВНЗ в країні навчання протягом певного часу [4, с. 65].

Разом з цим, ключовою умовою першості на світовому ринку освітніх послуг є витрати на освіту. Крім державних витрат істотним джерелом засобів на розвиток освіти є приватний сектор.

Розглянемо частку приватних витрат в загальних витратах на вищі навчальні заклади у 2016 році в країнах Північної Америки та Західної Європи (рис. 1)



**Рис. 1. Частка приватних витрат в загальних витратах на вищі навчальні заклади у 2016 році в країнах Північної Америки та Західної Європи**

*Джерело: [4, с. 67]*

Отже, ми бачимо що лідируючі позиції займає США – 59%, найменшу частку має Данія – 3% та Фінляндія – 4%.

Наприклад, в Данії законодавство чітко визначає розподіл відповідальності щодо закладів всіх рівнів між місцевими органами самоуправління, графствами й центральним урядом. Так, Закон про дотації визначає, що середні школи фінансуються державою на 100 %, а приватні – на 85 %. Якщо якийсь із середніх професійних закладів приватний, він однаково на 100 % фінансується з бюджету.

Посилення конкуренції за різними напрямками є невід’ємним чинником глобалізації і характеризує сучасний розвиток світового ринку освіти.

Важливою тенденцією останніх десятиліть стає зростання числа університетів у країнах, що розвиваються. Суттєво зросла кількість вузів в країнах Африки, Азії і Латинської Америки. Незважаючи на збільшення кількості вищих навчальних закладів конкурувати з університетами розвинених країн країнам, що розвиваються, поки що складно. Це відбувається перш за все через те, що вузи країн здебільшого пропонують в основному дипломні, а не післядипломні програми навчання [1].

Обмеженість пропозиції післядипломних програм у країнах, що розвиваються, пояснює ще одну важливу тенденцію розвитку світового ринку освітніх послуг, а саме розподіл іноземних студентів за програмами навчання у розвинених країнах. Останнім часом велика частка новоприбулих студентів обирає навчання в магістратурі та аспірантурі. Так, у США у 2016/17 навчальному році 46,3 % новоприбулих іноземних студентів надійшли на післядипломні програми освіти (магістратуру та аспірантуру), а 40,5 % обрали навчання за основними програмами вищої освіти (отримання ступеня бакалавра) (таблиця 1) [4, с. 70].

Таблиця 1

**Набір новоприбулих іноземних студентів, 2014/15–2016/17 рр.**

|                      | Іноземні студенти 2014/2015 | Іноземні студенти 2015/2016 | Іноземні студенти 2016/2017 | 2016/2017, % від всього | Відхилення, % від 2015/2016 |
|----------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Дипломна освіта      | 59,943                      | 61,342                      | 63,749                      | 40,5                    | 3,9                         |
| Післядипломна освіта | 61,350                      | 64,235                      | 72,726                      | 46,3                    | 13,2                        |
| Інша                 | 10,653                      | 17,346                      | 20,703                      | 13,2                    | 19,4                        |
| В цілому             | 131,945                     | 142,923                     | 157,178                     | 100,0                   | 10,0                        |

*Джерело: [5]*

За останні 15 років на світовому ринку освітніх послуг з'явилися нові лідери. Серйозний ривок зробила Австралія. Згідно прогнозами, попит на австралійську вищу освіту складе 280 848 чол. до 2025 року, що майже в 2 рази перевищує показник 2015 року (163 346 чол.). До 2019 року щорічні темпи зростання попиту на австралійську вищу освіту складуть 4,25 %, а до 2020 року – 3 %. Вже до 2022 року попит перевищить пропозицію і до 2025 року незадоволені потреби складуть 22 692 чол.

Регулювання ринку освітніх послуг відбувається на рівні держави, в рамках національних економік і на світовому, наднаціональному рівні. Державне регулювання ринку освітніх послуг здійснюється з метою ефективного функціонування, стимулювання процесу створення інститутів, забезпечення загальнонаціональних інтересів виробників і споживачів освітніх послуг. До регулюючих органів відносять міністерство освіти, служби й агентства, що входять до їх складу. На міністерства освіти покладено функції вироблення та прийняття нормативно-правових актів, їх втілення в життя, проведення державної політики у сфері освіти, а також контролю над діяльністю організацій, що входять до його складу.

**Література:**

1. Глен Р.Дж. Как перебросить мост от сложных проблем транснационального образования к аккредитации // Высшее образование в Европе. – 2015. – Т. XXVI. – № 1.
2. К обществам знания. Всемирный доклад ЮНЕСКО [Электронный ресурс] / Юнеско, 2016. – 239 с. – Режим доступа : <http://unesco.org/ru.pdf>

3. Система образования в Дании – стране, практически всеобщей гармонии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www. aboutstudy.ru/](http://www.aboutstudy.ru/)
4. Айдрус И.А., Филиппов В.М. Мировой рынок образовательных услуг: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2017. – 194 с.
5. Мировой Атлас Данных [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas>

**Мельник В. М.**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ПРИЧИНИ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВНА РОЛЬ БІЗНЕСУ У БОРОТЬБІ З НЕЮ**

Причини корупції досить різноманітні. Вона має як свої історичні корені, так і окремі ментально-звичаєві зумовлення. Та найбагатіший ґрунт для її розвитку – суспільні умови сьогодення. Для вироблення дієвих методів боротьби з корупцією важливо вірно визначити основні її причини, що говорять про походження явищ і процесів. Залежно від цього можна розробляти стратегію і тактику антикорупційної політики.

Більшість сучасних українських авторів називає причини корупції сукупно, без поділу за певними ознаками. Даний підхід не є досконалим, оскільки не дозволяє обґрунтувати заходи впливу індивідуального, групового (корпоративного) та загальносуспільного характеру. За нашим переконанням, розпочинати потрібно з останнього, оскільки успіх загальносуспільних заходів автоматично скорочує поле застосування двох інших.

Отже, перш за все причина історична, яка увійшла у звичаї та стала частиною загальних налаштованостей індивідів і соціальних груп (менталітету): майже у всіх європейських країнах прибуття у будь-яку місцевість короля передбачало піднесення «дарів» і «поклонів». Князі Київської Русі не стали винятком. Також за часів Київської Русі була впроваджена система «кормління», коли князь відправляв на місця представників своєї адміністрації і війська без виділеного утримання, на плечі місцевих жителів. З тих пір укоріненим є звичай «зустрічі» нового чиновника, «привітання» його з отриманням посади (з коштовними подарунками), тощо.

У Європі лише з ХІХ століття почалася боротьба з подібними проявами (з прийняттям у 1810 р. у Франції кодексу Наполеона). Тогочасне французьке законодавство передбачало суворі покарання за будь-які корупційні дії. Однак очевидно, що знадобилися сторіччя для суттєвих змін громадської свідомості. Негативні суспільні явища, які набули форми звичаїв та вросли у ментальність,



викорінюються тривалий період. Жорсткість законодавства та системи покарань при цьому є малоефективною. Потрібне перевиховання кількох поколінь шляхом кропіткої роз'яснювальної роботи починаючи з дитячого віку (під час навчання, у виховних закладах, через засоби масової інформації, культурні заходи, тощо).

Поряд з цим, явища і дії корупційного характеру, але іншої природи, є простішими при виборі засобів протидії. Усі причини, які ми відносимо до «інших» можна, на нашу думку, згрупувати в 5 груп: соціальні, економічні, політичні, правові та організаційно-управлінські.

Останні 3 долаються порівняно легко за умови наявності політичної волі в державі. Це слідує навіть із самої сутності цих чинників, які можна легко нівелювати. Так, до політичних причин відносимо дисбаланс владних повноважень на різних рівнях; політичну нестабільність, лобіювання та легалізацію напівзаконних форм фінансово-економічної діяльності. До правових – недосконалість нормативної системи та небажання суб'єкта діяти в її межах; неврегульованість форм господарської діяльності; прогалини у економічному законодавстві; неефективність судової системи та її залежність. До організаційно-управлінських – надмірна роль бюрократії та складність бюрократичних процедур; нечіткість регламентації діяльності державних службовців та недостатня їх відповідальність; відсутність ефективних механізмів ротації кадрів; зрощування державного апарату з підприємницькими структурами; дисбаланс владних повноважень на різних рівнях; непрозорість приватизації і державної підтримки бізнесу. Все назване цілком залежить від рішень правлячих структур та осіб.

Складнішими у питаннях подолання є соціальні та економічні причини. При цьому до соціальних відноситься недостатній громадський контроль, а до економічних – проблеми обмеженого набору ресурсів суб'єктів; низький рівень доходів державних службовців та працівників установ публічного сектору; кризові явища в економіці та нерозвиненість малого і середнього бізнесу.

Недостатність громадського контролю спричинює розвиток корупції тому, що відповідні процеси не зустрічають протидії з боку суспільства. Складається враження, що суспільство сприймає корупційні відносини, які начебто стають нормальними для його життєдіяльності, а прояви боротьби з боку держави – навпаки чужорідні. Частина суспільства у цьому навіть ефективно переконують ініціатори корупційних схем, особливо представники чиновництва, які інколи відкрито у певних колах висловлюють думку про неможливість функціонування політичної і економічної систем без хабарництва, патронажництва, кумівства.

За присутності розвиненої системи громадського контролю, яка доповнює зусилля державних антикорупційних органів, прояви корупції не є розповсюдженими – зупиняється ланцюгова реакція психологічного ураження індивідів. В результаті у громадській свідомості вони асоціюються зі злочином, дією проти держави та її громадян. У такому разі вони не справляють суттєвого впливу на суспільне життя.

Однак, створити дієву та ефективно функціонуючу систему громадського контролю неможливо штучно. У цьому процесі держава як суспільний союз і певний апарат може лише сприяти та здійснювати роз'яснювальну і суспільно-підготовчу роботу. В іншому ж суспільство саме має еволюціонувати до рівня антикорупційної згуртованості і свідомого спротиву. Отже, для цього необхідний тривалий час, протягом якого з боку держави відбуватиметься суттєва масово-роз'яснювальна, культурно-просвітницька і виховна робота, відбір найбільш свідомої частини індивідів і створення для них умов з реалізації кампаній громадського спротиву корупції.

Кризові явища в економіці та нерозвиненість малого і середнього бізнесу створюють ґрунт для розвитку корупції перш за все тому, що призводять до масового безробіття та зниження рівня соціального захисту населення. У такому випадку з'являється масова корупція при працевлаштуванні і укладанні трудових контрактів. Найбільша небезпека полягає у тому, що вона вражає не лише державну сферу, а і приватні компанії. Схильні до наживи менеджери починають створювати для себе умови щодо отримання незаконних прибутків. Це стимулюється налаштованістю свідомості працівника приватного бізнесу, основним завданням якого є максимізація прибутків. Лише відбувається часткова підміна понять – від максимізації прибутків компанії, що прямо впливає на доходи даного індивіда, він переходить до отримання зисків в обхід усіх інституційних утворень. Якщо не відбувається покарання, то отримання незаконного прибутку стимулює утворення нових корупційних схем, і у приватному бізнесі також починають розвиватися процеси хабарництва та відкатів при формуванні замовлень і укладанні контрактів купівлі-продажу (особливо товарів стійко високого попиту та ресурсних товарів). Важливо відзначити, що у таких ситуаціях однаково незацікавлені як суспільний союз – держава, так і власники бізнесу. Тому найкращим політичним кроком держави було б створення клімату взаємної довіри із власниками бізнесу з метою спільних антикорупційних дій у приватному секторі.

Дуже близькою до охарактеризованого є проблема обмеженого набору ресурсів суб'єктів. Розпорядник обмежених ресурсів – чи то державний чиновник, чи концесіонер, чи будь-яка інша особа – володіє дискреційними повноваженнями при їх розподілі. Це стає важливою причиною корупції, оскільки відкриває можливості незаконного збагачення. При цьому у випадку з ресурсами утворюються цілі взаємопов'язані корупційні мережі, які охоплюють вищі ешелони влади, менеджмент приватних компаній, середні ланки державного управління. Різниця з попередньою причиною полягає лише в тому, що коло пересічних громадян, які стикаються з корупцією через обмеженість ресурсів, є значно вужчим. Оскільки власники приватного бізнесу добре розуміють неможливість збільшення обсягів окремих ресурсів та розширення доступу до них, то не варто сподіватися на взаєморозуміння з ними у питаннях боротьби з корупцією такого роду. Тут державні антикорупційні органи повинні покладатися на власні сили та єдино можливого союзника – громадський контроль.

Однією з головних причин корупції, яка є не лише самостійним генеруючим чинником, а і значною мірою сприяє викривленню свідомості індивідів щодо оцінки корупційних процесів і явищ, унеможливує громадський спротив і громадський контроль, слід, на нашу думку, вважати низький рівень доходів державних службовців та працівників установ публічного сектору. Так звана «корупція через злидні» помилково оцінюється окремими авторами як найбільш безпечний вид цього правопорушення. Така думка обґрунтовується тим, що корупційні дії вчинялися через матеріальну безвихідь і збіг обставин, але при цьому багато хто із суб'єктів є справжнім патріотом та має високий моральний рівень. Однак, проблема полягає в тому, що відбувається психологічне звикання індивідів до незаконних доходів. Якщо зважити на те, що мова йде про сфери діяльності, які стосуються найширшого кола споживачів певних послуг, то дана причина корупції породжує чи не найбільш відчутні і явні наслідки як для суспільства в цілому, так і для окремих індивідів.

У 2015 році міжнародна організація Transparency International спільно з Укрпоштою провела опитування в Україні та склала рейтинг найкорумпованіших видів діяльності. Серед них, зокрема, виявилися освіта, медицина, фіскальна сфера, з якими часто контактує майже кожен громадянин. До інших названих сфер (приватизації землі, суду, оборони, житлово-комунальної у питаннях автономного опалення, тощо) традиційно має відношення обмеженіше коло індивідів. З 2015 року ситуація, на нашу думку, не зазнала кардинальних змін. Тому проаналізуємо названу нами причину корупції саме у системах освіти, медицини та фіскальної служби.

Так, на початок 2018 року заробітна плата вихователів дитячих садочків складала приблизно 116-177 євро; вчителів шкіл – 209-274 євро зі всіма можливими надбавками, які, до речі, не у всіх закладах виплачуються; викладачів вищих закладів освіти – для доцента 274 євро та для професора 370 євро; лікарів – 129-274 євро, працівників фіскальної служби – з урахуванням премій у середньому від 322 у регіонах до 387 євро в центральному апараті.

Тобто, заробітна плата висококваліфікованих правників усіх названих сфер в Україні приблизно в 1,5-4 рази нижча мінімальної заробітної плати у країнах східної Європи. Отже, український професор та податковий інспектор за свою працю отримує майже в 1,5 рази менше польської прибиральниці чи двірника, а лікар – приблизно у два рази. Такою низькою винагородою держава провокує громадян на використання службового становища та неправомірні дії.

У даному випадку слід вести мову першочергово не про боротьбу з корупцією, а про реформування перерозподільної системи (зокрема, системи державних фінансів). У випадку її перелаштування на цивілізовані умови функціонування більша частина питань, пов'язаних із корупцією, відпаде сама по собі.

Таким чином, на нашу думку, основними причинами корупції в Україні є соціально-економічні, шляхи подолання яких слід шукати не стільки у силових методах, скільки через засоби реформування перерозподільної системи. За умови паралельного застосування масово-роз'яснювальних і культурно-просвітницьких методів роботи з населенням, громадського контролю,

партнерства з бізнесом та силового впливу на порушників законодавства можна вести мову про комплексну антикорупційну політику. Важливо, щоб антикорупційна стратегія держави на найближчий період включала усі названі складові.

### **Література:**

1. Transparency International назвала найбільш корумповані сфери діяльності в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/society/1207321-transparency-international-nazvala-naybilsh-korumpovani-sferi-diyalnosti-v-ukrajini.html>
2. Клімова С.М. Організація запобігання та протидії корупції в Україні: навчальний посібник / С.М. Клімова, Т.В. Ковальова. – Харків: 2012. – 283 с.
3. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження. – Львів: 2011, – С. 220 с.
4. Невмержицький Є.В. Корупція в Україні: причини, наслідки, механізми протидії: монографія / Є.В. Невмержицький. – К.: 2008. – 368 с.
5. Новохатній О. Соціальна сутність корупції. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dp.dsns.gov.ua/ua/Ostanni-novini/12596.html>
6. Фоміна М.В. Сутність, форми і класифікація корупційних відносин / М.В. Фоміна, В.В. Кузьменко // Економічний вісник університету. – 2013. – № 21 (1). – С. 182-186. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomik.phdpu.edu.ua/2013/21-1.html>

**Надвиничний С. А.**

*доцент кафедри управління персоналом  
і регіональної економіки  
Тернопільського національного  
економічного університету  
м. Тернопіль, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах глобалізації світової економіки істотний вплив на аграрну сферу має зовнішнє конкурентне середовище, яке визначає зовнішньоекономічну політику держави та змінює внутрішні ринкові відносини, визначає перспективи і пріоритети економічного розвитку. Сьогодні відбувається зменшення кількості фінансово-економічних і соціально-демографічних ризиків та формуються конкурентні переваги, які дадуть змогу пристосувати регіональні економіки до глобальної. За таких умов виникає нагальна необхідність збереження вітчизняного аграрного виробництва, особливо розвиток і підтримка експорто-орієнтованих сільськогосподарських галузей, які мають бути конкурентоспроможними на зовнішніх ринках.

Можна стверджувати, що зовнішньоекономічна політика України орієнтується на європейський вектор реалізації наявного потенціалу, а досягнення високих економічних результатів можливе лише за умови забезпечення конкурентних

переваг усіх динамічних учасників аграрного виробництва. Тому при вивченні конкурентних переваг багато науковців, зокрема Г. Азоєв, особливе місце відводить системному підходу, який дає змогу врахувати та виокремити найважливіші чинники, що впливають на порівнювані об'єкти [1, с. 49].

Зауважимо, що сьогодні Україна може запропонувати на глобальні ринки свою продукцію, проте переважно сировину, що спонукає до розвитку конкурентних відносин та інтеграційних зв'язків. Відтак, виникає нагальна потреба у розвитку мережі переробних підприємств.

Сучасні підходи до формування та реалізація експортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньоекономічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники різновекторної дії. Він відображає спроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постійно виявляти та відтворювати свої конкурентні переваги на світовому аграрному ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. Відтак, він є складною полісистемою, у якій параметри кожної компоненти взаємопов'язані і яка має три складові – внутрішній потенціал галузі, потенціал експортних бар'єрів і потенціал зарубіжних ринків аграрної продукції. Тому державна політика має бути спрямована на технологічне переозброєння переробної промисловості шляхом спрощення процедур закупок імпортного обладнання для таких підприємств. Окрім того, слід здійснювати гнучке регулювання рівня експортних митних ставок на ринку мінеральних добрив і хімічних препаратів враховуючи коливання світових цін і курсу валют.

Для того, щоб наявний потенційний експорт перетворився в реальний, керівникам вітчизняних аграрних підприємств необхідно розробляти власний механізм експортної діяльності, що ґрунтується на попередній оцінці доцільності експорту, виборі ефективних каналів просування товарів та застосуванні заходів адаптації в процесі виходу на такі ринки.

Внаслідок створення зони вільної торгівлі з ЄС можна очікувати збільшення сукупного випуску продукції сільського господарства на 3,2% в середньостроковому періоді та на 9% у довгостроковому періоді. Також прогнозують збільшення експорту на 3,8% в середньостроковому періоді та на 19,8% у довгостроковому періоді. Аналогічну тенденцію очікують і в харчовій промисловості: 1) збільшення сукупного випуску продукції на 3,4% в середньостроковому періоді та на 7,7% в довгостроковому періоді; 2) збільшення експорту на 36,2% в середньостроковому періоді та на 46,8% в довгостроковому періоді [2, с. 213-214].

Слід відзначити, що головні проблеми експорту аграрної продукції тісно пов'язані із жорсткими вимогами законодавства ЄС щодо показників безпеки і якості продукції. Це гальмує просування вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки країн Європи. Окрім того, негативний вплив на ці процеси мають високі ставки мит та нетарифні заходи.

Щоб істотно покращити ситуацію щодо розвитку та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів на період до 2020 року слід виокремити наступні стратегічні вектори:

- розробка та реалізація програм регіонального розвитку аграрних підприємств з метою виходу їх на зовнішні ринки;
- залучення іноземних інвестицій у розвиток і розширення виробничої інфраструктури;
- протекціоністська політика щодо аграрних підприємств, продукція яких експортується на світові ринки;
- запровадження системи сертифікації продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції для підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародних ринках;
- створення умов для модернізації галузей аграрної сфери;
- розвиток міжрегіональної кооперації та міжнародних зв'язків з метою розширення ринків збуту продукції;
- формування регіональних агропродовольчих кластерів;
- застосування технологій ведення органічного землеробства.

Сучасні тенденції на світовому та національному ринках сільськогосподарської продукції спонукають до активізації процесів трансформації національної аграрної сфери, формування системи заходів державної політики, спрямованих на виведення на новий рівень внутрішнього продовольчого ринку та забезпечення продовольчої й економічної безпеки України. Тому на сучасному етапі необхідно:

- розробити цільові регіональні програми, які забезпечать спрощення процедури укладання експортних контрактів безпосередньо сільгоспвиробниками, спрямування коштів від реалізації сільськогосподарської продукції на розвиток аграрної сфери регіонів;
- забезпечити ефективність внутрішнього ринку та цінового регулювання шляхом оптимізації та удосконалення ринкової інфраструктури (товарних бірж, оптових ринків сільськогосподарської та харчової продукції, заготівельних і збутових кооперативів та інших об'єднань) та проведення державних закупівель до Держрезерву;
- забезпечити розбудову транспортної та логістичної інфраструктури аграрного ринку;
- запровадити систему сертифікації, контролю якості й безпеки сільськогосподарської продукції та продуктів харчування відповідно до світових норм і правил;
- сприяти зростанню ефективності та конкурентоспроможності аграрних підприємств, утримання конкурентних переваг, захисту їх інтересів на світових ринках шляхом кардинального організаційно-технологічного оновлення виробництва, приведення технологічних процесів у відповідність до міжнародних ветеринарних і фітосанітарних вимог тощо;
- здійснення інтенсифікації сільськогосподарського виробництва шляхом комплексної механізації й автоматизації, застосування біотехнологій і ресурсозберігаючих технологій, системи підвищення родючості ґрунтів;
- запровадити повноцінний ринок земель сільськогосподарського призначення;

– провести моніторинг світового та вітчизняного аграрного ринку, розробити механізм виявлення й попередження зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчій безпеці України.

Слід акцентувати увагу на тому, що Україна на відміну від ЄС не має чіткої, адекватної сучасним викликам та загрозам, агропромислової політики. Цей чинник у перспективі матиме значний негативний вплив на конкурентні позиції українського аграрного сектору в світі та посилюватиме вразливість АПК до зовнішніх та внутрішніх впливів.

Відтак зауважимо, що сьогодні для України головним пріоритетом забезпечення конкурентних переваг є насичення ринку власною сільськогосподарською та продовольчою продукцією. Тому вкрай необхідно переосмислити роль аграрної сфери в економіці держави та продовжити трансформації використовуючи нові підходи, враховуючи потреби зменшення рівня загроз продовольчій безпеці.

### **Література:**

1. Азоєв Г.Л. Конкурентні переваги підприємства / Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков. – Держ. Ун-т управління, Нац. фонд підготовки кадрів. – М.: ОАО «Тип «НОВИНИ», 2000. – 256 с.
2. Коломієць Ю.В. Перспективи інтеграції України до Єдиного економічного простору та Європейського Союзу / Коломієць Ю.В. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2006. – С. 209-215.

**Олєйниченко А. В.**

*аспірант кафедри економіки та підприємництва  
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Криза є невід'ємною складовою безперервного процесу суспільного розвитку та є рушієм еволюційних змін у соціальному, науково-технічному, економічному житті людства. Залежно від різновиду, масштабів та особливостей протікання, криза має певний ступінь керованості. Зазначене зумовлює необхідність впровадження ефективного механізму антикризового регулювання.

Визначення сутності антикризового регулювання національної економіки та її методів, впровадження яких забезпечуватиме посилення антикризового потенціалу та підвищення стійкості національної системи.

Антикризове регулювання національної економіки – це процес цілеспрямованого впливу органів державного управління на упередження, недопущення та мінімізацію негативних наслідків кризових явищ з метою забезпечення сталого економічного розвитку [1, с. 287].

Антикризове регулювання розглядається як складова державного регулювання економіки, що являє собою сукупність методів, форм та засобів впливу держави на соціально-економічну систему з метою реалізації макроекономічних цілей та як функція державного управління, що реалізується через проведення антикризової політики, спрямованої на вирішення проблем економічного розвитку.

Слід зазначити, що первинними суб'єктами антикризового регулювання як складової державного регулювання економіки є громадяни, що реалізують свої інтереси шляхом демократичного вибору, а також громадські та бізнесові об'єднання, які беруть участь у формуванні органів державного управління.

Ступінь ефективності вирішення будь якої проблеми залежить від визначення комплексу методів та засобів, застосування яких дає змогу досягти необхідного кінцевого результату. Економічні й правові методи регулювання використовуються з метою створення сприятливих умов для розвитку господарських одиниць усіх форм власності, забезпечення інфраструктури, підтримки підприємництва, стимулювання організації та ефективного функціонування ринкової ділової активності, створення умов мотивації виробництва і недопущення його спаду, зміцнення фінансово-кредитної системи, стимулювання науково-технічного прогресу, інвестицій, структурної перебудови тощо.

Адміністративні методи можуть застосовуватись у таких сферах, які не охоплюються ринком, але залежать від нього, або, коли економічні методи не дають необхідного результату, наприклад, в умовах кризи.

Інституційні методи реалізуються в рамках виконання інституційної місії держави, яка виявляється у двох напрямках діяльності. По-перше, держава надає економічним суб'єктам, населенню особливий економічний і правовий статус свободи, захищаючи їх у зовнішньому та внутрішньому просторі за допомогою спеціальних структур. По-друге, держава залучає всіх членів суспільства до суспільної відповідальності шляхом здійснення нагляду, регулювання та контролю за їх поведінкою [2, с. 172–173].

За часом впливу виділено превентивні методи, які реалізуються на основі аналізу і прогнозування кризових явищ і включають способи впливу держави на економічну систему з метою формування антикризового потенціалу і розробки заходів попередження та мінімізації можливих негативних наслідків кризи, та реактивні методи, які активно починають діяти вже після того, як кризові явища набули загрозливого для економічної стабільності характеру, антикризового регулювання національної економіки.

Протекціоністські і ліберальні методи є антагоністичними за своєю суттю. У сучасних умовах протекціоністські методи застосовуються з метою захисту внутрішнього ринку від зовнішніх загроз і викликів глобальних кризових явищ. Водночас національні держави вкрай обмежені у їх застосуванні внаслідок взятих на себе зобов'язань у рамках діяльності СОТ та інших організацій. Ліберальні методи передбачають використання державного впливу через встановлення загальних «правил гри», тарифного регулювання у рамках режиму найбільшого сприяння.



Означені методи ґрунтуються на використанні інструментів антикризового регулювання національної економіки. Інструменти різних видів державної політики (грошово-кредитної, бюджетно-податкової, інвестиційної, інноваційної тощо) застосовуються комплексно з урахуванням можливості їх різнонаправленого впливу або синергетичного ефекту. Вибір інструментарію антикризового регулювання залежить від цілей, методу, виду, типу та фази розгортання кризи.

Особливе місце серед інструментів антикризового регулювання належить прогнозуванню, антикризовим програмам і планам.

Ефективність антикризового регулювання національної економіки залежить від протистояння зовнішнім впливам, викликам глобалізації та позиціонування України в процесах міждержавного антикризового регулювання як активного учасника та лобюванні національних інтересів.

Тому антикризове регулювання економіки здійснюється безперервно в усіх фазах економічного циклу в рамках економічної стратегії держави. Недооцінка ролі антикризового регулювання в економічній стратегії держави призводить до безсистемності прийняття управлінських рішень, їх ситуативного та слабкого впливу на економіку.

#### **Література:**

1. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А.А. Олешко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012. – 350 с.
2. Інституційна архітектура і динаміка економічних перетворень / Т.І. Артемова, С.І. Архієєрев, А.А. Гриценко та ін. // Інститут економіки та прогнозуванню НАН України; А.А. Гриценко (ред.). Х.: Форт. – 2008. – 928 с.

**Парій О. М.**

*аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Тернопіль, Україна*

### **ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Проблема побудови організаційної культури як фундаменту для підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства є надзвичайно актуальною. Сучасні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі менеджменту переконливо свідчать про необхідність посилення уваги керівництва до використання внутрішніх факторів розвитку підприємств, зокрема, до організаційної культури. В ній зосереджені найбільш успішні, життєздатні, перевірені досвідом зразки мислення, поведінки, прийняття рішень та взаємовідносин, які підтримуються і в процесі природного розвитку організації,

і свідомими зусиллями керівників і власників. Саме це дає підстави вважати, що культура підприємства є найціннішим і незамінним мотиваційним ресурсом економічного розвитку.

Розвиток ефективної організації культури на підприємстві несе значний вплив на діяльність підприємства в цілому і все частіше її дослідження привертає увагу багатьох вчених. Організаційна культура – це система цінностей, епічних норм та принципів поведінки і управління, які склалися в організації на протязі тривалого часу і сприймаються більшістю працівників [1, с. 219].

У формуванні культури організації мають вплив фактори загального середовища і внутрішнього середовища. Загальне середовище, в свою чергу, складається з зовнішнього і робочого середовища. До загального середовища віднесемо економічні умови, політико-правові умови, правовий захист населення, взаємодія уряду з бізнесом. До внутрішнього середовища фірми входять засновники і персонал. Корпоративні культури на підприємстві відрізняються тим, як їх представники вирішують три типи проблем, що виникають 1) ставлення до навколишнього середовища 2) взаємовідносини з людьми 3) відношення до часу [2, с. 61-62].

Організаційну культуру розглядають як інструмент управління. Богатирев М. відстежив вплив організаційної культури на складові організаційного розвитку, так і навпаки (табл. 1) [3].

Таблиця 1

### Складові організаційної культури

| Організаційна культура як інструмент управління   |  |
|---|--|
| Управлінський вплив організаційної культури   | Управлінський вплив на організаційну культуру  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- організаційна структура</li> <li>- організаційна практика</li> <li>- організаційна поведінка і стиль керівництва- організаційні процеси</li> <li>- темпи розвитку організації</li> <li>- система критеріїв для заохочення працівників</li> <li>- реакція керівників на критичні ситуації в організації</li> <li>- критерії відбору призначення, просування і звільнення працівників</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- кадрова політика</li> <li>- місії і цінності організації</li> <li>- історія виникнення і розвитку</li> <li>- досвід використання інструментів</li> <li>- формальні положення філософського існування організації</li> </ul> |

Організаційна культура є суттєвим чинником підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства. Вона здатна впливати як на імідж організації, бути чинником мотивації працівників, так і на організаційні процеси, темпи розвитку організації, тобто створювати певні переваги над конкурентами. Усвідомлення організаційної культури дозволяє [4]:

- діяти ефективніше та результативніше, враховуючи тенденції, загрози та можливості;
- протидіяти стереотипам, які обмежують можливості людини;
- усвідомити причетність особистості до колективної діяльності, свою невід'ємність;
- побудувати позитивний імідж організації;
- визначити правильну систему мотивації працівників;
- встановити місію та цілі організації, побудувати організаційні цінності та ідеали;
- зрозуміти індивідуальну та колективну поведінку, усвідомити стиль керівництва та питання лідерства.

Отже, вплив організаційної культури на підприємство є суттєвим та позитивним чинником у підвищенні конкурентоспроможності сучасного підприємства. Вона сприяє розвитку підприємства в цілому та підвищує його конкурентоспроможність. Висока організаційна культура підприємства дозволяє отримувати так званий «управлінський прибуток», який підприємство отримує не через відновлення технологій, устаткування, розширення асортименту, а через використання інтелектуального капіталу й таланту працівників, краще узгодження цілей організації та її підрозділів, створення позитивного іміджу підприємства. Тому формування та розвиток організаційної культури сучасного підприємства повинно бути представлено як програму розвитку організації для підвищенні її конкурентоспроможності [4].

У досягненні високого рівня конкурентоспроможності та довгострокової ефективності підприємства визначальним чинником є тільки сильна організаційна культура.

### **Література:**

1. Чайка Г.Л. Організація праці менеджера: навч. Посібник. К.: Знання, 2007. 420 с.
2. Пан Л., Романченко Н. Вплив культури на рівень економічної свободи і міжнародну комерційну діяльність. *Наукові записки*. 2008. № 81.
3. Богатырев М. Организационная культура предприятия. *Проблемы теории и практики управления*. 2005. № 1. С. 104-110.
4. Періг О. Організаційна культура сучасного підприємства як чинник підвищення його конкурентоспроможності. Студентський науковий вісник «Керівник. ІНФО». URL: <http://kerivnyk.info/2012/03/perig.html> (дата звернення: 23.06.2018 р.)

**Поліщук С. П.**  
*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри публічного управління,  
адміністрування та міжнародної економіки  
Білоцерківського національного аграрного університету  
м. Біла Церква, Київська область, Україна*

## **РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

Забезпечення національної безпеки України, враховуючи значні трансформації світового політичного й економічного простору, суперечливість процесів і наслідків глобалізації є головним завданням органів державного управління. Події та зміни останніх років в Україні створюють серйозні перешкоди для її стратегічного розвитку та економічного зростання.

Експерти з державного управління, політології, соціології, філософії та психології зазначають, що однією з головних передумов подолання кризи є консолідація української нації і впровадження ефективної національної моделі державного управління, що, у свою чергу, забезпечить підвищення ефективності функціонування суспільства, національний розвиток. Упродовж багатьох століть Україна накопичує досвід побудови національної системи державного управління і самоврядування та їх правового регулювання. Використання цієї історичної спадщини є важливим джерелом побудови сучасної української держави, а врахування історичного досвіду в процесі побудови як моделі державного управління, так і його важливої складової – державного управління системою охорони здоров'я, – об'єктивною необхідністю [1, с. 5].

В сучасних умовах значущість здоров'я суттєво переосмислюється з урахуванням розуміння його як невід'ємного права людини, з точки зору існуючих загроз і викликів, зростаючих вимог до якості здоров'я, технологічних і фінансових можливостей його забезпечення.

Існуючі проблеми охорони здоров'я є непростими для вирішення, мають багатоаспектний комплексний характер, що обумовлює необхідність оновлення політики охорони здоров'я, розробки і реалізації нових стратегій та програм. Реформа медичної галузі має впроваджуватися через комплексний підхід, адже не можна займатися лише первинною ланкою або лише спеціалізованою допомогою.

Стратегічні завдання реформи повинні передбачати співпрацю усіх причетних структур зі збільшенням сумарного внеску на основі партнерства, встановлення загальних пріоритетів, удосконалення стратегічного керівництва в інтересах здоров'я і розширення участі зацікавлених сторін, прискорене впровадження інноваційних підходів завдяки лідерству [2].

Надзвичайно важливо в процесі реформ звернути увагу матеріально-технічному стану галузі. Україна немає достатніх умов фінансування медичних послуг, особливо з використанням високовартісних новітніх технологій.

У нашій країні на медицину витрачається 7,8% коштів від ВВП, це приблизно 313 доларів США на особу. Для порівняння в Білорусії 6 % ВВП (463 дол. США на особу), в Румунії – 5,34 % (504 дол.), в Польщі – 6,67 % (895 дол.), в ОАЕ – 3,2 % (1569 дол.), у США – 17,1 % (9146 дол.), у Швейцарії – 11,47 % (9276 дол.), у Норвегії – 9,57 % від ВВП (9715 дол. США на одну особу). Раціональне використання коштів виділених на галузь – це основа, кошти виділяються на пацієнта і мають працювати на нього. Кабінет міністрів України схвалив концепцію фінансування первинної ланки, тобто виділення коштів на ПМСД (сімейний лікар), а саме 210 гривень на особу. Це солідарна державна соціальна страховка гарантованої первинної медичної допомоги. Відсоток від ВВП – це є показник можливостей та уваги держави до галузі, але аж ніяк не показник реальних грошей. На думку професора, нейрохірурга Миколи Поліщука «терміново необхідно прийняти міжнародні протоколи надання медичної допомоги, розробити та прийняти єдині тарифи надання медичних послуг та лікування за кінцевий результат. Лікарів необхідно готувати по міжнародним стандартам, а не по вітчизняним підручникам» [3].

Важливою умовою для успіху медичної реформи є створення єдиного медичного простору, тобто єдиної електронної системи охорони здоров'я, яка міститиме реєстри пацієнтів та інші бази даних. Медична реформа має бути стандартизованою, інформатизованою та технічно і матеріально забезпеченою, медичних працівників необхідно забезпечити відповідними умовами праці.

В контексті реформування важливо, щоб дії центрального органу виконавчої влади та органів місцевого самоврядування були злагодженими. Для кожного регіону повинні бути науково обґрунтовані та розроблені заходи із збереження та зміцнення здоров'я шляхом поліпшення медичного обслуговування та розвитку інфраструктури здоров'я з урахуванням соціально-економічних особливостей, культурно-етичних та історичних традицій, медико-демографічної ситуації, розвитку системи охорони здоров'я.

### **Література:**

1. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генеза і перспективи розвитку: кол. монографія / М.М. Білинська, Я.Ф. Радиш [та ін.]. – К. : НАДУ, 2013. – 424 с.
2. Загальнодержавна програма «Здоров'я -2020: український вимір». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1164-2011-%D1%80>
3. Поліщук М. Є надія, що реформи медичної галузі відбудуться. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.poltavalk.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3436:e-nadiya-shcho-reformi-medichnoji-galuzi-vidbudutsya&catid=170&Itemid](http://www.poltavalk.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3436:e-nadiya-shcho-reformi-medichnoji-galuzi-vidbudutsya&catid=170&Itemid)

**Скороход І. П.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
Одеський національний університет  
імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ**

Інновації відіграють значну роль в економіці, тому кожна країна має акцентувати свою увагу на результативному функціонуванні своєї інноваційної стратегії. Розроблення, реалізація та вдосконалення інноваційної стратегії дозволяє державі підвищити її конкурентоспроможність та зайняти окрему нішу на світовій арені. На даному етапі світового економічного розвитку інноваційну стратегію можна представити у вигляді сучасної зброї конкурентної боротьби.

За останні десятиріччя можна слідкувати за помітним економічним ростом та покращенням добробуту населення у більшості держав Східної та Південно-Східної Азії. Саме тому аналіз інноваційних стратегій, що втілюються у зазначеному регіоні може бути корисним у якості зразка для решти країн, власне для України. Для якою, цей досвід може зіграти важливу роль у становленні та розвитку її національної інноваційної системи.

Сьогодні концепція національної інноваційної системи широко використовується в багатьох країнах світу при розробці стратегій та програм розвитку, однак не існує єдиного підходу щодо визначення сутності поняття «національна інноваційна система». Навіть основоположники цієї концепції використовували різні підходи до трактування його сутності, що в основному було обумовлено різними завданнями дослідження та поглядами на економічні явища та процеси.

Питанням стратегічного інноваційного розвитку, формування інноваційних стратегій присвячені праці С. Валдайцева, Л. Водочека, Дж. Ван Дейна, П. Друкера, Г. Менша, М. Портера, Р. Фостера, Г. Старигіну, Н. Гончарову та ін. Посеред українських науковців, які досліджували проблеми інноваційного розвитку та розроблення інноваційних стратегій можна зазначити Б.А. Малицького, Л.І. Федулову, Н.Є. Терьошкіну.

Питанням, присвяченим сутності інноваційної політики та її розвитку присвячені роботи таких авторів, як Дж. Едлер, Дж. Фагерберг. Є. Кірсанова, А. Єрошкін.

Дослідженням національних інноваційних систем займалися Р. Нельсон, Ф. Лист, Р. Фостер, П. Ромер, Д. Хай, Н. Іванова, Г. Гавловська, В. Кисельов, Д. Рубвальтер, О. Руденський, Є. Авдокушин. Серед українських економістів вивченням даного питання займалися О. Ляховець, Є. Косован.

Інноваційна модель економічного розвитку поєднує у собі науку та виробництво, де перша відповідає за забезпечення теоретичної та практичної виробничої діяльності, а друга включає до себе результати наукових досліджень, нові технології та наукові програми.

Національні стратегії в інноваційних галузях слугують декільком функціям у формуванні державної політики. По-перше, вони формулюють уявлення уряду щодо вкладу інновацій у соціальний та економічний розвиток своєї країни. По-друге, вони встановлюють пріоритети для державних інвестицій в інновації та визначають основну увагу державних реформ. Вони також мобілізують учасників інновацій навколо конкретних цілей, таких як енергетика, екологічні проблеми або здоров'я, і можуть допомогти спрямувати інвестиції приватних суб'єктів та більшої кількості автономних небанківських організацій та державних науково-дослідних інститутів на пріоритетні сфери або технології. По-третє, розробка цих стратегій полягає у залученні зацікавлених сторін (дослідницького співтовариства, фінансових установ, бізнесу, регіональних та місцевих органів влади) до широких консультацій, які допоможуть створити спільне бачення майбутнього та посилити координацію в рамках інноваційної системи.

Відповідно до цілей розвитку виділяють такі інноваційні стратегії на рівні країни (відповідно до моделі формування, типів інноваційної політики, інноваційного розвитку загалом): стратегія «нарощення»; стратегія «запозичення»; стратегія «переносу».

Відповідно до моделі формування, типів інноваційної політики, інноваційного розвитку виділяють:

- стратегія «нарощення», яка ґрунтується на застосуванні власного інноваційного потенціалу, залученні зарубіжного потенціалу; використання передових наукових результатів, освоєння високих технологій, збільшення реалізації конкурентоспроможної продукції, послуг; активне стимулювання інноваційної діяльності, що дає змогу формувати конкурентні переваги країни-лідера інноваційного розвитку;

- стратегія «запозичення»: застосування більш дешевого інноваційного потенціалу країни, залучення зарубіжних інноваційних ресурсів для випуску наукомісткої продукції. Переваги: відновлення замкнутого інноваційного циклу, зростання виробництва товарів і послуг, розвиток науково-технічного й інноваційного, зокрема промислового потенціалу, поєднання державної та приватної форм власності, взаємодіяння з транснаціональними компаніями;

- стратегія «переносу»: широкомасштабне застосування зарубіжного інноваційного потенціалу в країні завдяки трансферу технологій, закупівлі патентів і ліцензій на нові технології й освоєнні нових видів продукції, залученню прямих іноземних інвестицій тощо. Недолік: перенесення інновацій із запізненням порівняно з їх першою появою, поглиблення технологічної залежності від розробок країн-лідерів. Переваги: вироблення власного інноваційного (виробничого) потенціалу, відновлення інноваційного процесу і циклу.

Залежно від виділення у технологічній структурі економіки елементів: ресурси, енергоносії та енергія; інвестиційно привабливі види діяльності; обробні галузі; галузі виробництва кінцевої продукції та виробнича інфраструктура – ресурсно-експортна стратегія, що ґрунтується на продажі

ресурсів; – експортно-наукоємна стратегія, основою якої є експорт наукоємної продукції на світовий ринок; – ресурсно-інноваційна стратегія, що ґрунтується на підтримці довгих технологічних ланцюжків.

Держава повинна бути зацікавлена у підвищенні власної конкурентоспроможності завдяки створення та реалізації інноваційної стратегії через формування інноваційного середовища, стимулювання інноваційної активності підприємництва, вкладення інвестиції в інновації, формування й активізації системи підвищення конкурентоспроможності економіки, розвитку інноваційної діяльності підприємств, зокрема виробництва високотехнологічних продуктів [3].

Можна зробити висновок, що інноваційна стратегія держави є невід’ємною складовою її інноваційного розвитку, тому її процес формування є досить важливим, оскільки це допомагає виявляти проблеми, бар’єри та приховані можливості інноваційного розвитку країни.

### **Література:**

1. Терьошкіна Н.Є. Інноваційна стратегія в системі управління національною економікою / Є. Терьошкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 2. – 2014. – С. 151-159.
2. Старыгина А.М. Особенности стратегии инновационного развития экономики / А.М. Старыгина // TerraEconomicus. – № 1. – 2011.
3. How can innovation contribute to socio-economic development? / The Innovation Policy Platform // WORLD BANK & OECD. – [Electronic resource]. – Available from: <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/how-can-innovation-contribute-socio-economic-development>

**Урба С. І.**

*доцент кафедри економіки підприємства  
Львівського національного університету  
імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Аграрний сектор економіки в останні роки характеризується стабільним динамічним розвитком, виступає фундаментом забезпечення продовольчої безпеки держави, основою для розширення експортного потенціалу держави та головним засобом задоволення попиту на продовольчому ринку на сільськогосподарську продукцію та продукти харчування. Тому першочергове завдання аграрної політики держави в напрямку гарантування економічної безпеки є створення умов щодо підвищення ефективності використання потенціалу аграрного сектора економіки.



В сучасних євроінтеграційних умовах для аграрного сектора економіки України створений складний період ринкових перетворень, які рідко базуються на науковому забезпеченні, що має значні негативні наслідки для його функціонування.

Відповідно до проекту Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на перший період до 2020 року, аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій [3].

Слід відзначити, що законопроект спрямований на формування ефективного соціально спрямованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатокладності.

Сьогодні довгостроковою метою розвитку аграрного сектора економіки є забезпечення національної продовольчої безпеки та реалізація експортного аграрного потенціалу на засадах сталості й інноваційності [1, с. 15].

Щодо експорту, то його слід розглядати насамперед як один із ключових чинників стабілізації внутрішнього продовольчого ринку країни. Відповідно, нарощування експортних поставок аграрної продукції за будь-якої макроекономічної ситуації не повинно зводитися в ранг самоцілі, а здійснюватися з урахуванням національних інтересів як на світовому ринку, так і стосовно використання природних ресурсів сільгоспвиробництва. В усвідомленні цього – запорука довгострокової успішності аграрного сектора та його структурної оптимізації [1, с. 15-16].

Основною ж передумовою тривалого збереження високих рівнів національної продовольчої безпеки і зазначених експортних позицій є дотримання екологічних обмежень сільськогосподарського виробництва, без чого його розвиток уже в недалекому майбутньому не зможе здійснюватися в належних масштабах через деградацію й виснаження основних ресурсів – ґрунту і води.

Сьогодні розвиток вітчизняного аграрного сектора економіки України стримується рядом хронічних викликів і загроз. Основними із них є:

1. Перебування капіталу землі поза економічним оборотом.
2. Збереження незбалансованості у виробництві окремих видів продукції сільського господарства.
3. Відсутність державної підтримки виробництва та інфраструктури реалізації плодоовочевої продукції, неналежне регулювання внутрішнього продовольчого ринку.
4. Неефективне використання потенціалу українських земель.
5. Недостатність фінансових ресурсів для стабільного ведення сільськогосподарськими виробниками господарської діяльності.

6. Високий рівень залежності сільськогосподарського виробництва від імпорту основних видів матеріально-технічних ресурсів [2].

Враховуючи це, структурна перебудова економіки України і стратегія реалізації економічних процесів має бути зосереджена на всесторонньому розвитку аграрного сектора економіки. Саме пріоритетність розвитку аграрного сектора та його основних складових галузей і сфер створить можливість для забезпечення населення продовольчими товарами в достатній кількості та відповідній якості, промисловість – сировиною, а зовнішню торгівлю – експортними товарами.

Перебудова структури аграрного сектора економіки у системі економічної безпеки України повинна базуватися на основних теоретико-методологічних положеннях ринкової трансформації і концепції сталого розвитку економіки на перспективу.

Економічна безпека країни – це складна багатфакторна категорія, яка характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення держави на визначеному рівні, протистояння дестабілізуючій дії різноманітних чинників, внутрішніх та зовнішніх, а також забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [4].

Аналіз існуючих трактувань терміну «економічна безпека» різними вченими дає можливість виділити безліч підходів, які характеризують її складну внутрішню структуру. Загальним недоліком усіх підходів є відсутність комплексного підходу до всієї сукупності взаємопов'язаних елементів економічної безпеки. Варто зазначити, що економічна безпека – це не лише стан захищеності національних інтересів, але і готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів, розвитку вітчизняної економіки, підтримку соціально-політичної стабільності суспільства.

У системі економічної безпеки аграрний сектор повинен представляти собою структуровану, соціально орієнтовану, економічно досконалу, екологічно стійку, інтегровану в світовий економічний простір систему, в якій поєднується виробництво, промислова переробка і реалізація сільськогосподарської продукції на засадах сталості та інноваційності.

Враховуючи це, до ключових і пріоритетних чинників формування та розвитку аграрного сектора економіки повинні належати:

- рівень економічного розвитку держави та окремих її територій;
- природно-кліматичні умови;
- потреба у виробництві аграрної продукції з метою забезпечення національної продовольчої безпеки;
- забезпечення умов сталого розвитку аграрного сектора економіки та сільських територій;
- розвиток інноваційної діяльності аграрному секторі;
- забезпеченість трудовими ресурсами тощо.

Отже, структурна перебудова аграрного сектора економіки повинна охоплювати урівноважений і взаємопов'язаний розвиток усіх його галузей і сфер, максимальне впровадження у виробництво найновіших інноваційних розробок, зарубіжного досвіду та найбільш прогресивних форм економіки. Це дозволить зміцнити економічну безпеку держави, яка виступає визначальним фактором забезпечення умов реалізації національних економічних інтересів та спроможності держави долати економічні кризи під впливом зовнішньої агресії.

### **Література:**

1. Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Бородіної О.М., д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2018. – 152 с.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
3. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р.
4. Федотова Т.А. Економічна безпека як прояв національних економічних інтересів України / Т.А. Федотова, Е.Е. Дмитренко // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3-4. – С. 6-9.

**Шевчук Н. А.**

*доцент кафедри економіки і підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Тараненко Д. Ю.**

*студент  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКУ**

Стійкий, хоча і не завжди досить ефективний етап розвитку економіки України (тоді ще союзної республіки), коли річний приріст ВВП становив 2-5%, завершився в 1991 році, Україна отримала незалежність, можливість стати суб'єктом світової спільноти. Велика була бажання тих хто прийшли до влади політичних сил у той же час перетворити Україну в сучасну союзна, демократичну державу з високими економічними показниками, конкурентоспроможною на світових ринках економіки, високим якістю життя людей тощо. В якості теоретичної бази становлення нового суспільства та держави було прийнято ліберальну економічну школу. Як відомо, ліберальна економіка передбачає господарювання ринкових відносин, пріоритет приватної власності, вільна конкуренція товаровиробників, панування індивідуалізму в ідеології людських відносин, максимальне відсторонення держави від управління

економікою, наявність середнього класу та громадянського суспільства. Однак високорозвинені країни не слідують однозначно принципам ліберальної економіки. Поступово збільшується роль держави, як суб'єкта ринкових відносин, має місце рівноправності всіх форм власності, а перевага приватної власності не є гарантією успіху в економіці, через державно-публічні відносини держава активно впливає на свою економіку, економіку регіонів, великих підприємств, малого та середнього бізнесу, активно підтримує своїх товаровиробників на внутрішніх і зовнішніх ринках. Все це не було враховано вітчизняними реформаторами, в результаті чого в Україні сформована економіка, що базується на не завжди легітимно отриманій олігархічній власності. Основною формою власності стає приватна власність, якою необгрунтовано приписується здатність формування виключно ефективної економіки. Як зразок приймається західна модель господарювання і управління, формується міф про безкорисливу допомоги західних країн у створенні в Україні сучасної високотехнологічної інноваційної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. Положення ліберальної економічної теорії, яка реалізується в Україні, глибоко не осмислені реформаторами, не адаптовані до умов України шляхом створення відповідних механізмів, інститутів. Якщо для країн Східної Європи – нових членів ЄС цей період підходить до завершення, в Україні він по суті тільки починається. Саме тому Україні потрібні реформи, але не ліберальні, а, перш за все інституційні, що визначають механізми реалізації економічної політики. В умовах корумпованої клепто-олігархічної держави ці процеси (реформи) блокуються. Офіційні показники, що публікуються органами статистики, дані органів управління регіонами і секторами економіки, підприємствами, оцінки фахівців і аналітиків свідчать про те, що функціонування економіки України після 1991 року має нелінійний характер. В окремі роки зростання ВВП досягав до попереднього року 10-12% (2004-2005 рр.), Що дозволяло прихильникам ліберальної економіки говорити про «українське диво». У роки падіння ВВП, як правило, не аналізувалися причини, а вівся пошук зовнішніх ворогів і недоброзичливців від опозиції. За оцінками фахівців, падіння ВВП в 2013 р до рівня 2012 р склало від 5 до 7%. У 2014 р падіння ВВП, за оцінками експертів (Держкомстат України протягом ряду років обмежував публікації і динаміку ВВП) склало більш ніж 15%. Станом на кінець 2014 р індекси промислової продукції, що характеризують створений в промисловості обсяг валової доданої вартості по факторній вартості як в цілому по промисловості, так і по окремих видах виробництв різко впали. Так, індекс промислової продукції в 2014 р до 2013 р склав 89,9%. У січні-вересні 2014 р фінансові результати мали негативні значення (-168,0 млрд грн). Кількість підприємств, які отримали прибуток, знизилася з 65% в 2011 р до 56% в 2014 р, а кількість збиткових підприємств відповідно зросла з 35% до 44%. За січень-листопад 2014 року експорт товарів з України склав 88,7% до відповідного періоду 2013 року, що майже вдвічі менше показника відповідного періоду 2011 р до 2010 р Середньомісячна заробітна плата одного працівника в 2014 р в порівнянні з 2013 м номінально знизилася на 2%, а реально, з урахуванням офіційно оголошених інфляції і сплачених податків зниження склало 14,7%.

У 2015 р падіння виробництва і ВВП прискорюється. За заявою А. Яценюка, Україна «втратила» 25% економіки. Незважаючи на це офіційні програми і стратегії вже в найближчі роки передбачають значне зростання основних економічних показників. Аналіз офіційних програм розвитку України свідчить про їхню низьку наукової обґрунтованості. У них не враховується реальна ситуація, що склалася в Україні на початок 2015 р.: втрата Криму, збройний конфлікт на Південному Сході України, зниження чисельності населення, втрата професіоналізм і відповідальності в цілому, в тому числі по провідним сферам соціальної та економічної діяльності (наука, освіта, менеджмент, промисловість, управління всіх рівнів і ін.). Ці обставини стали результатом відсутності обґрунтованої економічної політики, ігноруванням інституційних аспектів формування та реалізації соціально-економічної політики держави. Названі обставини зародилися в перші роки незалежності держави і придбали вирішальне значення в даний час. До початку 90-х рр. економіка України багато десятиліть функціонувала в рамках єдиного народно-господарського комплексу СРСР. Промисловість України лише на 20% мала завершення цикли виробництва, а на 80% – тісна кооперація з виробниками інших республік. До початку 90-х рр. не склалася політична еліта, здатна на підставі світового досвіду будувати окреме незалежна держава, оскільки набуття незалежності стало несподіванкою для більшості населення України, провідних політичних сил і громадських організацій.

#### **Література:**

1. Ансофф І. Нова корпоративна стратегія (Теорія і практика) / І. Ансофф. Пер. з англ. – СПб. – Пітер, 2003. – 414 с.
2. Друкер П. Завдання менеджменту в ХХІ столітті / П. Друкер // Вид-во «Вільямс», М. – СПб – Київ. – 2001. – 271 с.
3. Стігліц Дж. Глобалізація: тривожні тенденції / Дж. Стігліц // М.: Думка, 2003. – 300 с.
4. Глазьев С.Ю. Політика економічного зростання і інтереси Росії / С.Ю. Глазьев // Шляхи стабілізації економіки Росії. – М.: Інформелектро, 1999.

**Шедяков В. Е.**

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,  
независимый исследователь  
г. Киев, Украина*

### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СВОБОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ФУНДАМЕНТА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

«Стабильная нестабильность» условий социально-экономического развития как характеристика и новой общественной парадигмы, и периода форсированных трансформаций при переходе к ней увеличивает потребность в

качественно-количественной определённости своего духовно-нравственного фундамента. При этом фундаментальное уходит в основание доминирующего актуального: сейчас знать – необходимо, чтобы понимать, а понимать – чтобы быть. Духовное производство фиксирует на фундаментальном уровне производность общественного сознания от общественного бытия, на актуальном же – наоборот, общественного бытия от общественного сознания. Материальные и духовные культурно значимые пространственно-временные формы вещей, общественных контактов и процессов создают социально-экономический порядок, имеющий внутренние и внешние очертания [1-3]. Одухотворение материи и материализации духовного – предпосылка развития. Одновременно, духовное творчество как неотъемлемая определённости духовного производства, оказывается крайне чутким к отчуждающим человеческую личность факторам. Так, творческое начало предполагает реализацию сущностных сил человека, потому имманентно его природе. Вместе с тем, сдвигая акценты в процессах отчуждения, растёт заинтересованность в паразитировании именно на духовной (в частности, интеллектуальной) одарённости. Манипулирование также неотъемлемо от отношений отчуждения – присвоения, как ценность самодеятельности – от свободного творческого освоения своих сущностных сил (на личностно-индивидуальном уровне) и саморазвёртывания мира. Одним из острейших противоречий, проявляющихся посредством мириад конфликтов, становится противостояние ценности собственной самобытности (в частности, творческого саморазвития и самоосуществления) и обладания (подчинения, манипулирования). Принадлежность к доминированию каждой из них генерализирует, выстраивает дерево целей – интересов, функционально-ролевую системность. Духовное, душевное, и интеллектуальное напряжение, их эмоциональное и рациональное измерения – элементы не только психического становления отдельного человека, но и социокультурного основания конкуренции культурно-цивилизационных миров. Соответственно, разрыв в уровнях их развития таит опасности для цивилизации и отдельного человека. При этом интерес «шире» цели в том смысле, что коренится в бессознательных, иррациональных мотивах, которые в дальнейшем получают рационализацию и легализацию в дереве целей. Но и формирование интересов происходит под воздействием Идеала, Мечты, фиксируемых целостностью ценностно-смысловых комплексов в структуре нравственности и мировоззрения.

Устойчивость социально-экономического развития требует гибкого поддержания гармонии его субъект-объектных оснований. Как известно, смена элит связана не столько с возрастными изменениями, сколько со сдвигами мировоззренческими, этапами в диалоге общества и государства, населения и власти. Прежде всего, выражающейся в балансе общественного вклада «возраста самоутверждения» с проявлениями эгоцентризма и «возраста мудрости» со склонностью к возрастному альтруизму (успешно использовавшемуся в традиции геронтов, эдилов, старейшин, старшины и т.п.). Между тем, во многих государствах к власти идёт поколение «пост-бэби-бумеров», с представителями которого и будут конкурировать лидеры Украины. Новое же поколение

государственных управленцев в мире, как правило, существенно отличается от предшественников. В этой ситуации крайне угрожающим для страны становится отставание поколений её лидеров от времени, сохранение стереотипов, иллюзий и подходов прежних эпох. Так что проблема качества элиты общества не решается только надеждами на новое поколение. В постсоветском пространстве появилась генерация «богатых детей» с идеологией потребительства, легких обогащения и жизни. Они имеют много, но это – не их достижения. Существенная часть детей нынешних олигархов и бюрократов не только оторвана от жизни страны и широких масс её граждан, но и не способна самостоятельно принимать ответственное участие в реальной общественной жизни.

Определяющим направлением развития при расширении ресурсно-методологических баз становится максимальная демократизация системообразующих отношений труда, собственности и управления, проявляющемся, в частности, в развитии условий творческого самовыражения каждого в труде и управлении. Что, соответственно, предполагает постоянство образования (прежде всего, самообразования) и обучения (превращающемся в регулярное переобучение). Действие же закона неравномерности исторического развития приводит к постоянной смене лидеров развития в ойкумене, изменяя представления о должном и желательном (в частности, в организационно-управленческих отношениях). Завершение эпохи, уже внёсшей свою лепту во всемирную историю, неминуемо предполагает обострение противоречия не только между прошлым и будущим, но и между вариациями самого будущего, что и становится стержневым содержанием специальной фазы трансформаций. Именно от преобразований в её рамках во многом зависит направленность и уровень, соотношение элементов прогресса и регресса, конечный вектор и темпы последующих изменений. При этом с одной стороны, история полна зигзагами общественной жизнедеятельности культурно-цивилизационных миров, демонстрирующими неравномерность их развития и опору на разные комбинации факторов политико-экономического успеха, возможность «обогнать, не догоняя». С другой стороны, хорошо известны и случаи, когда культурно-цивилизационные миры отказывались от дальнейшего развития в пользу сохранения существующего. Вместе с тем, участие в любых внешних проектах (в том числе интеграционных) – это, разумеется, не самоцель, а лишь средство: стабильного качества жизни, обеспечения возможности самостоятельно принимать решения, руководствуясь глубинными интересами своего народа [4; 5].

Одним из острейших противоречий, проявляющихся посредством сонма конфликтов, становится противостояние ценности собственной самобытности (в частности, творческого саморазвития и самоосуществления) и обладания (подчинения, манипулирования). Принадлежность к доминированию каждой из них генерализирует, выстраивает дерево целей – интересов, функционально-ролевою системность. Применение этих стратегий может быть использовано для успеха и преуспевания либо своего культурно-цивилизационного мира, либо себя, быть ориентировано на социальные или антисоциальные (и асоциальные)

задачи. Однако, попытки насаждения идеологии и мироощущения эгоцентризма сопряжены с пожиранием здоровой части общественного организма: рак умирает, убивая. И в этом контексте опасными симптомами становится отсутствие / нехватка понимания: границ компетентности, опасений, интереса к действиям прочих и т.д.

Жёсткая (само) дисциплина, (само) организация и (само) ограничение, как и ассоциирование топ-менеджерами себя с народом, а также развёрнутые многоуровневые социально-политические коммуникации и предельная социальная ответственность элиты – обязательные условия качественного социетального управления. Вместе с тем, постсовременность означает уход однозначных подходов, простых моделей и «чистых» форм их воплощений. Более того, чем более соответствующим конкретике становится решение, тем более богатый арсенал возможностей оно открывает. Чем больше оснований у общества, чем более сложной является его внутренняя структура, тем она более устойчива в периоды относительных стабильности и изменений, тем более способна к дальнейшему развитию. Если ранее человек, как правило, реализовывался в строгих рамках predetermined рождением жизненной дороги, то сегодня в социальном масштабе свобода выбора в продуцировании смыслов сменила прежнюю свободу от выбора с низведением к животно-вещной репродукции. Однако, формы и соотношения звериного, собственно человеческого и святого для различных культурно-цивилизационных миров существенно разнятся. В итоге прогресс – восхождение от «человека экономическому» к «человеку творческому». Регресс – в деградации до биологических инстинктов состояния «экономического животного» и «человека умелого», индивидуальная редукция до звериных инстинктов и общественной атомизации – стимулируются средой «сумеречного сознания», ориентирующей на потребительство и накопительство, отвергающей сущностные силы человека в пользу фетишизации вещей и капитала. Наличие органичного комплекса общественных регуляторов – условие прогресса, усложнение этих регуляторов – признак прогресса, необходимость соответствия управляющей системы управляемой целостности. Успешность многоплановых и разноскоростных трансформаций (среди которых есть и кардинальные) настоятельно требует, с одной стороны, комплексности преобразований и мер по их осуществлению, с другой, – выделения приоритетных направлений (в частности, концентрацией ресурсных баз и смещением методологий регулятивного воздействия). В этой ситуации обучение свободе неотъемлемо от обучения ответственности, а создание организационной основы того и другого (прежде всего, в труде и управлении) – необходимость не только поддержания своей конкурентоспособности, но и жизнеспособности. При этом социальная ответственность становится обязательным условием как развития общественной культуры, так и культуры преобразований.



## Литература:

1. Геєць В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України / В. М. Геєць // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 7-19.
2. Бутенко А. П. Власть народа посредством самого народа / А. П. Бутенко. – М. : Мысль, 1988. – 203 с.
3. Шедяков В. Е. Социальная справедливость как фактор стратегической конкуренции / В. Е. Шедяков // Рухес. – 2016. – № 1. – С. 75-84.
4. Шедяков В. Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В. Е. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян : у 2-х т. / заг. ред. Г. Г. Півняка. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282-290.
5. Шедяков В. Є. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози / В. Є. Шедяков // Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів / ред. М. С. Пашкевич, Ж. К. Нестеренко. – Д. : НГУ, 2015. – С. 30-41.

**Ющенко Л. І.**

*аспірант кафедри публічного управління  
та менеджменту організацій*

*Чернігівського національного технологічного університету  
м. Чернігів, Україна*

## ГОТОВНІСТЬ СЛУЖБОВЦІВ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Необхідність реалізації принципу інноваційної готовності кадрового ресурсу потребує дослідження теоретико-практичної готовності службовців ОПВ до нововведень. Поряд з іншими складовими інноваційного потенціалу готовність кадрового ресурсу до нововведень широке коло дослідників розглядають як ключовий чинник, рушійну силу креативного характеру.

Аналізуючи нову парадигму сучасної освіти, головним чином цей вид підготовки здійснюється у системі перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; необхідно подолати у цій системі проблеми навчання дорослих та доповнити його результатами аналізу особистісних рушійних детермінант впроваджувачів стосовно їх професіональних мотивів і ціннісно-сміслових орієнтацій. Актуальність інноваційної готовності службовців ОПВ загострюється тим, що за результатами соціологічних досліджень [2, с. 69–93]) рейтинг українського типу новатора найменший у європейському просторі. Це твердження стосується і службовців ОПВ як частини українського суспільства.

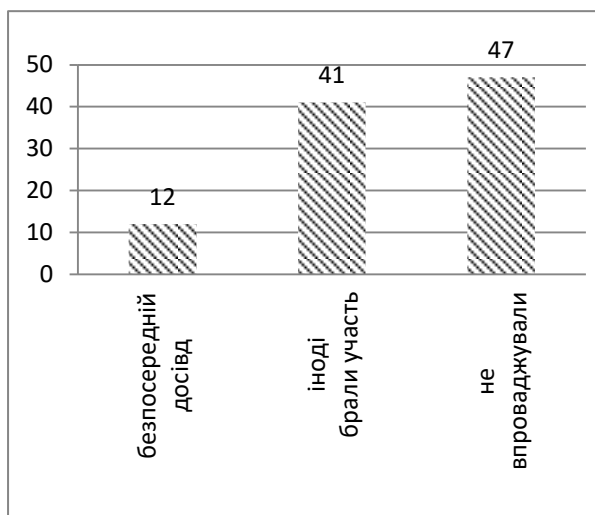
Оцінюванні стану теоретичної та практичної готовності службовців ОПВ до нововведень за використанням наступних критеріїв:

1 – наявність особистого досвіду службовців з упровадження нововведень; стан їх обізнаності (ознайомленості) з основами теорії інновацій та рівень вивченості слухачами типових ДУН;

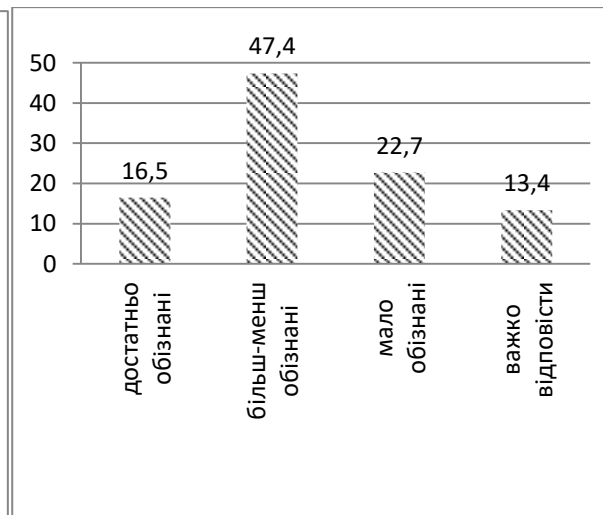
2 – стан обізнаності службовців з типовими ДУН, розуміння їх важливості для системи ОПВ та поінформованість про поширеність цих нововведень у цій системі.

Перша група критеріїв сформує уявлення про загальну теоретико-практичну готовність службовців до нововведень в системі ОПВ з урахуванням їх вивчення. Друга група критеріїв конкретизує стан готовності службовців до ДУН не тільки в аспекті їх обізнаності з ідеями типових нововведень, а й розуміння їх важливості та потреби у масштабному їх поширенні як основного критерію щодо досягнення кінцевого ефекту від них у рамках державно-управлінських реформ. Окрім того, усвідомлена перевага нововведення є головною передумовою для прийняття позитивного рішення щодо його впровадження та необхідності його поширення. Така зв'язаність критеріїв відповідає логіці масштабного поширення нововведень, тобто принципу релевантності інноваційного процесу і процесу масштабного впровадження нововведень.

Щодо *інноваційного досвіду*, то (рис. 1.) тільки 12 % опитаних мають досвід впровадження нововведень в системі ОПВ; 41 % респондентів іноді були задіяні до участі у їх впровадженні; у 47% опитаних такий інноваційний досвід відсутній.



**Рис. 1. Інноваційний досвід**



**Рис. 2. Теоретична обізнаність з інноваціями**

Щодо *обізнаності із засадами теорії інновацій*, то респондентам були запропоновані питання, що стосуються: самооцінки власних знань про нововведення; класифікації нововведень (наведена у підручнику «Державне управління» [1, с. 472]); основних ознак визначення терміну «інновація» за Пригожиним (фундатор вітчизняної інноватики [3, с. 46]); основних джерел інформування про нововведення.

У підсумку з'ясувалося, що опитані найбільш достатньо ознайомлені з простими нововведеннями, які все більше поширюються у системі ОПВ та не спричиняють широкомасштабних змін у ній. Також виявилось, що респонденти найменш обізнані з бенчмаркетингом, аутсорсингом, реінжинірингом тощо, хоча

ці інструменти є визнаними у світовій практиці державного (публічного) управління та достатньо висвітлені у теоретичних працях. Окрім того, респонденти мало обізнані з директивно визначеними ДУН, зокрема з такими як: стратегічне планування, система управління якістю, соціальне партнерство тощо.

До найбільш важливих нововведень опитувані віднесли WEB-сайти, е-пошту, СУЯ, е-підпис, методи управління персоналом. Очевидно, у службовців ОПВ вже сформовано переконання у корисності їх використання не тільки під впливом директивного «тиску», а й на основі їх особистих спостережень та застосування у практичній діяльності. Також, респонденти вважають цінними для діяльності ОПВ інструменти: активізації творчих здібностей, соціального партнерства, маркетингу, структуризації проблем, IP-телефонії, територіального маркетингу, проектного менеджменту. Стратегічне планування, методи залучення інвестицій, визначення пріоритетів розвитку і вибору альтернатив тощо не стали першорядними для опитаних, що можна пояснити їх науковістю, складністю для сприйняття, потребою певних зусиль для оволодіння ними. Ці фактори ускладнюють розуміння їх важливості, формування переваг стосовно їх використання у сьогоденній діяльності ОПВ.

Вищезазначене вказує на необхідність проведення додаткового, більш поглибленого дослідження з урахуванням більш розширеного спектру чинників.

Підсумовуючи вищесказане, доходимо висновку, що важливим чинником, що може стримувати успішне впровадження нововведень, є суттєві освітні розбіжності у кадровому складі системи ОПВ. Цей фактор спротиву нововведенням може вплинути на швидкість сприйняття нової ідеї унаслідок загострення прояву невідповідностей у знаннях, вміннях, навичках, стереотипах мислення, понятійно-категорійних апаратах тощо.

### **Література:**

1. Державне управління [Текст] : підручник / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
2. Попов С. А. Державно-управлінські нововведення: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / С. А. Попов. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2014. – 296 с.
3. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики) [Текст] : монография / А. И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989. – 271 с.

**Ющенко Н. Л.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
оподаткування та аудиту  
Чернігівського національного технологічного університету  
м. Чернігів, Україна*

## **БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ В ПОСИЛЕННІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [1] передбачені фокусування на забезпеченні формування і просування, наряду з іншими, бренд-меседжу «Україна – країна високих технологій та інновацій», застосуванні новітніх технологій як при виробленні й реалізації цілісної державної політики, спрямованої на суспільний сталий розвиток і адекватне реагування на внутрішні та зовнішні виклики, підвищенні прозорості та ефективності розподілу та витрачання публічних фінансів, так і в дерегуляції та розвитку підприємництва, в усіх інших сферах життя суспільства.

Блокчейн – одна з найбільш трендових технологій сьогодення, яка дозволяє відкрити дані й продемонструвати, що вони не зазнали змін, не розкриваючи при цьому персональні дані користувачів. Через прозорість і незалежність від урядів та корпорацій його називають проривом ХХІ ст. [2]. Зберігання даних в мережі на автономних комп'ютерах збільшує децентралізацію, знижує загрозу шахрайства, що знаходить застосування в багатьох сферах життя [3]: ідентифікація – сервіси, що надають доступ до ресурсів, використовують блокчейн в якості найнадійнішого виду підтвердження особи; захист авторських прав з використанням зашифрованих ідентифікаторів; голосування на будь-якому рівні; законодавство і бюджет – з'явилися стартапи, що пропонують системи відкритої звітності органів влади, де вони можуть публічно зберігати дані про бюджет, наприклад; торгівля нерухомістю, коли всі процеси укладання угод можуть зберігатися у відкритому доступі, спрощуючи і прискорюючи угоди, пов'язані з об'єктами нерухомості. Блокчейн можна використовувати в фінансах, логістиці, менеджменті і навіть медицині [4].

Зміст технології блокчейн (рис.) розкриває назва, що походить з двох англійських слів: block і chain (ланцюжок блоків). Тут інформація групується в блоки, а вони в свою чергу – в послідовний ланцюг. Записують новий блок в систему ноди (англ. Node – вузол мережі блокчейн, що складається з одного або кількох комп'ютерів і є мінімальною та неподільною одиницею блокчейн-мережі), які розраховують хеш-суму (що є алгоритмом шифрування) і записують її в блокчейн, пов'язуючи з попередньою. Як наслідок, блок останньої версії містить дані по всіх попередніх. І коли хтось втрутиться в систему – наприклад, змінить інформацію в одному з блоків – останній просто «зламається»: зміниться хеш-сума, і весь ланцюжок стане невалідним. Якщо в дані не вносились зміни, то ноди підтверджують їх валідність і блоки зберігаються в блокчейн [3].

| Ключові особливості блокчейну  | Недоліки блокчейну   |
|--|--|
| Відсутність центру. Рівноправність і розгалуженість системи робить її злам і пошкодження практично неможливими. Кожен окремий учасник є незалежним сервером  | Кожна операція безповоротна, тому якщо транзакція пройшла навіть помилково, змінити і повернути її неможливо   |
| Відкритість. Відомості про операції, укладені угоди і контракти зберігаються у вільному доступі. Проте змінити їх неможливо – тільки переглянути. Доні про учасників – закриті! Кожен користувач блокчейну має унікальний ключ (комплект криптографічних записів, що упереджує можливість підміни інформації та ризик хакерської атаки), який служить гарантією надійності системи | «Атака 51%» – якщо більше половини потужностей будуть належати одному пристрою, цілісність ланцюга порушується   |
| Необмеженість ланцюга блоків. Теоретично ланцюг може доповнюватися безкінечно, що стимулює аналогію блокчейну з суперкомп'ютером   | Відсутність законодавчого регулювання роботи блокчейну. Немає встановлених стандартів та рівнів відповідності. Доки технологія не досягне певних рамок, це буде істотно обмежувати її впровадження. Як тільки проясняться правила гри і будуть вироблені законодавчі норми, в індустрію почне заходити крупний капітал, стане простіше виконувати операції з конвертації криптовалюти в фіатні гроші, ринок зблизиться з класичним ринком цінних паперів |
| Ефективність і надійність. Ланцюг записує тільки транзакції, що пройшли перевірку, і гарантує захист від збоїв та підміни хешу (функція запису операції, шифратор)   | Блокчейн передбачає застосування потужної обчислювальної техніки, що збільшує витрати на переобладнання і відсікає значну кількість потенційних користувачів   |

**Рис. Характеристики технології блокчейн**

Один із способів передавання і збереження даних в блокчейні – це смарт-контракт – програмний код, який записується і виконується на всіх вузлах мережі – одночасно й з однаковим результатом. Код лежить в блокчейні: можна подивитись, як він працює, і які виходять результати. Окремі смарт-контракти дозволяють повністю відмовитися від посередників при здійсненні транзакцій, оскільки беруть на себе роль незалежної білінгової або договірної системи.

Блокчейн відмінно працює з великими реєстрами і системами з великою кількістю транзакцій – при цьому істотно скорочуючи їх вартість за рахунок

автоматизації дій (за допомогою смарт-контрактів), менших витрат на обробку, відсутність посередників і в деяких проєктах – розподілених обчисленнях.

Формування сучасного й зручного для користувача правового середовища, розвиток науково-дослідних програм, спрямованих на інтенсивне вивчення світового досвіду запровадження технології розподіленого реєстру, впровадження блокчейну і смарт-контрактів в роботу державних органів України, а також в комунікаціях з населенням, наряду з іншими заходами [5], сприятиме розбудові високоефективної і захищеної від корупції держави, забезпечуватиме від розкрадання грошей і виведення їх через офшори за кордон.

### Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Как власти Москвы внедряют блокчейн в городские проекты / Кирилл Поляков – руководитель блокчейн-проектов Департамента информационных технологий Правительства Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rb.ru/opinion/blockchain-moscow/>
3. Что такое технология блокчейн и ее роль в криптовалютах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://clickchain.ru/library/chto-takoe-technologieya-blokchejn-i-ee-rol-v-kriptovalyutax/>
4. 60 проблем, которые может решить блокчейн / Вероника Елкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rb.ru/list/blockchain-dlya-vsego/>
5. Ющенко Н. Л. До питання оподаткування доходів за місцем їхнього використання як шляху детінізації економіки України / Ющенко Н. Л. // Трансформація фіскальної політики України в умовах євроінтеграції: збірник наукових праць за матеріалами VIII науково-практичної інтернет-конференції, 1-15 грудня 2016 р. – Ірпінь, 2016. – С. 84-85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.stu.cn.ua/123456789/15844>

## **СЕКЦІЯ 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Березіна С. Б.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри страхування,  
банківської справи та ризик-менеджменту  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

### **ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ І ОБ'ЄКТІВ В СОЦІАЛЬНОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ**

З розвитком суспільства проблема ризику набуває особливого значення. У теперішній час ризик перестає бути винятковим явищем і стає супутником суспільного життя. Ризики виникають не тільки із зовнішніх причин і законів соціального буття, але й від дій людини в повсякденному житті. У всіх сферах життєдіяльності людства при прийнятті будь якого рішення доводиться враховувати наявні чи майбутні ризики.

Оскільки люди у своїй життєдіяльності тісно пов'язані між собою, то зміна умов життя окремої людини не може відбуватися у відриві від зміни цих умов для інших людей. А це вимагає узгодженої діяльності щодо забезпечення сприятливих умов життя всіх членів суспільства, вимагає розроблення і реалізацію відповідних інструментів протидії всіляким негараздам. Таким інструментом став ризик-менеджмент,

Ризик зазвичай розглядається як потенційна, чисельно вимірна можливість несприятливих ситуацій і пов'язаних з ними наслідків у вигляді втрат, збитку, наприклад, збитків очікуваного прибутку, доходу або втрати майна, грошових коштів, у зв'язку з невизначеністю, тобто з випадковою зміною умов економічної і соціальної діяльності, несприятливими, у тому числі форс-мажорними обставинами, загальним падінням цін на ринку; можливістю отримання непередбачуваного результату у залежності від прийнятого рішення чи дії.

Ризик-менеджмент, або управління ризиками, розглядається як сукупність методів аналізу і нейтралізації чинників ризиків, об'єднаних в систему планування, моніторингу і дій, що коригують ризикову ситуацію. Соціальний ризик-менеджмент є підсистемою корпоративного менеджменту. Він охоплює ризики, що виникають у соціальній сфері діяльності суспільства.

В процесі формування і функціонування соціального ризик-менеджменту вирішальну роль відіграють його системоутворюючі структурні категорії, такі як суб'єкти і об'єкти ризику.

Суб'єктами соціальних ризиків є ті органи чи організації, установи, що визначають цілі, завдання, пріоритети і нормативно-правову основу їхньої політики і здійснюють дії з її реалізації. Об'єктами соціальних ризиків є ті індивіди чи їх групи, на яких спрямована дія суб'єктів ризику (населення в цілому, його окремих верств і груп). З позиції теорії управління – суб'єкти це управляюча система, а об'єкти – система, що управляється.

Суб'єкти і об'єкти соціальних ризиків знаходяться у постійній взаємодії. Рішення, що приймаються суб'єктами, трансформовані у конкретні заходи, спрямовуються відповідним об'єктам і у разі виникнення ризикових ситуацій у соціальній сфері методами ризик-менеджменту розроблюються пропозиції і передаються суб'єктам ризику для прийняття узгоджених рішень.

В якості суб'єктів соціальних ризиків виступають:

- держава в особі законодавчої і виконавчої влади;
- регіональні і місцеві органи влади;
- профспілкові організації;
- громадські організації;
- бізнес, працедавці в державному і недержавному секторах економіки;
- підприємства і організації;
- окремі громадяни.

До об'єктів соціальної політики відносять:

- населення усієї країни;
- населення регіону;
- окремі верстви населення;
- групи громадян, об'єднані за якимось ознаками;
- сім'ї;
- окремих громадян.

Суб'єкт управління в риск-менеджменті – це спеціальна група людей (фінансовий менеджер, фахівець із страхування, аквізитор, актуарій, андеррайтер та ін.), яка за допомогою різних прийомів і способів управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління.

Суб'єкти соціальних ризиків виконують стабілізуючі і стимулюючі функції. Реалізація цих функцій здійснюється за допомогою перерозподілу доходів, розвитку системи соціальних гарантій і соціального захисту усіх членів суспільства чи певних верств населення. Суб'єкти соціальних ризиків забезпечують підтримку і стимулювання економічної активності суспільства у рамках законодавства, формування трудової мотивації працівників до високопродуктивної праці, здійснюють облік трудового вкладу кожного працездатного члена суспільства в створення продуктів чи послуг.

Основним суб'єктом, що координує управління соціальними ризиками, є держава. На державному рівні визначаються цілі, завдання і пріоритети соціального розвитку, приймаються нормативно-правові акти, встановлюються соціальні гарантії щодо оплати праці, пенсійного забезпечення, стипендій, медичного обслуговування, освіти, культури, визначається порядок надання



громадянам пільг і соціального обслуговування, розробляються цільові соціальні програми.

Суб'єкти регіонального рівня регулюють соціально-економічні стосунки на певній території, розробляють соціальні програми, спрямовані на вирішення конкретних проблем регіону.

Об'єкт управління – це окрема особа або група, яка може бути об'єднана в який-небудь структурний підрозділ і на яку виявляється управлінська дія. Нині все більше поширюється ідея партиципативного менеджменту, тобто такого управління справами організації чи групи, коли в розробці і ухваленні найбільш важливих рішень беруть участь усі члени організації. В цьому випадку об'єкти управління стають його суб'єктами. Таким чином, центральна фігура в управлінському процесі – людина, яка може виступати і як суб'єкт, і як об'єкт.

Цілеспрямована взаємодія суб'єктів і об'єктів забезпечує створення відповідних умов для задоволення нагальних потреб населення, підвищення добробуту людей, адресної підтримки малозабезпечених верств населення, відтворення робочої сили та ін.

### **Література:**

1. Понятия субъекта и объекта управления. – Режим доступу: <https://psyera.ru/4533/ponyatiya-subekta-i-obekta-upravleniya>
2. Риск-менеджмент. – Режим доступу: <http://www.risk24.ru/riskmanagment.htm>
3. Політологія: навч. енцикл. словник-довідник для студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації/ заг. ред. Н.М. Хоми [В.М. Денисенко, Л.Я. Угрин, Г.В. Шипунов та ін.]. Львів: Новий Світ-2000, 2014. 766 с.

**Грецька-Миргородська В. В.**

*начальник управління інноваційного розвитку  
та іміджевих проектів  
Харківська міська рада,  
м. Харків, Україна*

## **НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ І КЛАСИФІКАЦІЯ**

Період ринкової трансформації супроводжується зміною структури соціального капіталу та переконань людей. Соціальний капітал крім його позитивного внеску в економічний розвиток та підвищення добробуту може мати негативні наслідки, які перешкоджають інституційним змінам, зростанню економічної ефективності та гармонізації соціальних відносин. Дослідження змісту та видів цих негативних наслідків є необхідною складовою обґрунтування соціально-економічних реформ, успішність яких залежить від ефективних мер щодо мінімізації цих наслідків і використання позитивного потенціалу соціального капіталу.

Одним із перших дослідників, що систематизували негативні наслідки соціального капіталу був. А. Портес. Він використовував у своїх дослідженнях термін «негативний соціальний капітал», розуміючи наступні негативні наслідки, які може спричиняти соціальний капітал: виключеність аутсайдерів; надмірність вимог до учасників мережі; обмеження індивідуальної свободи; зниження рівня норм [1]. В [2] негативний соціальний капітал розглядається в трьох аспектах, які відповідають формам соціального капіталу: структурному, реляційному і когнітивному.

У даній роботі пропонується класифікація негативних наслідків соціального капіталу за двома ознаками: структура соціального капіталу і рівень прояву його наслідків. Згідно з [3] ми розглядаємо структуру соціального капіталу як систему взаємозв'язаних елементів, або форм соціального капіталу: соціальні зв'язки (мережі); довіра; норми і правила [3, с. 122–139]. Друга ознака стосується певного соціального середовища, члени якого відчувають негативні наслідки соціального капіталу окремої групи (спільноти). Вони проявляються на 3-х рівнях: рівень спільноти (групи) – це несприятливі наслідки для агентів – членів цієї групи, мережі; рівень аутсайдерів (зовнішнього середовища) – це наслідки соціального капіталу групи для агентів, які не включені в її структуру зав'язків (зовнішнє середовище по відношенню до даної групи); рівень суспільства – це негативні наслідки для суспільства в цілому.

Таким чином, ми отримуємо матрицю негативних наслідків соціального капіталу будь-якої групи (мережі), які класифіковані одночасно за рівнем прояву та формою. Матриця включає 9 видів негативних наслідків, зміст яких залежить від комбінації цих ознак.

Негативні наслідки мережевих зв'язків проявляються у вигляді: для членів спільноти – додаткових зобов'язань; для аутсайдерів – обмеження доступу до ексклюзивних вигід мережі; для суспільства у цілому – посилення гетерогенності, зниження консолідації, підвищення нерівності.

Групові (мережеві) норми і правила мають негативний вплив у вигляді: на рівні групи – обмеження індивідуальної свободи, закріплення негативних стандартів поведінки; на рівні аутсайдерів – закріплення виключеності аутсайдерів, формування спільнот типу «закритий клуб»; на рівні суспільства – конфлікту групових і суспільних норм.

Негативний вплив має також високий рівень довіри: на рівні групи – зловживання довіри, ризик прийняття неефективних рішень; посилення недовіри до аутсайдерів; ослаблення довіри до громадських та державних інституцій на тлі посилення міжособистісної довіри в групі.

Соціальний капітал має не тільки позитивне значення для індивідуального і суспільного добробуту, але також негативні наслідки, які проявляються у відповідних формах на різних рівнях. Для аналізу цих наслідків запропоновано матричний підхід на основі двох ознак, який може бути застосований в дослідженнях негативного соціального капіталу, ризик якого виникає в період ринкової трансформації внаслідок процесів приватизації, радикальних змін відносин власності, утворення нових ринкових структур.

### **Література:**

1. Portes A. Social capital: Its origins and applications in modern sociology // Annual review of sociology. – 1998. – Т. 24. – №. 1. – С. 1-24.
2. Илзе В., Илона Б. В., Ковалевская В. Положительные и отрицательные стороны социального капитала: примеры постсоветских стран // Бизнес. Общество. Власть. – 2014. – №. 20. – С. 1-27.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – №. 3. – С. 121-139.

**Євсюкова О. В.**

*кандидат наук з державного управління, доцент,  
доцент кафедри публічного управління  
та публічної служби  
Національної академії державного управління  
при Президентові України  
м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ПОСЛУГ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ СЕРВІСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ**

Процес побудови сервісно-орієнтованої держави, який супроводжується впровадженням необхідних суспільно-політичних реформ, спричиняє в умовах трансформаційних викликів нескінченну кількість дискусій щодо розуміння різноаспектності публічних послуг як системи їх певних видів. Пріоритет управління розвитком сервісно-орієнтованої держави забезпечує оновлення методологічної ситуації [7, с. 158-160]. Індикатором вказаної зміни виступає конструкція нових одиниць наукового аналізу, як суб'єктів. Система публічних послуг має іншу методологічну природу порівняно з системою, попередньо розглянутих науковцями та дослідниками, одиниць, на кшталт, державних та адміністративних послуг [4, с. 218]. Першочергово розуміння суб'єкту як одиниці, цілком свідомо передбачає систематизоване об'єднання певних структур з характерними для кожної з них зв'язками, причому кількість структур є необмеженою (враховуючи їх функціональність). Таким чином, загалом мова йде про поліструктурну систему, для презентації якої, використовують сукупність елементів, зв'язків і моделей функціональних відносин. Вибір форми моделювання процесу функціонування ускладнюється, оскільки опис вказаного функціонування неможливий без урахування суттєвих компонентів зовнішнього оточення системи в цілому [3, с. 20-21]. Вказана складова спрямовує визначення певного виду суб'єктів, апелюючи їх до певних просторово-часових координат та дозволяє перейти від виду, як конструкції, типологічного (класифікаційного) порядку до практично-функціональних систем.

Організаційний аспект функціонування системи публічних послуг відіграє допоміжне значення (у концепції сервісизації публічного управління) та виявляється як наявність функціональних структур, що спонукають до визначення та опису механізмів функціонування та розвитку сервісно-орієнтованої держави.

Цілком прикметним є те, що за допомогою позиціонування суб'єкта у якості одиниці наукового аналізу, систему публічних послуг варто репрезентувати як діяльність (чи функціонування) суб'єктів системи публічного управління (надалі – СПУ), яка знаходиться у тісному взаємозв'язку з реалізацією процесу надання публічних послуг.

Задля оцінювання функціонування СПУ, пов'язаної з наданням послуг суспільству та бізнесу, в першочергово, необхідно обрати відповідну методику для кількісного виміру об'єму публічних послуг [2, с. 67]. У процесі формування необхідної системи показників, які характеризують публічні послуги, виникають певні труднощі, обумовлені їх нематеріальним характером вказаних послуг. Зазначене ускладнює отримання об'єктивних вартісних та якісних характеристик публічних послуг й, у більшості випадків змушує до застосування непрямих методів оцінки. Відповідним джерелом інформації про вказане є рахунки, складені з метою використання СПУ у межах системи національних рахунків (надалі – СНР), яка охоплює сукупність всіх видів діяльності суб'єктів національної економіки у частині з виробництва матеріальних благ і послуг, їх розподілу, перерозподілу і споживанням.

В основі виникнення СНР використовується сервісна методологія у статистичній практиці, що дозволило визначати внесок органів державних управління у створення валового внутрішнього продукту [5]. Проте, існують обмеження щодо відсутності можливостей забезпечення функціонування СПУ на регіональному, місцевому рівні в силу специфіки надання колективних послуг.

Зазначимо, що основними методологічними положеннями СНР, які складають основу оцінювання масштабів функціонування СПУ у контексті надання публічних послуг, є наступні:

1. У межах системи національних рахунків до СПУ варто віднести три групи інституційних одиниць: центральні, регіональні та місцеві органи влади; фонди соціального страхування, контрольовані органами влади; некомерційні організації, зайняті наданням неринкових послуг, що контролюються та головним чином фінансуються органами державного управління [1, с. 75].

2. Сукупність функцій органами публічної влади та їх установ, так чи інакше, пов'язані з процесом наданням послуг. Відповідно, результатом виконання вказаних функцій завжди залишається публічна послуга. За таких умов, сукупність послуг поділяється на індивідуальні та колективні. Так для прикладу, загальні державні послуги, зокрема, управління органами влади, оборони країни, забезпечення громадського порядку та безпеки, захисту навколишнього середовища тощо, в основному розглядаються, як форми колективного споживання. Тоді як, організація житлового господарства та надання

комунальних послуг, охорони здоров'я, організації дозвілля, культури та релігії, освіти, соціального захисту – розглядаються як форми індивідуального споживання [6]. Вказане є підтвердженням трактування того, що перші – колективні послуги надаються всім членам суспільства, а другі, як індивідуальні послуги, надаються індивідам та домашнім господарствам.

3. Функціональна складова СНР полягає у складанні відповідних кожній стадії відтворення спеціальних рахунків, які відбувають «наскрізний рух вартості товарів і послуг через сукупність стадій: «від виробництва до кінцевого споживання і накопичення» [6]. З точки зору кількісного (вартісного) оцінювання обсягу публічних послуг, значний інтерес становлять рахунки промислового виробництва, освіти, розподілу та використання доходів, саме тому, що в них відтворюється сукупність витрат, які формують вартість послуг, а також джерела їх фінансування.

4. З загальної сукупності показників, які враховуються для розрахунку складання рахунків СПУ у СНР, а вартісну оцінку публічних послуг надає агрегований показник валового виробництва послуг. Виробництво неринкових послуг оцінюється за фактичними поточними витратами, а саме: проміжне споживання, оплата праці, споживання основного капіталу та нарахування податків. У валовому виробництві фіксується, також, обсяг так званих платних послуг, продуктованих СПУ і виражених у вартісному еквіваленті.

5. Значущим для аналізу діяльності СПУ є показник «валова додана вартість», який розраховується як «різниця між випуском товарів і послуг та проміжним споживанням» і вказує на «спожиту у процесі виробництва вартість основного капіталу» [3; 6].

6. Специфічна особливість обліку наданих СПУ послуг у СНР полягає в тому, що послуги вважаються продуктованими та спожитими самою СПУ або виробленими благами останньою, що надані для суспільного споживання. Попри вказаного, рахунки виробництва та освіти доходів відображають структуру витрат, що формують вартість публічних послуг. А рахунок використання доходу (ресурсна частина якого сформована на підставі рахунку розподілу доходів) репрезентує джерела фінансування публічних послуг – індивідуальних і колективних.

Проведений аналіз спонукає до висновків, що формування показника валового випуску товарів і послуг у розрізі різноманітності форм економічної діяльності СПУ дозволяє виділити ті з них, в яких держава відіграє найбільш важливе значення. Також, необхідно враховувати, що вказане оцінювання не свідчить про стан якості та вибору споживачами публічних послуг певної сфери, а вказує на те, що витрати СПУ щодо конкретного виду економічної діяльності є більшими чи меншими, ніж вартість аналогічних послуг, які надаються комерційними організаціями на платній основі.

Таким чином, кількісний вимір обсягу публічних послуг за допомогою СНР дозволяє визначити внесок різних інституцій публічного управління у створенні валового внутрішнього продукту через вартісний вимір як колективних, так й індивідуальних послуг, у т.ч. на платній основі, у розрізі різноманітних форм економічної діяльності СПУ.

### Література:

1. Бакуменко В. Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління : навч. посіб. / В. Д. Бакуменко, П. І. Надолішній. – К. : Міленіум, 2003. – 256 с.
2. Венедиктова І. В. Юридична природа публічних послуг / І. В. Венедиктова. // Вісник Харківського національного університету, Серія: Право. – Випуск № 1 (5). – 2009. – С. 66–69.
3. Гриценко О. А. Неформальні інститути впливу на владу в контексті економічного аналізу / О. А. Гриценко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. – Харків, 2014. – № 2. – С. 17–25.
4. Долечек В. Адміністративна реформа: поліпшення якості і підвищення ефективності державних послуг / В. Долечек // Вісник НАДУ. – 2012. – № 1. – С. 217–224.
5. Матеріали Всесвітнього економічного форуму. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mind.ua/education/715-vsvesvitnij-ekonomichnij-forum-2018>
6. Про затвердження Програми розвитку системи національних рахунків, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 07 квітня 2003 року № 475. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/475-2003-p>
7. Савка В. Є. Соціальний інститут/соціальна інституція: спроба термінологічного розмежування та визначення / В. Є. Савка // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: зб. наук. праць. – Х.: ВЦ ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – Вип. 15. – С. 158–162.

**Жовнір С. М.**

*кандидат географічних наук,  
старший науковий співробітник  
відділу соціально-економічних проблем праці  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Міжнародні міграції населення є імперативом сучасного глобалізованого світу. За оцінками ООН, упродовж 2000–2015 років кількість мігрантів у світі зросла на 41% і продовжує зростати й надалі [1]. Міграційні потоки і грошові перекази значно впливають на світову економіку. Внесок мігрантів у світовий ВВП у 2015 р. склав більше 6,4 трлн дол. США, або 9,4%. Загальна заробітна плата мігрантів оцінюється у 3 трильйони доларів на рік [2]. Надісланими додому коштами близько 200 мільйонів трудящих-мігрантів підтримують майже 800 мільйонів членів їхніх сімей по всьому світу.

Україна завдяки своїм геопросторовим особливостям є водночас країною-донором, країною призначення та транзиту мігрантів. Українська діаспора налічує 6 млн осіб і займає 7-ме місце у ТОП-10 країн світу з найчисельнішою діаспорою. Потік трудової еміграції українських громадян зумовлений низкою

чинників-стимуляторів економічного, політичного і військового характеру. Разом з тим, відносно вищий рівень життя, ліберальність вітчизняного законодавства й толерантність населення сприяють трудовій імміграції до України переважно вихідців з бідніших країн СНД, Азії, Африки. Для багатьох мігрантів, головно біженців і нелегалів, Україна є, насамперед, транзитною країною на шляху до омріяної Європи.

Прискорення світової глобалізації, а також євроінтеграційні перспективи України посилюють виклики та загрози для національного ринку праці як донора трудових мігрантів. Результати аналізу міграційної ситуації свідчать про суттєві втрати людського потенціалу країни внаслідок зовнішньої трудової міграції. Міграційні процеси на фоні притаманних Україні процесів депопуляції і старіння населення в умовах триваючого військового конфлікту несуть високі ризики для спроможності подальшого кадрового забезпечення потреб національної економіки власною робочою силою. Найбільш гостро при цьому постає питання збереження і розвитку інтелектуального потенціалу держави як її конкурентної переваги в умовах глобалізації. Крім того, негативні демографічні зміни вже тепер створюють фінансове навантаження і несуть високі ризики для майбутньої фінансової стійкості пенсійної системи країни.

Основними чинниками трудової еміграції українських громадян є економічні: загострення економічної кризи, ріст безробіття, зменшення доходів громадян, зубожіння населення. Натомість, значно вищий рівень оплати праці та якості життя, соціально-культурна близькість народів країн-сусідів, спрощення і здешевлення поїздок стимулюють трудову міграцію українців до європейських країн, насамперед, до найближчого зарубіжжя. Крім того, політична нестабільність, військовий конфлікт і непереборна корупція в Україні відчутно посилюють прагнення наших громадян забезпечити кращий рівень життя для себе і родини за межами рідної країни.

З урахуванням зростаючого значення міграційної політики у забезпеченні європейського ринку праці робочою силою, зростають ризики для національного ринку праці як донора трудових мігрантів в умовах євроінтеграції. Серед головних загроз – набуття міграцією, пов'язаною з освітньою і трудовою мобільністю українців до країн Європи, незворотного характеру.

Перспектива старіння населення країн ЄС фокусує увагу європейців на таких ключових завданнях, як забезпечення загальноєвропейського ринку праці робочою силою і зменшення дисбалансів на ринках праці країн-членів ЄС. Розроблені і діють гнучкі схеми імміграції для таких груп мігрантів, як особливо висококваліфіковані кадри, фахівці дефіцитних професій, інші ключові фахівці вищої кваліфікації, ключові фахівці-індивідуальні підприємці, випускники вищих навчальних закладів з держав, що не входять до складу ЄС. Деякі держави запроваджують власні програми забезпечення галузей економіки кваліфікованими кадрами з-за кордону.

Чинною Угодою про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членам не передбачено досягнення повної свободи руху робочої сили і створення спільного ринку праці між Україною та ЄС. Водночас,

запровадження безвізового режиму між Україною та Євросоюзом дозволяє громадянам України вільно перетинати міждержавні кордони країн ЄС, знаходити вакансії й отримувати дозволи на працевлаштування, використовувати діючі гнучкі схеми імміграції кваліфікованих працівників.

Формуються тенденції збільшення масштабів короткострокової міграції, у т.ч. на сезонні роботи, посилення відтоку з України кваліфікованих працівників, індивідуальних підприємців, а також молоді, яка здобула освіту за кордоном. Трудова міграція українців до Польщі, Чехії, Угорщини стає усе більш масовою, при цьому спостерігається тенденція до врегульованої міграції або скорішого врегулювання статусу проживання і працевлаштування в країнах ЄС. МОМ оцінює можливе потенційне збільшення кількості міжнародних трудових мігрантів у короткостроковій перспективі на 41% [3].

Щороку масштабнішою стає освітня міграція української молоді, яка обирає освіту з сучасною матеріальною базою для навчання та перспективою майбутнього працевлаштування за кордоном. Усе частіше, здобувши освіту, молодь залишається працювати, будує кар'єру і влаштовує подальше життя за кордоном. Як результат – Україна втрачає не лише якісну робочу силу (освічену, активну, мобільну, конкурентоспроможну) і платників податків до бюджету, що гальмуватиме економічне зростання держави, але й в цілому ресурс для відтворення української нації.

З огляду на це можна очікувати посилення тенденцій виїзду за кордон трудових мігрантів, а також членів сімей успішних довгострокових трудових мігрантів з метою возз'єднання сімей. Дефіцит кваліфікованих кадрів може наростати, насамперед, у таких галузях, як транспорт і логістика, збут, металообробка, машино- і автомобілебудування, енергетика, електротехніка, будівництво та охорона здоров'я. Натомість можливе збільшення притоку на вивільнені вакансії менш освічених і кваліфікованих мігрантів з азійських і африканських країн.

У середньостроковій перспективі слід очікувати зростання конкуренції на європейських ринках праці, насамперед, низькокваліфікованої робочої сили, що може негативно вплинути на рівень заробітків тих українських трудових мігрантів, які займають відповідні ніші на ринку праці.

У довгостроковій перспективі посиляться культурно-цивілізаційне розмивання європейських суспільств. Для України, яка прагне інтегруватись до ЄС, це також несе відповідні ризики втрати національної ідентичності.

Враховуючи демографічну кризу, в якій опинилася наша країна, а також глобалізаційні тенденції до відкритості та доступності для іммігрантів українського ринку праці, ключовим завданням має стати формування збалансованої, організованої і гуманістичної міграційної політики.

Трудова міграція є важливою складовою сфери зайнятості населення й має реалізовуватись через формування мобільного внутрішнього ринку праці. Активізація міжрегіональної мобільності і керованого обміну робочою силою, координація процесу підготовки і перепідготовки кадрів на виробництві й у системі професійно-технічної і вищої освіти з механізмом регіонального



замовлення розширяють можливості для працевлаштування молоді, сприятимуть зменшенню трудової еміграції працездатного населення і поверненню трудових мігрантів.

Головною проблемою є незворотна еміграція висококваліфікованих фахівців та молоді, у тому числі внаслідок неповернення на Батьківщину після отримання освіти за кордоном, яка зростає через політику ряду держав щодо залучення висококваліфікованих іммігрантів, молодих фахівців з числа іноземних студентів. Україні необхідно трансформувати експорт робочої сили в експорт товарів і послуг з підвищеною доданою вартістю, залучаючи іноземні інвестиції й акумулюючи доходи трудових мігрантів у трудомістких секторах економіки, продукція яких орієнтована на експорт.

Важливе завдання державної міграційної політики – якнайширше залучення міграційного капіталу для розвитку України. За даними МОМ, зацікавленість в інвестиціях демонструє 21% українських трудових мігрантів [3]. При цьому, більше половини трудових мігрантів мають наміри повернутись до місць походження й брати участь у розвитку власних громад, інвестуючи зароблені кошти насамперед у такі сектори, як будівництво, роздрібна торгівля, туризм, нерухомість, виробництво, сільське господарство. Натомість, низький рівень намірів довгострокових трудових мігрантів повернутись на батьківщину, як правило, узгоджується з більшою зацікавленістю у розвитку бізнесу в їхній поточній країні перебування. Тому важливою умовою повернення трудових мігрантів, їх інвестування та розвитку підприємництва в Україні є створення сприятливого середовища заснування і ведення бізнесу, активізація співпраці місцевих органів влади і громадських організацій з українцями за кордоном.

Формування, розвиток та ефективне використання трудового потенціалу можливе лише на основі соціального партнерства, координації діяльності державних інституцій, бізнесових структур і громадських організацій.

Основними векторами розвитку міграційної політики України в умовах глобалізації та євроінтеграції мають стати:

- розвиток співробітництва у сфері освіти і мобільності працівників;
- активізація діалогу з питань захисту прав трудових мігрантів;
- створення можливостей для гідної зайнятості в Україні, стимулювання створення робочих місць з високою оплатою праці;
- приведення законодавства про працю у частині трудової міграції та мобільності працівників у відповідність до міжнародних трудових норм і директив ЄС;
- спільне запровадження ефективної та превентивної політики щодо боротьби з нелегальною міграцією та торгівлею людьми.

### **Література:**

1. Международная миграция и развитие. Доклад Генерального секретаря: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N16/249/88/PDF/N1624988.pdf? OpenElement>

2. Sending Money Home: Contributing to the SDGs, one family at a time: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ifad.org/documents/36783902/4a5640d9-e944-4a8c-8007-a1bc461416e6>
3. Міграція як чинник розвитку в Україні: Міжнародна організація з міграції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom\\_migraciya\\_yak\\_chynnyk\\_rozvytku\\_v\\_ukrayini.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf)

**Мірзоєв Джавід Шираз огли**  
*аспірант кафедри туризму*

*Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ В УМОВАХ НЕОБХІДНОСТІ ЗБЕРЕЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

Незалежно від загального рівня розвитку країни і доходів населення, в будь-якій державі (за рідкісним винятком, наприклад, мікродержав) виділяються більш успішні і менш успішні регіони. Останні іноді набувають статусу депресивних, якщо їх соціально-економічний стан різко контрастує в гіршу сторону з еталонними показниками по країні. Як еталон використовують або усереднені дані (частіше при оцінці питомих параметрів, таких як ВВП на душу населення, ВРП на кількість зайнятих та ін.), або граничні значення (тобто не можна опускатися або підніматися вище певних цифр), або допустимий діапазон. Чим диверсифікованіша національна економіка і більша територія, тим істотнішими можуть бути відмінності в показниках регіонів. Методики, за якими адміністративні одиниці ранжуються і визначається ступінь їх невідповідності, зазвичай ґрунтуються на статистичних дослідженнях структури і динаміки діяльності ключових для певної держави галузей і проголошеного рівня забезпеченості населення мінімальним набором благ. Методи розрахунку показників, як правило, нескладні і в основному вибираються ті, які застосовуються при стандартному аналізі цифрових рядів. Якщо необхідно проранжувати велику кількість об'єктів (наприклад, найдрібніших адміністративно-територіальних одиниць), використовується процедура нормалізації, де в якості коригувальних параметрів виступають середні, мінімальні або максимальні значення. З суто управлінської точки зору, чим простіше пояснити і розрахувати підсумкові показники, на основі яких будуються подальші стратегії підтримки депресивних регіонів, тим краще, оскільки якщо результати використання тієї чи іншої методики кладуться в основу бюджетних трансфертів і системи соціального забезпечення, вони принаймні не повинні викликати протесту у більшості населення.

Необхідність в законодавчому затвердженні процедури розрахунку і збору первинних даних виникає в разі регулярних істотних дотацій. В Україні це, наприклад, постанова КМУ «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» [1]. В основі методики лежить виявлення відмінностей між переліком показників адміністративних одиниць (які уточнюються застосуванням спеціальних статистичних коефіцієнтів – стандартного відхилення і варіації). Всього було обрано 16 показників промислового, соціального та інвестиційного розвитку, а також обсяг податкових надходжень. Склад показників часто викликає критику експертів, оскільки, по-перше, методика не передбачає формування проміжних рангів (за групами оцінюваних сфер діяльності) і таким чином може приховати за усередненими підсумковими значеннями глибокі проблеми в тій чи іншій області; по-друге, кількості представлених показників явно недостатньо для докладного аналізу потенціалу регіонів; і по-третє, традиційно робиться наголос на промислове виробництво та частково сільськогосподарський комплекс, минаючи сферу послуг. Якщо галузева структура регіонів неоднорідна, то це вже передумова для невірної тлумачення рівня його розвитку. Також методика містить одночасно як агреговані параметри (ВРП, рівень зайнятості, обсяг прямих іноземних інвестицій) – які більше показують причину, ніж наслідок, – так і специфічні показники, які слід було б застосовувати при побудові проміжних рейтингів (наприклад, житлової інфраструктури). Можуть неявно корелювати між собою середній розмір пенсій і співвідношення між віковими групами. Але, судячи з деяких неточностей в тексті документа, він, хоча не втратив чинності, на практиці використовується рідко.

За прикладом міжнародних рейтингів (які містять до 100 – 150 параметрів і до 10 – 20 підгруп (проміжних індексів) українськими експертами були в різний час розроблені детальні методики оцінки міжрегіональної диференціації. Зустрічалися і загальні, і тематичні, завданням яких було визначити потенціал регіонів в тій або іншій сфері. Знову ж таки, за прикладом звітів міжнародних організацій і дослідницьких структур (Всесвітнього економічного форуму, групи Світового банку та ін.), загальні рейтинги доповнювалися кількома галузевими, які будувалися і розраховувалися за практично однаковим алгоритмом, змінювався лише перелік показників. У 2015 р Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України вперше опублікувало комплексну методику рейтингового оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів, звіти за якою формуються щорічно [2–3]. Відповідно до даної методики, ранжування регіонів здійснюється окремо по кожній групі параметрів. Серед них – розвиток інфраструктури, ефективність ринку праці, розвиток малого і середнього підприємництва, доступність і якість послуг у сфері освіти. В останню групу увійшли показники в основному шкільної освіти, і, крім даних про випускників шкіл, які були зараховані на 1 курс ВНЗ III-IV рівнів акредитації, немає статистики вищої освіти. Але до процедури моніторингу у 2017 р. сектор освіти вже не входив [4].

Для забезпечення високої об'єктивності результатів використовувалися виключно офіційні статистичні дані, опитування експертів не проводилися. Крім того, проміжні рейтинги за сферами діяльності не були зведені в єдину шкалу, що кардинально відрізняється від практики міжнародних звітів.

Проте, щоб використовувати ту чи іншу методику порівняльної оцінки регіонів, необхідно розуміти, для чого призначений кінцевий результат – чи буде він покладений в основу розробки подальших стратегій регіонального розвитку, повинен був з'ясувати джерела диспропорцій або обґрунтувати те чи інше рішення органів влади, з яких найбільш спірним, як показує практика, є розподіл бюджетних коштів. Також більшість методик не враховує переміщення ресурсів між адміністративними одиницями, наприклад, внутрішньодержавну міграцію робочої сили. Працівники можуть отримувати високі доходи в одній області, наймаючись на сезонні посади або співпрацюючи за договорами підряду, а витратити отримані кошти вже у себе вдома. Так спотворюється соціально-демографічна оцінка регіону, коли, здавалося б, депресивна за параметрами виробничої діяльності територія показує високі доходи населення і розвинений третинний сектор. Тому для подібних показників необхідно включати коригувальні алгоритми, якщо «заважаючі» правильним розрахунками тенденції відомі і мають певну закономірність.

Внутрішня і зовнішня міграція має істотне значення на формування ринку освітніх послуг в Україні. Найбільшому впливу піддаються саме вищі навчальні заклади, оскільки їх географічне розміщення, зокрема, концентрація навколо найбільших виробничих і фінансових центрів притягує значну кількість претендентів з менш розвинених регіонів. Тому рейтинги ВНЗ є найбільш усталеними і незмінними – все-таки в їх основі лежить чисельність учнів, яка свідомо буде вищою в обласних центрах. На державному рівні практично не досліджується факт зворотної міграції – тобто повернення (але частіше – неповернення) випускників на своє колишнє місце проживання. В якійсь мірі вища освіта стимулює трудову міграцію, перерозподіляючи потоки робочої сили на користь і так насичених ринків великих міст. Депресивні ж території від цього ще більше програють. Періодично ставиться питання про концепцію розміщення продуктивних сил і містобудування на території країни. Тут існує два протилежні підходи – рівномірний розсіювання населення і підприємств територією з метою розвитку всіх без винятку регіонів, з максимальним використанням їх ключових переваг, і навпаки – концентрація кращих ресурсів в мегаполісах і найбільших науково-дослідних центрах, а роль периферії зводиться до їх обслуговування і забезпечення поставок. Сфера вищої освіти України зараз переживає період реформ, поступово схиляючись на користь концентрації освітніх ресурсів і створення надсильних монополістів. Аналогічна стратегія використовується в світовій торгівлі, коли інтереси держави захищає велика корпорація і тому її підтримка на національному рівні пріоритетна, на шкоду малому і середньому бізнесу. Але при цьому страждає якість життя населення у віддалених від мегаполісів регіонах, змушуючи розробляти все нові і нові методики оцінки диференціації без визнання

першопричини процесу розшарування ресурсів і потенціалу. Скласти об'єктивні методики рейтингування, загальні або спеціальні, в таких умовах досить важко – пріоритет отримують ті регіони, в яких спочатку накопичувалося більше в абсолютному і якісному вираженні ресурсів. З точки зору економічної ефективності, зрозуміло, вигідніше підтримувати лідерів і позбавлятися від аутсайдерів, що явно відбувається зараз в сфері вищої освіти. Але такий підхід посилює міжрегіональні диспропорції, що в свою чергу в майбутньому створює джерела поглинання державних дотацій, тепер уже у вигляді безповоротних соціальних виплат.

### **Література:**

1. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : Постанова Кабінету Міністрів України № 476 від 20.05.2009 р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-п>
2. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : Постанова Кабінету Міністрів України № 856 від 21.10.2015 р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-п>
3. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік. URL : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Otsinka-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-2015-r.-prezentatsiyni-materiali.pdf>
4. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік. URL : [http://loda.gov.ua/upload/users\\_files/22/upload/Reytingova-otsinka-za-sichen-gruden-2017-roku-prezentatsiyni-materiali.pdf](http://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/Reytingova-otsinka-za-sichen-gruden-2017-roku-prezentatsiyni-materiali.pdf)

**Приймак В. І.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри інформаційних систем у менеджменті  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Міщук Н. В.**

*асистент кафедри інформаційних систем у менеджменті  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ: СУТЬ І ПОНЯТТЯ**

В умовах інституційних перетворень розвиток молодіжного ринку праці, як одного з найпроблемніших сегментів цього ринку, є пріоритетним напрямком соціально-економічного розвитку України. Рівень молодіжного безробіття в Україні високий, оскільки українська молодь стикається з проблемами працевлаштування не лише через відсутність досвіду в питаннях пошуку роботи, а й через низьку конкурентоспроможність у порівнянні з іншими віковими верствами населення.

Дослідження багатьох українських та зарубіжних науковців доводять, що конкуренція і конкурентоспроможність працівників, безумовно, відіграють провідну роль при їх пошуку роботи на ринку праці. Роль конкуренції як одного з найголовніших рушійних чинників розвитку ринкової економіки вперше була обґрунтована ще у XVII ст. Адамом Смітом. На його думку, завдяки конкуренції відбувається найефективніше використання ресурсів, що позитивно впливає на економічне зростання [1].

Подальший розвиток теорії конкуренції, необхідність якого пояснюється еволюцією суспільства і впливом її на сутність досліджуваного поняття, виконували Д. Рікардо, М. Портер, Д. Міль, А. Маршал, К. Макконел, С. Брю, Дж. Кейнс, А. Курно, Й. Шумпетер та інші науковці. Зокрема, М. Портер трактує конкуренцію як динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти. Цей науковець вважає, що конкуренція визначається структурою й розвитком економіки, а також способами, якими компанії досягають конкурентної переваги. Успіх компаній і країн залежить від умов місцевого оточення, у яких розвивається конкуренція. Причому ефективність конкурентних переваг буде проявлятися тільки у випадку використання сукупної дії цих переваг [2].

На думку відомого австрійського економіста Фрідріха А. фон Хайека, конкуренція – це процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання. Завдяки їй краще використовуються здатності і знання. Конкуренція – це особливий метод виховання розумів, великих винахідників і підприємців. Вона функціонує тільки серед підприємливих людей [3].

Нас цікавить конкуренція на цьому ринку, яка виникає з боку пропозиції праці. Це може бути конкуренція між безробітними за працевлаштування на певне робоче місце або між кваліфікованими працівниками, якщо зайняті ними робочі місця їх не влаштовують чи вони шукають більш оплачувану роботу. В теперішній час для отримання певного місця праці претендент повинен запропонувати вищий порівняно з конкурентами рівень знань, досвіду та кваліфікації. Тобто його рівень конкурентоспроможності має бути вищим у порівнянні з іншими претендентами на це саме робоче місце.

Різноманітність поглядів науковців на термінологічний ряд конкурентоспроможності об'єктів на ринку праці пояснюється тим, що цей термін є одним з найбільш неоднозначних і дискусійних понять в економічній науці.

Один з підходів до трактування терміну «конкурентоспроможність» стосовно пропозиції праці пов'язаний з реалізацією працівниками їхніх можливостей у конкурентній боротьбі на ринку праці. Зокрема, О. Грішнова та А. Самарцева визначають конкурентоспроможність працівника як відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше, порівняно з іншими кандидатами задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих рис [4].

Представники іншого підходу враховують властивості і характеристики, що впливають на результат у конкурентній боротьбі і від яких залежить перемога

у ній. Зокрема О. Пляшко визначає конкурентоспроможність індивіда як здатність реалізувати свої трудоактивні можливості на ринку праці в умовах платоспроможного попиту [5].

Аналізуючи поняття «конкурентоспроможність» на ринку праці, вважаємо за необхідне розрізняти рівні прояву і формування конкурентоспроможності людських ресурсів на цьому ринку. На нашу думку доцільно досліджувати конкурентоспроможність на індивідуальному рівні, на рівні підприємства, регіону чи держави та на міжнародному рівні.

Досліджуючи конкуренцію на ринку праці, яка виникає з боку пропозиції на ньому, найбільше науковців аналізують індивідуальний рівень. Не заперечуючи розуміння іншими науковцями поняття конкурентоспроможність молоді особи на ринку праці, ми вважаємо, що це агрегована сукупність певних якісних і кількісних характеристик цієї особи, які вирізняють її з поміж інших претендентів на певне робоче місце.

Щодо конкурентоспроможності молоді на ринку праці регіону (держави), то, на нашу думку, вона характеризується здатністю і можливістю трудового потенціалу молодих людей цього регіону (держави) до конкурентної боротьби на ринку робочої сили, тобто, рівнем освіти, здоров'я і підприємливості цих людей, умовами праці та можливостями їхнього розвитку і реалізації з урахуванням синергетичного ефекту їх спільної діяльності.

На формування конкурентоспроможності молоді на індивідуальному рівні впливають різноманітні чинники, які характеризують людину як біопсихологічну істоту, а також такі, що впливають через прикладання потенціалів та середовище існування.

В сучасних умовах розвитку економіки і суспільства для підтримання високого рівня конкурентоспроможності на ринку праці людина повинна постійно вдосконалювати свої знання, вміння та професійні навички, поглиблювати свої компетенції, при необхідності перенавчатися та дбати про своє здоров'я і належний рівень добробуту. Саме тому, найвпливовішими чинниками формування конкурентоспроможності молоді, на нашу думку, є стан розвитку освіти регіону проживання молоді людини та рівень її освіченості. Хоча й інші чинники вважаємо не менш значущими.

Зауважимо, що у підвищенні рівня конкурентоспроможності особи важливу роль відіграє самоосвіта. В сучасному динамічному світі дуже швидко відбувається старіння знань. Тому кожній людині потрібно постійно оновлювати свої знання не тільки за посередництва певних навчальних закладів, а й самостійно. Без самостійного навчання в людини дуже великі шанси швидко втратити свою кваліфікацію.

З працевлаштуванням молоді особи ріст її рівня конкурентоспроможності продовжується. Тут відбувається поглиблення професійних компетенцій. Адже ніякі теоретичні знання не замінять практичний досвід. Працюючи на певному підприємстві молода людина вступає у змагання з іншими працівниками не тільки на зовнішньому щодо цього підприємства, а й на внутрішньому ринку

праці. Це ще більше стимулює її до набуття вмінь і практичних навичок у вибраній професії.

Отже, на шляху інноваційного розвитку та європейської інтеграції України державі слід більше зусиль прикладати для підвищення рівня конкурентоспроможності молоді за допомогою забезпечення високого рівня початкової, середньої та вищої освіти, професійної підготовки враховуючи особливості кожного регіону, сприяти самоосвіті молодих людей, їх професійній орієнтації та адаптації, перенавчанню і перекваліфікації. Крім того варто також сприяти працевлаштуванню випускників закладів освіти різного рівня, збільшувати фінансування з бюджету частини витрат на освіту і охорону здоров'я, законодавчо врегульовувати відносини між різними суб'єктами розглянутої сфери.

### **Література:**

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Ось-89, 1997. – 255 с.
2. Портер М. Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер: пер. с англ. – М.: Дом «Вильямс». – 2005. – 608 с.
3. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.
4. Грішнова О.А., Самарцева А.Є. Молоді спеціалісти на ринку праці: проблеми конкурентоспроможності та працевлаштування / О.А. Грішнова, А.Є. Самарцева // Економіка та управління. – 2013. – № 2. – С. 49–54.
5. Пляшко О.С. Забезпечення конкурентоспроможності людських ресурсів у національній економіці: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Пляшко Ольга Степанівна. – Рівне. – Національний університет водного господарства і природокористування. – 2016. – 237 с.

**Сімахова А. О.**

*кандидат економічних наук, доцент  
Дніпровського національного університету  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ**

На сучасному етапі розвиток соціальних економік спрямований на підвищення рівня життя населення, мінімізації негативних наслідків глобалізації, забезпечення добробуту громадян. Розвинуті країни світу мають класичні моделі соціальної економіки – ліберальну, скандинавську, континентальну, середземноморську або змішану модель. Останнім часом серед науковців актуалізується дослідження транзитивної моделі соціальної економіки [1, с. 45-46].



На нашу думку, для детального дослідження моделей соціальної економіки у глобальному середовищі слід проводити їх кластеризацію. Кластеризація моделей соціальної економіки дозволить згрупувати країни за класичними моделями або виділити нову модель соціальної економіки.

Головне призначення кластерного аналізу, як методу дослідження, – групування певної кількості досліджуваних об'єктів або ознак на однорідні кластери. Кластеризація використовується у різних галузях наук для групування різних об'єктів. Значна перевага кластерного аналізу у тому, що він дає можливість розбивати об'єкти не за одним параметром, а за рядом ознак, наприклад, за соціальними показниками або глобальними соціальними індексами. Більш того, кластерний аналіз дозволяє групувати об'єкти за параметрами різної природи.

Основним завданням кластерного аналізу є розбивка множини різних об'єктів (наприклад, країн світу) на ціле число кластерів таким чином, щоб кожний об'єкт (країна) належали лише одному кластеру. При чому об'єкти в одному кластері повинні бути схожими, а об'єкти в різних кластерах відрізнятися один від одного. Рішенням завдання кластерного аналізу є розбивка, що задовольняє критерію оптимальності. Цей критерій виступає певним функціоналом, що виражає рівні різних розбивок та групувань, які називають цільовою функцією [2, с. 242].

Кластерний аналіз розподілу країн за моделями соціальної економіки дає змогу отримати однорідні кластери, які мають щільне групування показників навколо центру розподілу. Мірою відстані є Евклідова відстань – це географічна відстань у багатомірному просторі та найбільш загальний тип дистанцій, який найчастіше застосовують під час кластерного аналізу за умови, що всім факторам надано однакової ваги. Евклідова відстань розраховується за формулою:

$$d_e(X_i, X_j) = (\sum_k (x_{ik} - x_{jk})^2)^{1/2}, \quad (1)$$

де  $d_e(X_i, X_j)$  – відстань між  $X_i$  та  $X_j$ ,

$X_i$  – вектор вимірювання  $i$ -го об'єкту,

$X_j$  – вектор вимірювання  $j$ -го об'єкту.

Алгоритми кластерного аналізу діляться на ієрархічні (деревовидні; які є найрозповсюдженими) та неієрархічні. Ієрархічні у свою чергу діляться на агломеративні та дивізійні процедури.

Принцип ієрархічних агломеративних процедур полягає в тому, що послідовно об'єднуються групи елементів спочатку найбільш близьких та схожих, а потім все більш віддалених. Такий принцип для кластеризації моделей соціальної економіки є виправданим. У загальному вигляді принцип агломеративної процедури полягає в тому, що спочатку кожне спостереження розглядається як окремий кластер, потім об'єднуються два найбільш близькі один від одного кластери. З урахуванням прийнятої відстані перераховується матриця відстаней. Ієрархічна кластеризація результати своєї роботи представляє для зручності у вигляді дендограм. За допомогою дендограми

можливо графічно зобразити процедуру кластеризації за умови, що вона оперує лише із елементами матриці відстаней.

Таким чином, кластеризація моделей соціальної економіки на основі глобальних соціальних індексів дозволить довести чи спростувати теоретичний розподіл країн за моделями соціальної економіки у глобальній метриці.

### **Література:**

1. Stukalo N. Global parameters of social economy clustering / N. Stukalo, A. Simakhova// Problems and Perspectives in Management. – 2018. – № 16 (1). – P. 36-47.
2. Халафян А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных // А.а. Халафян. – 3-ие изд. – М.: ООО «Бином- Пресс», 2007. – 512 с.

**Слюсар С. Т.**

*доцент кафедри обліку і оподаткування  
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету  
імені Григорія Сковороди  
м. Переяслав-Хмельницький, Київська область, Україна*

## **ЗАЛУЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ МОЛОДИХ ЛІДЕРІВ-ФАХІВЦІВ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Із впровадженням реформи з децентралізації, розширенням повноважень об'єднаних територіальних громад (ОТГ) помітно зросла потреба у відповідному лідерському та кадровому забезпеченні. Досвід ОТГ засвідчив, що успішність їх функціонування залежить від якісного управлінського апарату. Утворюючи територіальну громаду, необхідно бути чіткими у фінансових розрахунках та бачити стратегію розвитку ОТГ.

В умовах реформи децентралізації в Україні утворено понад 700 об'єднаних територіальних громад, які відчувають лідерський та кадровий голод. Найбільше бракує кваліфікованих управлінців із новим проектним баченням розвитку громади. Понад 40 % фахівців, задіяних в управлінні об'єднаними громадами, – люди старші 45 років, і лише третина – молоді люди. Крім того, спостерігається низька лідерська активність серед депутатського корпусу, особливо в сільській місцевості.

В Україні існує проблема з залученням молоді до місцевого самоврядування – лише третина управлінців є представниками молодого покоління.

У процесі реалізації реформи децентралізації стало очевидною залежність успіху ОТГ від наявності молодих лідерів, які готові брати на себе зобов'язання і відповідальність за майбутнє громади. В Україні вже утворено понад 700 ОТГ, які відчувають лідерський та кадровий голод. До 50% управлінців в органах місцевого самоврядування – це люди, старші за 45 років, які здобули освіту в радянський та пострадянський період. І лише третина – це молодь.

Спостерігається низька лідерська активність серед депутатського корпусу, особливо в сільській місцевості.

Лідерство дуже відрізняється від авторитаризму. Прихильник авторитарного стилю пригнічує індивідуальну свободу, не йде на компроміс, невблаганний, відкидає будь-які варіанти співпраці, а тому ставить свої вимоги. Лідер же заохочує свободу думки та дій, виявляє розуміння, легко пристосовується, мотивує, надихає й прагне досягти добровільної співпраці на шляху до взаємної мети.

Розвиток економіки та залучення інвестицій, отримання додаткового фінансування до місцевих бюджетів ОТГ є запорукою успішного функціонування громад. Наразі бюджетне законодавство знову зазнало змін, видаткові повноваження місцевих бюджетів змінюються, а Податковий кодекс залишається незмінним. Додаткових джерел на збільшення фінансування податкових ресурсів до місцевих бюджетів не надходить. Тому необхідно залучати кошти з інших джерел та шукати доступні в наш час можливості грантової підтримки та кредитування. Саме як правильно керувати бюджетом та залучати додаткові кошти стало важливою темою семінарів для представників територіальних громад [1].

Створення умов життєзабезпечення та розвитку молоді в об'єднаних територіальних громадах є умовою збереження кадрового потенціалу, що є основою економічної спроможності та перспективою подальшого розвитку громади. Якщо розглянути напрями реалізації молодіжної політики, які мають бути сформовані на рівні громади, то сільські/селищні/міські ради об'єднаних територіальних громад мають:

- формувати державну молодіжну інфраструктуру, здійснювати її організаційне та фінансове забезпечення;
- створювати та забезпечувати діяльність молодіжних центрів та молодіжних працівників;
- сприяти формуванню і розвитку інститутів громадянського суспільства;
- налагоджувати міжгалузеву та міжсекторальну взаємодію у молодіжній роботі;
- оцінювати ефективність молодіжної роботи на рівні громади (відповідно до розроблених показників) та звітувати перед громадою про стан роботи з молоддю;
- забезпечувати умови молодіжної участі та молодіжного громадського контролю [2, с. 73].

В умовах децентралізації ядром молодіжної інфраструктури територіальних громад стають молодіжні центри або молодіжні простори, які є осередком практичної роботи з молоддю та об'єднання суспільно активної молоді. Напрями роботи молодіжних осередків формуються відповідно до потреб та інтересів молоді населеного пункту, що є основною умовою їхньої ефективної роботи. Найбільш проблемне питання – забезпечення приміщенням, вирішується за рахунок створення нових об'єктів інфраструктури чи на базі існуючої, що не

використовується або мало використовується в територіальній громаді: клуб, бібліотека, загальноосвітній навчальний заклад тощо.

Таким чином, приділення значної уваги до питань кадрового забезпечення ОТГ та реалізація відповідних заходів щодо залучення фахівців до розвитку громад на місцях засвідчує перспективність розвитку регіонів України.

### **Література:**

1. Тарасова В. Кадрове забезпечення в об'єднаних територіальних громадах [Електронний ресурс] / В. Тарасова // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 12. – С. 30–41. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr12.pdf>.
2. Формування та реалізація державної молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації / Міністерство молоді і спорту України. – Тернопіль, 2017. – 100 с.

**Хоменко І. В.**

*студентка кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах ринкових відносин в Україні вагомим чинником національної конкурентоспроможності є персонал. Людський ресурс є одним з найважливіших ресурсів підприємства, необхідного для досягнення всіх її цілей. На будь-якому підприємстві є система управління персоналом або персонал-система. Якщо на підприємстві наявна конкретна та мобільна система, то за необхідності її можна легко удосконалити. За умови невизначеності складових персонал-системи її покращення стає проблемним, тому потрібно стандартизувати існуючу систему управління персоналом.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Дятлов В. А., Виноградський М. Д., Данюк В. М., Маслов Є. В., Єгоршина А. П., Колот А. М., Крушельницька О. В., та ін. доводять, що управління персоналом – це система, яка містить складові, кожна з яких має свою специфіку [1, с. 248-150].

Теперішня система управління якістю складається на основі стандартизації. На базі міжнародних, регіональних, галузевих стандартів та стандартів підприємства здійснюється управління якістю послуг. При цьому міжнародні стандарти мають важливий вплив, адже є основою для збільшення міжнародної торгівлі і економічного співробітництва, відповідно, а також сприяють прискоренню НТП. У переліку міжнародних стандартів ISO 9001 ми можемо побачити узагальнений досвід багатьох національних організацій з управління якістю. У сучасний час серія стандартів ISO 9001 є універсальною системою управління і складає базу для досягнення стабільної якості кожного підприємства. На основі стандартів відбуваються всі бізнес-процеси з метою їх

оптимізації та досягнення максимального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Управління персоналом – це діяльність, яка спрямована на збільшення ефективного використання персоналу для досягнення особистісних цілей та цілей організації. Відповідно, ефективність інколи розуміється як отримання максимального прибутку. Система управління персоналом, містить сьогодні такі підсистеми:

1. Аналіз та планування працівників: удосконалення кадрової системи, розробка плану управління персоналом, розробка реклами та співпраця із підприємствами що забезпечують організацію персоналом, аналіз ринку праці, кадрове планування, прогнозування потреб у персоналі.

2. Оцінювання працівників: особистісна оцінка – рівень умінь, навичок, досконалості та персональної відповідальності.

3. Управління оплатою праці.

4. Проведення навчання та підвищення кваліфікації працівників: навчання персоналу, організація кадрового підвищення, кар'єрний ріст, праця з кадровим потенціалом.

5. Мотивація персоналу: розробка системи морального стимулювання працівників, участі людських ресурсів в прибутках організації, розробка мотиваційних систем.

6. Перевірка кадрів: проведення атестації співробітників, яка має на меті виявлення результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, які необхідні для виконання роботи.

7. Облік працівників підприємства: облік прийняття, переміщення, винагород співробітників та стягнень з них, звільнення працівників, організація результативного використання працівників, керування зайнятістю персоналу, кадрове ведення документації.

8. Підбір та наймання персоналу: проведення співбесід, тестів, анкетування для виявлення рівня професійності співробітника, його професійних характеристик та рівня відповідальності.

9. Організація умов праці: створення безпечних умов для праці працівників; дотримання стандартів праці, технічних характеристик; кадрової безпеки.

10. Юридичне та інформаційне розуміння системи управління персоналом: розглядання правових завдань трудових стосунків, організація юридичних документів, що їх регулюють, забезпечення потрібною інформацією всіх відділів управління персоналом [3, с. 230-236].

Система управління персоналом, як показує вітчизняна практика складається із логічного ланцюга, через який проходить кожний співробітник за весь період роботи на підприємстві – від прийому до звільнення. Успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії, і можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку [6, с. 188-197].

Аналіз діяльності українських підприємств показав, що кожне підприємство у тому або іншому вигляді і розмірі має перераховані складові персонал-системи. Розглянемо кожну з підсистем. Підсистема підбору та відбору пов'язана з ситуацією на ринку праці. Якщо пропозиція на цьому ринку перевищує попит, тоді формується довгий список кандидатів на певну посаду. Кожний кандидат з цього списку повинен бути оцінений за певними критеріями. У результаті такої початкової оцінки список скорочується. Кожний кандидат цього списку проходить через систему оцінки при прийнятті на роботу, яку проводять інспектор з кадрів, керівник підрозділу, керівник організації. Якщо ж попит перевищує пропозицію, то рекомендується переходити до оцінки кандидатів без скорочення списку. Оформлення документації та процедура прийняття на роботу повинні відповідати законодавству України на певний період часу. Система адаптування персоналу може бути різною, залежно від специфіки підприємства, соціальної політики, яку воно проводить, його традицій та інших умов. Основне призначення цієї системи надати прийнятому на роботу молодому початківцю послуг у вигляді надання інформації про підприємство, підрозділ, посаду та гарантованої допомоги про освоєнні посади [4, с. 267].

Важливе місце у стандартах персонал-системи повинні займати методики, за допомогою яких, зокрема, вивчають мотиви та антимотиви. Насамперед необхідно відобразити методичний інструментарій для отримання інформації для вирішення задачі мотивації персоналу. У стандарті обов'язково необхідно зафіксувати:

- періодичність визначення рівня мотивування персоналу;
- документ, у якому фіксуються отримані аналітичні результати;
- порядок використання цих результатів та статистики, яка накопичується для удосконалення системи стимулювання;
- використання інформації з мотивації персоналу у 50 документах, які пов'язані з перспективами розвитку підприємства [2, с. 47-50].

Особливо треба підкреслити, що оцінка рівня мотивації персоналу для вітчизняних підприємств є новим, актуальним і особливо значущим напрямком. Досвід у цьому напрямку показує найбільш характерну помилку: чіткий і грамотний методичний замінюється інтуїтивними відчуттями керівників без отримання, накопичення та аналізу мотиваційної статистики. Система стимулювання персоналу. Якщо мотиви персоналу – це внутрішній двигун людини в процесі її життя та праці, то стимули – це «паливо», від його кількості і якості залежить робота конкретного працівника – «двигуна» підприємства. Система стимулювання персоналу складається з трьох груп стимулів:

- методи матеріального стимулювання (види заробітної плати, доплати, надбавки, матеріальна допомога, преміальна система, компенсації, дивіденди);
- методи соціального стимулювання (оплата путівок, проїзду, підвищення кваліфікації, надання безвідсоткової позики, медичне страхування);
- методи морального стимулювання (винесення подяки, нагородження цінним подарунком, присвоєння звання «Кращий у професії», гнучкий графік роботи) [5, с. 116-120].

Усі групи стимулів конкретизовані, вони часто використовуються на практиці. Таким чином, система стимулювання повинна розвиватись не сама по собі, а в результаті відстеження динаміки мотивації персоналу.

На жаль, у теперішній час більшість українських підприємств не використовує системну документацію по управлінню персоналом. Адже стандартизована система управління персоналом на підприємстві ефективна та результативна. Побудова систем управління персоналом і стандартизація їх у відповідності з МС ISO 9001:2000 дасть українським підприємствам реальну конкурентну перевагу – досвідчений, підготовлений, правильно мотивований та стимульований персонал.

### **Література:**

1. Виноградський М. Д., Беляєва С. В. Управління персоналом [Текст] : навч. Посібник / А. М. Виноградська та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
2. Граб М. Б. Концепція управління персоналом на засадах персоналізму // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Логістика». – 2011. – № 706. – С. 47–53.
3. Канюк В. М., Петюх В. М. Менеджмент персоналу [Текст] : навч. посіб / С. О. Цимбалюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.
4. Крушельницька, О. В. Управління персоналом [Текст] : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К., 2005. – 308 с.
5. Пікалов В. Л. Щодо проблем управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності / В. Л. Пікалов // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 116–121.
6. Шандрівська О. Є. Підвищення конкурентоспроможності ланцюгів створення вартості на засадах логістики / О. Є. Шандрівська, Н. С. Косар, Н. В. Чернописька // Вісник Нац. університету «Львівська політехніка» «Логістика». – 2011. – № 706. – С. 188–197.

## **СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Андрущенко В. І.**  
*аспірант кафедри страхування  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СЕК'ЮТЕРИЗАЦІЇ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО НАПРЯМКУ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПЕРЕСТРАХОВИХ РИЗИКІВ**

Сек'ютеризація, пов'язана з централізованим переведенням майбутніх доходів в капітал і використанням останнього у разі необхідності для погашення збитків. Такий захід є актуальним для нинішніх страхових компаній, які функціонують в умовах потреби збільшення капіталізації. Хоча, як справедливо зауважують О.В. Сніжко, А.Д. Наумова [5], даний вид перерозподілу перестрахових ризиків не має розповсюдження в Україні, і характерний для США, де широко впроваджено страхування та перестраховування стихійних лих. Вітчизняні природно-кліматичні умови передбачають потребу широкого впровадження страхування та перестраховування, в тому числі факультативного, певних видів діяльності в умовах техногенного та природного ризику, зокрема, агропромислової в рамках такого регіону, як Закарпаття. Незважаючи на високий рівень таких ризиків, перестраховий ринок за даним напрямком повинен розвиватись. Це і може бути забезпечене використанням засобів сек'ютеризації. Як показують наукові та аналітичні матеріали [1; 2; 5; 7], вказаний напрямок передбачає, що:

– страхова компанія (цедент або цесіонарій) на основі договору передає на перестраховування частину власних ризиків спеціальній перестраховій компанії. При цьому, ця страхова компанія здійснює сплату останній частину премії;

– спеціальна перестрахова компанія здійснює випуск емісії, розміщення облігацій катастроф. Вказаний учасник перестрахового ринку використовує кошти, отримані від інвесторів, що придбали облігації, для вкладенні у високоефективні інструменти фондового ринку, серед яких корпоративні цінні папери, державні цінні папери тощо. Відповідно, кошти від інвестиційного прибутку від вкладень у цінні папери дана перестрахова компанія сплачує інвесторам (страховим компаніям) у відповідності до їх участі у придбанні облігацій катастроф. Важливим аспектом такого партнерства є те, що:

1) коли відбуваються страхові події і рівень збитків за ними є більшим прогнозних граничних значень, перестраховик призупиняє виплати відсотків від операцій з цінними паперами, і скерує їх на передачу страховій компанії для покриття збитків;



2) і якщо страхова подія не настала, спеціальна перестрахова компанія здійснює виплати за облігаціями катастроф після закінчення терміну їх обігу. Відсутність страхових випадків сприяє в рамках такого партнерства збільшенню капіталу учасників, що інвестували в облігації катастроф (страхових компаній), а резерв коштів, акумульованих в високоліквідні цінні папери є гарантією забезпечення перестрахових ризиків для учасників.

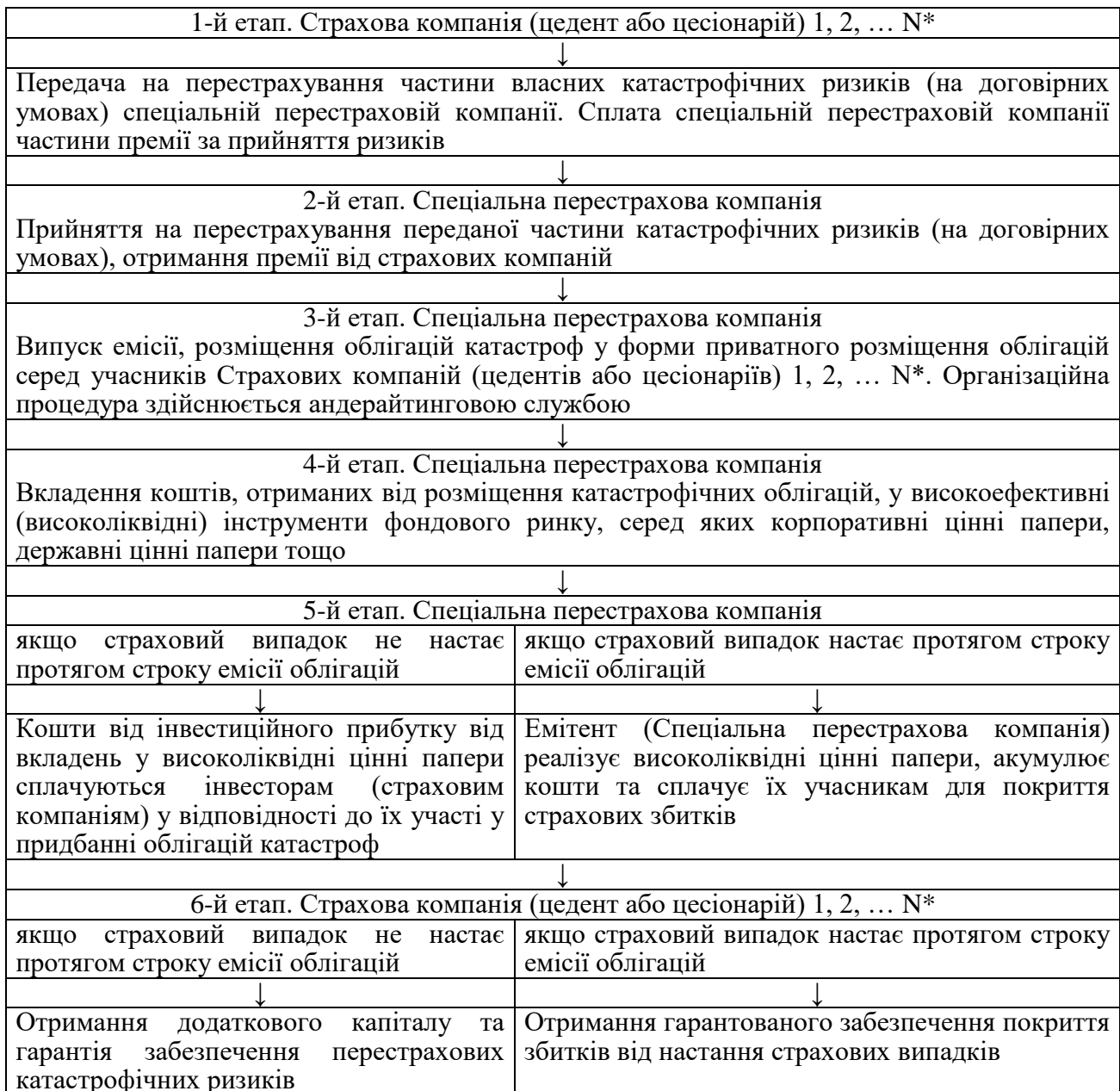
Необхідно відмітити, що розвиток розглянутого вище напрямку перерозподілу перестрахових ризиків потребує удосконалення вітчизняного фондового ринку, зростання довіри до нього з боку учасників. Також можна констатувати, що впровадження сек'ютеризації як альтернативного інструменту перерозподілу перестрахових ризиків в Україні можливо розвивати в таких галузях, як агропромислова, авіаційна та ракетно-космічна сфера, транспорт та туризм тощо. Зважаючи на це, з'явиться потреба розробки відповідної методології прийняття андеррайтингових рішень щодо забезпечення індивідуальних ризиків факультативного перестраховування. Окрім цього, при створенні спеціальної перестрахової компанії виникне актуальна потреба додаткового професійного орієнтуру на фондовий ринок (або буде потрібне залучення фахівців до управління портфелем цінних паперів). Деякі зарубіжні автори [3; 6] вказують на те, що використання цього виду перерозподілу перестрахових ризиків потребує приведення до відповідності законодавчої бази країни, створення певних інституцій.

Якщо розглядати нормативно-правове забезпечення можливого впровадження сек'ютеризації для перерозподілу перестрахових ризиків у вітчизняних умовах, то можна відзначити, що: не існує обмежень для реалізації вказаної задачі; пряме регулювання здійснення випуску облігацій катастроф регламентується Положенням про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу, затверджена Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2013 р. № 2998 [4]. Згідно з нормами цього нормативно-правового акту, випуск облігацій катастроф для їх придбання інвесторами (страховими компаніями – учасниками), які орієнтовані на передачу частини власного перестрахового ризику спеціальній перестраховій компанії – емітенту облігацій катастроф, може здійснюватись у формі приватного або публічного розміщення облігацій. У випадку сек'ютеризації, в рамках певного кола учасників, такий випуск безумовно повинен бути приватним. Відповідно до п. 9 Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу, процедура укладань договорів з власниками в процесі приватного розміщення облігацій може проводитись емітентом (спеціальною перестраховою компанією) самостійно або із залученням андеррайтера, який працює з емітентом на договірних умовах. В рамках функціонування страхової компанії це може бути власна служба андеррайтингу.

Зважаючи на особливості природно-кліматичних зон України, частоту та характер природно-техногенних катастроф можемо констатувати, що перестраховування катастрофічних галузевих індивідуальних ризиків не має такої ознаки високої загрози, як це притаманно для країн з більш складними умовами, зокрема, США, де існує постійна загроза втрат, пошкоджень від ураганів, смерчів, повеней, землетрусів тощо. Це свідчить про перспективну можливість

широкого залучення вітчизняних страхових компаній до забезпечення перестрахових катастрофічних ризиків в агропромисловій, авіаційній та ракетно-космічній сферах, транспорті та туризмі через факультативне перестраховування, що сприятиме розширенню перестрахового ринку, стане каталізатором розвитку зазначених галузей, позитивно вплине на зростання обсягів фондового ринку.

Приймаючи до уваги нормативно-правові особливості українського законодавства щодо випуску облігацій, зарубіжний досвід, нами було розроблено та представлено андерайтингове рішення щодо альтернативного перерозподілу перестрахових катастрофічних ризиків шляхом сек'ютеризації (рис. 1).



де N\* – порядковий номер страхової компанії-учасника перерозподілу перестрахових катастрофічних ризиків шляхом сек'ютеризації, при цьому максимальна кількість учасників для приватного розміщення облігацій в Україні не може бути > 100

**Рис. 1. Андерайтингове рішення щодо альтернативного перерозподілу перестрахових катастрофічних ризиків шляхом сек'ютеризації**

*Джерело: запропоновано автором*

Вказана авторська розробка передбачає методологічне забезпечення етапів реалізації перерозподілу перестрахових катастрофічних ризиків шляхом сек'ютеризації. В цій моделі виділено можливий порядок дій кожного з учасників партнерства, як страхових компаній (цедентів або цесіонаріїв), що передають частину власного ризику на перестраховування, так і спеціальної перестрахової компанії (емітента). Слід звернути увагу, що в авторській розробці виділено основні переваги, які отримують учасники (страхові компанії (цеденти або цесіонарії), що передають частину власного ризику на перестраховування) від участі в даному варіанті перерозподілу перестрахових катастрофічних ризиків шляхом сек'ютеризації. Андерайтингове рішення щодо альтернативного перерозподілу перестрахових катастрофічних ризиків шляхом сек'ютеризації дозволяє розширити методологічне забезпечення за вказаним напрямком дослідження.

### Література:

1. Иванов Д.С. К вопросу о секьютеризации и перестраховании рисков в современных условиях. Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2010. № 5. С. 156-159.
2. Мировые тенденции страхового рынка в 2015 году: Прогноз на 2016 – 2017 годы. Дата оновлення: 03.09.2018. <https://allinsurance.kz/articles/analytical/4983-mirovye-tendentsii-strakhovogo-rynka-v-2015-godu-prognoz-na-2016-2017-gody> (дата звернення: 03.09.2018)
3. Огорелкова Н.В. Вопросы секьютеризации рисков природных катастроф в России. Вестник Омского университета. 2016. № 3. С. 67-76.
4. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу, затверджена Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2013 р. № 2998. Дата оновлення: 03.09.2018. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0171-14> (дата звернення: 03.09.2018)
5. Сніжко О.В., Наумова А.Д. Катастрофічні облігації як універсальний фінансовий інструмент. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 11. С. 44–52.
6. Суняев А.С. Облигации на катастрофы как производный инвестиционный инструмент рынка перестрахования. Научный альманах. 2015. № 11-1 (13). С. 522-529.
7. Coleman M. Reinsurers braced to withstand turbulent weather and financial storms. Дата оновлення: 03.09.2018.: <https://www.yumpu.com/en/document/view/34072454/global-reinsurance-highlights-2012-reactions> (дата звернення: 03.09.2018)

**Bychkova Nataliia**  
*Ph.D. in Economics, ass. Prof.*  
**Kopylova Olha**  
*Ph.D. in Economics, ass. Prof.*  
*department of Economic Theory*  
*and History of Economic Thought*  
*of Odessa I. I. Mechnikov National University*  
*Odessa, Ukraine*

## **THE IMPACT OF THE STOCK MARKET INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE ON COMPANIES' VALUE**

In modern conditions, when the economy of leading countries reaches a new stage of its development, the main aim of the company is to provide sustainable increase of its market value. By dynamics of the company value one can draw conclusions about its success and effectiveness, as well as the general effectiveness of the corporate management. Different models of a company evaluation are used in the practice of the financial management, one of which is VBM (Value-Based Management) concept. The concept carries the principle that managing in the interests of shareholders can increase the company's competitive position on the market, ensures increased efficiency, contributes improving the wellness of all other stakeholders. We consider it to be very important, but not sufficiently investigated, in the context of consideration of the risk premium to investors is the quality aspect of the impact of the stock market infrastructure for the market prices formation of shares and thus determination the value of the company.

The role and significance of the stock market infrastructure in the development of the real economy is growing. This phenomenon is caused by the increasing demands of investors for the accuracy and timeliness of payments at the conclusion of transactions with securities transactions with fixation of the property rights and custody of securities. The quality of certain segments of the stock market infrastructure depends on the motivation and interest of investors and their activity at the stock exchange, that in turn determines the volume of securities trading, effective capital flowing and finally the reproduction process dynamics in the real economy sector.

For studying the impact of the quality of securities market infrastructure development in Ukraine on market value of listed companies there has been formalized econometric model of the following form (1, c. 350):

$$MC_t = \alpha + \beta_1 VexContr + \beta_2 VstockUnreg + \beta_3 Qinspect + \beta_4 QtradeOrg + \beta_5 issueSec + \beta_6 Qlicense + \beta_7 Vstock Reg + \varepsilon_t \quad (1)$$

where *MC* (*market capitalization*) – capitalization of listed companies, billion UAH; *VexContr* (*volume of exchange-traded contracts*) – number of securities exchange contracts on a organized market, billion UAH; *VstockUnreg* (*volume of shares traded on the unregulated segment*) – the volume of shares traded on the regulated segment, billion UAH; *Qinspect* (*quantity of inspections*) – quantity of inspections by the state regulator (National Commission on Securities and Stock

Market) per year, units;  $Q_{tradeOrg}$  (*quantity of trade organizers*) – the number of organizers of trade on the securities market, units;  $Q_{issueSec}$  (*quantity of issues of securities*) – the number of securities in circulation at stock exchanges, units;  $Q_{license}$  (*quantity of license*) – the number of licenses issued, units;  $V_{stockReg}$  (*volume of shares traded on the regulated segment*) – the volume of shares traded on the regulated segment, billion UAH;  $\alpha$  – free term, which reflects the impact of the variables which are not included in the analysis;  $\beta_1, \dots, \beta_7$  – unknown model coefficients;  $t$  – temporal variable;  $\varepsilon_t$  – standard error.

Based on the results of econometric modeling we found out the following:

– positive impact on increasing the market capitalization of the listed companies in Ukraine has growth of exchange contracts with securities on an organized market, increasing of the number of securities that are traded on stock exchanges. Increase in number of securities that are traded on stock (in circulation) exchanges, stimulates and activates the behavior of institutional investors who have to comply with the regulations mentioned on investments in securities;

– negative impact on the market capitalization of the listed companies in Ukraine provides growth of equity trading on the regulated segment, number of the inspections by State Commission on Securities and Stock Market and the number of organizers of trade on the securities market. The main reason is that the existing capitalization of the organized stock market approximately 38.5 billion USD is scattered between ten stock exchanges. The presence of many organizers complicates cross listing, increases the transaction costs and the cost of services exchanges;

– it should be noted that the number of licenses issued to the trading regulators has a different impact on the formation of the enterprise market value as in one equation regression coefficient is positive, and in the other – negative due to the uncertainty in the formation of financial market models.

As a result of research we have defined that the most influential factors of increase of capitalization of the listed companies is creation of a single organizer of exchange trade, more strict requirements on licensing of professional participants of stock market. The more reasonable regulatory policy, the simplified and clear legislation, stable policy of formation of the European continental model of stock market will be the necessary condition for growth of volumes of trade, especially in the market conditions. The perspective direction of further research is the analysis of more considerable data array about dynamics of indicators of functioning of stock market of Ukraine, and also assessment of the impact of development of market infrastructure on the market capitalization of the companies in the countries with the developed economy and the countries that have shown sharp economic growth as a result of the accelerated development of a financial segment of economy.

### References:

1. Kopylova O., Bychkova N. Evaluation of the Company and its Dependence on the Ukrainian Stock Market Infrastructure Business Models: Strategies, Impacts and Challenges / Kopylova O., Bychkova N. // Editor A. Yablonski. – New York: Nova Science Publishers, 2017. – 397 p. – Chapter 18. – P. 341-350.
2. Annual Reports of National Commission on Securities and Stock Market in 2004:2016, available online at: <http://www.nssmc.gov.ua>

**Варцаба Н. С.**

*аспірант*

*Державного науково-дослідного інституту  
інформатизації та моделювання економіки*

*м. Київ, Україна*

## **СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ**

Поряд із фінансовими інститутами, які забезпечують опосередковану взаємодію інвесторів та емітентів фінансових активів, інфраструктура залишається об'єктивно необхідною складовою сучасного фондового ринку.

М.М. Кутузова під інфраструктурою фондового ринку розуміє систему інститутів, що забезпечують організацію та проведення прямих транзакцій між учасниками фондового ринку, здійснюють інформаційне, технічне забезпечення, а також регулювання діяльності учасників фондового ринку [2, с. 89].

О.Ю. Шутеева вважає, що інфраструктура фондового ринку – це головний сегмент, тобто функціональна інфраструктура, яка забезпечує та організовує пряму взаємодію основних учасників ринку. В сучасних умовах біржі, брокерські контори, клірингові установи та депозитарії є невід'ємною складовою фондового ринку, що забезпечує його ефективне функціонування. Слід зазначити, що існує надзвичайно тісний взаємозв'язок між фондовим ринком та його функціональною інфраструктурою [3, с. 75].

Фондовий ринок є складною системою, яка знаходиться під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Основними факторами, що впливають на функціонування фондового ринку є: політична та соціальна стабільність суспільства; структура власності; рівень економічної грамотності населення та довіри до фінансових інститутів; фінансова глибина та фінансова структура макроекономіки; приналежність до розвинутого ринку чи до ринку, що формується; регіональна приналежність ринку; світові ціни на енергоносії; економічна та фінансова політика держави [1, с. 33].

Розвиток фондового ринку не можливий без належної організації транзакцій щодо купівлі-продажу цінних паперів, яка прискорює кругообіг фінансових ресурсів на фондовому ринку і може бути забезпечена лише інститутами інфраструктури. Водночас інститути інфраструктури існують і розвиваються лише за рахунок фондового ринку, оскільки прибуткова діяльність технічних посередників забезпечується доходами, отриманими від операцій на фондовому ринку.

У сучасних умовах ефективність та різноманітність інститутів інфраструктури характеризує рівень розвитку фондового ринку.

Крім того, інститути інфраструктури надають значні переваги індивідуальним інвесторам – вони дають змогу підвищити прибутковість і знизити ризикованість фінансових вкладень, а також надають доступ до широкого асортименту фінансових активів. Серед функцій інфраструктури фондового ринку слід виокремити такі.

Контрольна функція. Інститути інфраструктури забезпечують контроль транзакцій з позицій дотримання учасниками ринку вимог чинного законодавства щодо реєстрації, сплати податків, розрахунків, дотримання інших формальностей.

Регулятивна функція. Органи державного регулювання та саморегулівні організації, що належать до інфраструктури фондового ринку, забезпечують реалізацію формальних і неформальних правил поведінки на фондовому ринку, а також їх дотримання, за рахунок застосування до порушників відповідних санкцій.

Інформаційна функція. Інформаційна інфраструктура фондового ринку, біржі, органи державного регулювання ефективно розповсюджують інформацію про динаміку цін на фінансові активи, що обертаються на фондовому ринку.

Трансформаційна функція. Брокери й дилери, що належать до функціональної інфраструктури, забезпечують трансформацію обсягів та строків на фондовому ринку. Використовуючи деривативи, вони здійснюють трансформацію строків щодо угод із цінними паперами.

Депозитарна функція. Депозитарії, що належать до функціональної інфраструктури, забезпечують на фондовому ринку зберігання та облік цінних паперів у паперовій та електронній формах, а також обслуговування набуття, припинення та переходу прав на цінні папери на депозитарних рахунках.

Інституційна функція. Інфраструктура фондового ринку структурує й упорядковує взаємодію економічних агентів на фондовому ринку щодо купівлі-продажу цінних паперів і в такий спосіб сприяє ринковій координації учасників ринку

Крім того, інфраструктура за рахунок спеціалізації окремих інститутів гарантує високу ефективність функціонування ринку.

Інститути інфраструктури своєю діяльністю сприяють встановленню реальних зв'язків між власниками фінансових ресурсів та емітентами фінансових активів, які у переважній більшості випадків є територіально розосередженими.

Брокерські контори та дилери, які є основними професійними учасниками фондового ринку і належать до його інфраструктури, формують попит на фінансові активи і в такий спосіб визначають рівноважну ринкову ціну на них.

До функціональної інфраструктури фондового ринку належать технічні посередники: біржі, брокери, дилери, депозитарні установи тощо.

На противагу фінансовим посередникам, до яких належать фінансові інститути, технічні посередники не емітують власних цінних паперів, не здійснюють акумуляцію фінансових ресурсів та їх перерозподіл, а лише допомагають учасникам фондового ринку знайти контрагентів угоди, які бажають придбати або продати відповідні цінні папери.

Фондова біржа є організаційно-правовою формою оптової торгівлі цінними паперами на регулярній та впорядкованій основі. Важливі риси біржової торгівлі цінними паперами такі: нагляд за діяльністю професійних учасників біржового ринку; чітко регламентована процедура відбору цінних паперів для участі у біржових торгах, що ґрунтується на жорстких вимогах до їх якісних

характеристик фінансово-господарського стану їх емітентів; наявність вимог до професійних учасників, які допускають до участі у біржовій торгівлі; наявність розрахунково-клірингової системи з централізованою реєстрацією біржових угод; наявність чітко визначених правил здійснення біржової торгівлі, яких в обов'язковому порядку дотримуються всі учасники; ведення біржових котирувань, що забезпечує учасників біржової торгівлі інформацією, необхідною для прийняття інвестиційних рішень.

Основними джерелами фінансування діяльності біржі виступають вступні та щорічні членські внески.

Брокери й дилери поряд із комерційними банками належать до групи професійних учасників фондового ринку. Вони відіграють ключову роль на фондовому ринку, оскільки є безпосередніми учасниками біржових торгів та забезпечують переважну частину операцій з цінними паперами на ринку.

Брокер – особа, що здійснює укладання цивільно-правових договорів щодо цінних паперів від свого імені, за дорученням і за рахунок іншої особи. Брокер виступає посередником, агентом інвестора, що діє від імені клієнта та за його дорученням і отримує винагороду у вигляді комісійних. Брокерські комісійні становлять основну частину витрат на проведення транзакцій на фондовому ринку.

Дилер – особа, що здійснює укладання цивільно-правових договорів щодо цінних паперів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу. Дилерська діяльність передбачає торгівлю цінними паперами шляхом публічного оголошення цін купівлі та продажу цінних паперів із зобов'язанням купівлі і продажу цих паперів за оголошеними цінами. На противагу брокерам, що отримують комісійний дохід, дилери отримують дохід у формі додатної різниці між цінами продажу та купівлі цінних паперів.

Депозитарні установи – це організації, що здійснюють зберігання та облік цінних паперів як у паперовій, так і в електронній формі, а також обслуговують набуття, припинення та перехід прав на цінні папери на депозитарних рахунках. Депозитарні установи обслуговують операції з корпоративними емісійними цінними паперами. Обслуговування обігу державних цінних паперів, в тому числі депозитарну діяльність щодо цих паперів, зазвичай здійснює спеціалізована державна установа. В Україні ці функції покладені на Національний банк.

Фондовий ринок поєднує суперечливі інтереси його суб'єктів з боку як попиту, так і пропозиції. Сама його природа надзвичайно складна і тому потребує особливого регулювання. Одночасно специфіка цього ринку полягає у тому, що регулятивні функції можуть виконувати лише безпосередні учасники ринку, що зумовлюється їх обізнаністю стосовно конкретних проблем та засобів їх вирішення, здатністю викривати шахрайства, які заздалегідь неможливо передбачити у нормативних документах, необхідністю об'єктивної оцінки поведінки учасників. Внаслідок неповної інформованості покупців на фондовому ринку щодо споживчих властивостей товару виникає ймовірність порушення законних інтересів інвесторів, громадян та юридичних осіб, що потребує контролю за ринком з боку держави.



### **Література:**

1. Гарбар Ж.В. Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України. / Ж.В. Гарбар // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія : Економічні науки. – Вінниця : ВНАУ, 2012. – Випуск 4 (70). – Т. 2. – С. 33-42.
2. Кутузова М.М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / М.М. Кутузова ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2016. – 274 с.
3. Шутєєва О.Ю. Фінансове забезпечення функціонування ринку цінних паперів : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / О.Ю. Шутєєва ; Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. – Харків, 2014. – 229 с.

**Вишивана Б. М.**

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету  
імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

### **РЕФОРМУВАННЯ СЕП НБУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ МІЖБАНКІВСЬКИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ**

Створення й організація ефективної системи міжбанківських розрахунків, яка відповідає міжнародним стандартам і вимогам часу, є одним з найважливіших завдань центрального банку в сучасних економічних умовах. Налагоджений механізм переказу коштів сприяє прискоренню оборотності капіталу, гарантує своєчасність завершення операцій на товарних і фінансових ринках, створює передумови для залучення іноземних інвестицій. Від рівня ефективності організації міжбанківських розрахунків залежить можливість належного функціонування валютного ринку, ринків міжбанківських кредитів і цінних паперів, а отже, й фінансова стійкість кожного суб'єкта економічних відносин і стабільність економіки держави загалом.

Системи міжбанківських розрахунків призначені для переказування коштів між банками на виконання зобов'язань їхніх клієнтів, а також власних зобов'язань цих банків. Ключову роль на вітчизняному ринку міжбанківських розрахунків відіграє Система електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ). Перші платежі через СЕП пройшли 5 серпня 1993 р., а з січня 1994 р. в Україні повністю скасували паперові й телеграфні авізо у міжбанківських розрахунках, що означало запровадження в національній економіці електронного грошового обігу. Відтоді СЕП зазнала багато змін, зокрема, розроблено вісім моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка (коррахунка), перейдено на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і звітності, удосконалено засоби захисту інформації, побудовано багаторівневу систему резервування та відновлення роботи [5, с. 2].

Наприкінці 2006 р. НБУ запровадив у промислову експлуатацію СЕП нового покоління (СЕП-2), засновану на модернізованих програмно-технічних і

технологічних рішеннях, Windows-платформі та сучасній промисловій системі управління базами даних. СЕП-2 стала єдиною системою міжбанківських розрахунків, що об'єднала риси Системи електронних платежів, яка забезпечувала перекази у файлового режимі (з 1993 р.), та Системи термінових переказів, запровадженої 2001 р., яка забезпечувала розрахунки в режимі реального часу.

У СЕП-2 замість розподіленої запроваджено централізовану архітектуру опрацювання платіжної та технологічної інформації в єдиному центрі – ЦОСЕП, розташованому в Центральній розрахунковій палаті. Продовження розподіленого опрацювання інформації в територіальних управліннях визнано недоцільним, оскільки географічне розташування більшості банків та розвиток моделей обслуговування консолідованого кореспондентського рахунка поступово призвели до того, що 70–80 % платежів СЕП опрацьовували у Центральній розрахунковій палаті. Водночас наявність АРМ-2 в областях призводила до складної схеми обміну інформацією між ними та між АРМ-1 і потребувала складних заходів резервування й відновлення їхньої роботи. Характерною рисою СЕП є тісний зв'язок із системами автоматизації банку (САБ). Усі платіжні документи, що проходять через СЕП, а також супутню технологічну інформацію створюють і приймають у САБ [1, с. 7].

Одним із головних здобутків СЕП нового покоління стало прискорення доставки платежів від відправника до одержувача. Окрім того, система забезпечує можливість виконувати міжбанківський переказ у файлового режимі та режимі реального часу. У файлового режимі обмін міжбанківськими електронними розрахунковими документами відбувається внаслідок приймання-передавання документів, сформованих у файл. У цьому разі тривалість технологічного циклу, тобто швидкість проходження платежів, залежить не лише від СЕП, а й від дій банку-одержувача. У цьому режимі 20 % платежів проходять від банку-відправника до банку-одержувача менш ніж за 10 хв., ще 60 % – від 10 до 20 хв., у межах півгодини виконують 98 % цих платежів [1, с. 8]. Режим реального часу передбачає те, що кошти зачисляють на рахунок одержувача негайно, у момент надходження платежу від відправника до СЕП [4, с. 5]. Зазначимо, що платежі в СЕП опрацьовують у режимі RTGS (Real-Time Gross Settlement – валові розрахунки в режимі реального часу).

Платіжною організацією та розрахунковим банком для СЕП є Національний банк України, який забезпечує її безперервне, надійне й ефективне функціонування. Головними учасниками СЕП є банки України та їхні філії, а також установи Національного банку України [3]. Крім того, система забезпечує виконання розрахункових документів органів Державної казначейської служби України. СЕП НБУ забезпечує 97 % міжбанківських переказів у національній валюті на території України і тому належить до категорії системно важливих платіжних систем.

Учасники СЕП – юридичні особи під час проведення розрахунків самостійно визначають режим своєї роботи: за моделлю обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку чи за окремим кореспондентським рахунком. Особливістю функціонування СЕП-2 стало зменшення кількості моделей

обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку унаслідок вилучення моделей 1, 2, 5 та 6 під час переходу до централізованої архітектури СЕП. Найбільший попит серед учасників СЕП має третя модель, головною умовою використання якої є наявність у банку власної внутрішньобанківської міжфілійної платіжної системи (ВМПС). Решта банків-учасників СЕП працюють за моделями 4 та 7. За єдиним казначейським рахунком (модель 8) працюють органи Державної казначейської служби України. Переважна більшість банків-учасників СЕП, а також установи Національного банку України працюють у СЕП за окремим кореспондентським рахунком.

Платіжною організацією та розрахунковим банком для СЕП є Національний банк України, який забезпечує її безперервне, надійне й ефективне функціонування. Головними учасниками СЕП є банки України та їхні філії, а також установи Національного банку України. Крім того, система забезпечує виконання розрахункових документів органів Державної казначейської служби України. СЕП НБУ забезпечує 97 % міжбанківських переказів у національній валюті на території України і тому належить до категорії системно важливих платіжних систем.

У листопаді 2017 р. в рамках Стратегічної програми розвитку інформаційних технологій НБУ, спрямованої на розвиток і удосконалення сервісів та IT-інфраструктури, впроваджено в експлуатацію нове модернізоване покоління системи – СЕП-3. Характерними особливостями оновленої на базі провідних сучасних інформаційних технологій СЕП є підвищена продуктивність її роботи, яка досягається за допомогою горизонтальної та вертикальної масштабованості, сучасні промислові рішення для резервування та відновлення роботи системи, висока відмовостійкість та катастрофостійкість завдяки використанню віртуального середовища та хмарних технологій НБУ, висока безпека, цілісність даних та коду, підтримка транзакційності на рівні серверів застосувань [2]. Усе перелічене створює підґрунтя для подальшого розвитку СЕП, переведення її на міжнародні стандарти обміну фінансовими повідомленнями і впровадження нових інноваційних інструментів безготівкового переказу коштів [2].

Серед очікуваних перспектив розвитку системи – запровадження нового покоління СЕП-4 до 2021 р. та СЕП-5 до 2025 р., підвищення функціональності, впровадження цілодобової роботи СЕП, використання стандартизованих криптографічних алгоритмів, протоколів, відкритих інтерфейсів, модулів безпеки, перехід на сучасні міжнародні стандарти у сфері інформаційної безпеки [6]. Незмінними залишатимуться принципи, закладені під час формування СЕП, – швидкість, надійність та безпека платежів, що стали основою для подальшого розвитку системи, відкрили нові можливості управління монетарними інструментами, обов'язковими резервами банків, сприяли впровадженню новітніх систем електронних розрахунків.

Сьогодні СЕП НБУ завдяки постійному розвитку та вдосконаленню повністю задовольняє потреби економіки України і є однією з найпрогресивніших систем, що функціонують у світі. СЕП успішно виконує покладені на неї функції державної системи міжбанківських розрахунків, оперативно обслуговує учасників системи, гарантуючи високий рівень безпеки та надійності.

### Література:

1. Білаш О. Першопроходцям завжди не просто / О. Білаш // Вісник НБУ. – 2013. – № 8. – С. 6-8.
2. Запрацювала модернізована Система електронних платежів НБУ : веб-сайт. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58195011](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58195011) (дата звернення: 03.09.2018).
3. Правила системи електронних платежів Національного банку України, затв. Рішенням Ради Платіжної організації системи електронних платежів НБУ, протокол № 1 від 13.07.2017 р. зі змінами та доповненнями : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=62541739> (дата звернення: 04.09.2018).
4. Прохоренко В. Системі електронних платежів Національного банку України – 20 років / В. Прохоренко, Н. Синявська // Вісник НБУ. – 2013. – № 8. – С. 4-6.
5. Савченко А. Система електронних платежів нового покоління / А. Савченко, І. Івченко, В. Михайлова // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 2-4.
6. Системі електронних платежів НБУ виповнилося 25 років : веб-сайт. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=74911751&cat\\_id=55838](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=74911751&cat_id=55838) (дата звернення: 04.09.2018).

**Герасимюк П. В.**

*аспірант кафедри фінансів*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

### СУТНІСТЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Митну політику не визначено законодавцем як складову економічної політики. Даний факт можна розглядати або свідчення про приналежність митної політики до однієї державних політик, або як допоміжного елементу для забезпечення реалізації таких політик держави.

Можливість такого двоякого трактування місця митної політики в системі економічної політики призводить до різних висновків авторів у фаховій літературі. Наприклад, Носіков Д.М. розглядає фіскальну функцію, що визначає складовою фінансової функції держави (поряд з монетарною, грошово-кредитною), а трьома її основними складовими є податкова, митна і бюджетна під функції [1, с. 49]. Тут варто розглядати функцію як державну політику, адже предмет дослідження автора стосується більше окремої державної установи, а на такому рівні функцію держави дослідити важко, на противагу висновків щодо державної політики, яку реалізує такий орган.

Отже, для розуміння місця та сутності митної політики необхідно для початку проаналізувати етимологію самого поняття та його історичне трактування. Поняття «митна політика» логічно можна розділити на дві складові: «митно» та «політика». Тобто, виходячи з самого визначення, митну політику можна розглядати як діяльність уряду з питань справляння мита.

Аналогічне визначення вищевказаному наведено в тлумачному словнику економічних термінів, а саме «політика митна – митне регулювання шляхом зміни порядку стягування державною грошових зборів через мережу митних установ з товарів, майна і цінностей при перетині ними кордону країни» [2, с. 267].

Однак, такі тлумачення поняття митної політики не розкривають ані суті, ані призначення даного виду державної політики, або стосуються окремих аспектів даного явища. Тому варто звернутися до економічних досліджень самих понять «мито», «політика» та їх взаємозв'язку.

Власне термін «політика» буде прийнято в цілях даного дослідження як «діяльність держави (державних органів)» або «державна політика». Дані поняття знадобляться надалі для визначення власне поняття митної політики.

Більшу увагу заслуговує дослідження поняття мита та його еволюційного розвитку. Мито в сучасному розумінні є податком, обов'язок зі сплати якого в загальному випадку виникає при переміщенні товарів через митний кордон країни. Аналогічне визначення закріплено статтею частиною 1 статті 271 Митного кодексу України [3].

Власне слово «мито» походить від праслов'янського “myto”, яке є давнім запозиченням з германських мов, в яких “muta” означало «податок», «збір» або «митниця» [4, с. 467].

Історично мито як збір, який стягували за користування шляхами, мостами, переправами тощо. Виокремлення мита, як податку в сучасному розумінні пов'язане із зародженням міжнародної торгівлі.

Перші дослідження поняття та призначення мита пов'язані з меркантилістичною та класичною політекономією. Адам Сміт в своїй праці «Дослідження про природу та причини добробуту націй», що вважають основою подальшого розвитку класичної політекономії, також критично проаналізував засади меркантилістичного або комерційного вчення. Дані дві школи протилежно трактують роль держави, зокрема, і в обмеженнях зовнішньої торгівлі, а тому їх порівняння в рамках вищевказаної праці дозволяють отримати уявлення щодо ролі власне мита в економіці країни.

Основне припущення комерційної теорії полягає в тому, що багатство країни залежить від кількості грошей або золота і срібла. Хоча таке трактування й неприйнятне сьогодні, основну цінність в рамках даного дослідження мають інструменти, що використовувалися державою для нарощення запасів золота й срібла.

Меркантилістична теорія стверджує, що золото й срібло може надходити до країни, яка не має копалень, тільки внаслідок сприятливого торговельного балансу або шляхом вивезення товарів на більшу суму, ніж країна ввозить. А отже, головним завданням було зменшення, наскільки можливо, ввезення іноземних товарів для внутрішнього споживання та збільшення вивезення продуктів вітчизняної промисловості.

Ввезення іноземних товарів обмежували або обкладанням високими митами, або цілковитою заборонаю. Високі мита стосувалися товарів, які можливо було

виробляти в самій країні, а заборони стосувалися товарів з країн, з якими був негативний торговельний баланс.

І на противагу обмеженням існувала система заохочень у вигляді повернення мит, надання премій та укладання міждержавних торгових договорів. Мито поверталось при експорті товарів, премії стосувалися пріоритетних галузей промисловості, а завдяки укладанню міждержавних торгових договорів, надавалася перевага вітчизняним виробникам на іноземних ринках [5, с. 274].

Іншим цінним інструментом зовнішньоторговельної політики, меркантилісти виділяють обмеження вивезення сировини з країни та навпаки заохочення її ввезення. Виходячи з їх основного правила багатства країни, вони аргументували дані заходи з точки зору більшої вартості готової продукції, що експортується, на противагу вартості сировини [5, с. 396].

В рамках класичної політекономії мито віднесено до податків на предмети споживання, тобто до універсальних акцизів. Даний податок аналізується класиками за умови того, що він використовується державою переважно як фіскальний інструмент, що розподіляється на три види: вивізне, потонне та пофунтове мита, що згодом замінюється виключно на різні види ввізного мита [5, с. 541].

Позиція класичної політекономії щодо питання застосування мита стосується зниження розмірів мит на ввезення сировини та виникнення обов'язку з його сплати при продажу товару всередині країни, з одночасним звільненням від мит транзитних перевезень [5, с. 544-545].

Вищевказана позиція класиків корелює з твердженням А. Сміта про необхідність спрямування капіталу «передусім в хліборобство, з тим – у мануфактури і в останню чергу – у зовнішню торгівлю» [5, с. 235].

Таким чином, як комерційна, так і класична школи політичної економії розглядали мито перш за все як регулювальний інструмент, а потім – як фіскальний.

Застосування високих ставок мита обмежували зовнішню торгівлю, а особливо – ввезення товарів, що могли зашкодити вітчизняному товаровиробнику, а відсутність мита або надання його повернення стосувалися експорту національного продукту. Дані заходи розглядалися як спосіб розвитку економіки країни та зміцнення її позицій на міжнародних ринках товарів.

Дослідження історичного розвитку митної справи на території сучасної України здійснене Філіпповою С. В., Масленніковим Є. І. та Івановою К. В. Автори виділяють п'ять періодів розвитку митної справи: Київської Русі, козацтва, входження українських земель до Російської імперії та Радянського Союзу, а також період незалежної України [6, с. 98].

Якщо період Київської Русі та запорізького козацтва характеризувався стягуванням мита більше з факту самої послуги або простої кількості транспортних засобів (возів, човнів тощо), то подальші – становленням класичного виду здійснення митної справи та її орієнтацією саме на товар. Тобто, мито як платіж ще не повністю сформувало свої властивості суто податку, але мало ознаки більше збору.

Виходячи з дослідження авторів, варто відмітити, що історично, в тому числі і на території України, митна справа та митна політика стосувалися регулювання зовнішньоекономічної діяльності більше з точки зору забезпечення власних торгових інтересів держави, а тільки потім – наповнення казни, бюджету тощо.

### Література:

1. Носіков Д.М. Сутність і зміст фіскальної функції держави / Носіков Д.М. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Випуск 1. Том 1. – С. 46-50.
2. Економіка: від А до Я: Понятійно-термінол. слов. / О.В. Куроченко, М.А. Копнов, В.П. Сладкевич та ін. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 368 с.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Етимологічний словник української мови: В 7 т. – Т. 3: Кора – М / Ред. кол.: О. С. Мельничук (гол. ред.), В. Т. Коломієць, Т. Б. Лукінова, В. Г. Скляренко, О. Б. Ткаченко; Укладачі: Р. В. Болдирєв, В. Т. Коломієць, Т. Б. Лукінова, О. С. Мельничук, Г. П. Півторак, А. Д. Пономарів, Н. С. Родзевич, В. Г. Скляренко, І. А. Стоянов, А. М. Шамота. АН УРСР. Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні. – К.: Наукова думка, 1989. – 553 с.
5. Адам Сміт Добробут націй: Дослідження про природу та причини добробуту націй / Адам Сміт ; під заг. кер. О. Васильєв ; М. Межевікіна ; під заг. кер. А. Малівський. – Київ: Port-Royal, 2001. – 593 с.
6. Дослідження розвитку митної справи в Україні / С. В. Філіппова, Є. І. Масленніков, К. В. Іванова // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 20. – С. 98-101.

**Гребеник К. В.**

*аспірант кафедри фінансів*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Київ, Україна*

## **БЮДЖЕТНА СИСТЕМА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Бюджетна система є важливою складовою економічної системи; виступає частиною фінансового механізму, за допомогою якого здійснюється вплив інституційних перетворень глобального світового середовища на економіку. До позитивних наслідків світової фінансової глобалізації можна віднести: поглиблення і розвиток відносин із країнами з розвинутими економіками; активну участь у міжнародній фінансовій політиці; скорочення бюджетних витрат на реалізацію і регулювання зовнішньоекономічної політики; пошук нових ринків збуту товарів; підвищення інвестиційної привабливості регіонів і держави в цілому тощо. Загалом, бюджетно-фінансова глобалізація сприяє взаємопроникненню економічних систем країн світу з подальшим їх удосконаленням і універсалізацією.

Бюджетна система є ваговою складовою державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. В умовах інституційних перетворень

глобального середовища становлення фінансових відносин, розвиток бюджетної системи базується на фінансовій і економіко-соціальній стабільності в країні, сукупності історичних, соціально-економічних особливостей країни та сукупності національних інтересів держави. Складовими бюджетної політики є цілісна система інституційних компонентів бюджетної системи. Архітектоніка бюджетної системи включає в себе систему інструментів державного фінансового регулювання суспільних взаємовідносин щодо злагодженої взаємодії інституційних, економічних і соціальних складових фінансової політики. Метою бюджетно-податкового регулювання є створення відповідного суспільного середовища для стійкого економічного зростання, формування дієвих інституційних взаємовідносин щодо формування пріоритетних напрямків бюджетної і податкової політики, вдосконалення процедури фінансового прогнозування і планування, ефективного фінансового контролю за процесом акумулювання і використання фінансових ресурсів, забезпечення реалізації соціально-економічної політики економічного зростання.

Бюджетна архітектоніка представляє собою динамічну систему зі злагоджених фінансових компонентів, яка постійно розвивається, вдосконалюється та адаптується до головних завдань соціально-економічного розвитку. Доходи і видатки бюджету займають вагоме місце як в управлінні бюджетною системою, так і в управлінні фінансовою системою країни. Уряд використовує доходи і видатки для досягнення необхідних пропорцій у розподілі валового внутрішнього продукту між галузями економіки та адміністративно-територіальними одиницями, забезпечення фінансовими ресурсами пріоритетних сфер економіки, проведення єдиної злагодженої бюджетно-податкової політики на всій території країни [2].

Нещодавно урядом країни було затверджено Стратегію управління боргом на 2018–2020 рр., яка обґрунтовує і визначає тенденцію щодо зменшення боргу до 60% ВВП у 2018 р., 52% – 2019 р., 49% – 2010 р. Боргова політика спрямована на підвищення ефективності управління державним боргом, зниження його рівня, підвищення рівня прогнозованості показників системи державних фінансів, а також підвищення рівня довіри до країни з боку вітчизняних та міжнародних інвесторів.

Інфраструктура інституційного середовища забезпечує оптимальну взаємодію держави і ринку. Зміцнення інституційної спроможності держави здійснюється через реалізацію заходів щодо розвитку і зміцнення відносин з інвесторами, залучення міжнародних інвесторів на внутрішній ринок, забезпечення підвищення рейтингу України як позичальника у міжнародному фінансовому середовищі. Фінансова глобалізація спряє ефективній фінансовій інтеграції країн до глобального ринку капіталів. Розвиток бюджетно-податкової системи в умовах світової фінансової глобалізації забезпечує підтримку макроекономічної стабільності, розвиток економічної системи, збільшення обсягу внутрішніх і міжнародних інвестицій, зростання добробуту населення.

Бюджетна політика суттєво впливає на створення відповідних умов для дієвої структурної перебудови економіки з врахуванням ендогенних чинників



економічного зростання, розвитку людського капіталу, розробки та впровадження наукоємних, конкурентоспроможних технологій. Вагомим механізмом реалізації пріоритетних напрямів бюджетної політики інноваційного характеру мають стати видатки розвитку державного та місцевих бюджетів, ступінь ефективності використання яких суттєво впливатиме на дієвість довгострокової стратегії економічного розвитку. Доцільним є планування найбільш ефективних та дієвих бюджетних програм та суспільних послуг, що спроможні забезпечувати економічний розвиток у перспективі, використання системи відповідних показників оцінки бюджетної результативності, дотримання принципу прозорості та підзвітності органів державного управління громадськості [1].

Подальший розвиток системи планування та виконання бюджетів, що ґрунтується на принципах програмно-цільового методу, потребує удосконалення бюджетного процесу щодо запровадження середньострокового планування, посилення спрямованості бюджетного планування на кінцеві результати та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Одним з основних завдань бюджетного регулювання є упорядкування кількості бюджетних програм, складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні бюджетні періоди відповідно до напрямів розвитку галузі, підвищення якісного рівня розробки паспортів та інтегральної оцінки виконання бюджетних програм, підготовки бюджетних запитів, здійснення моніторингу бюджетної результативності [3].

Напрями бюджетної політики побудовані відповідно до довгострокових цілей соціально-економічного розвитку та спрямовані на ефективний розподіл фінансових ресурсів. В умовах інституційних перетворень глобального середовища необхідним є подальший розвиток методологічних підходів щодо формування бюджетно-податкових і державних цільових програм, відображення в таких програмах індикативних показників та індикаторів стратегічних документів соціально-економічного розвитку країни.

Бюджетна політика як важлива складова державного фінансового регулювання є ефективним інструментом реалізації економічної політики країни щодо забезпечення макроекономічної рівноваги в умовах інституційних перетворень. Забезпечення макроекономічної стабільності в довгостроковій перспективі як головна мета бюджетно-податкового регулювання в умовах інституційних перетворень глобального середовища вимагає підвищення рівня ефективності і результативності ендогенної складової економічної системи, розвитку інституційних засад бюджетної політики.

### **Література:**

1. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку : монографія / за ред. Л. В. Лисяк. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.
2. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов // Казна України. 2014. № 6. С. 25–28.
3. Чугунов І.Я., Собчук С.І. Формування бюджетної політики економічного розвитку країни // Вісник КНТЕУ. 2018. № 3. С. 103–116.

**Давидова І. І.**  
*аспірант кафедри фінансів*  
*Київського національного*  
*торговельно-економічного університету*  
*м. Київ, Україна*

## **РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Фінансова система є одним з найбільш вагомих інститутів забезпечення соціально-економічного розвитку країни. В період економічних трансформаційних процесів потребують посилення дієвості інституційні механізми регулювання макроекономічної динаміки, забезпечення стійкості економічного зростання, збільшення частки високотехнологічної та наукоємної економіки в загальній структурі, формування відповідного балансу між забезпеченням пріоритетних заходів фінансово-бюджетної політики та збалансованістю бюджетної системи. Формування сучасної структури фінансової системи значною мірою опинилися під впливом змін світової економіки, яка здійснює вплив на удосконалення механізму її реалізації, результативність економічної політики. З метою стабілізації фінансового сектору та підтримки рівня економічної активності підприємств доцільним є розробка та реалізація сукупності заходів фіскального регулювання, які включають бюджетне стимулювання внутрішнього попиту, використання дієвих інструментів грошово-кредитного регулювання, додаткову капіталізацію фінансових установ. Достатньо високий якісний рівень фінансових інститутів, своєчасність та обґрунтованість рішень щодо планування належного обсягу державних видатків на відповідні цілі сприяють створенню передумов для економічного зростання. Одним з пріоритетних напрямів бюджетного регулювання у сфері видатків є модернізація інфраструктури, розбудова моделі соціального захисту населення, пошуку форм взаємодії бюджетної та страхової складової, ролі держави у регулюванні інвестицій недержавних пенсійних фондів, механізмів гарантування суспільного добробуту.

Економічну сутність фінансової системи можна представити як складову соціально-економічного розвитку країни, що полягає у використанні сукупності економічних відносин у сфері формування, дієвого розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу між її окремими ланками, які визначаються відповідною структурою системи фінансових інституцій та їх взаємозв'язків з метою створення належних умов для збалансованого економічного зростання.

Важливим інструментом визначення пріоритетних напрямів впливу держави на економічні та соціальні процеси є фінансова система. Розробка та реалізація механізму фінансового регулювання має враховувати особливості та структуру вітчизняної економіки, глибину глобалізаційних перетворень та ступінь розвитку фінансових інститутів. Спрямованість механізму управління фінан-

сової системи на вирішення сукупності наявних проблем передбачає концентрацію, розподіл на перерозподіл фінансово-економічних ресурсів, переорієнтацію економіки до інноваційної моделі розвитку та досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку країни, підвищення рівня платоспроможності населення [1].

Динамічність змін економічної кон'юнктури обумовлює необхідність формування виваженої та адаптивної фінансової політики, що сприятиме забезпеченню умов для відновлення економічного зростання та соціальної стабільності у суспільстві. Глобалізація обумовлює необхідність поглиблення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів, підвищення якісного рівня управління бюджетно-податковою та грошово-кредитною системою з посиленням дієвості їх координації. В сучасних умовах, фінансова політика країни все більше залежить від зовнішньоекономічних факторів, що зумовлює подальшу необхідність удосконалення фінансової системи, реалізацію структурних реформ системи управління державними фінансами.

Фінансова система змінюється з урахуванням впливу інтеграційних процесів, посилення конкуренції на ринках фінансового капіталу. Необхідним є удосконалення системи оцінки макроекономічних умов, тенденцій у бюджетно-податковій та грошово-кредитній сферах за допомогою якісних і кількісних індикаторів. Основні засади формування фінансово-бюджетної політики на середньострокову перспективу мають враховувати волатильність економічних процесів, обумовлених, в тому числі кон'юнктурою на світових ринках та глобалізаційними тенденціями. З огляду на зазначене, важливим є підвищення дієвості та адаптивності фінансового регулювання з використанням міжнародних стандартів і принципів його здійснення. Посилення інституційної спроможності фінансових органів управління, підвищення рівня прозорості їх діяльності сприятиме зростанню функціональної ефективності державної політики. Тренди розвитку економіки засвідчили потребу тісної взаємодії і координації фіскальної та монетарної політики в процесах протидії рецесії та з метою стимулювання сукупного попиту [2].

Соціально-економічні передумови доцільності застосування заходів державного регулювання економіки формувалися та змінювалися з урахуванням цілей та завдань фінансової політики. На кожному етапі економічного циклу існує необхідність обґрунтування та використання сукупності фінансових інструментів і важелів для активізації процесів економічного зростання, забезпечення макроекономічної стабілізації.

Фінансове регулювання економічного розвитку посідає важливе місце в системі державного регулювання, його основні складові охоплюють економічний цикл, секторальну, галузеву і регіональну структури економіки, умови нагромадження капіталу, зайнятість, грошовий обіг, конкурентне середовище, соціальні відносини, зовнішньоекономічні зв'язки. На основі узагальнення теоретичних та методологічних засад розкрито сутність системи державного фінансового регулювання як складової інституційного розвитку економіки, що полягає у сукупності методологічних принципів, методів

формування, координації та використання комплексу інструментів, важелів і механізмів фінансової архітектури з метою впливу на динаміку внутрішнього попиту та активність суб'єктів підприємництва. Вагомими складовими даної системи є бюджетно-податкове і монетарне регулювання, державне регулювання у сфері фінансового ринку. Посилення рівня координації та підвищення ефективності функціонування фінансових механізмів забезпечить результативність їх впливу на економічні процеси в країні.

Фінансова система здійснює вплив на формування та розподіл заощаджень, інвестиційних ресурсів. Покращення інвестиційного клімату країни потребує досягнення макроекономічної рівноваги, здійснення структурних перетворень економіки, підвищення якісного рівня інституційної складової суспільного розвитку, подальшого вдосконалення бюджетно-податкової та грошово-економічної системи, посилення дієвості державного фінансового регулювання. В процесі трансформаційних перетворень та розвитку фінансової системи відбувається удосконалення методів впливу держави на економічні процеси з урахуванням особливостей реалізації сукупності складових механізмів саморегулювання соціально-економічного розвитку, зміни лагових періодів дії фінансових інструментів впливу, вдосконалення системи фінансових інститутів, посилення їх координації задля забезпечення відповідного рівня результативності. Фінансова система є ваговою складовою державного регулювання розвитку економіки з огляду на спрямованість розподілу та використання ресурсів згідно з визначеними завданнями та цілями соціального та економічного розвитку суспільства.

Циклічність економічних процесів зумовлює необхідність адаптації фінансової системи до змін макроекономічних умов. Визначення пріоритетних напрямів державного фінансового регулювання має відбуватися в межах функціонального та інституційного підходів. Із посиленням регулюючої функції державних фінансів за умов стабілізації фінансової системи зростає роль бюджетного регулювання в процесі забезпечення умов для поступального економічного розвитку. Підвищення дієвості механізмів формування дохідної та видаткової частини бюджету з урахуванням пріоритетів соціально-економічної стратегії посилює результативність фінансової системи [3].

Покращення якісного рівня інституційної складової системи фінансового регулювання сприятиме забезпеченню фінансової стабільності, результативності структурних перетворень державних фінансів, підвищення ефективності функціонування фінансового ринку. Важливою складовою регулювання фінансової сфери є координація діяльності фінансових інститутів і забезпечення транспарентності процесів формування бюджетної та монетарної політики. Напрямами удосконалення інституційного середовища фінансового регулювання є посилення дієвості механізмів захисту прав власності, спрощення механізмів адміністрування податків і зборів, відновлення довіри до банківської системи, підвищення корпоративної культури учасників фінансового ринку, запровадження адаптивної архітектури бюджетного планування з врахуванням динаміки циклічності економіки.

Формування ефективного механізму фінансового регулювання є актуальним та взаємопов'язаним із розширенням функцій, необхідність виконання яких постає перед державою. Співвідношення між складовими архітектури фінансової системи формуються з урахуванням державних та ринкових методів впливу на соціально-економічні процеси. Розробка заходів у сфері фіскальної та монетарної політики має враховувати стадії економічного циклу, сприяти активізації основних факторів економічного зростання, до яких належить технологічність економіки, рівень розвитку людського потенціалу, інтегрованості вітчизняної економіки у світовій простір. Важливим є покращення інституційного середовища, яке характеризує якість взаємодії економічних суб'єктів, ступінь впливу державного фінансового регулювання, що створює умови для розвитку економіки та соціальної сфери.

### **Література:**

1. Ватульов А.В. Фінансові інструменти регулювання соціально-економічного розвитку // Вісник КНТЕУ. 2012. № 5. С. 76–88.
2. Гатаулліна Е. І. Фінансове забезпечення економічних перетворень / Е. І. Гатаулліна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2015. Вип. 3 (59). Економічні науки. С. 129–136.
3. Чугунов І.Я. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний // Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 5–18.

**Кондратюк С. Я.**

*канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

В сучасному світі стан державного бюджету може бути дефіцитним (перевищення видатків бюджету над його доходами), врівноваженим (видатки бюджету дорівнюють його доходам) або навіть профіцитним (перевищення доходів бюджету над його видатками). Дефіцит державного бюджету в межах до трьох відсотків валового внутрішнього продукту, не є абсолютно негативним явищем для економіки країни, проте потребує якісно-активних джерел покриття дефіциту бюджету й постійного парламентського контролю. Фінансування бюджету розрізняють за кредиторами, інструментами залучення й економічним впливом (інфляційні чи неінфляційні, чиста вартість урядового бюджету, мультиплікаційний ефект тощо).

Тому, фінансування бюджету включає його надходження та затрати у зв'язку із зміною обсягу боргу, а також зміною залишку готівкових коштів відповідного бюджету, які використовуються для покриття різниці між його доходами і видатками. Джерелами фінансування бюджетного дефіциту є:

1) кошти, що надходять лише у тимчасове використання на поворотній основі. В Україні джерелами фінансування дефіциту бюджетів є державні внутрішні та зовнішні запозичення, внутрішні запозичення органів влади Автономної Республіки Крим, внутрішні і зовнішні запозичення органів місцевого самоврядування міст. Республіканський бюджет Автономної Республіки Крим та міські бюджети можуть прийматися з дефіцитом виключно у частині дефіциту бюджету розвитку, який покривається за рахунок запозичень. Затвердження обласних і районних бюджетів, бюджетів районів у містах, сіл та селищ з дефіцитом не допускається.

2) використання грошової емісії, яка за суттю є фіктивним доходом. Її використання грошової емісії як джерела покриття бюджетного дефіциту у більшості країн світу, у т. ч. й в Україні, офіційно заборонено. Використання ж державних позик вимагає надійної системи управління державним боргом і певного його обмеження.

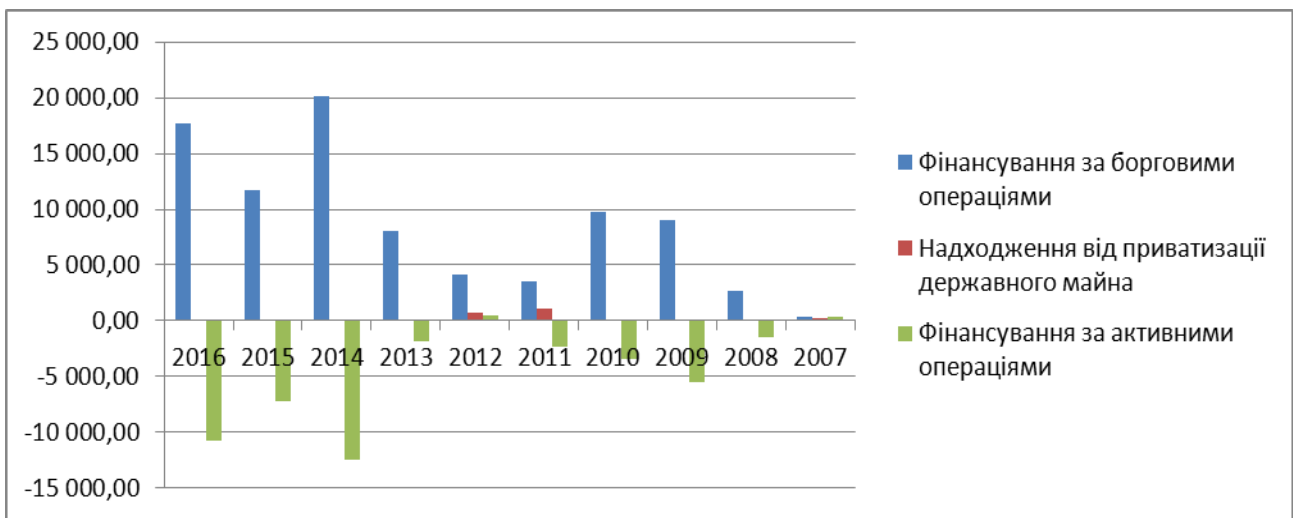
Бюджетна класифікація фінансування використовує дві ознаки: за типом кредитора і за типом боргового зобов'язання (табл. 1). Для фінансування дефіциту Державного бюджету України призначені внутрішні і зовнішні державні запозичення [1, с. 216]. При цьому емісійні кошти НБУ не можуть бути джерелом фінансування дефіциту.

Таблиця 1

**Класифікації фінансування бюджету за ознаками кредитора і боргового зобов'язання [2, с. 55]**

| <b>Класифікація фінансування за типом кредитора</b>  | <b>Класифікація фінансування за типом боргового зобов'язання</b>  |
|--|---|
| <p>1. Внутрішнє фінансування за рахунок: коштів державних фондів; позик банківських установ; надходжень від приватизації державного майна; залишків коштів на рахунках бюджетних установ; зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю; зміни залишків коштів бюджетів; іншого внутрішнього фінансування.</p> <p>2. Зовнішнє фінансування: позики, надані міжнародними фінансовими організаціями, органами управління іноземних держав, іноземними комерційними банками, іншими іноземними фінансовими установами; фінансування за рахунок випуску цінних паперів; зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю; інше зовнішнє фінансування.</p> | <p>1. Фінансування за борговими операціями (внутрішні і зовнішні запозичення; погашення внутрішніх і зовнішніх зобов'язань).</p> <p>2. Надходження від приватизації державного майна.</p> <p>3. Фінансування за активними операціями (зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю; зміни обсягів бюджетних коштів; фінансування за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку).</p> |

Динаміка обсягу дефіциту державного бюджету має стійку тенденцію до збільшення, незважаючи на зменшення в 2011 та 2015 роках [3, с. 99]. Структура джерел фінансування дефіциту Державного бюджету України, показує значну частину надходжень від внутрішніх запозичень, а другим за важливістю джерелом є зовнішні запозичення. Надходження від приватизації як джерело покриття дефіциту були вагомими у 2004, 2005, 2007 та 2011 роках, потім втратили свою значущість. В 2006, 2007 та 2012 рр. стало явним ще одне джерело фінансування – за активними операціями, що включають в себе залишок коштів Єдиного казначейського рахунку, зміни обсягів бюджетних коштів, депозитів та цінних паперів (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка фінансування Державного бюджету України за типом боргового зобов'язання, млн грн.**

Єдиний казначейський рахунок об'єднує субрахунки, що діють в єдиному режимі, виконує принцип єдності каси та через які державне казначейство проводить операції бюджетів усіх рівнів протягом року. Це дає можливість державному казначейству в режимі реального часу отримувати інформацію про рух та наявність коштів на Єдиному казначейському рахунку внаслідок здійснення всіх операцій. Від управління коштами Єдиного казначейського рахунку залежить якість виконання бюджету, макроекономічні процеси держави та оперативність рішень з тимчасово вільних залишків коштів або здійснення запозичень.

Залишок коштів Єдиного казначейського рахунку має бути близько 8 млрд грн для задоволення бюджетних потреб (табл. 2). Насправді цей залишок із жовтня 2012 до листопада 2012 року становив лише 1762 млн грн, що засвідчує неможливість виконання видаткової частини бюджету. В такі періоди видатки бюджету здійснюються лише за захищеними статтями (рис. 2).

Таблиця 2

## Динаміка залишку коштів на Єдиному казначейському рахунку (млн.грн)

|          | 2003  | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009  | 2010   | 2011   | 2012  | 2013  | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   |
|----------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| січень   | 452   | 2 205  | 4 950  | 17 015 | 9 084  | 4 378  | 7 715 | 1 055  | 2 724  | 2 062 | 458   | 1 739  | 3 008  | 9 017  | 14 258 |
| лютий    | 1 811 | 4 005  | 6 750  | 19 480 | 11 220 | 10 015 | 7 946 | 1 835  | 6 036  | 4 255 | 4 047 | 4 721  | 8 792  | 16 718 | 34 869 |
| березень | 1 637 | 5 433  | 6 957  | 19 357 | 13 834 | 14 141 | 5 988 | 1 334  | 7 755  | 4 703 | 2 773 | 3 590  | 14 615 | 16 826 | 34 115 |
| квітень  | 903   | 5 652  | 6 866  | 16 323 | 14 865 | 15 571 | 5 453 | 5 412  | 6 158  | 5 726 | 3 579 | 4 209  | 26 674 | 21 049 | 32 812 |
| травень  | 740   | 4 749  | 5 342  | 15 053 | 14 539 | 12 361 | 3 363 | 6 312  | 9 441  | 5 640 | 3 766 | 3 811  | 23 560 | 16 245 | 31 071 |
| червень  | 1 180 | 5 573  | 7 685  | 16 415 | 16 557 | 18 085 | 4 966 | 5 478  | 17 182 | 7 878 | 4 108 | 8 053  | 27 746 | 18 413 | 43 872 |
| липень   | 594   | 9 651  | 5 549  | 13 767 | 13 680 | 14 376 | 4 134 | 7 352  | 7 797  | 5 632 | 3 754 | 3 729  | 25 446 | 17 996 | 45 145 |
| серпень  | 341   | 13 194 | 7 797  | 13 338 | 15 508 | 14 212 | 2 583 | 8 713  | 8 180  | 3 644 | 3 925 | 6 570  | 33 271 | 10 997 | 44 069 |
| вересень | 752   | 15 242 | 10 270 | 16 121 | 17 121 | 19 165 | 6 576 | 13 806 | 11 053 | 6 608 | 3 990 | 13 412 | 45 853 | 23 763 | 63 151 |
| жовтень  | 2 508 | 12 883 | 8 267  | 15 091 | 13 217 | 15 857 | 3 544 | 8 751  | 6 307  | 2 311 | 4 073 | 10 055 | 47 128 | 13 472 | 60 031 |
| листопад | 3 092 | 9 603  | 7 148  | 13 840 | 13 340 | 11 430 | 3 311 | 5 749  | 5 332  | 1 762 | 410   | 8 476  | 43 624 | 15 865 | 48 564 |
| грудень  | 4 475 | 8 703  | 27 350 | 15 149 | 15 229 | 16 995 | 3 291 | 10 926 | 6 217  | 8 834 | 1 197 | 6 767  | 47 957 | 27 564 | 54 104 |





**Рис. 2.** Динаміка залишку коштів на Єдиному казначейському рахунку

Отже, необхідно зменшити дефіцит державного бюджету шляхом встановлення обмеження для Уряду на підвищення вже існуючих видатків і/або запровадженні нових видатків за відсутності додаткових джерел надходжень до бюджету. Аналіз структури фінансування дефіциту бюджету показує, що значну частину джерел становлять внутрішні запозичення, що з одного боку дозволяє зменшити залежність держави від зовнішніх кредиторів, а з іншого – вилучає надмірні кошти з економіки на певний час, тому в цих умовах цей ресурс є найкращим.

### Література:

1. Бюджетна система : підручник / За наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка. 2012. -871 с.
2. Бюджетна система України : тренінг-курс : навч. посібник / За заг. ред. В. М. Опаріна ; Академія фінансового управління. – К. : ДННУ АФУ, 2012. – 392 с.
3. Бюджетна система. Практикум : навч. посіб. / За наук. ред. проф. В. М. Федосова. – К.: КНЕУ, 2015. – 454 с.

**Коровій В. В.**

*докторант кафедри фінансів*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Київ, Україна*

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Фінансове забезпечення місцевого самоврядування є важливою складовою фінансово-бюджетної політики. Роль і значення місцевих бюджетів визначаються поставленими цілями та пріоритетами суспільного розвитку. Складовою сучасної бюджетної системи є місцеві фінанси, які у достатній мірі спроможні вирішувати стратегічні цілі і завдання фінансової політики, бути надійною основою

місцевого самоврядування. В умовах економічних перетворень важливим є посилення ролі органів місцевого самоврядування в системі управління фінансами держави.

Економічна сутність місцевих бюджетів як складова системи бюджетного регулювання полягає у сукупності фінансово-економічних відносин з приводу формування, перерозподілу, використання, фінансового вирівнювання муніципальних коштів, призначених для реалізації власних і делегованих завдань та функцій, затверджених відповідною місцевою радою. Важливим є подальший розвиток методологічних засад розмежування та закріплення доходних та видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи держави, що сприятиме узгодженню інтересів органів влади різних рівнів, підвищенню їх взаємної відповідальності та фінансової спроможності. Місцеві бюджети є вагомим джерелом фінансування адміністративно-територіальних одиниць, основою місцевих фінансів. Структура та обсяг дохідної частини місцевих бюджетів залежить від економічного та природного потенціалу територій і побудови системи міжбюджетних відносин.

На даному етапі трансформаційних перетворень економіки доцільним є удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин, посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів, підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства, забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів. Зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів, використання сучасних фінансових механізмів, спрямованих на ефективне використання бюджетних коштів є дієвим інструментом підвищення якісного рівня управління бюджетами адміністративно-територіальних одиниць. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування в управлінні фінансовими ресурсами підвищує їх ефективність, що сприятиме розвитку фінансового потенціалу територій. Удосконалення бюджетного механізму фінансового забезпечення територіальних громад є важливою складовою фінансово-економічного регулювання, що впливає на процес формування та виконання місцевих бюджетів, реалізацію дієвого механізму міжбюджетних відносин та стан соціально-економічного розвитку територій [1].

Основними шляхами покращання ефективності формування місцевих бюджетів є розширення джерел бюджетних надходжень, створення сприятливих умов для прискореного економічного зростання територій, розвитку підприємництва, підвищення ефективності використання комунальної власності територіальних громад, зміцнення доходної бази місцевих бюджетів.

Система формування видатків місцевих бюджетів є важливим інструментом впливу на розвиток соціально-економічної сфери територій. При цьому результативність бюджетної політики значним чином залежить від стану збалансованості місцевих бюджетів, рівня їх фінансової спроможності, напрямів використання бюджетних коштів. Важливим є розробка дієвих підходів щодо зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, запровадження ефективних інструментів регулювання міжбюджетних відносин,

спрямованих на формування виваженої бюджетної політики на рівні місцевого самоврядування. Основними принципами розподілу видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи держави є принципи субсидіарності, ефективності, обґрунтованості, прозорості. Одним з вагомих показників дієвості бюджетного процесу є ефективність механізму формування місцевих бюджетів у системі бюджетного регулювання. При цьому однією з основних функцій місцевого самоврядування є регулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Доцільним є упорядкування методики визначення розрахункових показників видатків місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, проведення інвентаризації державних цільових програм, що виконуються за рахунок коштів місцевих бюджетів та приведення їх у відповідність до наявних фінансових ресурсів. Важливим є подальший розвиток системи моніторингу та оцінки стану використання бюджетних коштів, встановлення відповідних критеріїв оцінки ефективності витрачання бюджетних коштів. В сучасних умовах бюджетного реформування основними напрямками удосконалення системи місцевих бюджетів є підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів, рівня фінансової забезпеченості делегованих повноважень, збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів, запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу [2].

Фінансове забезпечення місцевого самоврядування є основою соціально-економічного розвитку територій. Виваженість і обґрунтованість формування доходів місцевих бюджетів впливає на спроможність органів місцевого самоврядування у повному обсязі здійснювати власні і делеговані повноваження, забезпечувати підвищення якісного рівня соціального захисту населення. Забезпечення збалансованості та стійкості бюджетної системи передбачає здійснення децентралізації управління бюджетними коштами з метою досягнення оптимального рівня розподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами, що надасть можливість для підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування. Важливим є підвищення ефективності механізмів та інструментів системи регулювання міжбюджетних відносин.

Разом з тим, на даному етапі розвитку фінансово-економічних відносин, важливим є удосконалення бюджетної політики щодо міжбюджетного регулювання, створення інституційних умов для підвищення самодостатності місцевих бюджетів. Активізація можливостей органів місцевого самоврядування потребує більш раціонального використання фінансового потенціалу територій, доцільності врахування стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць в умовах економічних перетворень. Необхідним є посилення заінтересованості органів місцевого самоврядування у підвищенні рівня власних доходів, розробка дієвих підходів щодо розвитку системи управління місцевими фінансами. Доцільним є подальший розвиток методологічних засад середньострокового планування

місцевих бюджетів, що посилить ступінь обґрунтованості їх формування та підвищить стійкість бюджетної системи в цілому, підходів до підвищення ефективності фінансових інструментів забезпечення узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Вагомим інструментом бюджетної політики є система фінансового забезпечення місцевого самоврядування, за її допомогою органи місцевого самоврядування здійснюють вплив на соціально-економічні процеси та поліпшення добробуту громадян. Система фінансового забезпечення місцевого самоврядування потребує постійного розвитку, адаптації до внутрішніх та зовнішніх фінансово-економічних чинників, що надає можливість досягнути визначених цілей соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та країни в цілому. Важливість здійснюваних перетворень місцевих фінансів визначається запровадженням принципу справедливості формування місцевих бюджетів, розмежуванням бюджетних повноважень між органами влади різного рівня шляхом раціонального і обґрунтованого розподілу доходів бюджету та забезпеченням фінансовими ресурсами бюджетних видатків відповідно до визначених повноважень [3].

Зарубіжний досвід фінансового забезпечення місцевого самоврядування доводить, що реформування цієї сфери повинно здійснюватись із врахуванням особливостей соціально-економічного розвитку регіонів, державного та адміністративно-територіального устрою, рівня розвитку фінансово-економічних відносин. Визначеною тенденцією в останні десятиліття є удосконалення механізму міжбюджетного регулювання, подальше зміцнення фінансового забезпечення та посилення самостійності органів місцевого самоврядування, що сприяє підвищенню ефективності формування місцевих бюджетів.

Розвиток системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування значною мірою пов'язаний зі зміною інституційного середовища суспільства, складові системи удосконалюються з розвитком соціально-економічної сфери, бюджетної стратегії та характеризують адаптаційні можливості бюджетної системи. Зважаючи, що система фінансового забезпечення місцевого самоврядування є вагомим інструментом забезпечення соціально-економічного розвитку територій, її збалансованість, оптимальність, стійкість є однією з основних умов забезпечення економічного зростання, взаємовідносини державного з місцевими бюджетами мають будуватися на основі обґрунтованої концепції розвитку бюджетних відносин у складі бюджетної політики, спрямованої на створення умов для підвищення якості державних послуг та добробуту громадян.

### **Література:**

1. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку : монографія / за ред. Л. В. Лисяк. Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. 396 с.
2. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва та ін.; за заг.ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т. 2015. 376 с.
3. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов // Казна України. 2014. № 6. С. 25–28.

**Кравець В. І.**  
*аспірант кафедри фінансів*  
*Київського національного*  
*торговельно-економічного університету*  
*м. Київ, Україна*

## **ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Фінансове регулювання та реалізація фінансової політики займають досить важливе місце в системі державного регулювання, тому постає необхідність розробки концептуальних засад побудови ефективної моделі фінансового механізму для досягнення сталого економічного розвитку країни, створення і забезпечення методологічних та інституційних передумов для формування ефективної економіки з урахуванням потреб та інтересів суспільства. Економічну сутність фінансової політики можна представити як складову соціально-економічного розвитку, яка полягає у використанні та реалізації сукупності відповідних економічних заходів, механізмів фінансово-економічного регулювання у взаємозв'язку з стратегічними пріоритетами розбудови країни з метою забезпечення суспільних потреб, збалансованого, довгострокового розвитку національної економіки. Основною метою фінансової політики є забезпечення економічної та соціальної стабільності шляхом створення сприятливих умов для економічного зростання. Формування та реалізація дієвої фінансової політики має ґрунтуватися на принципах централізації, єдності, самостійності, збалансованості, обґрунтованості, системності, комплексності, що спрямовано на забезпечення оптимальних співвідношень між складовими системи фінансового регулювання.

Важливим є удосконалення регуляторного механізму фінансової політики з урахуванням ступеню розвитку соціально-економічних відносин країни. Фінансова політика має досліджуватись як вагома складова системи інститутів суспільства, підвищення якісного рівня фінансового регулювання сприятиме посиленню результативності здійснення інституційних змін фінансової системи та економічного середовища у цілому. Фінансова політика на сучасному етапі повинна мати соціальну спрямованість, що передбачає здійснення стратегії заміни системи пільг на адресну грошову допомогу та інші грошові виплати найбільш вразливим верствам населення; створення умов для розширення зайнятості населення; реалізацію пенсійної реформи і створення умов для розвитку пенсійної системи; недопущення заборгованості по заробітній платі і соціальним виплатам громадянам; розроблення і здійснення довгострокової програми подолання бідності в країні.

Однією з вагомих ознак кожної країни є фінансова система та здатність проведення відповідними державними інститутами соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення потреб та інтересів суспільства. Фінансова політика як складова економічного розвитку є дієвим інструментом регулювання соціальних та економічних процесів. Вітчизняний та зарубіжний

досвід становлення системи державного фінансово-економічного регулювання свідчить, що найбільш важливими завданнями в процесі розробки та реалізації фінансової політики є підвищення якісного рівня життя населення, удосконалення системи державних фінансів, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, у тому числі шляхом покращання рівня інвестиційної привабливості країни та її адміністративно-територіальних одиниць, здійснення структурних змін в економіці, що спрямовано на підвищення темпів економічного зростання держави [1].

Становлення і розвиток вітчизняної системи бюджетного регулювання супроводжувались структурними змінами фінансово-економічного та інституційного середовища. Економічна кон'юнктура останнього десятиліття минулого століття позначилась на активізації регуляторних механізмів бюджетної політики, держава намагалась вирішити питання забезпечення макроекономічної стабілізації, створення стимулів для відновлення позитивної економічної динаміки та покращення добробуту населення. Поступово реалізуючи комплекс дієвих заходів здійснено зменшення показника дефіциту бюджету, проведено боргову реструктуризацію, що надало можливість послабити боргове навантаження на бюджет. Перспективним напрямом удосконалення системи податкового регулювання є проведення інституційних змін системи взаємовідносин фіскальних органів та платників податків. Важливим є подальше спрощення процедур виконання податкових зобов'язань, підвищення якості послуг, що надаються податковими і митними органами, посилення дієвості податкового контролю і аудиту шляхом актуалізації підходів до відбору платників податків для податкових перевірок, проведення електронних перевірок платників. Державні фінансові інститути мають забезпечити формування податкової стратегії, що посилить керованість бюджетним процесом, надасть можливість суб'єктам підприємництва планово адаптуватись до економічних перетворень [2].

Трансформаційні процеси зумовлюють переорієнтацію пріоритетів державної соціально-економічної політики в частині стимулювання розвитку сфери послуг, удосконалення політики соціального захисту населення та політики перерозподілу доходів. Важливим є створення і забезпечення методологічних та інституційних передумов для формування ефективної соціально орієнтованої економіки з урахуванням потреб та інтересів суспільства. Поглиблення інтегрованості національних економік у світову, посилення глобалізаційних процесів, динамічність економічних перетворень зумовлюють необхідність вдосконалення моделі соціально-економічного розвитку країни.

Вагомим є створення належних інституційних умов для формування ефективної фінансової системи, оптимізації механізму державного фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни. Фінансова політика як вагомий економічний інститут має відігравати провідну роль в визначенні цілей, завдань структурних перетворень бюджетно-податкової, грошово-кредитної системи з урахуванням циклічної динаміки економічного розвитку. З огляду на зазначене, інституційні фінансові механізми повинні посилювати рівень адаптивності до змін екзогенних чинників впливу на економічні

процеси, підвищувати роль ендогенної складової у забезпеченні економічного зростання в середньостроковій перспективі.

Формування ефективного механізму фінансового регулювання є актуальним та взаємопов'язаним із розширенням функцій, необхідність виконання яких постає перед державою. Співвідношення між складовими архітектури фінансової системи формуються з урахуванням державних та ринкових методів впливу на соціально-економічні процеси. Розробка заходів у сфері фіскальної та монетарної політики, регулювання фінансового ринку має враховувати стадії економічного циклу, сприяти активізації основних факторів економічного зростання, до яких належить технологічність економіки, рівень розвитку людського потенціалу, інтегрованості вітчизняної економіки у світовій простір. Важливим є покращення інституційного середовища, яке характеризує якість взаємодії економічних суб'єктів, ступінь впливу державного фінансового регулювання, що створює умови для розвитку економіки та соціальної сфери.

Державна фінансова політика є вагомим інструментом регулювання економічного розвитку країни. Пріоритетними напрямками державного фінансового регулювання на середньострокову перспективу мають стати підвищення дієвості фінансово-бюджетного планування та прогнозування, валютного регулювання, поступове обґрунтоване зростання показника монетизації, розвиток інститутів фінансового посередництва, посилення взаємозв'язку використання фінансових інструментів із циклічністю економічного розвитку, забезпечення макроекономічної збалансованості [3].

Важливим у сфері державних фінансів є підвищення рівня дієвості фінансового регулювання економічного розвитку країни. В залежності від пріоритетів розвитку державного регулювання впливає на економічну циклічність, структуру національної економіки, платіжний баланс, ринок праці, грошовий обіг, зовнішньоекономічну діяльність. Механізм державного регулювання економіки ґрунтується на сукупності взаємопов'язаних фінансово-економічних інструментів, форм, важелів та методів впливу на процес відтворення продуктивних сил суспільства, розвитку економічних відносин.

За умов фінансово-економічних перетворень постає необхідність подальшого розвитку положень до функціонування системи фінансового регулювання, обґрунтування концепції підвищення рівня адаптивної ефективності формування державної політики у сфері фінансового ринку. Формування ефективного фінансового ринку потребує посилення конкурентоспроможності вітчизняних фінансових інститутів, підвищення рівня їх капіталізації, активізації діяльності інституційних інвесторів, впровадження відповідних механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг та інвесторів, удосконалення інфраструктури, інструментарію ідентифікації, моніторингу і управління системними ризиками.

Проведення виваженої і послідовної державної фінансової політики надасть можливість забезпечити підтримку макроекономічної стабільності, збалансованість та стійкість бюджетної системи, утримання бюджетного дефіциту в економічно безпечних межах, підвищення якості надання соціальних послуг та посилення соціального захисту громадян, що сприятиме соціально-економічному розвитку країни та підвищенню рівня життя і добробуту громадян.

### Література:

1. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за ред. В.Р. Сіденка. К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2017. 648 с.
2. Теорія фінансів / За ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
3. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень // Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 79–91.

**Кривич Я. М.**

*доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Сумського державного університету*

**Буряк А. В.**

*доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Сумського державного університету*

**Артеменко О. С.**

*начальник відділу грошового обігу  
та касових операцій*

*Сумського регіонального управління АТ «Ощадбанк»  
м. Суми, Україна*

## МІЖСОБИСТІСНА ДОВІРА ЯК ФАКТОР СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ<sup>1</sup>

Довіру, як соціально-психологічний феномен та елемент соціального капіталу суспільства, визнано одним із факторів соціально-економічного розвитку країни [1]. З економічної точки зору, міжособистісна довіра (більш відома як узагальнена довіра (generalized trust) – готовність громадян країни до встановлення взаємовідносин з іншими незнайомими людьми, в тому числі домовлятися, формує високий рівень співробітництва та кооперації, знижуючи тим самим транзакційні витрати та підвищуючи економічну ефективність.

За аналітичними даними світового опитування цінностей The World Value Survey (WVS), що проводиться починаючи з 1980-х років, слід відзначити неоднорідність країн за рівнем довіри між її громадянами (табл. 1) [2]. Суттєвий внесок у пояснення відмінностей рівня міжособистісної довіри роблять індивідуальні характеристики, зокрема вік, стать, рівень доходу, освіта, релігійні вподобання, соціальний статус і т. д. Водночас з точки зору пояснення гетерогенності країн за рівнем довіри ці фактори мають слабку пояснюючу силу – результати світових емпіричних досліджень вказують на більш вагому

---

<sup>1</sup> Тези підготовлено в рамках виконання науково-дослідної роботи молодих науковців на тему «Економіко-математичне моделювання механізму відновлення суспільної довіри до фінансового сектору: запорука економічної безпеки України» (номер держ. реєстрації 0117U003924)



роль у поясненні відмінностей рівня довіри саме фіксованих ефектів, які притаманні кожній країні [3]. Зокрема, це кліматичні умови, які визначають схильність людей до кооперації та формування соціальних структур, та історичні особливості розвитку та становлення країни (наприклад, наявність рабства, імміграційні процеси) тощо. Наприклад, процеси ринкової лібералізації на початку 1990-х років в країнах колишнього Радянського Союзу, в тому числі і України, які супроводжувалися корупцією, сформували умови для недовіри серед громадян та мінімальної прозорості ринкових процесів.

Таблиця 1

**Міжособистісна довіра в окремих країнах світу за 2005-2014 рр.**

| Країна     | «Більшості людей можна довіряти» * |           | «Потрібно бути обережним по відношенню до інших людей» * |           |
|------------|------------------------------------|-----------|--|-----------|
|            | 2010-2014                          | 2005-2009 | 2010-2014  | 2005-2009 |
| Україна    | 23,1                               | 24,5      | 70,3   | 64,4      |
| Грузія     | 8,8                                | 17,6      | 90,4   | 79,4      |
| Росія      | 27,8                               | 24,6      | 66,2   | 69,1      |
| Румунія    | 7,7                                | 19,3      | 91,4   | 75,6      |
| Польща     | 22,2                               | 18,1      | 75,6   | 77,3      |
| Німеччина  | 44,6                               | 33,8      | 53,8   | 57,9      |
| Нідерланди | 66,1                               | 42,6      | 32,0   | 52,0      |
| США        | 34,8                               | 39,1      | 64,3   | 60,3      |

\*% респондентів

На сьогодні емпірично доведено позитивний зв'язок довіри між громадянами та економічним розвитком країни [4], інвестиційною активністю [5], економічною свободою та демократією. Крім того, міжособистісну довіру можна вважати фундаментом для розвитку інших сфер діяльності, в тому числі фінансової системи країни. Так, рівень довіри до інших громадян впливає на фінансову поведінку економічних агентів та використання фінансових контрактів. У дослідженні [6] на прикладі регіонів Італії статистично доведено позитивний взаємозв'язок міжособистісної довіри та фінансового розвитку регіонів, зокрема схильності домогосподарств до використання чеків, інвестиційної активності на фондовому ринку країни, обмеженому використанні готівки та неформальних (неофіційних) кредитних ресурсів. Відтак є підстави для припущення існування взаємозв'язку міжособистісної довіри та довіри до інститутів (інституційної довіри), в тому числі фінансового сектору країни (системної довіри).

Слід відмітити існування досліджень, які підтверджують дане припущення. Так, наприклад, за результатами реалізації наукового проекту з вивчення питань впевненості та довіри у фінансовому секторі Нідерландів [7] доведено позитивний зв'язок міжособистісної довіри та довіри до Парламенту, центрального банку, бізнесу в цілому, банків та небанківських фінансових установ, національної одиниці євро. Водночас напрямок взаємозв'язку залишився невизначеним – 1) високий рівень довіри в суспільстві стимулює транспарентну

та відкриту поведінку банків та відтак формує високий рівень довіри до них; 2) високий рівень довіри до інститутів країни формує довірливу поведінку і серед інших економічних агентів.

Таким чином, подальший науковий інтерес з позиції відновлення довіри до фінансового сектору країни становить виявлення взаємозв'язку: по-перше, довіри до інститутів фінансового сектору, зокрема банків, та міжособистісної довіри між громадянами; по-друге, довіри до інститутів фінансового сектору, зокрема банків, та довіри держави в цілому та судів як інститутів, які захищають права кредиторів та споживачів фінансових послуг.

### **Література:**

1. Fukuyama F. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London, 1995
2. World Values Survey, <http://www.worldvaluessurvey.org/>. accessed 01 August 2018.
3. Algan, Y., Cahuc, P., 2010, Inherited Trust and Growth, American Economic Review, 100: 2060–2092.
4. Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross) country investigation. Quarterly Journal of Economics. 1997. V. 112. № 4.
5. Zak P. J., Knack S. Trust and Growth. The Economic Journal. 2001. № 111. P. 295–321.
6. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. The Role of Social Capital in Financial Development. The American Economic Review. Jun. 2004. Vol. 94. №. 3. P. 526–556.
7. Mosch, R., H. Prast, “Confidence and trust: empirical investigations for the Netherlands and the financial sector”, DNB Occasional Studies, 062, 2008.

**Крючкова Н. М.**

*к. е. н., доцент,*

*Одеського національного університету*

*імені І. І. Мечникова*

*м. Одеса, Україна*

## **FISCAL DECENTRALIZATION AS A COURSE FOR STABILIZATION OF PUBLIC FINANCE**

Studying the issue of fiscal decentralization is of high relevancy to Ukraine, since today the need for scientific analysis of the effects and certain aspects of decentralization that are taking place in fiscal policy of Ukraine is growing. First of all, due to their impact on the economy as a whole.

In the conditions of thorough reform of the Ukrainian taxation system, it is expedient to analyse the pan-European trends in the transformation of taxation systems under fiscal decentralization, since, taking into account the chosen European integration vector of development, the system of reforming the domestic taxation system shall be consistent with pan-European features.

Important factor of fiscal decentralization in the country is the reorientation of its taxation system in the context of recent market developments from the predominant

service of the public administration level to the regional and local level, this fact confirms the need to analyse the features of tax reforms in the countries that have passed the historical path of decentralized administration development.

Let's notice that according to the results of the World Bank research while making the rating "*Doing Business-2017*", it was recorded that during the period 2015-2016, 137 countries implemented 283 reforms aimed at improving business conditions, which exceeds on 20% the studies of previous year. In addition, since 2006, *Doing Business* has recorded 2,782 reforms in 186 countries around the world. The highest level of reform is characteristic to the countries of Europe and Central Asia. Let's notice that among the whole set of the implemented reforms, the index group in "Taxation" section is ranked 2nd by the number of transformations after the index group in the enterprise establishment section [1].

We will analyse main reforms in taxation in the EU countries and will highlight the quantitative indicators of the taxation transformations. Thus, during the period 2006-2016, the smallest number of reforms (1) among the EU countries is characteristic to Belgium, Denmark, Ireland and Malta, while the biggest (6-8) are characteristic to Greece, Croatia, Hungary and Romania.

Analysing recent trends in decentralization in the OECD countries, it is reasonable to conclude that over the past 20 years, the institutional landscape of the OECD has undergone significant changes, with nearly 138,000 local territorial entities being registered in the OECD in 2015-2016. Let's notice that the degree of decentralization in various OECD countries differs a lot [1].

The analysis of the costs of local territorial entities as a GDP share and total public expenditures in the OECD countries allowed to emphasize countries with high decentralization level and analyse the peculiarities of tax reforms in these countries. Therefore, the most "decentralized" among the OECD countries are the Czech Republic, Denmark, Canada, Sweden, Spain, the USA, Belgium, Finland.

Let us also draw attention to the fact that more prosperous states tend to be more decentralized, this fact confirms the expediency of decentralization reform in Ukraine in combination with tax reform.

Thus, over the past two decades, the OECD countries have become more decentralized, however, only a few countries have undergone radical reforms that have substantially changed the institutional structure of fiscal decentralization. Let's notice that in various countries, the motivation varies considerably. Democratic/political motivation prevailed in the Eastern Europe (waves of decentralization in 2000, 2004 and 2006: Poland, Slovakia, Czech Republic, Estonia, Hungary, etc.), while in Greece, Italy, Portugal were driven by economic/budgetary motivation.

Relevant indicators, in particular, the receipts of own revenues of consolidated territorial communities, say for the efficiency and effectiveness of fiscal decentralization. Due to the amendments to the tax and budget legislation, in the context of decentralization, the receipts of own revenues of local budgets of the consolidated communities grew more than by 3 times (by UAH 3.9 billion) compared to 2015 (UAH 1 billion to UAH 4,9 billion in 2016), in 2017 compared with the previous 2016 – by UAH 4.3 billion (+ 187%) [2; 3].

Therefore, having studied and analysed the experience of the EU member states, we proved that the process of the taxation reform in conditions of fiscal decentralization and, accordingly, the architecture of public finances, should take place based on a set of the proposed specific criteria, namely: minimization of discretion, fiscal sufficiency, economic efficiency and social justice, complementarity and consistency of changes in tax parameters, flexibility, compliance with international standards, consolidation of the implemented reforms.

### **References:**

1. Doing Business 2017 / International Bank for Reconstruction and Development; The World Bank [Online], available at: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
2. Official web-site of the State Fund for Regional Development – SFRD online platform [Online]. – available at: <http://dfrr.minregion.gov.ua>;
3. Official web-site of the Ministry of Finance of Ukraine [Online]. – available at: <http://www.minfin.gov.ua>.

**Ломачинська І. А.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

*м. Одеса, Україна*

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Нестабільність національної економіки України в результаті світової фінансово-економічної кризи 2008 р. та соціально-політичних змін, що відбулися в 2013-2014 рр., не могла не позначитися на діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема їх фінансове забезпечення.

Аналіз структури капіталу вітчизняних підприємств на початок 2018 р. демонструє, що частка власного капіталу в цілому по економіці становить біля 30% [1], що є критичним і не відповідає вимогам забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості. Динаміка зростання частки позикового капіталу в 2010-2017 рр. характерна для більшості видів економічної діяльності (за виключенням освіти; сфери транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; професійної, наукової та технічної діяльності). В 2015-2016 рр. для деяких видів економічної діяльності взагалі характерно негативне значення власного капіталу (будівництво; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; тимчасове розміщення й організація харчування; операції з нерухомим майном), що є результатом накопиченої проблемної заборгованості та збитків.

Зменшення власного капіталу вітчизняних підприємств можна пояснити, перш за все, зовнішніми чинниками, зокрема фінансово-економічною і

соціально-політичною нестабільністю; нераціональною структурою і високим рівнем монополізації національної економіки; неефективністю регуляторної політики держави; станом і динамікою розвитку фінансово-кредитної системи; низьким рівнем технічного, технологічного розвитку, конкурентоспроможності національної економіки; високим рівнем її залежності від імпортних енергоресурсів; нестабільністю доходів населення та низьким рівнем його інвестиційної активності й ін. Втім, несприятливо впливають й внутрішні чинники, зокрема нераціональне використання ресурсів, низький рівень інноваційності виробництва, неефективний менеджмент й ін.

Можна відзначити, що випереджаюче зростання позикового капіталу у порівнянні з власним протягом тривалого часу обумовлено великими збитками, дефіцитом оборотних коштів, коштів для відтворення необоротних активів, який покривався за рахунок кредитування та кредиторської заборгованості, неефективним використанням власного і позикового капіталу, зростанням прострочених кредитів суб'єктів господарювання й ін. Отже, незадовільний обсяг і приріст власного капіталу на вітчизняних підприємствах стримується низьким рівнем прибутковості операційної діяльності в цілому по економіці, відсутністю ефективною амортизаційною та дивідендною політики, несприятливим інвестиційним кліматом в країні, нерозвиненістю фінансових ринків, низькою інвестиційною активністю населення, низьким рівнем захисту інтересів власників і кредиторів й ін.

Серед основних проблем забезпечення конкурентоздатності вітчизняних підприємств є необхідність технологічного оновлення та модернізації в контексті сучасного науково-технічного прогресу. Аналіз структури джерел фінансування капітальних вкладень демонструє, що основним джерелом є власний капітал (69,14% на 1.01.2018 р.), у той час, як на кінець 2017 р. 27,2% підприємств є збитковими, а середній рівень рентабельності операційної діяльності хоч і зростає в 2016-2017 рр., все ж залишається нестабільним та недостатнім для забезпечення стійкого зростання суб'єктів господарювання в умовах високого зносу необоротних активів, втрати частини активів на тимчасово окупованих територіях АКТ, м. Севастополя, у Донецькій та Луганській областях, сучасних тенденцій глобального розвитку та НТП й ін.

На думку експертів Всесвітнього банку, пришвидшення економічного зростання в Україні до 4,0% до 2019 р. можливе за умови підтримки збільшення капітальних інвестицій на рівні 15% на рік, яке б фінансувалося переважно за рахунок прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та поступового збільшення банківського кредитування [2]. Однак роль цих джерел є незначною, що підтверджується їх часткою у структурі фінансування капітальних вкладень (відповідно 1,38% та 6,6%) та динамікою, яка є нестабільною. За оцінками, для того, щоб нормально розвиватися Україні необхідно залучати ПІІ до 20 млрд дол. США щорічно [3]. Втім обсяг залучених з початку інвестування ПІІ в економіку України на 31.12.2017 р. становить лише 39,14 млрд дол. США [1]. Динаміка та структура банківських кредитів вітчизняним підприємствам хоч і демонструє зростання їх обсягу, частки середньо- та довгострокових,

характеризується надмірним збільшення проблемних кредитів та зменшення частки кредитів нефінансовому сектору у ВВП. Отже, можна засвідчити, що зростання номінального обсягу кредитів є, у тому числі, наслідком відтермінування їх погашення. У 2017 р. НБУ зафіксував найбільший рівень непрацюючих кредитів у банківській системі країни за всю історію світових спостережень – 56,5%, з яких 84,4% кредити юридичним особам [4].

Особливістю кредитного портфелю українських банків є й те, що 20 найбільших бізнес-груп країни залучили близько половини усіх корпоративних кредитів. Відповідно це кредити більшості великих підприємств, на які приходиться й основна частка проблемної заборгованості. Практично 40% поганих кредитів припадає на пов'язаних осіб «ПриватБанку». На 20 бізнес-груп приходиться більше чверті всіх боргів корпоративного сектору. Частка непрацюючих кредитів на 1.04 2018 р. топ-20 груп становила 76% (без групи «Приват»). Найбільші групи зтягають з реструктуризацією боргів та розраховують на пільгові умови від банків.

Отже, можна засвідчити, що в цілому структура фінансового забезпечення вітчизняних підприємств є незадовільною. Як результат, це не лише стримує зростання національної економіки за рахунок неспроможності підприємств залучати додатковий капітал для розвитку, а й зростання витрат на організацію фінансового забезпечення господарської діяльності.

У контексті цього, актуальним є вирішення проблеми накопиченої, зокрема простроченої заборгованості суб'єктів господарювання, та впровадження ефективних механізмів щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності. На рівні суб'єктів господарювання це передбачає удосконалення механізмів управління капіталом за рахунок зниження витрат виробництва і реалізації, на формування, розподіл, використання капіталу; підвищення ефективності використання ресурсів; оптимізації структури і складу позаоборотних і оборотних активів, власного та позикового капіталу; ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; прискорення оборотності активів; удосконалення системи управління грошовими потоками; вибору ефективної амортизаційної та дивідендної політики; визначення і дотримання оптимального співвідношення «ризик-доходність»; зростання якості та асортименту продукції, її інноваційності; зростання позитивного іміджу підприємства та її ділової репутації. Орієнтиром цих змін має бути структура капіталу підприємства, що формується з мінімальною середньозваженою вартістю, дозволяє залучати додатковий власний і позиковий капітал, забезпечує приріст власного капіталу за рахунок, перш за все, приросту його рентабельності, а приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикового. Важливим напрямом удосконалення фінансового забезпечення є розширення джерел залучення коштів. Так, сьогодні уваги заслуговує лізинг, перш за все, фінансовий, аутсорсинг, субконтрактація, традиційні та новітні інструменти банківського та небанківського ринку, державні закупки та замовлення, проектне фінансування, грантові програми уряду та міжнародних фінансових організацій, проекти

державно-приватного партнерства (Greenfield Projects, концесія, оренда, договори про розподіл продукції, спільні підприємства, венчурні фонди, технологічні зони тощо) й ін.

Втім без участі держави вирішити проблеми ефективного фінансового забезпечення розвитку вітчизняних підприємств не можливо. Зокрема, мають бути закріплені права власності; захищені права та інтереси всіх учасників господарських відносин, добросовісна конкуренція; завершені реформи державного управління, фінансового сектору, пенсійного забезпечення; забезпечена соціально-політична та макрофінансова стабільність, помірний бюджетний дефіцит й оптимізація політики управління державним боргом, помірна інфляція та стабільність динаміки валютного курсу, вирівнювання протягом року надходжень до державного бюджету та його виплат, інвестиційна орієнтованість оподаткування суб'єктів господарювання, детінізація підприємницької діяльності, зростання продуктивності та фондівіддачі, підвищення на основі інноваційної складової виробництва конкурентоспроможної продукції; створені умови для подальшого покращення інвестиційної привабливості та підвищення інноваційної активності й ін.

### **Література:**

1. Економічна статистика. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.org/>
2. Україна. Економічний огляд. 10 квітня 2018 р. URL: [pubdocs.worldbank.org/en/.../Ukraine-Economic-Update-April-2018-Ukr.pdf](http://pubdocs.worldbank.org/en/.../Ukraine-Economic-Update-April-2018-Ukr.pdf)
3. Українська економіка-2018: ризики, виклики та можливості. Сьогодні. 7 січня 2018. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukrainskaya-ekonomika-2018-riski-vyzovy-i-vozmozhnosti-1103384.html>
4. Больше половины кредитов в украинских банках оказались дефолтными. Сегодня. 04.12.2017. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/finance/bolshe-poloviny-kreditov-v-ukrainskih-bankah-okazalis-defoltnymi-1095854.html>

**Месечко І. М.**

*аспірант*

*Національного інституту стратегічних досліджень*

*м. Київ, Україна*

## **ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

Україні необхідно зайняти гідне місце на світовому фінансовому ринку завдяки її орієнтованості на стратегію економічного зростання шляхом більшої відкритості національної економіки та її інтегрованості в глобальний економічний простір. В цьому контексті доречно розглянути розвиток вітчизняної банківської системи під впливом процесу транснаціоналізації.

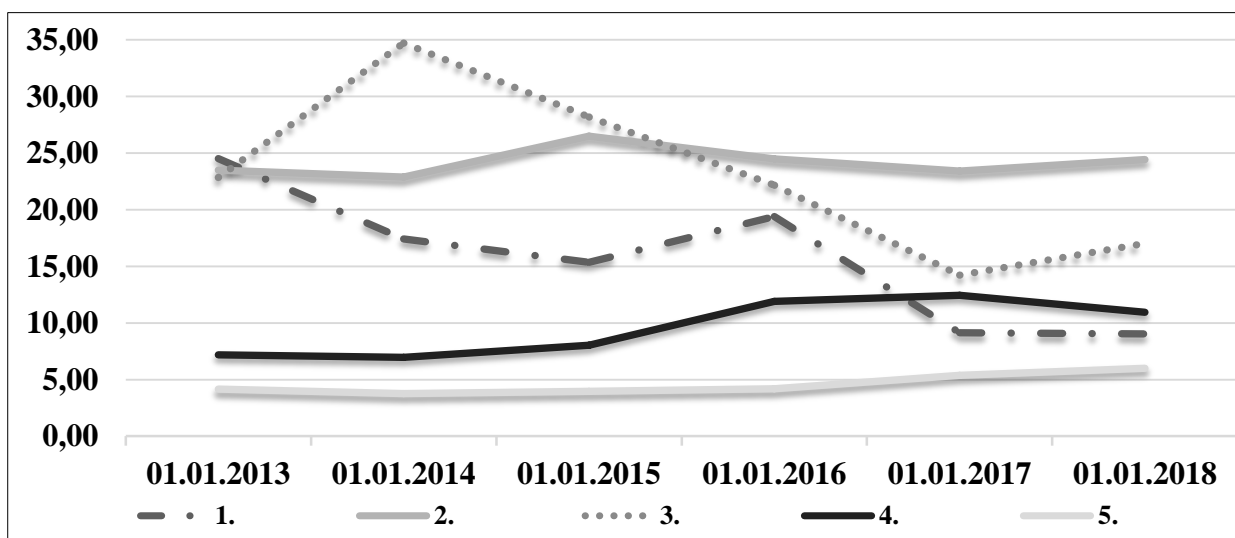
Мета – аналіз розвитку української банківської системи у транснаціональному вимірі.

Вивченням процесу транснаціоналізації української банківської системи займаються такі вітчизняні вчені, як Т. Болгар [5], У. Владичин, В. Гірняк [1], В. Дзюблюк, І. Диденко, І. Д'яконова, Я. Столярчук, В. Стойка [2] та ін.

Участь у процесах глобалізації світової економіки та транснаціоналізація банківської системи України призвели до перенесення більшості як позитивних, так і негативних тенденцій зовнішнього ринку в українські умови, що позначилося на розвитку національної банківської системи.

Економісти Світового банку зазначають, на ринках країн, що розвиваються, підрозділи ТНБ є більш ефективними, ніж місцеві фінансово-кредитні установи, що обумовлюється стабільністю материнського банку, дешевим фондуванням, більшою схильністю до інновацій та вищою якістю банківського нагляду в країні походження [1, с. 60]. Отже, позитивний вплив ТНБ на розвиток банківської системи та національної економіки полягає у підвищенні ефективної конкуренції на банківському ринку; впровадженні прогресивного менеджменту; зростанні рівня капіталізації банківської системи шляхом залучення додаткового іноземного акціонерного капіталу; підвищенні ефективності функціонування банківської системи в цілому; впровадженні сучасних інформаційних технологій; розширенні спектру якісних банківських послуг; зростанні пропозицій кредитних ресурсів завдяки дешевим закордонним позикам та більш тривалим строкам залучення коштів [2, с. 98].

На 01.01.2018 р. в банківських активах, які контролюються нерезидентами України, було 19 країн-інвесторів. Найбільша частка іноземних активів знаходилася під контролем п'яти країн – Російської Федерації (24,44%), Кіпру (17,04%), Франції (10,94%), Австрії (9,04%) та Угорщини (6%) (рис. 1).



**Рис. 1. ТОП-5 країн-інвесторів в банківських активах, які контролюються нерезидентами України, на 01.01.2013-01.01.2018 рр., %**  
*Джерело: розраховано автором на основі [3], [4]*

За проаналізований період суттєво скоротили свою присутність на національному фінансовому ринку Австрія та Кіпр. Найбільшого зменшення зазнала австрійська частка на вітчизняному ринку на -15,47% з 24,51% на



01.01.2013 р. до 9,04% на 01.01.2018 р. Такі зміни обумовлені тим, що в 2013 р. австрійські інвестори були присутні в шести банківських установах («Райффайзен Банк Аваль» (96,41%), «Укрсоцбанк» (98,35%), «Надра» (89,97%) «Ерсте» (100%), «Фольксбанк» (99,92%), «Індустріал Банк») (11,07%), а в 2018 р. тільки в одному – «Райффайзен Банк Аваль» (68,28%). Частка кіпрських інвесторів в активах скоротилася на -5,8% з 22,84% на 01.01.2013 р. до 17,04% на 01.01.2018 р., що обумовлено зменшенням кількості підконтрольних банківських установ з 14 до 8. Франції вдалося за цей період наростити частку в активах, які контролюються нерезидентами в Україні, з 7,2% до 10,94%, тобто на 3,74%. Активи Угорщини та Російської Федерації підвищилися на 1,84% та 0,94% відповідно. За проаналізований період максимальну частку серед країн-інвесторів мав Кіпр на 01.01.2014 р. – 34,71%, що пояснюється збільшенням кількості підконтрольних банків з 14 до 16. Частка Угорщини була відносно стабільною, оскільки їй належить один банк «ОТП Банк».

Слід відзначити, що транснаціональний капітал при одних обставинах є додатковим для внутрішніх інвестицій, а при інших – грає конкуруючу роль на ринку для банківських установ з національним капіталом, тобто може стати руйнівним для вітчизняного бізнесу.

Стойка В.С. виділяє цілу низку заходів щодо регулювання потоку іноземного капіталу в банківській системі України:

- впровадження системи управління грошовими потоками у провідних банках, орієнтуючи їх на пріоритетні напрямки розвитку держави;
- розробка державної політики підтримки та укріплення вітчизняних банківських установ;
- обмеження значення іноземного капіталу в українській банківській системі у розмірі до 50%;
- встановлення обмежень терміном на 5 років щодо діяльності банків з іноземним капіталом, щоб уникнути відтік капіталу за кордон під час кризових явищ у національній економіці;
- використання принципу взаємності функціонування банків з іноземним капіталом на території України;
- вдосконалення інституційної структури національної банківської системи наближення її до стандартів країн з розвинутою економікою;
- підвищення з боку уряду суверенного рейтингу України на світовій арені.

Впровадження цих заходів на вітчизняному ринку банківських послуг сприятимуть захищенню фінансової безпеки держави [2, с. 126]. Згідно з даними НБУ на 01.07.2018 р. в Україні кількість банків з іноземним капіталом становить 43 фінансово-кредитні установи (в т.ч. 23 банки зі 100% іноземним капіталом), отже, 48,8% від загальної кількості банків [4].

Якщо проблеми вітчизняного банківського сектору під впливом транснаціоналізаційних тенденцій не вирішувати, тоді українські банки й надалі не будуть спроможними задовольняти потреби національної економіки у фінансових ресурсах та послугах. Болгар Т.М. зазначає, що банки з вітчизняним капіталом не в змозі витримати конкурентну боротьбу на фінансовому ринку із ТНБ без залучення додаткових протекціоністських заходів з боку держави. Ці

заходи сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності та фінансової стійкості банківської системи, а отже посиленню рівня підтримки банківською системою національної економіки. Без суттєвих змін у банківській галузі Україна ризикує залишитись без глобального інноваційного оновлення та конкуренції на світових ринках високоякісних фінансових продуктів [5, с. 25].

Напрями забезпечення фінансової безпеки держави у зв'язку з транснаціоналізаційними процесами в банківській системі: визначення факторів уразливості банківського сектору системним ризикам; виявлення чинників, які здійснюють прямий та непрямий вплив на стабільність фінансового ринку; проведення ранньої діагностики системної нестабільності банківської системи.

Україні необхідно стимулювати створення потужних вітчизняних банківських корпорацій, які будуть здатні конкурувати з ТНБ як на внутрішньому ринку, так і на світовому фінансовому просторі та сприятимуть успішній інтеграції національної економіки у світове господарство. Створення вітчизняних ТНБ є необхідною вимогою сучасного економічного розвитку.

Заходи, які необхідно вжити, щоб сприяти виходу українських банків на світовий ринок: 1) проведення моніторингу щодо визначення оцінки можливостей вітчизняного капіталу на зовнішньому ринку; 2) вдосконалення законодавчої бази з метою сприяння функціонування власних ТНБ; 3) впровадження стримуючих регуляторів на шляху монополістичного поглинання ТНБ ринку банківських послуг України; 4) оцінка потенціалу економічного розвитку вітчизняних ТНБ на зовнішньому ринку за рахунок використання їх як внутрішніх, так і зовнішніх можливостей; 5) вдосконалення економіко-правових засад державного регулювання щодо створення вітчизняних ТНБ.

Державі необхідно сприяти становленню ТНБ українського походження, щоб забезпечити стале економічне зростання в довгостроковому періоді.

В роботі було проаналізовано частку іноземних активів. Встановлено, що з 19 країн-інвесторів три країни (Російська Федерація, Кіпр, Франція) контролюють 52,4% від загальних іноземних банківських активів, а на 16 країн припадає 47,6% активів, що контролюють нерезиденти на українському ринку банківських послуг. Було розглянуто заходи щодо регулювання потоку іноземного капіталу в банківській системі України та щодо сприяння виходу українських банків на світовий фінансовий ринок.

### Література:

1. Гірняк В.В. Оцінка ефективності використання іноземного капіталу у вітчизняних банківських установах за методикою динамічного нормативу / В.В. Гірняк // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. Вип. 1. – С. 58-68.
2. Стойка В.С. Антикризисное управление банковской системой Украины в современных условиях: Монография / Под научной редакцией профессора Бритченко И. Г. – Nowy Sącz: Wydawnictwo i Drukarnia Nova Sandec, 2017. – 354 с.
3. Структура власності банків України. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=6738234&cat\\_id=51342](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6738234&cat_id=51342)
4. Показники банківської діяльності [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
5. Проблемні кредити у банківській діяльності в умовах фінансової кризи: монографія / Т.М. Болгар – Кременчук: Видавництво ПП Щербатих О.В., 2013. – 372 с.

**Наконечна Ю. Л.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка*

**Демиденко Л. М.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

З часів набуття незалежності в Україні вибудовано власну фінансову систему з європейськими орієнтирами розвитку та характерними лише для неї специфічними ознаками. Налагоджені фінансові зв'язки між державною, регіональною та місцевою владою, суб'єктами господарювання, громадянами визначають функціональні складові фінансів країни та забезпечують її розвиток під впливом глобальних економічних процесів.

Енергетичні, фінансові, продовольчі кризи, природні катаклізми, кіберзлочинність, інтелектуальне піратство, розвиток ринку криптовалют, екологічні проблеми, зокрема, забруднення навколишнього природного середовища, викиди шкідливих речовин у атмосферу, глобальні інфекційні захворювання та інші чинники впливають на національні фінансові системи. Наслідком формування глобальної системи фінансових зав'язків є доходи або збитки від неї окремих держав, що позначається на їх фінансовому стані та на міжнародній фінансовій системі в цілому.

Сучасна практика міжнародних відносин унеможливорює «закритість» фінансових систем будь-яких країн до глобальних викликів. Фінансові системи більшості країн світу інтегровані у сферу ринків міжнародних інвестицій, взаємних боргів і розрахунків, міжнародної міграції робочої сили, у тому числі, brain drain.

Також, можемо спостерігати, посилення ролі надурядових структур в управлінні фінансами країн членів військово-політичних та економічних союзів, зокрема, країн об'єднаних єдиною валютою. Міжнародні фінансові організації разом із наданням чергових траншів кредитних ресурсів висувають вимоги до країн-позичальників та послідовно провадять політику захисту своїх економічних інтересів: розширюють ринки збуту, здійснюють контроль над конкурентами, нерідко координують та впливають на дії політичних еліт країн-боржників.

Разом з тим, існує необхідність теоретичного узагальнення підходів до створення глобальної фінансової системи розподілу повноважень, доходів,

видаткових та кредитних зобов'язань між державами, формування багаторівневих фінансових систем, що потребує критичного переосмислення, дослідження можливостей і передумов для їх удосконалення з урахуванням особливостей трансформаційної економіки України.

Основні засади реформування фінансової системи України та шляхи її інституціоналізації зазначені у Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки», від 8 лютого 2017 р. № 142-р, Звіті про ефективність управління державними фінансами (PEFA), підготовленого Світовим банком у 2015, 2016 роках, Порядку денному сталого розвитку на період до 2030 року, ухваленому на саміті сталого розвитку, що проходив 25 вересня 2015 р. у м. Нью-Йорку, у Стратегії сталого розвитку «Україна –2020», схваленої Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5 та у Стратегії реформування державного управління України на 2016–2020 роки, затвердженою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 червня 2016 р. № 474 «Деякі питання реформування державного управління України» (Офіційний вісник України, 2016 р., № 55, ст. 1919), і відображає міжнародні зобов'язання України відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, спільної з МВФ програми в рамках механізму розширеного фінансування (EFF), умов бюджетної підтримки та макрофінансової допомоги ЄС та ін. У таблиці 1 визначено зміст реформування фінансової системи, що передбачено нормативно-правовими актами України за пріоритетними напрямками.

Таблиця 1

**Інституціоналізація фінансової системи України  
за напрямками реформування сектору державного управління**

| Напрями реформування   | Завдання та показники результату реформування   |
|--|---|
| <i>Середньо-строкове бюджетне прогнозування, бюджетне планування</i> | Завдання: створення надійних середньострокових рамок для планування бюджету; посилення ролі головних розпорядників бюджетних коштів у бюджетному процесі; затвердження оновленого календарного плану-графіка підготовки державного бюджету; підвищення рівня бюджетної дисципліни шляхом запровадження фіскальних правил. Показники результату: показниками, за якими вимірюється досягнення результату, є отримання оцінки «Б» за показниками PI-15 «Фіскальна стратегія» та PI-16 «Середньострокова перспектива у бюджетуванні видатків» Звіту про ефективність управління державними фінансами (PEFA). |
| <i>Програмно-цільовий метод</i>                                      | За результатами здійснення реформування передбачається: оптимізувати бюджетні видатки відповідно до пріоритетів державної політики; підвищити ефективність використання   |

|  |   |
|--|---|
| <i>Програмно-цільовий метод</i>                                      | бюджетних коштів та досягти конкретних результатів за рахунок коштів державного бюджету на основі комплексного аналізу ефективності та доцільності видатків за секторами та горизонтально (spending review). Показники результату: показником, за яким вимірюється досягнення результату, є збільшення відсотка бюджетних видатків, щодо яких проведена оцінка ефективності та доцільності. Завдання: підвищення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за результати діяльності у відповідних сферах та результативність бюджетних програм.  |
| <i>Стратегічне планування</i>  | Завдання: законодавче визначення нової сучасної чіткої системи документів державного стратегічного планування, запровадження розроблення середньострокових стратегічних планів міністерств як основного інструменту для узгодження стратегічного та бюджетного планування; запровадження обов'язкової оцінки вартості реалізації нових стратегічних документів; посилення інституційної спроможності для здійснення стратегічного планування; посилення інституційної спроможності для здійснення стратегічного планування. Показниками, за якими вимірюється досягнення результату, є підвищення позиції України у Глобальному індексі конкурентоспроможності у категорії «Державні і суспільні установи» за показниками: нецільове використання бюджетних коштів; необґрунтованість державних витрат; прозорість прийняття політичних рішень. |
| <i>Незалежний зовнішній фінансовий контроль</i>                      | Завдання: посилення спроможності Рахункової палати щодо здійснення контролю відповідно до міжнародних стандартів INTOSAI та ISSAI; посилення консультативної ролі Рахункової палати відносно Верховної Ради. Забезпечення Рахунковою палатою контролю за виконанням державного бюджету (як за доходами, так і за витратами), а також контролю за державними фінансами і майном у цілому; подальше розроблення стандартів контролю Показниками, за якими вимірюється досягнення результату, є: отримання оцінки «А» за показником РІ-30 «Зовнішній аудит» Звіту про ефективність управління державними фінансами (PEFA); збільшення кількості аудитів ефективності та фінансових аудитів, проведених відповідно до міжнародних стандартів.   |
| <i>Управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом</i> | Завдання: підвищення стійкості державного боргу; створення умов для зниження частки державного боргу, номінованого в іноземній валюті, шляхом розвитку ринку облігацій внутрішньої державної позики, номінованих у національній валюті; розширення бази інвесторів у державні цінні папери. Показниками, за якими вимірюється досягнення результату, є: зниження показника співвідношення державного боргу до валового внутрішнього продукту; зниження частки державного боргу, номінованого в іноземній валюті.  |

|   |   |
|---|---|
| <i>Державні інвестиції</i>                                  | Завдання: запровадження стратегічного планування державних інвестицій, уніфікація підходів для оцінки та відбору пропозицій щодо фінансування інвестиційних проектів; удосконалення організаційних аспектів та підвищення прозорості реалізації проектів; ефективна централізована система координації управління державними інвестиціями та швидка і об'єктивна оцінка проектів, інституціоналізація управління проектами. Очікуваним результатом реалізації завдань є отримання оцінки «Б» за показником РІ-11 «Управління державними інвестиціями» Звіту про ефективність управління державними фінансами (PEFA).  |
| <i>Система державних закупівель.</i>                        | Показниками, за якими вимірюється досягнення результату, є: отримання оцінки «А» за показником РІ-24 «Закупівлі» Звіту про ефективність управління державними фінансами (PEFA); збільшення рівня задоволеності системою публічних закупівель (за результатами періодичних опитувань), відсотків. Завдання: здійснення заходів, визначених Стратегією реформування системи публічних закупівель.   |
| <i>Доступ громадськості до інформації з питань бюджету.</i> | Завдання: доступ громадськості до інформації з питань бюджету в усьому світі визначається тим, чи надає уряд суспільству доступ до восьми основних бюджетних документів і чи є ці документи зрозумілими, своєчасними та корисними. Забезпеченню доступу громадськості до інформації з питань бюджету сприяло прийняття Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» та подальше створення єдиного веб-порталу використання публічних коштів розпорядниками коштів державного та місцевих бюджетів, державними та комунальними підприємствами, фондами обов'язкового соціального страхування та Пенсійним фондом України. Показником, за яким вимірюється досягнення результату, є підвищення позиції України в Індексі відкритості бюджету. |

*Джерело: складено авторами на основі джерела [minfin.gov.ua](http://minfin.gov.ua)*

За останній період часу Україні вдалося запровадити значні зміни у фінансовій системі країни. Економічні перетворення активізувалися в рамках реалізації комплексної реформи публічних фінансів у 2015 році. Ця реформа запроваджує бюджетну децентралізацію та нову якість системи програмно-цільового методу, скорочення видатків державного бюджету, стратегію зменшення боргового тягаря (зменшення відношення державного боргу до ВВП), пенсійну та освітню, земельну реформи. Головною проблемою нинішньої України вважаємо недостатній темп впровадження реформ законодавчою та виконавчою гілками влади, що знижує довіру населення до влади. Усунення таких перешкод дозволить зміцнити партнерські відносини між державою та громадянами та здійснити інституалізацію фінансової системи сучасного європейського зразка.

**Охріменко О. О.**  
*д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ**

Обсяги реалізації страхових послуг мають тісну залежність від налагоджених маркетингових комунікацій з потенційними та наявними клієнтами. Задля реалізації довгострокових відносин між сторонами необхідно налаштувати ефективні бізнес-процеси, що охоплюють створення страхових програм, якісний супровід та врегулювання збитків, претензійну роботу та контроль на кожному етапі. На ці процеси здійснюють вплив внутрішні інституції страховиків, що являють собою стратегію, політику, корпоративні правила, етику, культуру.

У процесі своєї взаємодії учасники страхових відносин здійснюють безпосередній вплив на інституціоналізацію страхового ринку. Цьому передують кропітка робота, спрямована на удосконалення системи обміну інформацією, передачі знань та розподілу страхових фондів. Дієвим інструментарієм обміну знаннями та порозуміння між страховиками та страхувальниками виступає маркетинг. Зв'язок між сторонами у маркетинговому контексті може мати форму реклами, запитань та відповідей, зв'язків з громадськістю, продажу та супроводу страхових послуг тощо. Основним бажаним результатом маркетингового спілкування при цьому є створення або посилення двостороннього або багатостороннього зв'язку. Зв'язок виступає каналом передачі знань, інформації, формує довіру між сторонами та сприяє розвитку страхових відносин.

Зараз дуже багато говорять про інституціоналізацію знань. Її механізм має ґрунтуватись на принципах комплексності, доступності, актуальності. Для страхових компаній знання формують основу страхової культури, без якої бізнес не може бути повноцінним. Носії знань (фахівці підрозділів, тренери, страхові консультанти) повинні володіти відповідними функціональними, технічними та поведінковими компетенціями. Це вимагає створення відповідних програм навчання, тренінгів, воркшопів. У процесі навчання напрацьовані знання набувають статусу спільного інтелектуального капіталу, що перебуває у вільному користуванні працівниками та частково клієнтами страховика.

Інституціоналізація передбачає процес збереження, накопичення та передачі знань новим агентам цього процесу. Грамотний працівник – це надбання компанії, грамотний страхувальник – це прибуток. Тому через передачу знань формується цінність клієнта для компанії.

Нерідко страховики стикаються з проблемою переходу від продаж страхових послуг до стратегічної маркетингової діяльності. Мета маркетингу полягає у формуванні вартості клієнта за рахунок прибутку, що контролює якість

продукту та послуг за допомогою постійних опитувань клієнтів та надає поштовху вдосконаленню методів маркетингу з метою спрощення операцій, зменшення витрат, прискорення обслуговування та приносить більшу цінність для клієнтів [1, с. 27].

Клієнта потрібно виховувати, у процес трансферу знань та налаштування ефективних відносин необхідно вкладати гроші, час, досвід. Віддача від такої інвестиції приходить не зразу. Проте професіонали терпеливо очікують на дивіденди від інституціоналізації системи страхових відносин, оскільки вона «сприяє ідентифікації економічних інтересів суб'єктів страхування на основі маркетингу, виступає фактором мінімізації витрат на страхові послуги, джерелом збільшення попиту страхувальників і активізації ринку страхових послуг» [2, с. 5].

Інституціоналізація не є статичним явищем. Інститути змінюються, коли виникають економічні умови або змінюється цінова конкуренція, створюючи прибуток від нових схем, що перевищують витрати на організацію їх реалізації. І хоча конкуренція може сприяти ефективним альтернативам, результат змін залежить від виграшу від трансформації та потенціалу колективних дій зацікавлених груп [3, с. 109].

Такими зацікавленими групами на страховому ринку виступають страховики та страхувальники. Страховики об'єднуються у професійні саморегульвні організації з метою напрацювання законодавчого та нормативного базису, який би убезпечив бізнес та надав прозорості у відносинах зі страхувальниками. З іншого боку, страхові компанії активно долучаються до реалізації соціальної функції, формуючи страхові резерви та перерозподіляючи їх на користь індивідуумів, що потребують компенсацій, викликаних страховим випадком.

Відповідь страхової компанії на закон та дотримання є складним процесом, який формується за інституційними та політичними процесами, а також через перебіг ризиків та логіку управління від сфери страхування до юридичного поля. Страхові поля фільтрують своє розуміння права через принципи та цінності ризику, які добре інституціоналізовані серед страхових суб'єктів [4, с. 648–650].

Ризик як ключовий елемент страхових відносин, створює критерії формування та розподілу страхових резервів на підставі правил страхування, що становлять інституційну норму, підпорядковану закону та економічному обґрунтуванню. Для страхувальника ризик – це надзвичайна подія та небажана ситуація, за уникнення якої він готовий сплачувати страхову премію та дотримуватися правил страхування.

Клієнт страхової компанії прагне не тільки отримати послугу але і мати якісний зворотній зв'язок, покликаний допомогти у використанні усіх переваг придбаного страхового продукту. Страховики, які цінують даний аспект, формують та реалізують відповідні програми ключових відносин, що сприяють систематизації відносин у розрізі окремих груп клієнтів, які вирізняються фінансовими цінностями, регіональними та галузевими аспектами, критичними ризиками тощо. Ці програми сформовані на основі процесів, інструментів та



нові підходи, що допомагають управляти відносинами та спрямовувати їх у потрібне русло. Переваги від підтримання ключових відносин представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Переваги реалізації програми управління ключовими відносинами**

| Підстава             | Особливості прояву  |
|----------------------|---|
| Фінанси              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Зосередження ресурсів на прибуткових напрямках</li> <li>– Зниження вартості продажу</li> <li>– Зростання обсягу реалізації</li> </ul>  |
| Конкурентна перевага | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Запропонувати кращі страхові продукти</li> <li>– Залучити нових клієнтів</li> </ul>  |
| Управління ризиками  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Зосередження на цінностях, що знаходяться під ризиком</li> <li>– Інституалізація відносин з метою зниження збитковості страхування та захисту від конкурентів</li> <li>– Зменшення залежності від крупних партнерів</li> </ul> |
| Культура             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Посилення рівня прозорості та відповідальності</li> <li>– Розроблення та впровадження клієнтоорієнтованої культури розвитку бізнесу</li> </ul>   |
| Страхування          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Захист від зниження платоспроможності</li> <li>– Пом'якшення можливих наслідків недоліків у послугах</li> </ul>  |

*Удосконалено автором на основі [5, с. 3]*

Інституціоналізація страхових відносин на основі маркетингу сприяє усуненню ряду проблем законодавчого та етичного характеру, сприяє формуванню принципів відкритості, доброчесності, реалізації економічних інтересів сторін страхових відносин.

**Література:**

1. Noble C.H., Sinha R.K., Kumar, A. Market Orientation and Alternative Strategic Orientations: A Longitudinal Assessment of Performance Implications / C.H. Noble, R.K. Sinha, A. Kumar // *Journal of Marketing*. – 2002. – № 66 (4). – P. 25-39.
2. Косенко Л. П. Маркетинг как инструмент активизации рынка страховых услуг: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.05 «экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)»; 08.00.10 «финансы, денежное обращение и кредит (страхование)» / Косенко Л. П. – Ростов – на – Дону, 2005. – 19 с.
3. Schneiberg M. *Combining New Institutionalisms: Explaining Institutional Change in American Property Insurance* / M. Schneiberg // *Sociological Forum*. – Vol. 20. – № 1. – March 2005. – P. 93–137.
4. Talesh S. A New Institutional Theory of Insurance [Electronic resource] / S. Talesh // *5 U.C. Irvine L. Rev.* 617. – 2015. – Available at: <https://scholarship.law.uci.edu/ucilr/vol5/iss3/7>.
5. Ray R. *Designing a Key Relationship Program: Building strong, sustainable client and referral relationships* / R. Ray. – London: ARK group, 2015. – 150 с.

**Писаревський Б. І.**  
*аспірант кафедри фінансів та обліку*  
*Дніпровського державного технічного університету*  
*м. Дніпро, Україна*

## ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Фінанси домогосподарств є однією із сфер фінансової системи, що активно взаємодіє з іншими сферами та ланками, здійснюючи вплив на розвиток вітчизняної економіки.

Рівень задоволення потреб домогосподарства в матеріальних і нематеріальних благах залежить від обсягу доходів, наявних заощаджень та кредитів.

При недостатності коштів для забезпечення потреб домогосподарства можуть запозичити фінансові ресурси у формі кредиту.

Таблиця 1

### Динаміка та структура споживчих кредитів домогосподарств за строками надання за 2005-2018 рр. (млн. грн.)

| Період               | Усього кредити домогосподарствам | В т. ч. споживчі кредити |              |                  |                |
|----------------------|----------------------------------|--------------------------|--------------|------------------|----------------|
|                      |                                  | Усього                   | В тому числі |                  |                |
|                      |                                  |                          | до 1 року    | від 1 до 5 років | більше 5 років |
| 1                    | 2                                | 3                        | 4            | 5                | 6              |
| 2005                 | 35,7                             |                          |              |                  |                |
| 2006                 | 82,0                             | 58,5                     | 11,4         | 47,0             |                |
| 2007                 | 160,4                            | 11,0                     | 19,1         | 44,0             | 52,0           |
| 2008                 | 280,5                            | 186,1                    | 25,1         | 61,9             | 99,1           |
| 2009                 | 241,3                            | 137,1                    | 19,2         | 40,6             | 77,3           |
| 2010                 | 209,5                            | 123,0                    | 23,1         | 32,3             | 67,5           |
| 2011                 | 201,2                            | 126,2                    | 32,3         | 37,3             | 56,5           |
| 2012                 | 187,6                            | 125,0                    | 35,9         | 41,7             | 47,5           |
| 2013                 | 193,5                            | 137,4                    | 50,9         | 47,6             | 39,0           |
| 2014                 | 211,2                            | 135,1                    | 51,8         | 40,9             | 42,4           |
| 2015                 | 174,9                            | 104,9                    | 33,3         | 29,5             | 42,1           |
| 2016                 | 163,3                            | 101,5                    | 34,3         | 27,9             | 39,4           |
| 2017                 | 174,2                            | 122,1                    | 42,6         | 45,3             | 34,2           |
| 2018<br>(на червень) | 183,5                            | 136,8                    | 61,2         | 40,5             | 35,1           |

У табл. 1 наведена динаміка та структура споживчих кредитів домогосподарств за строками в динаміці за 2005-2018 рр.

Як видно із показників, представлених у табл. 1, виникнення несприятливої економічної ситуації у 2008 – 2012 рр. зумовило зниження кредитної активності вітчизняних домогосподарств. Така зміна фінансової поведінки населення пояснюється зниженням реальних доходів домогосподарств та невизначеністю фінансового стану у майбутньому. Зростання обсягів кредитів спостерігалось у 2013 – 2014 рр., однак за результатами 2016 р. спостерігається найнижчий їх рівень за весь аналізований період – 163,3 млрд. грн., що викликано не лише зниженням рівня доходів населення, а й підвищенням фінансової грамотності населення, коли потенційні позичальники усвідомлюють фінансові наслідки залучення кредитних коштів.

У процесі дослідження виявлено, що населення переважно отримує споживчі кредити для придбання товарів (побутової чи комп'ютерної техніки, меблів, тощо). Споживчі кредити на протязі останніх 10 років, склали 56,8% – 71%. (див. табл. 1). Переважання споживчих кредитів, можна пояснити простою процедурою оформлення, яка переважно відбувається у закладах торгівлі.

Разом з тим, використання кредитних коштів супроводжується можливістю виникнення кредитних ризиків. Під терміном «кредитний ризик» можна розуміти неспроможність домогосподарства сплатити боргові зобов'язання та відсотки за кредитом.

Враховуючи, що основним джерелом доходів домогосподарств є заробітна плата, в умовах економічної нестабільності існує ризик її втратити. Імовірність погіршення фінансового стану притаманна також громадянам, які здійснюють підприємницьку діяльність і можуть отримати негативні фінансові результати діяльності.

У таблиці 2. Наведено показники заробітної плати та кредитів в динаміці за 2005-2016 рр. та визначено відношення (у %) кредитів до заробітної плати.

Таблиця 2

**Показники заробітної плати населення та кредитів домогосподарств в динаміці за 2005–2016 рр. (млрд. грн.)**

| Показник        | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Заробітна плата | 366,4 | 365,3 | 449,5 | 529,1 | 609,4 | 630,7 | 615,0 | 754,2 | 837,3 |
| Кредити         | 280,5 | 241,2 | 209,5 | 201,2 | 187,6 | 193,5 | 211,2 | 174,9 | 163,3 |
| %               | 76,6  | 66,0  | 47,0  | 38,0  | 31,0  | 31,0  | 35,0  | 24,0  | 20,0  |

Як видно із показників, представлених у табл. 2, саме у 2008 – 2009 рр. рівень кредитів до заробітної плати був найбільшим, і складав 77 % – 66 %, що було майже на межі фінансової безпеки домогосподарств. Поступово рівень кредитної залежності вітчизняних домогосподарств знижувався, й у 2016 р. склав 20 %. Така зміна фінансової поведінки населення пояснюється декілька ми факторами. На наш погляд, основна полягає у масовому відтоку працездатного

населення на заробітки за межі України. Інші обумовленні, як уже зазначалося, зниженням реальних доходів домогосподарств та погіршенням їх кредитоспроможності, невизначеністю фінансового стану у майбутньому тощо.

У таблиці 3 розраховано показник кредитної заборгованості на одну особу в Україні.

Таблиця 3

**Показник кредитної заборгованості на одну особу в Україні  
в динаміці за 2009–2016 рр.**

| Показник                         | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Чисельність населення, млн. чол. | 45962,9 | 45778,5 | 45644,4 | 45560,3 | 45439,8 | 42928,9 | 42760,5 | 42584,5 |
| Кредити, млрд. грн.              | 241,2   | 209,5   | 201,2   | 187,6   | 193,5   | 211,2   | 174,9   | 163,3   |
| Кредити на одну особу, грн.      | 5 260   | 4 580   | 4 420   | 4 130   | 4 260   | 4 970   | 4 090   | 3 840   |

Розраховані данні свідчать про те, що кредитні ресурси являються вагомою складовою у фінансових ресурсах вітчизняних домогосподарств. В абсолютному вимірі їх обсяг свідчить про те, що з урахуванням відсотків, які необхідно сплатити за отриманими кредитами, такий їх рівень потребує подальших досліджень щодо критеріїв забезпечення фінансової безпеки вітчизняних домогосподарств.

**Література:**

1. Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням і строками погашення. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/3.3-Loans.xls>
2. Державний комітет статистики: доходи населення. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.od.ukrstat.gov.ua/stat\\_info/doxod/doxod2.htm](https://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/doxod/doxod2.htm)
3. Державний комітет статистики: чисельність населення [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ds/kn/kn\\_u/kn1208\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ds/kn/kn_u/kn1208_u.html)
4. Коваль С.Л. Мотиви та потенційні ризики кредитної поведінки домогосподарств. [Текст] // С.Л. Коваль. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5185>

**Чеберяко О. В.**  
*професор кафедри фінансів*  
*Київського національного університету*  
*імені Тараса Шевченка*

**Лозова Г. М.**  
*доцент кафедри економічної теорії,*  
*макро- та мікроекономіки*  
*Київського національного університету*  
*імені Тараса Шевченка*  
*м. Київ, Україна*

## **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Для розвитку України в умовах глобалізації потрібно підвищити якість державного управління на засадах децентралізації влади та фінансових ресурсів, щоб забезпечити краще виконання функцій держави та більш ефективно надання суспільних благ та послуг, а місцеве самоврядування при цьому виступає одним із найважливіших атрибутів демократичного суспільства. Взагалі характерною ознакою останнього десятиріччя ХХ ст. в країнах, що розвиваються та в країнах з транзитивною економікою є послаблення повноважень органів центральної влади та водночас зростання ролі місцевих органів влади.

Для того, щоб органи місцевого самоврядування успішно виконували функції та завдання, які на них покладені, вони повинні володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів. Центральною ланкою місцевих фінансових ресурсів є доходи місцевого бюджету території. У них зосереджено понад 80 % від усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування. Другою ланкою місцевих фінансових ресурсів є кошти суб'єктів господарювання, тобто фінансові ресурси підприємств комунальної класності, комунальних банків та інших фінансово-кредитних установ, фінансові ресурси підприємств різних форм власності, що використовуються ними на фінансування соціально-культурних і житлово-комунальних об'єктів [1].

Однією з пріоритетних цілей реформування фінансової системи України з часів глобальної фінансової кризи, яка суттєво відобразилась на стані української економіки, є зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування. Активне впровадження реформи децентралізації передбачає передусім децентралізацію владних та фінансових повноважень держави на користь місцевого самоврядування. Фінансова децентралізація являє собою делегування повноважень місцевому самоврядуванню щодо прийняття рішень у сфері бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, виявляється у фіскальній незалежності органів місцевого самоврядування приймати рішення щодо формування бази оподаткування, визначення ставок відповідних місцевих податків та зборів, введення податкових стимулів для галузей економіки на

регіональному рівні, а також формування структури видатків для надання суспільних благ населенню з метою нарощування оперативності та якості надання публічних послуг й забезпечення сталого розвитку територій, економічного зростання та скорочення бідності.

Підвидами децентралізації фінансових ресурсів є бюджетна та податкова децентралізація, які створюють основу для забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, хоча ці три поняття часто ототожнюють. З огляду на аналізовані зміни, що відбуваються в Україні, більш ширшим і доцільнішим для застосування є поняття децентралізація фінансових ресурсів, яке включає в себе бюджетну та податкову децентралізацію, аніж фінансова, оскільки фінансова децентралізація охоплює всю фінансову систему країни. Складові компоненти кожного підвиду подані на рисунку 1.



**Рис. 1. Взаємозв'язок структурних складових децентралізації фінансових ресурсів та їх основні характеристики**

*Джерело: складено авторами*

Серед основних причини необхідності децентралізаційного процесу в економіці України виділяють:

– на початок 2015 року з 12 тисяч існуючих територіальних громад більш ніж половина – з чисельністю жителів менше 3 тисяч чоловік, більшість з них не мала виконавчих органів місцевих рад, як це передбачено чинним законодавством, тобто були відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо;

- сконцентрованість більшої частини фінансових ресурсів на центральному рівні, які в подальшому передавалися місцевим бюджетам у вигляді трансфертів;
- забезпечення розвитку інфраструктури регіонів в значній мірі залежить від одержання субвенцій з державного бюджету, а не особистого розвитку регіону.

Тому як об’єктивне рішення щодо вирішення ситуації, яка склалася на той час стало ухвалення ВРУ Закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28 грудня 2014 р. [2] та Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [4], після чого офіційно розпочато етап фінансової децентралізації. Проведення адміністративно-територіальної реформи з урахуванням рівня розвитку інфраструктури територій, природно-ресурсного потенціалу тощо передбачає перетворення більш ніж 11 тисяч бюджетів різних рівнів на створення 1,5-2 тисяч спроможних територіальних громад шляхом їх укрупнення за принципом самодостатності.

Проаналізуємо, як відобразилися зміни нормативно-правової бази на реальному стані місцевих фінансів України. Окрім кількості місцевих бюджетів та власне доповнення існуючих законодавчих актів, відбулися суттєві покращення в регламентуванні бюджетно-податкового законодавства, що відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Основні зміни в діяльності органів місцевого самоврядування, пов'язані із прийняттям змін до податкового та бюджетного законодавства України**

| <b>Бюджетне та податкове законодавство, прийняте до 2015 р.</b>  | <b>Бюджетне та податкове законодавство, прийняте після 2015 р.</b>  |
|--|---|
| <b>Змінено процедуру затвердження місцевих бюджетів</b>  |   |
| <i>Затвердження місцевих бюджетів відбувалося лише після прийняття закону про Державний бюджет України.</i><br><b>Стаття 77. п. 2 Бюджетного кодексу України</b><br>Місцеві бюджети затверджуються рішенням Верховної Ради АРК, відповідної місцевої ради не пізніше ніж у двотижневий строк з дня офіційного опублікування закону про Державний бюджет України. | <i>Місцеві бюджети затверджуються, незалежно від того, чи прийнято закон про Державний бюджет України.</i><br><b>Стаття 77. п. 2 Бюджетного кодексу України</b><br>Місцеві бюджети затверджуються рішенням Верховної Ради АРК, відповідної місцевої ради до 25 грудня року, що передує плановому. |
| <b>Змінено види місцевих податків і зборів</b>   |   |
| <b>Стаття 10 Податкового кодексу України</b><br>1. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки<br>2. Єдиний податок<br>3. Збір за місця для паркування транспортних засобів<br>4. Туристичний збір<br>5. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності   | <b>Стаття 10 Податкового кодексу України</b><br>1. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки<br>2. Єдиний податок<br>3. Збір за місця для паркування транспортних засобів<br>4. Туристичний збір<br>5. Транспортний податок<br>6. Плата за землю                                  |

| <b>Розширено джерела надходжень до місцевих бюджетів України</b>   |  |
|--|--|
|  | <p>Введено нові податки (акцизний податок з реалізації підакцизних товарів, транспортний податок).</p> <p>Підвищено ставку відрахувань від деяких загальнодержавних податків (екологічний податок, єдиний податок, платіж за користування надрами загальнодержавного значення, податок на прибуток приватних підприємств).</p> <p>Розширено базу оподаткування податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки.</p>   |
| <b>Затверджено нові види міжбюджетних трансфертів</b>  |  |
| <p><b>Стаття 96 Бюджетного кодексу України</b><br/>дотація вирівнювання;<br/>субвенції;<br/>кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;<br/>додаткова дотація.</p>   | <p><b>Стаття 96 Бюджетного кодексу України</b><br/>базова дотація;<br/>субвенції: освітня; медична; на виконання інвестиційних проектів; на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування;<br/>реверсна дотація;<br/>додаткова дотація.</p>  |
| <b>Скасовано у Бюджетному кодексі України кошики доходів та видатків місцевих бюджетів</b>   |  |
| <p>Доходи (кошик 1) та видатки, що враховуються при визначенні офіційних трансфертів.<br/>Доходи (кошик 2) та видатки (кошик 2), що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.</p>   | <p>Формування єдиного кошика доходів загального фонду місцевих бюджетів.</p>   |
| <b>Змінено підхід до вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів</b>  |  |
| <p><b>Стаття 99 Бюджетного кодексу України</b><br/>Дотація вирівнювання місцевих бюджетів визначалася як перевищення розрахункового обсягу видатків над розрахунковим обсягом доходів відповідних місцевих бюджетів.<br/>Якщо доходи переважали над видатками, то сума перевищення підлягала передачі до Державного бюджету України.<br/>У випадку перевищення видатків над доходами місцевих бюджетів, обсяг розриву покривався за рахунок дотації вирівнювання з Державного бюджету України.</p> | <p><b>Стаття 98-99 Бюджетного кодексу України</b><br/>Горизонтальне вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів здійснюється по двох податках – ПДФО, податок на прибуток приватних підприємств, Решта платежів залишаються в повному обсязі у розпорядженні місцевих органів влади.<br/>З місцевих бюджетів вилучатимуть лише 50% від суми, що перевищує значення 110% надходжень від ПДФО або податку на прибуток приватних підприємств.<br/>Якщо ж значення по згаданих податках менше 90%, то надається базова дотація місцевому бюджету в обсязі 80% суми, необхідної для досягнення значення 90%.</p> |



| <b>Диверсифіковано напрями розміщення коштів місцевих бюджетів</b>   |   |
|--|---|
| <b>Стаття 43 Бюджетного кодексу України</b><br>Кошти місцевих бюджетів розміщувались лише на казначейських рахунках.   | <b>Стаття 43 п. 5, 7 Бюджетного кодексу України</b><br>Кошти місцевих бюджетів, окрім казначейського рахунку, можуть бути розміщені на депозитах в установах банків в частині бюджету розвитку, власних надходжень бюджетних установ, благодійні внески та гранти.  |
| <b>Змінено напрям відносин між державним бюджетом та бюджетами базового рівня</b>  |   |
| Бюджети сіл, селищ, міст не перебували у прямих міжбюджетних відносинах з державним бюджетом.  | Бюджети об'єднаних територіальних громад переведено на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.  |
| <b>Затверджено новий перелік доходів та видатків сіл, селищ, міст районного значення</b>   |   |
| <b>Доходи.</b><br>ПДФО.<br>Місцеві податки та збори.<br>Фіксований сільськогосподарський податок.<br><b>Видатки.</b><br>Видатки на освіту, охорону здоров'я, культуру, соціальний захист, фізичну культуру та спорт.   | <b>Доходи.</b><br>Податок на майно.<br><b>Видатки.</b><br>Бюджетний кодекс України не передбачає перелік видатків, які можуть здійснюватися з бюджетів сіл, селищ, міст районного значення. Лише у прикінцевих положеннях Бюджетного кодексу України тимчасово дозволено проводити видатки на освіту, охорону здоров'я, культуру, соціальний захист, фізичну культуру та спорт. |
| <b>Змінено джерела надходжень до бюджету розвитку</b>  |   |
| <b>Стаття 71 Бюджетного кодексу України</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• податок на прибуток підприємств;</li> <li>• єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва;</li> <li>• плата за надання місцевих гарантій;</li> <li>• кошти від відчуження комунального майна;</li> <li>• 90 відсотків коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення;</li> <li>• місцеві запозичення.</li> </ul> | <b>Стаття 71 Бюджетного кодексу України</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• плата за надання місцевих гарантій;</li> <li>• кошти від відчуження комунального майна;</li> <li>• 90 відсотків коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення;</li> <li>• місцеві запозичення.</li> </ul>   |
| <b>Розширено право місцевих органів влади здійснювати місцеві зовнішні запозичення</b>   |   |
| <b>Стаття 16 п. 3 Бюджетного кодексу України</b><br>Місцеві зовнішні запозичення здійснювали міські ради міст з чисельністю населення понад 300 тисяч жителів.   | <b>Стаття 16 п. 3 Бюджетного кодексу України</b><br>Надано право здійснювати місцеві зовнішні запозичення шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій усім міським радам   |

*Джерело: складено авторами на основі [5]*

Таким чином, ефективність управління фінансами в умовах децентралізації потребує пошуку оптимального співвідношення між наданою місцевим органам влади податковою і бюджетною автономією та встановленням контролю над

прийняттям на цих рівнях бюджетних рішень. Однією з умов успішної реалізації реформ є закінчення антитерористичної операції, на проведення якої необхідні чималі видатки і відповідна централізація бюджетних коштів. З врахуванням важкого процесу децентралізації функціональних повноважень здійснення такої реформи повинно носити покроковий, але цільовий характер, супроводжуватись детальним моніторингом результатів та виправленням можливих помилок. Запровадження політики децентралізації в Україні має стати важливим кроком до стабілізації соціально-економічної ситуації, сприяти виходу із фінансової кризи, забезпечити подолання суперечностей між рівнями влади та організувати взаємовідносин на всіх рівнях управління.

### **Література:**

1. Кириленко О. П. Місцеві бюджети в економічній системі держави / О. П. Кириленко // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка. – Тернопіль, 2001. – Вип. 7. – С. 83-87.
2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19>
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05 лютого 2015 року № 13 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
4. Про схвалення концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: *Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-2014-р/* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
5. Серебрянська Д. Першочерговий крок бюджетної децентралізації: реформа дохідної чи видаткової частини місцевих бюджетів? / Д. Серебрянська – Інститут податкових реформ – 2016/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ngoipr.org.ua/blog/pershochergovuj-krok-byudzhetnoyi-detsentralizatsiyi/>

**Шірінян Л. В.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів*

*Національного університету харчових технологій*

**Арич М. І.**

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри фінансів*

*Національного університету харчових технологій*

*м. Київ, Україна*

## **ІНТЕГРОВАНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Дослідження конкурентоспроможності страхового ринку є обов'язковим елементом з позиції виявлення недоліків функціонування фінансової системи та пошуку ефективних методів їх вирішення. Крім цього, висока конкуренто-

спроможність ринку страхування є запорукою успішної реалізації євроінтеграційних процесів України.

У роботі досліджено конкурентоспроможність страхового ринку на основі наступних показників:

1) індекс Герфіндаля-Гіршмана для розрахунку рівня конкуренції між учасниками ринку страхування, що визначається за формулою [5, с. 138]:

$$HHI = \sum_{i=1}^N K_i^2, \quad (1)$$

де,  $N$  – повне число учасників страхового ринку;

2) інтегрована оцінка конкурентоспроможності, що з метою узагальнення аналізу конкуренції враховує характер коефіцієнта концентрації та індексу Герфіндаля-Гіршмана та розраховується за формулою [5, с. 183]:

$$IC = \sqrt{CR_4 \times HHI}; \quad (2)$$

3) коефіцієнт концентрації для визначення частки однієї чи декількох страхових компаній на ринку залежно від суми валових премій, доходу та активів, також для визначення ступеня монополізації страхового ринку розраховується, наприклад, для перших чотирьох за валовими преміями страховиків за формулами [5, с. 136, 162]:

$$CR_4 = K_1 + K_2 + K_3 + K_4, \quad (3)$$

$$K_i = \frac{ВП_i}{ВП}, \quad (4)$$

де,  $i$  приймає значення від 1 до  $m$ ,  $K_i$  – ринкова частка обсягу валових премій  $i$ -го за номером страховика [5, с. 136].

Більш інформативним показником дослідження рівня конкуренції, на відміну від коефіцієнта концентрації  $CR$ , є індекс Герфіндаля-Гіршмана. За розрахованою величиною індекса Герфіндаля-Гіршмана можна говорити про рівень конкуренції на ринку: до 1000 одиниць – рівень конкуренції є високим, в діапазоні від 1000 до 1800 – конкуренція є слабкою, від 1800 до 10000 – конкуренція є нерозвиненою [5, с. 138].

Дослідження показника Герфіндаля-Гіршмана проводилося за 2012-2016 роки для страхового ринку України загалом, а також окремо в розрізі “life” та “non-life” страхування на основі значень валових премій, доходу та активів.

Виходячи з даних аналізу можна констатувати, що протягом досліджуваного періоду для ринку разом “life” та “non-life” страхування в Україні рівень конкуренції був високим, при цьому злиття та поглинання є дозволеним та безперешкодним, так як індекс Герфіндаля-Гіршмана за валовими преміями ( $HHI_{ВП}$ ), доходом ( $HHI_{Д}$ ) та активами ( $HHI_{А}$ ) знаходився в діапазоні від 116,48 до 245,69 одиниць, що відповідає умовам високого рівня конкуренції на ринку.

Аналогічна ситуація належного рівня конкурентної боротьби на страховому ринку характерна і для “non-life” страхування, де показник Герфіндаля-Гіршмана за трьома досліджуваними показниками відповідає умові  $HHI \leq 1000$  [5, с. 138] та коливається в меж від 134,66 до 281,31 одиниць.

Продовження дослідження рівня конкуренції на ринку страхування життя за допомогою індексу Герфіндаля-Гіршмана підтверджує отримані раніше

висновки про низький рівень конкуренції та підвищення ступеня монополізації. Так, протягом досліджуваного періоду аналізований показник за валовими преміями ( $HNI_{ВП}$ ), доходом ( $HNI_{Д}$ ) та активами ( $HNI_{А}$ ) у восьми з п'ятнадцяти випадків задовольняє умові слабкої конкуренції, адже тут  $1800 \geq HNI \geq 1000$  [5, с. 138] і знаходиться в діапазоні від 1003,39 до 1283,72 одиниць.

Одним із кінцевих етапів дослідження та визначення рівня конкуренції на страховому ринку є інтегрована оцінка конкурентоспроможності ( $IC$ ), який розраховується як середнє геометричне показника концентрації  $CR_4$  та індексу Герфіндаля-Гіршмана  $HHI$ , при чому розраховують  $IC$  окремо на основі значень валових премій, доходу та активів [5, с. 183-184].

Аналіз розрахованих значень інтегрального показника, основним з яких, на нашу думку є той, що розрахований на основі валових премій, дає змогу говорити, що на ринку разом "life" та "non-life" страхування в Україні протягом 2012-2015 років, відповідно до встановлених критеріїв [5, с. 185], конкурентоспроможність страховиків була високою, при цьому ринок пропорційно розподілений серед учасників.

На ринку страхування життя, виходячи з даних аналізу, конкурентоспроможність і монополізація є невисокими, при цьому розподіл послуг нерівномірний, показник  $IC$  за валовими преміями знаходиться в діапазоні від 180,58 до 238,68 пунктів, що відповідає критерію  $180 < IC \leq 350$  [4, с. 185]. Варто відмітити, що ринок ризикового страхування пропорційно розподілений серед учасників, при цьому конкурентоспроможність є високою.

**Подяка.** Результати дослідження отримано в рамках держбюджетної теми НДР кафедри фінансів Національного університету харчових технологій «Комплексна оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України в контексті європейської інтеграції» (номер державної реєстрації 0117U001246, наказ МОНУ № 198 від 10.02.2017, термін виконання 2017–2020 рр. Керівник проекту – д.е.н, проф. Шірінян Л. В.).

### Література:

1. Арич М. І., Шірінян Л. В. Дослідження конкурентоспроможності страхового ринку України: географічний аналіз / М. І. Арич, Л. В. Шірінян // Наукові праці НУХТ. – 2017. – Том 23, № 5, Частина 2. – С. 17 – 25.
2. Державна служба статистики України. – Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. – Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/> та <http://www.nfp.gov.ua/>.
4. Цуркан І. М. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток страхового ринку України / І. М. Цуркан, І. Ю. Герасимова // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – С. 127-132. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep\\_2014\\_6\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_6_25).
5. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики : монографія / Л. В. Шірінян. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 458 с.

## СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

**Дехтяр Н. А.**  
*доцент кафедри туризму  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

### ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСУ ГРУБЕЛЯ-ЛЛОЙДА ДЛЯ ОЦІНКИ ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Методика оцінювання інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі, яку використовує Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД), заснована на індексі Грубеля-Ллойда. Інтенсивність двостороннього обміну товарами (послугами) між двома країнами розраховується за формулою [1-2]:

$$I = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \times 100 \quad (8)$$

де  $I$  – індекс внутрішньогалузевої торгівлі певним видом товару (послуги) і між двома країнами;  $X_i$  – обсяги експорту;  $M_i$  – обсяги імпорту даного виду продукції.

Індекс дорівнює нулю, коли у структурі експорту та імпорту не повторюється клас продукції (відповідно до кодифікування номенклатури з метою обліку зовнішньоекономічної діяльності); і досягає максимального значення у 100%, якщо увесь зовнішньоторговельний обіг здійснюється у межах галузі (тобто  $X_i$  дорівнює  $M_i$ ).

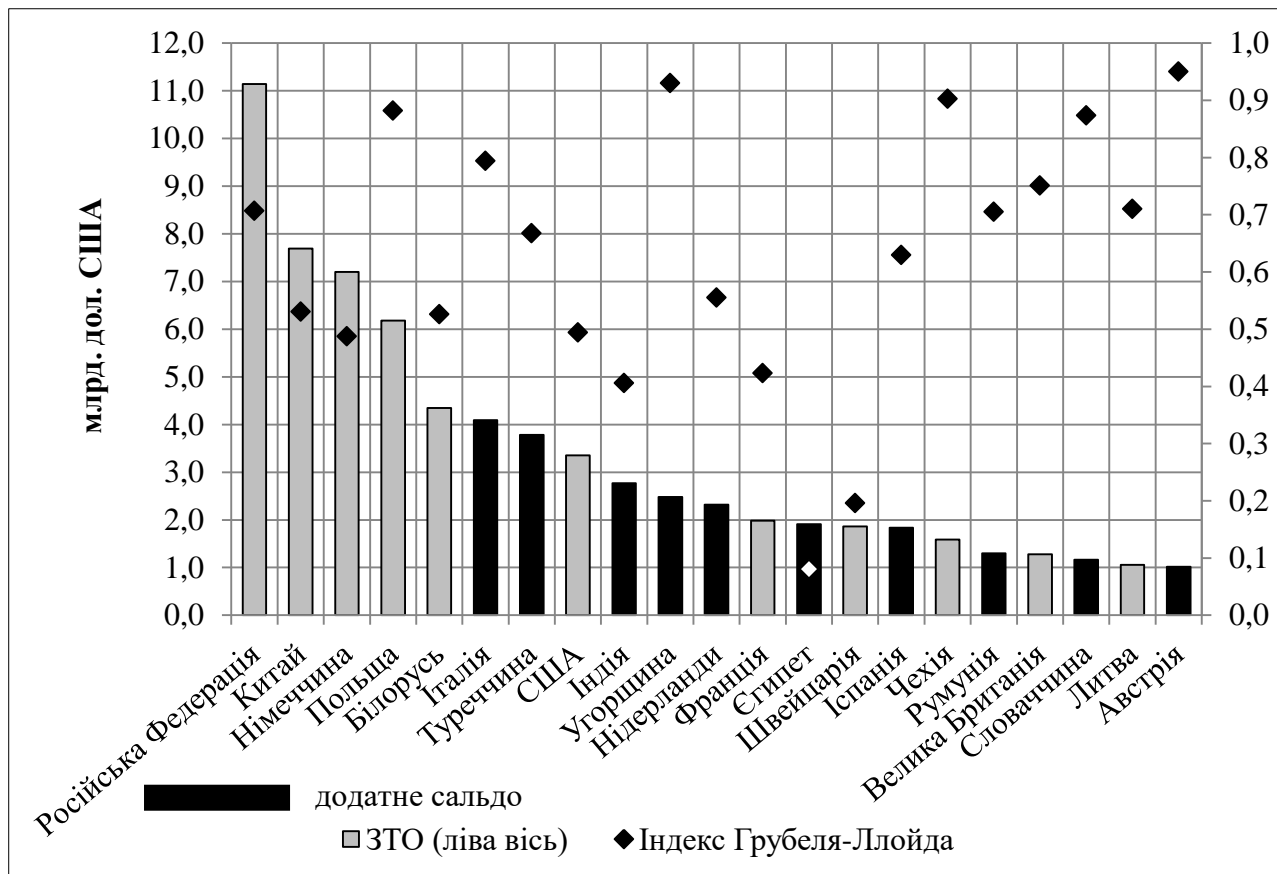
Наведена формула є найпростішою, оскільки враховує лише один товар та дві країни. Подальша агрегація здійснюється за допомогою середньозважених показників торгівлі досліджуваної країни із її торговельними партнерами, вагою виступає частка країни-партнера у зовнішньоторговельному обороті.

Методику оцінки внутрішньогалузевої торгівлі можна використовувати і у географічному розрізі, тобто розраховувати співвідношення між експортом та імпортом за усіма позиціями з кожною країною окремо. Це допоможе виявити країни з еквівалентним обміном та з односторонніми валютними потоками. Характеристика зовнішньої торгівлі України наведена у табл. [3].

Втім, робити остаточні висновки тільки на основі даного показника недоречно, адже він спростовує абсолютні значення, тобто однаковий індекс може бути у країн як з великими, так і малими обсягами зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) (рис.) [3].

## Кількісні характеристики зовнішньої торгівлі

| Показники  | I півріччя 2018 | 2017  | 2016  | 2015  | 2014  |
|--|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| Додатне сальдо, кількість країн                    | 98              | 101   | 96    | 94    | 108   |
| Усього країн-партнерів                             | 158             | 166   | 161   | 156   | 175   |
| Індекс Грубеля-Ллойда<br>(сумарні обсяги торгівлі) | 0,946           | 0,932 | 0,962 | 0,992 | 0,995 |
| Тільки експорт, кількість країн                    | 6               | 3     | 5     | 2     | 7     |
| Тільки імпорт, кількість країн                     | 3               | 2     | 2     | 4     | 0     |



**Рис. 1. Індекс Грубеля-Ллойда для країн із найбільшим зовнішньоторговельним оборотом (відносно України)**

Протягом 2014-2018 рр. Україна експортувала товари до таких 17 країн (без імпорту продукції з них у економічно значущих масштабах): Аруба; Багамські Острови; Гамбія ; Гвінея-Бісау; Джибуті; Екваторіальна Гвінея; Еритрея; Ірак; Ліберія; Лівія; Мальдіви; Маршаллові Острови; Нова Каледонія; Палестина; Того; Центральноафриканська Республіка; Чад. Лише імпорتنі операції здійснювалися із 6 країнами: Віргінські Острови (США); Гайана; Гренландія; Лаос; Фарерські острови; Фолклендські (Мальвінські) Острови. Але такі випадки є рідкими і, як правило, стосуються одиничних контрактів.

Найбільш урівноважена зовнішня торгівля (індекс Грубеля-Ллойда у географічному розрізі перевищує 0,9) України у 2017 – I півріччі 2018 р. була із

такими країнами: Австрія; Азербайджан; Бельгія; Боснія і Герцеговина; Данія; Індонезія; Казахстан; Колумбія; Корея, Південна; Кот-д'Івуар; Мексика; Південний Судан; Польща; Уганда; Угорщина; Хорватія; Чехія; Шрі-Ланка.

За показниками географічної структури зовнішньої торгівлі України індекс Грубеля-Ллойда складає у середньому 0,932, що свідчить про наявність інтенсивного двостороннього обміну. У I півріччі 2018 р. він зріс до 0,946. Значення індексу за окремими країнами світу у 2017 р. наведено у табл.

Таблиця 2

**Групування країн за індексом Грубеля-Ллойда (географічний вимір)**

| Індекс    | Країни  |
|-----------|---|
| 0,9 – 1   | Боснія і Герцеговина; Колумбія; Данія; Корея, Республіка; Південний Судан; Мексика; Австрія; Уганда; Бельгія; Разом країни; Угорщина; Казахстан; Азербайджан; Чехія   |
| 0,8 – 0,9 | Греція; Польща; Таїланд; Хорватія; Словаччина; Сербія; Узбекистан; Кот-д'Івуар; Туркменістан; Малайзія; Латвія  |
| 0,7 – 0,8 | Італія; Індонезія; Естонія; Коста-Ріка; Сполучене Королівство; Шрі-Ланка; Литва; Російська Федерація; Румунія   |
| 0,6 – 0,7 | Гонконг; Туреччина; Мадагаскар; Ірландія; Тринідад і Тобаго; Гана; Іспанія; Південна Африка; Болгарія; Сінгапур   |
| 0,5 – 0,6 | Чорногорія; Македонія; Маврикій; Замбія; Нідерланди; Пуерто-Ріко; Нікарагуа; Сан-Марино; Китай; Білорусь; Саудівська Аравія; КНДР; Пакистан; Сьєрра-Леоне   |
| 0,4 – 0,5 | США; Німеччина; Фінляндія; Японія; Албанія; Домініканська Республіка; Ізраїль; Перу; Філіппіни; Франція; Катар; Кіпр; Індія   |
| 0,3 – 0,4 | В'єтнам; Португалія; Тайвань; Лаос; Грузія; Бангладеш; Швеція; Мозамбік   |
| 0,2 – 0,3 | Марокко; Танзанія; Канада; Словенія; Демократична Республіка Конго; Габон; Нова Зеландія; ОАЕ; Оман; Молдова; Аргентина; Сейшельські Острови; Болівія; Сент-Кітс і Невіс; Мальта; Іран ; Ботсвана; Люксембург |
| 0,1 – 0,2 | Австралія; Швейцарія; Вірменія; Монако; Кенія; Чилі; Куба; Сирія; Норвегія; Киргизстан; Кувейт; Гвінея; Беліз; Ліберія ; Йорданія; М'янма; Монголія; Мавританія   |
| < 0,1     | Інші країни   |

Дані таблиці можуть використовуватися для попереднього аналізу урівноваженості зовнішньої торгівлі, але індекс Грубеля-Ллойда не вказує на переважання експортних чи імпорتنих операцій, лише виявляє інтенсивність обміну. Тому після виявлення проблемних країн необхідно повернутися до їх абсолютних показників, щоб визначити джерела дисбалансу.

За товарними групами найбільш збалансованою є торгівля промисловими товарами (група ХХ), найменш збалансованою – жирами та оліями тваринного або рослинного походження (у останніх експорт перевищує імпорту більше ніж у 17 разів) (табл.):

## Індекс Грубеля-Ллойда (товарна структура)

| Продукція за основними групами   | Індекс |
|--|--------|
| Усього   | 0,932  |
| I. Живі тварини; продукти тваринного походження                                | 0,795  |
| II. Продукти рослинного походження   | 0,259  |
| III. Жири та олії тваринного або рослинного походження                         | 0,109  |
| V. Мінеральні продукти   | 0,480  |
| VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості               | 0,405  |
| VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них                            | 0,295  |
| VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена  | 0,754  |
| IX. Деревина і вироби з деревини   | 0,344  |
| X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів                 | 0,703  |
| XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби                                  | 0,608  |
| XII. Взуття, головні убори, парасольки   | 0,806  |
| XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу  | 0,717  |
| XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 0,690  |
| XV. Недорогоцінні метали та вироби з них                                       | 0,459  |
| XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання               | 0,603  |
| XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби            | 0,260  |
| XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні                                | 0,324  |
| XX. Різні промислові товари  | 0,999  |
| XXI. Твори мистецтва   | 0,482  |
| Товари, придбані в портах  | 0,049  |

Виділити на практиці абсолютного нетто-імпортера чи експортера, так як і країну з нульовим сальдо за сукупними обсягами зовнішньої торгівлі, зараз майже неможливо, тому що так чи інакше усі держави приймають участь у міжнародному обміні, але за окремими товарними позиціями такий розподіл покаже джерела потенційного зростання національних виробників та виявить сектори, які потребуватимуть корегування. Так само складно запропонувати універсальні рекомендації щодо співвідношення між експортними та імпортними операціями, але теоретично, якщо враховувати торгівлю товарами, послугами і міжнародні фінансові операції, бажано, щоб обсяг надходження валюти та валютних цінностей із країни дорівнював або перевищував їх відтік. Діяльність транснаціональних корпорацій може додавати труднощів до достовірної оцінки реальних обсягів надходжень і витрат; використання принципу резидентства тут доцільнішим за принцип економічної належності, адже завданням є оцінка коштів, які країна отримує на даний момент і буде надалі використовувати на своїй території, тож потрібно врахувати частину цього доходу, що працюватиме на користь національної економіки.



Під час аналізу структури зовнішньої торгівлі необхідно поєднувати показники товарної та географічної структури. Якщо певна продукція за розмірами поставок суттєво виділяється з-поміж інших, потрібно визначити ступень географічної диверсифікації. Крайній випадок моноторгівлі – це нетто експорт чи імпорт одного товару з одної країни. Для оцінки можна використовувати методи оцінки рівня монополізації ринку, наприклад, індекс Харвата. Його параметрами будуть частки країн у торгівлі обраним видом продукції. Чим більше країн приймає участь у обміні і чим їх частки рівнозначніші між собою, тим менше значення індексу. Якщо ж існує країна-монополіст, індекс наближений до одиниці.

### **Література:**

1. Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. – Paris : OECD Publishing, 2005. – 235 p.
2. Hosein R. Intra Industry Trade Measurement: Then and Now – Towards A New Measure of Marginal Intra Industry Trade / R. Hosein, R. Seecharan // International Journal of Business and Social Science. – 2013. – Vol. 4. – No. 8. – Pp. 290-307.
3. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Жарова Л. В.**

*Завідувачка кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності  
та міжнародного бізнесу*

*Українсько-американський університету Конкордія,  
м. Київ, Україна*

*Wyższa Szkoła Ekonomiczna – Humanistyczna,  
м. Бельсько-Бяла, Польща*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ**

Сучасні дослідження стверджують, що стрімке або повільне економічне зростання не можна пояснити виключно економічними чинниками і в подальшому, з огляду на розвиток економіки речей (і економіки всього), розширенню доступу до інформації, запровадженню електронних систем комунікацій і контролю у сфері бізнесу включно, все більше факторів буде впливати на економічний розвиток. Попре те, що ми говоримо про економічне зростання, але офіційна статистика оперує поняттям соціально-економічного розвитку, а численні індекси та рейтинги не обмежуються виключно економічними оцінками. В колах фахівців все частіше обговорюється проблема неадекватності показника ВВП для оцінки успішності країн. Все більший вплив набирають поведінкові економічні теорії.

Зауважимо, що в умовах, коли інформаційна складова набуває все більшої ваги, а стимулювання економічної активності також частково залежить від інформаційного поля і просвітницько-освітньої діяльності, формування інституційного забезпечення і смислового наповнення інформаційного простору є вкрай важливим. Якщо, наприклад, ми говоримо про стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ), як запоруки довготривалого і стійкого економічного зростання, то необхідно формувати позитивні інформаційні потоки. Останнє може бути через розповсюдження інформації про успішні практики, але з позитивною конотацією, як приклади для навчання, наслідування та натхнення, а не як ілюстрацію що «попри все щось таки можливо зробити». Слід пам'ятати, що завищена оцінка не означає відсутність фундаментальних змін, а вискі сподівання на їх швидкість [1, с. 10].

Розповсюдження інформації також дозволить зруйнувати стереотипи, що також обмежують розвиток, викривляючи реальність і відволекаючи від реальних потреб та проблем. Так стереотипними проблемами розвитку МСБ є корупція і податки, але якщо звернутись до індексу настрою малого бізнесу, то виявиться що поруч і з цими існують проблеми нестачі кваліфікованих кадрів та доступу до кредитних коштів [2]. Така інформація дає можливість вплинути на ситуацію через підготовку фахівців у тому числі з адміністрування бізнесу в рамках підвищення кваліфікації, а не лише як частини звиклих освітніх програм у ВНО.

Інший, не менш важливий напрямок – забезпечення доступу до кредитних коштів. Незалежна асоціація банків України (НАБУ) констатує: у вітчизняній банківській системі частка кредитів підприємствам МСБ в загальному портфелі кредитування – 9% (для порівняння: в Чехії – 70%, в Польщі – 58%) [3]. Зараз вже є ініціативи для виправлення ситуації, що склалася. Так Ощадбанк запустив програму мікrokредитування «Будуй своє» за якою вже надано 75 млн. грн. [4]. Існує спільний проект Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Національного банку України щодо надання державою часткових кредитних гарантій при кредитуванні МСБ (наприклад компенсації до 40% втрат банків у випадку кредитування збиткових проектів), що планується запровадити наприкінці 2018 – початку 2019 року [5].

Вищезазначене не відміняє необхідність боротьби з корупцією чи вдосконалення (за необхідності) податкового законодавства. Щодо останнього, то треба зосереджуватися не лише на зниженні податкового тягаря, але також на створенні рівних конкурентних умов для всіх і можливості наповнення бюджету, для виконання державою її функцій.

В умовах нової конвергенції не можна асоціювати економічну спішність виключно з економічними показниками, та і останні теж треба переглянути. Ключовим словом, що описує сучасний напрямок наукових пошуків це – переосмислення (rethinking), як шлях до перегляду старих поглядів і теорій і їх застосування у новій реальності. Наразі не достатньо створювати нове, необхідно по-новому використовувати те, що є. А основою для економічного зростання все частіше називають верховенство права [6], як базис на якому можна будувати довготривалі, прозорі та зрозумілі економічні стосунки.

Сучасні наукові розробки намагаються дати відповідь на питання, як нам досягнути сталого та стійкого соціально-економічного розвитку. Україна також стоїть на цьому шляху і прогрес у економічному розвитку є помітним (хоч і не великим), важливим є розуміння як нам підтримати і зберегти сучасні позитивні тенденції

### **Література:**

1. Спенс М. Нова конвергенція: Майбутнє економічного зростання в багатошвидкісному світі – К.: Темпора, 2017. – 352 с.
2. Індекс настроїв малого бізнесу 2018 // Європейська асоціація бізнесу [он-лайн ресурс] – Режим жоступу: <https://eba.com.ua/indeks-nastroyiv-malogo-biznesu-2018/>
3. Національна асоціація банків України [он-лайн ресурс] – Режим доступу: <https://nabu.ua/>
4. Ощадбанк має намір «зростити» 2 мільйони підприємців // Ощадбанк [он-лайн ресурс] – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/4342537/>
5. Нефьодов М. Про політику : урок економіки // Espresso TV [он-лайн ресурс] – Режим доступу: <https://youtu.be/UyJ0hHNQqFQ>
6. Аджемоглу Д. Робінсон Дж. Чому нації занепадають? / переклад з англ. – К.: Наш формат, 2017. – 440 с.

**Конохов С. В.**

*аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ**

Глобалізаційні та євроінтеграційні тренди розвитку аграрного сектору України висувають перед ним якісно нові вимоги, а точніше нарощуванням на цій основі конкурентних переваг на внутрішньому і міжнародному ринках. Досягнення цієї стратегічної мети поряд з докорінним реформуванням земельних відносин та розбудовою цивілізованого ринку землі передбачає також реалізацію цілої низки фінансово-економічних, податкових, організаційно-інституційних та технологічних заходів, здатних у сукупності забезпечити значне підвищення його продуктивності, включення у глобальні агропродовольчі ланцюги.

Характеризуючи організаційно-інституційні механізми модернізації вітчизняного аграрного сектору, слід відзначити пріоритетну роль правового унормування діяльності особистих селянських господарств у напрямі їх трансформування у фермерські господарства, що створить необхідні передумови не тільки для їх горизонтальної інтеграції, але й переведення на ринкові «рейки» функціонування агропромислового сектору [1]. Досягнення цієї стратегічної мети передбачає реалізацію цілої низки заходів, спрямованих на: звільнення сільських жителів, які вперше реєструються як приватні підприємці,

від окремих податків на термін до 3 років за умови здійснення ними бізнес-діяльності у сільських населених пунктах; імплементацію фінансово-економічного інструментарію сприяння молодим спеціалістам у заснуванні фермерських господарств, одержання довгострокового кредитування на купівлю земельних ділянок, сільськогосподарської техніки, племінної худоби, будівництва житла і тваринницьких комплексів; стимулювання повернення в Україну працівників-мігрантів та заохочення їх до ведення господарської діяльності в аграрному виробництві, у тому числі способом їх звільнення від митного оподаткування придбаної для власного використання сільськогосподарської техніки й обладнання імпортного виробництва, що не мають вітчизняних аналогів; надання організаційно-економічного й інформаційно-консультаційного сприяння у створенні і функціонуванні фермерських господарств сімейного типу з подальшим їх об'єднанням у сільгоспкооперативи [2].

Характеризуючи організаційно-інституційні механізми модернізації вітчизняного аграрного сектору, не можна оминати увагою і такий напрям як всебічна державна і громадська підтримка споживчої і промислової кооперації сільгоспвиробників. Стратегічна важливість даного напрямку обумовлена насамперед значним браком доступного вітчизняному агропромислового сектору інвестування, ефективно компенсувати який можливо на основі розвитку коопераційних форм взаємодії аграріїв як однієї з альтернативних (акціонерному) форм розвитку капіталу. Світовий досвід засвідчує високу ефективність функціонування коопераційних моделей взаємодії сільськогосподарських виробників. Завдяки їх залученню не тільки до виробничого процесу, але й ринкового збуту продукції значно підвищується їх конкурентоспроможний вплив на ринок аграрної продукції, що дає їм змогу ефективно конкурувати навіть з великими агропромисловими структурами-монополістами. Наприклад, збутові кооперативи Швеції реалізують на сьогодні до 80% виробленого у країні зерна; США – 40%, Канади – 54%, Франції – 70%. Своєю чергою, в аграрному секторі Канади ефективно працюють понад 500 аграрних кооперативів, до лав яких залучено майже 2/3 канадських фермерів [3].

Що стосується України, то хоча упродовж 2010-2016 рр. загальна кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зростає з 645 до 1026 [3], однак потенціал даної форми кооперативного руху на селі ще далеко не вичерпаний. З метою надання їй імпульсу розвитку необхідним є сприяння формуванню регіональних центрів сільськогосподарської кооперації з метою надання інформаційних і консультативних послуг новостворюваним кооперативам; підвищення освітніх знань потенційних кооператорів; формування школи кооперативних лідерів; організація атестації державних службовців, відповідальних за розвиток кооперації на селі. Наступний напрям – це забезпечення стажування за кордоном вітчизняних спеціалістів з кооперативного розвитку вищого рівня кваліфікації; активізація наукових досліджень з питань розвитку кооперації та інтеграції в аграрному виробництві тощо [4].

Подальше нарощування ресурсного потенціалу розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва висуває у число пріоритетних завдань

організаційно-інституційних механізмів його модернізації розбудову в Україні агропромислових ланцюгів як сукупності аграрних товаровиробників та інституцій, котрі на скоординованій основі забезпечують формування доданої вартості на кожному етапі виробництва певних видів сільськогосподарських товарів та їх перероблення з метою отримання продуктів харчування, що продаються кінцевим споживачам, і після споживання надходять у відходи, забезпечуючи у такий спосіб певний рівень прибутковості на кожному етапі виробництва з формуванням значних суспільних ефектів без надмірного виснаження природних ресурсів [5]. Є всі підстави стверджувати, що розбудова агропромислових ланцюгів є головним стратегічним вектором оптимізації діяльності українських аграрних підприємств та нівелювання втрат сільськогосподарської продукції уздовж окремих їх структурних ланок. Ефективним інструментарієм досягнення цієї стратегічної мети є імплементація визнаних світовою практикою логістичних підходів з оптимізації товаро-матеріальних поставок у межах агропромислових ланцюгів, а також зменшення витрат аграрних компаній, пов'язаних з виробництвом, транспортуванням, зберіганням і постачанням споживачам готової продукції.

Глобалізаційні та євроінтеграційні тренди розвитку аграрного сектору України висувають перед ним якісно нові вимоги, пов'язані з його докорінною модернізацією та нарощуванням на цій основі конкурентних переваг на внутрішньому і міжнародному ринках. Досягнення цієї стратегічної мети поряд з докорінним реформуванням земельних відносин та розбудовою цивілізованого ринку землі передбачає також реалізацію цілої низки фінансово-економічних, податкових та організаційно-інституційних заходів.

### Література:

1. Русан В. М. Пріоритети забезпечення зовнішньоторговельної безпеки на аграрному ринку України / В. М. Русан, Л. А. Жураковська. – Аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень. – Віжжіл безпеки реального сектору економіки, вересень 2017 р. – С. 14, 15.
2. Оцінка ефективності та напрями стимулювання структурних реформ в аграрному секторі України. Аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень, червень 2016 р. – С. 18.
3. Бабан Т. О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю / Т. О. Бабан // Scientific Journal “ScienceRise”. – 2017. – № 7 (36). – С. 20 (с. 19-23).
4. Ревуцька А. О. Розвиток кооперації у сільському господарстві / А. О. Ревуцька, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/2201/3/Розвиток%20кооперації%20у%20сільському%20господарстві.pdf>
5. Developing sustainable food value chains. Guiding principles. – Rome. – FAO, 2014. – P. 19. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://www.fao.org/3/a-i3953e.pdf>

**Копилова О. В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
керівник Центру бізнес-освіти  
Одеської регіональної торгово-промислової палати*

**Пічугіна Ю. В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Одеського національного університету  
імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **ГЛОБАЛЬНІ ФОНДОВІ БІРЖІ ЯК РЕЗУЛЬТАТ КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ**

Головною особливістю розвитку світового господарства протягом останніх десятиліть виступає економічна та фінансова взаємозалежність не тільки країн, а й регіонів та континентів. Найбільші фондові біржі світу мають спільні проблеми та можливості, що насамперед визначаються глобалізацією. Вільний капітал, бізнес без кордонів та нові центри економічного зростання створюють умови для посилення глобальної конкуренції між найбільшими фондовими біржами. Внаслідок зростаючого конкурентного тиску, біржі активно шукають партнерів для транскордонних злиттів, демутуалізують і навіть стають публічними акціонерними товариствами з метою впровадження найновітніших технологій та сервісних пропозицій – все це задля того, щоб завоювати частку ринку своїх конкурентів.

Всі зазначені процеси є проявом інституційних зрушень у фінансовому середовищі. Зрушення в своїй основі розвиваються в напрямку надання біржам відкритої корпоративної форми управління, комерціалізації їх діяльності, виходу на фондовий ринок зі своїми акціями. Ця тенденція в США отримала назву «демутуалізація» (demutualization), яка розуміється як процес виведення торгівельних систем із загального (колективного) у приватне володіння, відділення права власності від членства на біржі [1]. Безпосередня мета цього процесу полягає в скороченні контролю з боку біржових посередників (членів біржі) у сфері загальної політики біржі.

В сучасних наукових дослідженнях, присвячених аналізу взаємозв'язків фінансових інститутів, зазнав значного поширення термін конвергенція [2-3]. У загальному розумінні «конвергенція» трактується як певний процес зближення, сходження (у різному сенсі), компромісів. При цьому основною причиною конвергентної еволюції вважається схожість певних окремих ніш інститутів чи систем [2, с. 150]. Дослідження конвергенції як результату когнітивної діяльності суб'єкта, дозволяє охарактеризувати її як технологію зближення різних систем, що розвиваються в одному напрямі і вирішують подібні завдання. Конвергенція спирається на окремі системи, в якості яких можуть бути окремі види діяльності, технології тощо [3, с. 120].

Під впливом комплексу чинників, таких як глобалізація, лібералізація та гармонізація регулятивної інфраструктури, формування універсальної технологічної та інформаційної інфраструктури, значне підвищення конкуренції, відбуваються процеси конвергенції серед фондових бірж що існують не тільки в різних економіко-географічних умовах, але й відповідають за побудову різних моделей фінансових ринків. Таким чином, у фондових бірж виникає декілька шляхів подолання конкурентних обмежень:

- універсалізація, тобто розширення асортименту функцій та послуг за рахунок інших фінансових інститутів;

- розширення географічної присутності за рахунок відкриття дочірніх підрозділів;

- співпраця та об'єднання зусиль різних фінансових інститутів на основі кооперації представників різних секторів фінансового ринку;

- формування нових інститутів шляхом об'єднання існуючих, що відносяться до різних сегментів фінансового ринку за ознаками моделі, функцій, територій тощо (фінансові конгломерати).

Зазначені шляхи конвергенції фондових бірж можуть використовуватись як послідовно, так і комплексно, в залежності від середовища функціонування, рівня конкуренції, мети та наявних ресурсів. Але за результатами успішного проходження усіх трансформаційних процесів утворюються так звані глобальні фондові біржі. Досі залишається відкритим питання щодо визначення сутності глобальних фондових бірж не тільки з метою уточнення категоріального апарату, а й задля визначення їх місця та ролі в архітектурі трейдингових мереж фондового ринку. Визначення, що надає А. Лукашов: «Глобальні біржі – це біржі, які домінують в економічному співтоваристві. Глобальні біржі характеризуються найбільш високою капіталізацією та обсягами торгів, найбільшою ліквідністю. На глобальній біржі обертаються цінні папери та похідні фінансові інструменти найвідоміших компаній, а також депозитарні розписки і вторинні розміщення іноземних компаній» [4], дуже неточне та неоднозначне, воно стосується дуже широкого кола фондових бірж.

М. Ананьєв надає інше визначення: «Поняття «глобальний біржовий ринок цінних паперів» охоплює саме ту частину світового ринку фінансових інструментів, що припадає на діяльність юридично оформлених фондових бірж. А термін «глобальний» – підкреслює взаємозалежність та взаємовплив ринків цінних паперів різних регіонів світу між собою» [5, с. 73]. Такий підхід вже відкриває сутність об'єднання ринків різних регіонів та є ближчим до процесів глобалізації.

Пропонуємо визначити глобальні фондові біржі як організатора біржової торгівлі, що об'єднує торговельні майданчики та інші фінансові інститути двох чи більше континентів. Таким чином, визначення відображає прояв конвергенції функцій та територій. Завдяки такому визначенню можна провести розмежування між глобальними фондовими біржами та міжнародними фондовими біржами, що зазвичай визначаються як торговельні майданчики, на

яких відбувається торгівля цінними паперами між нерезидентами та торгівля фондовими цінностями, вираженими в інших валютах, ніж національна.

До так званого клубу «Одного трильйону» відносять 16 найбільших фондових бірж світу з більш ніж 1 трлн дол. США ринкової капіталізації. Ця елітна група, до якої входять такі відомі фондові біржі як NYSE, NASDAQ, LSE, Deutsche Borse, TMX Group і Japan Exchange Group, складає 87% від загальної світової вартості акцій [6]. Але чи всі зазначені біржі можна віднести до категорії глобальних? За критерієм належності до декількох континентів перелік глобальних фондових бірж буде набагато вужчим: NASDAQ OMX Group, LSE, ICE (відсутня в переліку найбільших фондових бірж з причини переважання товарних бірж у холдингу). На жаль, NYSE Euronext вже не існує та не може належати до цієї категорії.

Залишається питання, яке, на жаль, в більшості наукових досліджень залишається поза увагою. Наскільки ефективними та стійкими можуть та мають бути глобальні фондові біржі що утворюються в результаті процесів конвергенції. Потреба в інформації про ефективність сталого розвитку фондових бірж ніколи не була такою нагальною, як в сучасних нестабільних умовах. Аналітичні дослідження, що базуються на інформації в якій мірі відповідні лістингові компанії розкривають найбільш важливі показники стійкості, призводять до парадоксальних висновків.

Таблиця 1

**Рейтинг фондових бірж за показником стійкості лістингових компаній [7]**

| Фондова біржа                  | Позиція у 2013 р. | Позиція у 2014 р. | Позиція у 2015 р. | Позиція у 2016 р. | Позиція у 2017 р. |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Helsinki Stock Exchange        | 2                 | 1                 | 1                 | 7                 | 1                 |
| Stockholm Stock Exchange       | 12                | 14                | 11                | 4                 | 2                 |
| Euronext Paris                 | 6                 | 4                 | 6                 | 2                 | 3                 |
| London Stock Exchange          | 11                | 9                 | 5                 | 8                 | 4                 |
| Oslo Stock Exchange            | 4                 | 7                 | 9                 | 14                | 5                 |
| Euronext Amsterdam             | 10                | 2                 | 2                 | 1                 | 6                 |
| Australian Securities Exchange | 17                | 10                | 4                 | 3                 | 7                 |
| Copenhagen Stock Exchange      | 7                 | 5                 | 3                 | 5                 | 8                 |
| Johannesburg Stock Exchange    | 5                 | 3                 | 8                 | 6                 | 9                 |
| Stock Exchange of Thailand     | 40                | 27                | 17                | 13                | 10                |



Гельсінська фондова біржа претендує на перше місце в третій раз за шестирічну історію рейтингу та продовжує відрізнятися за рівнем загального розкриття інформації стосовно сталого розвитку. Фінляндія, Швеція та Норвегія є найшвидшими за показником розкриття інформації про сталість на ринку: 90% великих лістингових компаній на Гельсінській фондовій біржі розкрили свої дані протягом семи місяців з кінця їх фінансового року; відповідні показники для Стокгольмської фондової біржі та фондової біржі в Осло складають відповідно 88% та 87% [7]. Слід зазначити, що місце глобальних фондових бірж у зазначеному рейтингу не є однозначним. Американський сегмент глобальної NASDAQ OMX Group стабільно посідає місце у третьому десятку. Вважаємо, що це є наслідком традиційно ліберального регулювання. Та навпаки, LSE є найкращим прикладом того, як обов'язкові вимоги щодо розкриття інформації через регулювання можуть бути успішним інструментом для активізації звітності щодо стабільності (звітність щодо викидів парникових газів).

### Література:

1. Mehra P. Demutualization of Stock Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://works.bepress.com/poonam\\_mehra/14/](https://works.bepress.com/poonam_mehra/14/)
2. Денис О. Б. Фінансова конвергенція як форма розвитку фінансових інститутів / О. Б. Денис, Ю. Г. Тустановський // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип. 18 (1). – С. 150-153
3. Криниця С. О. Теоретичні основи взаємодії фінансових посередників / С. О. Криниця // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 118-124
4. Лукашев, А. Популярные в России зарубежные фондовые биржи / А. Лукашев // Финансовый форум. – 2007. – № 4. – С. 68–74.
5. Ананьев М. Параметри глобального біржового ринку цінних паперів // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 7–8. – С. 71–80.
6. Desjardins J. All of the world's stock exchanges by size. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money.visualcapitalist.com/all-of-the-worlds-stock-exchanges-by-size/>
7. Measuring Sustainability Disclosure. Ranking the World's Stock Exchanges 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.corporateknights.com/reports/2017-world-stock-exchanges/>

**Мельник О. Г.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри зовнішньоекономічної  
та митної діяльності*

*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Тодошук А. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри зовнішньоекономічної  
та митної діяльності*

*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Адамів М. Є.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри зовнішньоекономічної  
та митної діяльності*

*Національного університету «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

## **ДІАГНОСТУВАННЯ МИТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ\***

У розвинених європейських державах митниця є одним із ключових органів влади, діяльність котрого першочергово спрямовується на захист держави та її громадян від заборонених небезпечних та неякісних товарів, забезпечення належного рівня національної безпеки (в тому числі й економічної безпеки), активізацію та сприяння легальній міжнародній торгівлі. На жаль, на сьогодні змушені констатувати той факт, що митна система України перебуває на етапі стагнації, а особливо критичною ситуація є у східних регіонах держави. Такий стан справ зумовлений низкою внутрішніх та зовнішніх проблем як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, що повинні бути належним чином вирішені задля збереження територіальної цілісності держави, підвищення рівня національної безпеки, захисту суспільства та водночас гармонійного приєднання України до Європейського Союзу і становлення її як розвиненої європейської держави у міжнародних ланцюгах постачання. Для ідентифікування ключових проблем вітчизняної митної системи доцільно проаналізувати позиції України у провідних міжнародних рейтингах, що прямо чи опосередковано характеризують митну сферу.

На сьогодні одним із найбільш відомих та авторитетних міжнародних рейтингів є рейтинг Світового Банку "Doing Business". Так, відповідно до даних зазначеного рейтингу за 2018 р. Україна за параметром «Міжнародна торгівля» посідає лише 119 місце серед 190 країн. Цей параметр оцінюється зокрема за такими складовими, як час і вартість проходження митного та прикордонного контролю при експортних та імпорتنих операціях, час і вартість документального

---

\* Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Держаного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом Ф83/81-2018

оформлення експортних та імпорتنих операцій. Слід зазначити, що порівнюючи Україну та країни Європи і Центральної Азії, доволі несприятливою виглядає ситуація щодо часу документального оформлення експортних операцій (96 год. проти 27,9 год. відповідно), вартості документального оформлення експортних операцій (292 дол. США проти 113,8 дол. США відповідно), часу на проходження прикордонного і митного контролю при імпорتنих операціях (72 год. проти 25,9 год. відповідно), часу документального оформлення імпорتنих операцій (168 год. проти 27,3 год. відповідно), вартості документального оформлення імпорتنих операцій (212 дол. США проти 94,7 дол. США відповідно) [1]. З огляду на вищевикладені дані, простежуємо істотне перевищення ключових показників, що характеризують ефективність митної системи України, порівняно із аналогічними показниками країн Європи і Центральної Азії. Це дає підстави стверджувати про наявність вагомих проблем у роботі вітчизняних митних органів, пов'язаних, насамперед, із відсутністю ефективних заходів щодо спрощення митних процедур для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Ще одним відомим рейтингом міжнародного рівня, котрий формується Світовим Економічним Форумом та Глобальним Альянсом для сприяння торгівлі, є Індекс сприяння торгівлі (Enabling Trade Index). За даними Звіту Глобального сприяння торгівлі у 2016 р. Україна посідала 95 місце серед 139 країн. Варто зазначити, що вказаний Індекс обчислюється на підставі врахування чотирьох ключових параметрів (доступ до ринків, прикордонна служба, інфраструктура, операційне середовище).

Якщо розглядати більш ретельно структуру Індeksu сприяння торгівлі у митному контексті, то показовим є його параметр щодо ефективності та прозорості роботи прикордонної служби, що складається із таких компонентів, як: індекс митного обслуговування, ефективність процесу митного оформлення, час та вартість документального оформлення імпорتنих операцій, час та вартість проходження митних процедур при імпорتنих операціях, час та вартість документального оформлення експортних операцій, час та вартість проходження митних процедур при експортних операціях, нелегальні платежі та хабарі при імпорتنих та експортних операціях, прогнозованість часових затрат при імпорتنих операціях, індекс прозорості роботи митних органів. Так, за індексом митного обслуговування у 2016 р. Україна посідала 110 місце серед 117 держав; за ефективністю процесу митного оформлення – 104 місце серед 136 країн; за часом та вартістю документального оформлення імпорتنих операцій – 122 місце серед 136 країн та 105 місце серед 136 країн відповідно; за часом та вартістю проходження митних процедур при імпорتنих операціях – 82 місце серед 136 країн та 31 місце серед 136 країн відповідно; за часом та вартістю документального оформлення експортних операцій – 116 місце серед 136 країн та 124 місце серед 136 країн відповідно; за часом та вартістю проходження митних процедур при експортних операціях – 57 місце серед 136 країн та 27 місце серед 136 країн відповідно; за рівнем нелегальних платежів та хабарів при імпорتنих та експортних операціях – 120 місце серед 136 країн; за рівнем прогнозованості часових затрат при імпорتنих операціях –

116 місце серед 136 країн; за індексом прозорості роботи митних органів – 40 місце серед 116 країн [2].

Аналізуючи митні позиції України за даними Індексу сприяння торгівлі у 2016 р., можемо дійти висновку, що за більшістю митних параметрів держава посідала вкрай низькі місця. Так, найбільш несприятлива ситуація спостерігалась щодо якості митного обслуговування, ефективності митного оформлення, часу документального оформлення імпорتنих операцій та їхнього митного оформлення, часу та вартості документального оформлення експортних операцій, рівня корупції та прогнозованості роботи митних органів.

Варто також зауважити, що відповідно до досліджень Світового Економічного Форуму найбільш ключовими проблемами при реалізації імпорتنих операцій в Україні є: високий рівень корупції на кордоні (21,9%); тарифні та нетарифні бар'єри (19,3%); обтяжливі митні процедури при імпорті (17,3%); високі витрати або затримки, спричинені внутрішнім транспортним забезпеченням (9,8%); несприятлива телекомунікаційна інфраструктура (8,7%); високі витрати або затримки, спричинені міжнародним транспортним забезпеченням (8,0%); злочинність та крадіжки (7,8%); внутрішні технічні вимоги та стандарти (7,2%) [2]. Слід зауважити, що переважна більшість проблем при реалізації імпорتنих операцій стосуються саме неефективності роботи митних органів.

Своєю чергою, найбільш проблематичними факторами для здійснення експортних операцій є: визначення потенційних ринків та покупців (16,7%); труднощі у задоволенні кількісних та якісних вимог покупців (11,3%); доступ до фінансування торгівлі (11,3%); технічні вимоги та стандарти за кордоном (9,8%); невідповідні виробничі технології та уміння (8,8%); доступ до імпортованої сировини за конкурентними цінами (8,5%); високі витрати або затримки, спричинені внутрішнім транспортним забезпеченням (7,5%); обтяжливі митні процедури за кордоном (7,3%); високі витрати або затримки, спричинені міжнародним транспортним забезпеченням (5,7%); тарифні бар'єри за кордоном (5,5%); правила походження за кордоном (4,3%); корупція на зарубіжних кордонах (3,3%) [2].

Наступним важливим міжнародним рейтингом, що оцінює митні системи країн, є Індекс ефективності логістики (Logistics Performance Index), котрий щорічно складається Світовим банком. Вказаний рейтинг структурно складається із шести параметрів (митниця, інфраструктура, міжнародні поставки, логістичні компетенції, відстеження поставок, своєчасність поставок). Загалом за даними Індексу ефективності логістики у 2018 р. Україна посідає 66 місце серед 160 країн світу. Тоді як, за параметром «Митниця» у цьому ж році Україна займає 88 місце серед 159 країн [3].

З огляду на розглянуті вище позиції України у ключових міжнародних рейтингах, що характеризують митну складову, можемо стверджувати, що вітчизняна митна система перебуває на етапі стагнації, характеризується існуванням чималої кількості проблем об'єктивного та суб'єктивного характеру, пов'язаних, передусім, із відсутністю ефективних заходів щодо спрощення

митних процедур та сприяння легальній міжнародній торгівлі, високим рівнем бюрократії митних формальностей, наявністю корупційної складової, низьким рівнем розвитку митної інфраструктури та матеріально-технічного забезпечення митних органів, суперечливістю та негармонізованістю митного законодавства із європейськими стандартами, недостатньо ефективним управлінням митними органами, тощо. В умовах європейської інтеграції такі проблеми повинні бути грамотно вирішені на засадах масштабного та обґрунтованого реформування національної митної системи, що дасть змогу активізувати міжнародні економічні відносини України, зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств та забезпечити прогресивний розвиток національної економіки.

### **Література:**

1. Офіційний сайт Міжнародного рейтингу Світового банку “Doing Business” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
2. Звіт Світового Економічного Форуму “The Global Enabling Trade Report 2016” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/#topic=data>
3. Офіційний сайт Міжнародного рейтингу Світового банку “Logistics Performance Index” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/>

**Justyna Muweis**

*Dr of Economics, Assistant Professor  
Department of Management in Power Engineering  
Faculty of Management,  
AGH University of Science and Technology  
Kraków, Poland*

## **CHANGES IN PACKAGING WASTE MANAGEMENT IN THE ECONOMY TRANSFORMATION INTO A CIRCULAR MODEL**

The purpose of the circular economy is to change the approach to waste management. Currently, it is important to minimize the use of natural resources, improving the condition of the natural environment. The waste becomes valuable resources with an emphasis on minimizing, recovering, reusing and recycling. Many changes in the coming years were announced on December 2, 2015 Communication from the Commission “Closing the loop” – EU action plan towards a circular economy. There are a number of new proposals regarding waste management including packaging waste, inter alia including settings a common EU target for recycling 75% of packaging waste by 2030 [1].

### **Mono-material and multi-material packaging waste**

A particular problem is the proceedings with multi-material waste. Many products are packed in packaging containing various types of materials. The problem of

multi-material waste packaging is characteristic of economies based on consumerism. Mono-material packaging is easier to segregate and easier to use later. This type of waste includes: paper and cardboard waste, plastic waste, white and coloured glass, green waste. In the case of multi-material waste, segregation is much more difficult. It is necessary to strengthen the selective collection of multi-material packaging waste and the implementation of new installations allowing the recycling of this type of waste. In multi-material packaging waste there are packaging with a dominant composition of paper and cardboard. For example cartons for liquid food. These waste are most often used in recycling, compared to other types of multi-material waste. One of the ways to limit them is to replace them with mono-materials, e.g. PET.

### **Packaging waste and rules for dealing with them**

Significant changes in EU waste management, including packaging waste, were introduced by Directive 2004/12 / EC of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 amending Directive 94/62 / EC on packaging and packaging waste [2].

This document sets out the rules for the use of packaging and the level of their recovery and recycling, as well as the reduction of their amount collected in landfills. At present, the Act of 13 June 2013 on packaging and packaging waste management is important for waste management in Poland. The Act regulates issues related to new obligations regarding multi-material packaging, new levels of recovery and recycling, changes in reporting, registration obligations in the paid register, and the obligation of environmental education. The important change in the national waste management is the creation in 2018 a database of products and packaging as well as a register of enterprises launching products, products in packaging and packaging managed. The base is created in accordance with art. 49 par. 1 of the Act of 14 December 2012 on waste [3]. According to art. 49 par. 1 of the Act, voivodship marshals are obliged to keep a register of entities introducing products, products in packaging and managing waste. Entry in the register is made by the voivodship marshal, competent for the place of residence or by the marshal of the voivodship, competent for the place of performing the activity [4].

One of the new basis on waste management in the EU is Extended Producer Responsibility for Packaging of the European Commission concerning the closed loop economy. This principle is based, among others, on minimizing the amount of waste during economic activities and the people' lives, implementation of legal solutions preventing the creation of waste, implementation of recovery and recycling levels, reduction of storage for primary raw materials and energy, recyclable materials, creating sustainable products that take into account the minimization of waste introduction and re-use.

Table 1 presents data on the number of packaging placed on the Polish market and their recycling in selected years of the period 2007-2016.

Table 1

**Packaging launched into the market and levels of their recycling  
in selected years of the period 2007-2016 in Poland (in thousand tonnes)**

| Year | Packaging and products launched into the market (Total) | Obligation of waste to be recycled | Waste actually recycled | Achieved level of recycling (in %) |
|------|---|------------------------------------|-------------------------|------------------------------------|
| 2007 | 3133,7  | 2561,1                             | 1235,5                  | 48,2                               |
| 2008 | 4181,9  | 4173,6                             | 1794,4                  | 43,0                               |
| 2010 | 4293,0  | 4286,9                             | 1668,7                  | 38,9                               |
| 2014 | 4846,0  | 4841,7                             | 2694,1                  | 55,6                               |
| 2015 | 5026,1  | 5010,9                             | 2901,2                  | 57,9                               |
| 2016 | 5620,9  | 3231,6                             | 3231,6                  | 57,5                               |

*Source: own work based on data of Central Statistical Office in Poland and data of the Ministry of the Environment [5; 6; 7; 8]*

As we can see the data in table 1, the amount of packaging and products launched into the market is growing during the analysed period from the year 2008 to 2016. This number increased by 2487, 2 (thousand tonnes). Between the year 2010 and 2014 is seen the increase in the achieved level of recycling by 16,7 %. The reason of it could cause the changes in new regulations on waste management on the institutional and legal level in Poland. The level of actually recycled packaging waste towards the obligation of waste to be recycled has been growing during analyzed period.

The achieved level of recycling presented in the published table is measured as a ratio of the quantity of recycled waste [8].

### References:

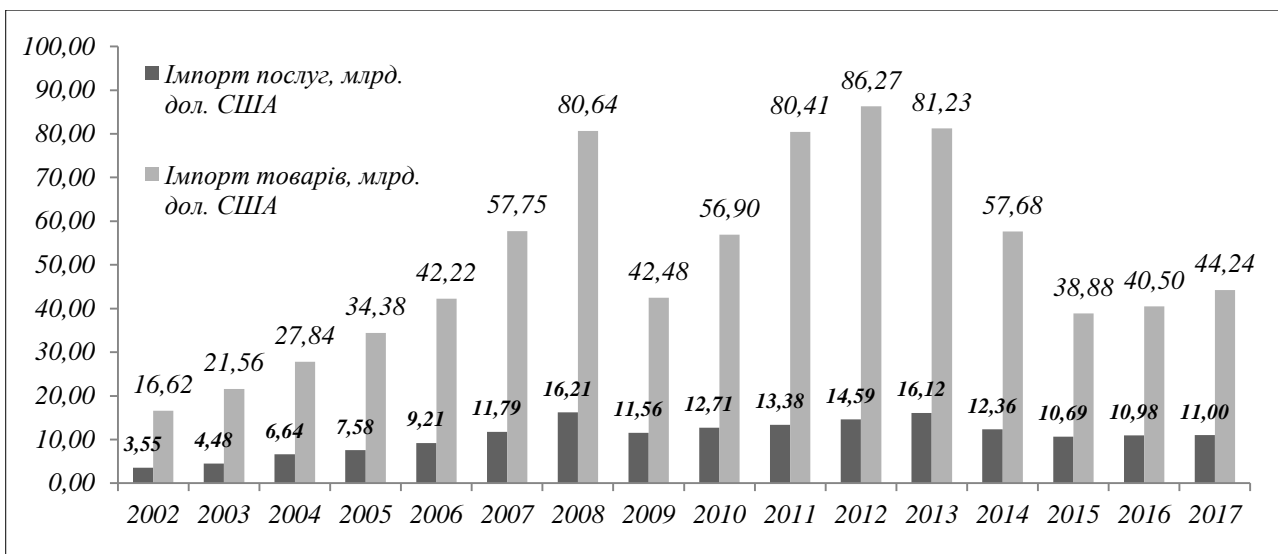
1. Closing the loop An EU action plan for the Circular Economy Brussels, 2.12.2015 COM (2015) 614 final
2. Directive 2004/12/EC of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 amending Directive 94/62/EC on packaging and packaging waste – Statement by the Council, the Commission and the European Parliament, Official Journal L 047, 18/02/2004 P. 0026–0032
3. The Act of 14 December 2012 on waste (Dz. U. z 2018 r. poz. 21 i z 2017 r. poz. 2422).
4. Statement concerning keeping a register of entities introducing products, products in packaging and managing waste (Komunikat w sprawie prowadzenia rejestru podmiotów wprowadzających produkty, produkty w opakowaniach i gospodarujących odpadami) <https://bdo.mos.gov.pl/web/> (date of access to the website 15<sup>th</sup> of August, 2018).
5. Ochrona środowiska 2014, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowiskoenergia/srodowisko/ochrona-srodowiska-2014,1,15.html> (date of access to the website 15<sup>th</sup> of May, 2016)
6. Sprawozdanie z realizacji krajowego planu gospodarki odpadami 2010 za okres 01.01.2007 r. do 31.12.2008 r., Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2009 r. [https://www.mos.gov.pl/g2/big/2010\\_01/99835f68d76915a520653040964bf956.pdf](https://www.mos.gov.pl/g2/big/2010_01/99835f68d76915a520653040964bf956.pdf) (date of access to the website 24<sup>th</sup> of April, 2016 r.).
7. Uchwała nr 88 Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2016 r. w sprawie Krajowego planu gospodarki odpadami 202, Monitor Polski 2016, poz. 784.
8. Ochrona Środowiska Environment 2017 Central Statistical Office, Statistical Information and Elaborations, Warsaw 2017.

**Шупрудько Н. В.**  
*аспірант кафедри економіки та економічної безпеки  
Львівського державного університету  
внутрішніх справ МВС України  
м. Львів, Україна*

## **ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Динаміка зовнішньоекономічних операцій за останні 15 років в Україні є вкрай невтішною та такою, що супроводжується переважанням імпорту над експортом, знецінення національної грошової одиниці, зменшенням рівня життя тощо. Головним проблемами цього є недоліки державного регулювання, відсутність ефективних економічних рішень у сфері державного підприємництва, втрата інноваційного потенціалу у промисловості, зокрема, у машинобудуванні тощо. Проте, як показує емпіричний аналіз за останні 3-4 роки, ситуація демонструє тренд на зміни, що і представлено нижче.

На рис. 1 представлено порівняльну динаміку імпорту товарів та послуг за період з 2002 по 2017 рр., млрд. дол. США.



**Рис. 1. Порівняльна динаміка імпорту товарів та послуг до України за період з 2002 по 2017 рр., млрд. дол. США**

*Джерело: побудовано на основі [1]*

Як бачимо з рис. 1, у структурі імпорту в Україну спостерігається домінування товарів. Причинами цього може бути те, що у багатьох галузях технічної продукції, національний виробник досі не представлений. Варто зазначити, що протягом 2015-2017 рр. спостерігається зростання імпорту послуг, у той час, як імпорт товарів зменшується. Так, за 2016-2017 рр. значення цього показника скоротилось майже на 50 %. Причинами цього може бути зростання споживання товарів та послуг на внутрішньому ринку,

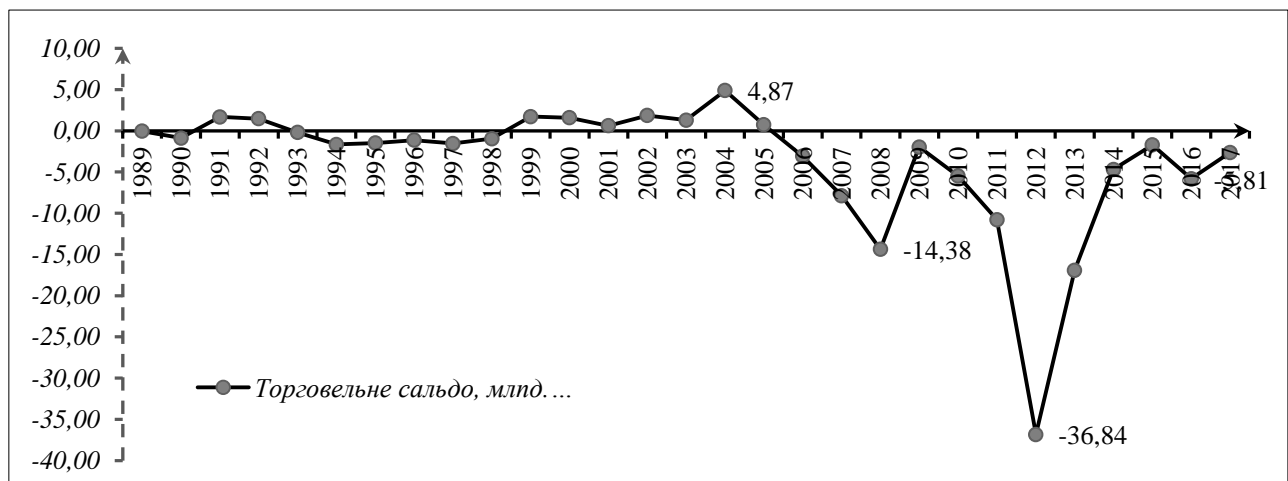


підтвердженням чого виступає зростання ВВП протягом 3-ох останніх років та збереження очікування що росту цього показника у 2018 р.:

- Кабінетом Міністрів України (~ 2,4% станом на 16.01.2017 р. [3]);
- рейтинговим агентством “Standard & Poor's” (~2,8% станом на 13.11.2017 р. [4]);
- рейтинговим агентством “Fitch” (~ 3 % станом на 30.08.2017 р. [5]);
- рейтинговим агентством Moody (~ 3,5 % станом на 12.12.2017 р. [6]).

Важливим фактом, про який слід зауважити є те, що прогнози всіх названих організацій щодо зростання ВВП у 2018 р. покращуються із наближенням грудня 2017 р. Це свідчить про те, що темпи росту ВВП у кінці року пришвидшились, що є незвичним для України, товарне виробництво в якій представлене значним чином сільськогосподарською продукцією та іншими товарами з низькою доданою вартістю.

На рис. 2 представлено динаміку торговельного сальдо за період з 1989 по 2017 рр., млрд. дол. США.



**Рис. 2. Динаміка торговельного сальдо для України за період з 1989 по 2017 рр.**

*Джерело: побудовано на основі [2]*

Важливим трендами, які впливають із динаміки експорту та імпорту товарів і послуг є наступне:

– торговельне сальдо за послугами є додатнім протягом 2002-2016 рр., проте за останні три роки цей показник скорочується. У 2017 р. вперше протягом досліджуваного періоду спостерігається від’ємне значення цього показника;

– торговельне сальдо за товарами є більш несприятливим і протягом досліджуваного періоду цей показник є від’ємним (за винятком 2004 р.). У 2017 р. значення цього показника є найбільшим за останні 10 років;

– скорочення торговельного сальдо за послугами зумовлене зменшенням їх експорту, що в умовах зростаючої економіки свідчить про збільшення споживання на внутрішньому ринку;

– протягом останніх трьох років зростання внутрішнього виробництва практично не вплинуло на динаміку експорту, що свідчить про зростання споживання на внутрішніх ринках;

– протягом трьох останніх років спостерігається тенденція на скорочення від'ємного значення торговельного сальдо, що дає підстави говорити про його покращення у середньостроковій перспективі (3-5 років);

– зростання ВВП завжди супроводжується зростанням імпорту, що свідчить про високий рівень залежності вітчизняної економіки від імпортних комплектуючих, ресурсів та послуг.

### **Література:**

1. Світовий банк. Україна. Банк даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. В уряді погіршили прогноз зростання ВВП у 2017 році / Інформаційний портал «Еспресо. ТВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://espreso.tv/news/2017/02/16/v\\_uryadi\\_pogirshyly\\_prognoz\\_zrostannya\\_vvp\\_u\\_2017\\_roci](https://espreso.tv/news/2017/02/16/v_uryadi_pogirshyly_prognoz_zrostannya_vvp_u_2017_roci). (опубліковано 16.02.2017 р., переглянуто 15.04.2018 р.)
4. S&P оновило прогноз для ВВП України на 2017-2018 годы / Інформаційне агентство «РБК-Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/rus/news/s-p-obnovilo-prognoz-vvp-ukrainy-2017-2018-1510569319.html>. (опубліковано 13.11.2017 р., переглянуто 15.04.2018 р.)
5. Fitch улучшило прогноз роста экономики Украины на 2018 год / Інформаційне агенство «Уніан» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.net/finance/2214614-fitch-uluchshilo-prognoz-rosta-ekonomiki-ukrainyi-na-2018-god.html>. (опубліковано 30.08.2017 р., переглянуто 15.04.2018 р.)
6. Рост ВВП Украины в 2018 году – Moody's улучшило прогноз / Інформаційний портал телеканалу «Факти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fakty.ictv.ua/ru/ukraine/ekonomika/20171212-zrostannya-vvp-ukrayiny-u-2018-rotsi-moody-s-pokrashhylo-prognoz>. (опубліковано 12.12.2017 р., переглянуто 15.04.2018 р.)

# СЕКЦІЯ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Семенов А. С.

*кандидат физико-математических наук,  
доцент кафедры экономической  
кибернетики и информационных технологий  
Одесского национального политехнического университета  
г. Одесса, Украина*

## ПОДАВЛЕНИЕ ХАОСА В МОДЕЛИ ДИНАМИКИ ВАЛОВОГО ПРОДУКТА

Требования адекватного отражения функционирования экономической системы привели к необходимости учета в динамических моделях нелинейных зависимостей. Так линейная модель динамики валового продукта, предложенная Нижегородцевым Р.М. [1], может быть обобщена путем введения в модель нелинейного уравнения

$$m(x, t) \frac{d^2x}{dt^2} + B(x) \frac{dx}{dt} + C(x) = F(t) \quad (1)$$

где  $x(t)$  – совокупный общественный продукт,  $t$  – непрерывное время,  $F(t)$  – совокупный объем инвестиций,  $m(x, t)$  – мера инерции хозяйственной системы,  $B \frac{dx}{dt}$  – мера сопротивления переменам, происходящим под воздействием инвестиций  $F(t)$ ,  $C(x)$  – функция накопления. В частном случае, при  $m(x, t) = \text{const}$ ,  $B \left( \frac{dx}{dt} \right) = b \dot{x}$  ( $b = \text{const}$ ),  $C(x) = -cx$  ( $c = \text{const}$ ),  $F(t) = f$  – получаем линейную модель [1].

В случае когда  $F(t) = \gamma \sin(\omega t)$ ,  $m = \text{const}$ ,  $c(x) = \alpha x + \beta x^3$  уравнение (1) рассматриваемой модели становится классическим уравнением Дюффинга

$$m \frac{d^2x}{dt^2} + B \frac{dx}{dt} + \alpha x + \beta x^3 = \gamma \sin(\omega t) \quad (2)$$

Качественный анализ уравнения показывает, что, например, при  $\alpha < 0$  на фазовой плоскости системы существуют три особых точки: два центра с координатами  $(\pm (-\alpha/\beta)^{\frac{1}{2}}, 0)$  и седло с координатами  $(0, 0)$ . При плавном уменьшении  $\alpha$  в точке  $\alpha = 0$  возникает бифуркация. При  $\alpha < 0$  вместо одного устойчивого состояния равновесия типа центра плавно возникают два центра все более удаляющиеся от начала координат. В системе возможны следующие состояния: вынужденные колебания около центров – устойчивые или неустойчивые, вынужденные колебания, охватывающие оба центра – устойчивые или неустойчивые, положение равновесия, соответствующее седловой точке – всегда

неустойчивое. Положения равновесия, соответствующие особым точкам типа «центр», неустойчивы в силу наличия внешнего воздействия. Странный аттрактор в этой системе реализуется при тех значениях параметра  $F(t)$  из (1), при которых все перечисленные режимы, которые могут быть устойчивыми, становятся неустойчивыми. Так как нет ни одного устойчивого состояния, решение (и система) вечно будет «блуждать» между всеми неустойчивыми состояниями. Выйти из этой зоны не позволяют потенциальные барьеры по краям, т.е. нелинейная детерминированная система описывает, в этом случае, весьма сложное движение – ограниченные непериодические колебания, т.е. хаос. Таким образом, при определенных значениях параметров уравнение Дуффинга описывает странный аттрактор и хаос. Разумной целью при этом является подавление хаоса, что приводит к большей предсказуемости бизнес-циклов. Еще в 80-х годах в работе [2] обнаружена возможность подавления хаоса путем подачи гармонического воздействия на систему. В предлагаемой работе в свете развития этой идеи рассмотрено влияние малого параметрического возмущения входящего в кубическую нелинейность уравнения Дуффинга.

Используя идею подавления хаоса, предложенную в [3], рассмотрим модифицированное уравнение Дуффинга:

$$\ddot{x} + \delta \dot{x} - x + \beta(1 + \eta \cos(\Omega t))x^3 = \gamma \cos(\omega t) \quad (3)$$

Частота  $\omega$  характеризует (не обязательно периодический) колебательный характер поступления инвестиций, а выбранная специальным образом частота  $\Omega$  соответствует изменениям накоплений и является эндогенной вполне регулируемой переменной. Исследование поведения решения (3) проводим в предположении малости возмущения, т.е.  $\eta \ll 1$ . Коэффициент  $\delta$ , характеризующий сопротивление переменам, происходящим под воздействием инвестиций может быть и малым и большим в соответствии с характеристиками рассматриваемой конкретной экономической системы. Коэффициент  $\gamma$  может быть и отрицательным, если инвестиции изымаются из экономики.

Проведены численные расчеты при следующих неизменных внешних параметрах:

$$\beta = 0.1, \delta = 0.05, \alpha = -1, \gamma = 0.5, \eta = 0.01$$

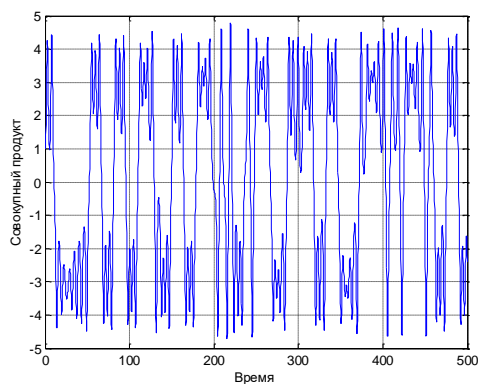
При этом ищется решение уравнения (3) с численными коэффициентами:

$$\ddot{x} + 0.05 \dot{x} - x + 0.1(1 + 0.01 \cos(\Omega t))x^3 = 0.5 \cos(\omega t) \quad (4)$$

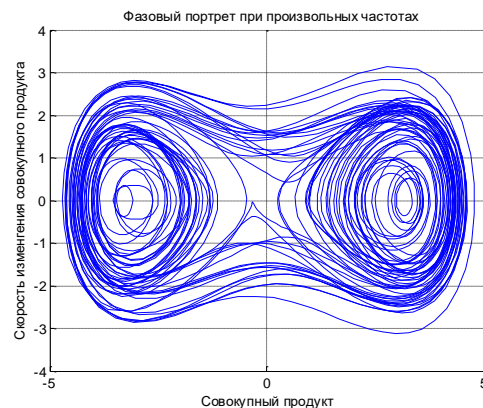
при начальных условиях  $(x_0, \dot{x}_0)$ . Расчеты проводились с использованием программного продукта Matlab. Составлена программа решения задачи Коши для обыкновенного дифференциального уравнения. Решение уравнения представляется в виде таблицы значений неизвестной функции, графиков ее изменения и фазовых портретов решения. Расчеты показали весьма существенную зависимость поведения решения от начальных условий. В качестве начального условия выбирались координаты особых точек

$(\pm (-\alpha/\beta)^{\frac{1}{2}}, 0)$  и седло с координатами  $(0,0)$ . Обнаружилось существенное влияние на решение уравнения значений возмущения  $\eta$ . Например, с ростом этого параметра значения валового выпуска становятся отрицательными и

значительно отрицательными. Также ничего удивительного не проявилось при изменении начальных условий: характер решения существенно меняется с изменением начальных условий. Не менее существенные изменения решения наблюдаются при изменении параметра  $\gamma$ , характеризующего интенсивность инвестиций: обнаруживается странный аттрактор (устойчивое многообразие неустойчивых траекторий) при значениях параметра больших единицы. «Закачивание» в макроэкономическую систему больше инвестиционных ресурсов, чем это необходимо для поддержания темпов роста экономики выводит ее на неустойчивый режим работы. При неизменных в уравнении всех выше приведенных параметрах, проводился анализ поведения решения при различных соотношениях между частотами  $\omega$  и  $\Omega$ . На рисунке 1 приводится пример хаотического решения (4) при начальных условиях (3,16;0) и произвольных частотах, и на рисунке 2 фазовый портрет решения.

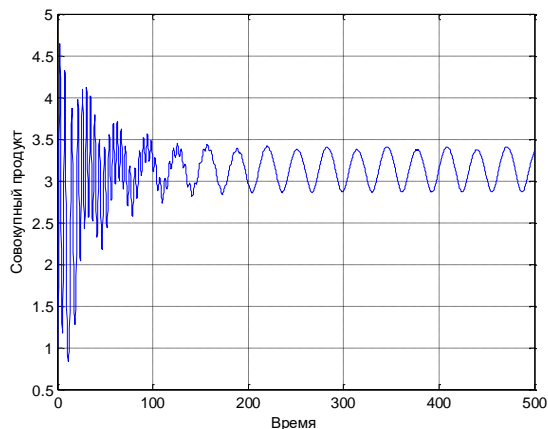


**Рис. 1. График изменения совокупного продукта при  $\omega = 1.1$**

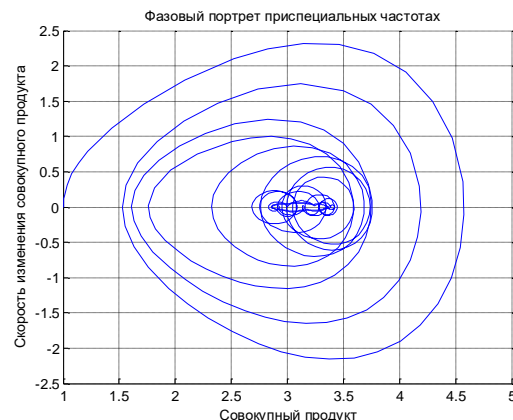


**Рис. 2. Фазовый портрет решения при  $\omega = 1.1$**

С целью подавления хаоса выбиралась частота внешнего дополнительного возмущения в соответствии с рекомендациями [4] равной:  $\omega = 0.2$ ;  $\Omega = 0,5\omega$ ;  $1,5 \omega$ ;  $2,5 \omega$ , ... На рисунке 3 приведено решение уравнения (4) для  $\omega = 0.2$ ;  $\Omega = 0,5\omega$  и на рисунке 4 фазовый портрет решения.



**Рис. 3. График изменения совокупного продукта при  $\omega = 0.2$**



**Рис. 4. Фазовый портрет решения при  $\omega = 0.2, \Omega = 0,1$**

Таким образом, рассмотрено влияние малого параметрического возмущения на поведение решения уравнения Дуффинга, описывающего в данном случае модель динамики валового продукта. Уравнение модели при невозмущенном состоянии ( $\eta=0$ ) описывает динамику хаотического движения. Путем добавления в уравнение малого параметрического возмущения оказалось возможным погасить хаос и сделать процесс регулярным.

#### **Литература:**

1. Нижегородцев Р.М. Вариационные методы макроэкономической оптимизации инвестиционных процессов – Финансовая математика/под ред. Ю.М. Осипова, М.В. Грачевой, Р.М. Нижегородцева. Е.С. Зотовой. -М. ТЕИС, 2001 г.
2. Дудник Е.Н., Кузнецов Ю.И., Минакова И.И., Романовский Ю.М. Синхронизация в системах со странным аттрактором // Вестн. МГУ. Сер 3.: Физика. Астрономия. 1983. Т. 24, № 4. С. 84-87.
3. P.J. Holmes. A nonlinear oscillator with a strange attractor. – Philosophical Transaction of the Royal Society. London. Vol. 292, 2003.
4. Lima R., Pettini M. Suppression of chaos by resonant parametric perturbation // Phys. Rev. A. 1990. V.41, P. 726-733.

## НОТАТКИ

Наукове видання

**СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ  
В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ  
ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА**

**VIII МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**28–29 вересня 2018 року**

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: Україна, м. Одеса, Французький бульвар 24/26,  
ОНУ імені І. І. Мечникова, кафедра економіки та підприємництва,  
2-ий поверх, аудиторія 4н

Підписано до друку 21.09.2018 р. Формат 60x90/16.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум. друк. ар. 17,67.  
Наклад 200 прим. Замовлення № 0918-08.

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.