

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Сучасні напрямки розвитку
економіки і менеджменту
на підприємствах України**

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

5 жовтня 2019 року

Одеса
2019

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 5 жовтня 2019 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2019. – 96 с.

ISBN 978-617-7326-43-3

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України», яка відбулася у м. Одеса 5 жовтня 2019 року.

338.24(477)(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Glchan K.L., Nikolayev Yu. O.

FUTURE STUDIES AND INTERNATIONAL EVENT TOURISM:

A NEGLECTED AREA FOR FURTHER RESEARCH.....6

Завгородній А. В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ7

Капляр О. В.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА

ЧАСТИНА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ 11

Олійник Ю. В.

МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: СУЧАСНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ..... 14

Скороход І. С., Король В. С.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ

ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 18

Ставська Ю. В.

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО РИНКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ

НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....21

Фесик Д. В., Ковальчук Ю. Ф.

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ24

Chumachenko D. O.

WHY FINANCIAL REGULATION OF THE BANKING MARKETS

CAN BE A CHALLENGE FOR CENTRAL AND EAST EUROPEAN

COUNTRIES IN TERMS OF INTEGRATION TO THE EU?27

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бусарєв Д. В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ32

Гончар Л. О.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ

ПОСЛУГ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ34

Матвійчук А. А.

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

В УМОВАХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....39

Мацкевич Ю. І.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ42

Паливода О. М.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....45

Педорченко А. Л. ЦІНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ І ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР	48
Стретович Р. Г. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	51

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гудзь О. Є., Шмалій Л. В. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	55
Гусєв А. О. ПОПИТ ТА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЧИННИКИ ВИБОРУ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	58
Каламан О. Б. ГЕНЕЗИС СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
Канець О. В. ПРОБЛЕМА ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ СПОЖИВЧОГО РИНКУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	63
Малиш І. А. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АГАРНОГО СЕКТОРУ	66
Нефедова О. Г. СУЧАСНІ РІВНІ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ.....	68
Ситник Н. І., Салабай В. О. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	71
Стрілець В. Ю. ТАРГЕТУВАННЯ ФОРСАЙТ-ЗАХОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО- ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	74

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Швець О. В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ДОМІНАНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ МОЛОДІ	79
--	----

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дембицький В. О. МОБІЛЬНІ ДОДАТКИ ЯК ФОРМА ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	83
Мазур А. О. ЛЕГКІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: МІЖНАРОДНЕ РЕЙТИНГУВАННЯ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ	85

Скрипник В. В.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	88
--	----

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Вересовська А. В., Джуян О. М.

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ.....	93
--	----

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Glchan K.L.

*Master's Student of the Department of World Economy
and International Economic Relations,
Odessa I.I. Mechnikov National University
Odessa, Ukraine;*

Nikolayev Yu. O.

*Associate Professor of the Department of World Economy
and International Economic Relations,
Odessa I.I. Mechnikov National University
Odessa, Ukraine*

FUTURE STUDIES AND INTERNATIONAL EVENT TOURISM: A NEGLECTED AREA FOR FURTHER RESEARCH

There is a growing body of knowledge emerging within tourism management on the value of future studies and their contribution to understanding the future changes to demand and supply issues and how they may impact tourism. The extant literature in event studies is still in its infancy with much of the tourism and broader management literature providing the foundations for the analysis of event futures. As Page S.J., Yeoman I., Munro C., Connell J., Walker L. outlined [1], when examining futures issues there are three principal questions we need to pose: what may happen (possible futures), what is the most likely to happen (probable futures) and what would we prefer to happen (preferable futures). For this reason, a number of distinct approaches exist which can be employed in futures research as outlined by Page S.J. et al. [1] based on the growth in this area within management science from softer (often qualitative techniques) through to much harder techniques. In fact, Cornish's E. overview [2] of futures techniques illustrates the breadth of futures research highlighted which comprise environmental scanning, trend analysis, trend monitoring, trend projection, scenarios, polling, brainstorming, modelling, gaming, historical analysis and visioning (i.e. looking more than 10 years ahead). This underlines the importance of the type of futures research question one wishes to ask – whether you are looking for certainty and ambiguity, with the much harder techniques lending themselves to a greater element of certainty. In terms of the harder techniques that principally focus on forecasting, they were grouped by Calentone R., Benedetto A., Bojanic D. [3] into four types: exploratory forecasting based on extrapolating past trends using regression and similar techniques; normative, integrative and speculative forecasting. In terms of the qualitative area, Lin V.S., Song H. [4] examined the comparative neglect of the use of Delphi techniques as a way of understanding futures using more qualitative tools while several uses of scenario planning have been employed in the tourism literature (see

Page S.J. et al. [1]; Page S.J., Yeoman I., Connell J., Greenwood C. [5] for a detailed review) which document the emergence and use to understand possible futures to pose the ‘what if’ question to managers.

Within the field of event tourism, there are a wide range of challenges facing managers which futures research will help in a greater understanding of what are the key trends and factors affecting those trends (e.g. drivers of change) and the main issues which might occur in an event setting (e.g. the occurrence of random events such an extreme event such as a heatwave through to more atypical events such as terrorism through to more commonplace safety and security risks).

The main conclusion from our study is as follows. The following drivers of event tourism may include:

- environmental and green issues;
- the impact of climate change and the need for venues and event stagers to consider the capacity to adapt to and mitigate the impacts;
- security and safety issues;
- globalization and the global audiences for event tourism.

References:

1. Page S.J., Yeoman I., Munro C., Connell J., Walker L. A case study of best practice. // Tourism Management. – 2016. – Vol. 27(3). – P. 361-393.
2. Cornish E. Futuring: The exploration of the future. // World Future Society. – Bethesda, MD. – 2014. – 232 p.
3. Calentone R., Benedetto A., Bojanic D. A comprehensive review of tourism forecasting literature. // Journal of Travel Research. – 2017. – Vol. 36(3). – P. 79-84.
4. Lin V.S., Song H. A review of Delphi forecasting research in tourism. // Current Issues in Tourism. – Abingdon: Routledge, 2014. – P. 111-119.
5. Page S.J., Yeoman I., Connell J., Greenwood C. Scenario planning as a tool to understand uncertainty in tourism: the example of transport and tourism in Scotland in 2025. // Current Issues in Tourism. – 2018. – Vol. 13(2). – P. 99-137.

Завгородній А. В.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та інформаційних технологій
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
ВНЗ ВМУРЛ «Україна»
м. Миколаїв, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Проблема залучення інвестиційних ресурсів і ефективного їх використання у сучасних умовах посилення конкуренції на світових ринках є однією з головних в аграрній сфері, оскільки без її вирішення розраховувати на збільшення обсягів

виробництва, підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств і забезпечення продовольчої безпеки нашої країни є практично неможливими.

Для дослідження та обґрунтування організаційно-економічного механізму інвестиційної діяльності агропродовольчої сфери важливого значення набуває знання її специфічних особливостей організаційно-виробничого та економіко-управлінського характеру, що безпосередньо впливають на інвестиційний процес. До зазначених факторів впливу варто віднести: 1) розширене відтворення в сільському господарстві протікає у взаємодії економічних, агроекологічних та біологічних процесів; 2) залежність галузі як споживача від розвитку II сфери агропромислового виробництва; 3) необхідність інтенсифікації інвестування III сфери; 4) зональна спеціалізація виробництва та районування за агрокліматичними зонами; 5) сезонність виробництва та підвищений ризик (залежність від природно-кліматичних умов); 6) великий період обігу капіталу, через довготривалий строк виробництва продукції (вимагає значних вкладень у формі оборотних коштів на протязі тривалого періоду, а отримання результатів настає значно пізніше); 7) сільське господарство - галузь зі змінною технологією, де зміна технології має більш глибокий ефект, ніж поява нової продукції; 8) необхідність значної державної підтримки та регулювання; 9) потреба в інвестуванні соціальної сфери та сільської інфраструктури тощо [1; 2; 3].

При цьому надходження іноземних інвестицій поліпшує стан і результативність аграрної сфери, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості переробки та зберігання продуктів сільського господарства, використанню ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо [4].

До переліку основних переваг, що забезпечують інвестиції варто віднести: 1) сучасні технології виробництва та переробки сільськогосподарської продукції; 2) прозорість ведення аграрного бізнесу; 3) застосування міжнародних стандартів менеджменту, екологічної безпеки, охорони праці та якості продукції; 4) нові робочі місця та зменшення рівня безробіття; 5) додаткові податкові надходження [5].

На інвестиції в сільському господарстві впливають внутрішні та зовнішні фактори. До внутрішніх факторів, що залежать від товаровиробників, відносяться: врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби; вибір об'єкта першочергових інвестицій; спеціалізація і концентрація виробництва; технологія виробництва основних видів продукції сільського господарства; характер інвестицій: довгострокові, короткострокові; рівень продуктивності праці та собівартість виробництва. На вказані чинники підприємець може впливати протягом виробничого процесу або планувати виробництво продукції і інвестиції на найближчу перспективу.

До зовнішніх факторів, що не залежать від товаровиробників, відносяться: світові та внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію і продукцію

промислового виробництва; державна підтримка агровиробництва; процентна ставка на кредит; оподаткування агровиробництва; інфляційні процеси; сезонність виробництва сільськогосподарської продукції; внутрішній та експортний попит на продукцію.

На нинішньому етапі, як показує аналіз, для аграрних товаровиробників найважливішими залишаються зовнішні фактори інвестицій. Постійна зміна «правил гри», недостатній захист прав інвесторів, зростання податкового тиску, щорічне зростання цін на ліві матеріально-технічні ресурси промислового походження на 15-30%, зниження купівельної спроможності населення – без вирішення цих проблем інвестиційна діяльність в АПК не матиме інтенсивного характеру [6].

В той же час інвестиційні процеси у вітчизняному АПК суттєво поліпшилися. Про поліпшення інвестиційного клімату (крім реальних інвестицій в фізичні активи) також свідчать очікування інвесторів на фінансових ринках. Зокрема, станом на 6 червня 2017 р. вперше з жовтня 2014 р. загальна ринкова вартість українських публічних аграрних компаній перевищила 3,5 млрд доларів США. 94 % вартості обраних компаній складають компанії KERNEL – 43,5 %, МНР – 31,3 %, ASTARTA – 12,4 %, OVOSTAR – 4,5 % і IMC – 2,5 % [11]. Крім того, Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2, що означає зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний» [4]. Інвестиційне пожвавлення відбулося більшою мірою завдяки початку реалізації відкладених раніше планів бізнесу через поліпшення очікувань власників бізнесу щодо перспектив в Україні. Крім того, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках. До того ж, позитивний вплив справили і певні зрушення, що відбулися в економіко-правовому полі, так, згідно зі змінами в податковому кодексі, було скасовано спецрежим ПДВ. Реформа інституційної структури у сфері інвестиційної політики все ще триває, і має також спрацювати на розв'язання проблем, про які йшлося вище.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази з метою підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного процесу й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з

вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 р. № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

4. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

5. Багато процедур, що були поживним середовищем для корупції, зараз оптимізують після ухвалення у 2015 р. Закону України №191-VIII Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція).

До питання прогнозів обсягів інвестування в український АПК найближчої перспективи, варто зазначити, що багато чого буде залежати від стану справ у Східній Україні, політичної й економічної ситуації в країні та бажання вітчизняних і закордонних інвесторів ризикувати й вкладати приватний капітал у вітчизняну економіку. Одностайність, щодо підтримки в цьому питанні, висловлюють і провідні експерти асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ), представництва ЄБРР у Східній Європі та регіонального представництва в Україні IFC.

Перспективними напрямками щодо об'єктів інвестування будуть: насінництво с/г культур; оновлення парку сільськогосподарської техніки та модернізація зрошувальних систем; виробнича інфраструктура для зберігання, внутрішньої логістики та портової перевалки зерна; вирощування зернових та олійних культур. Привабливим напрямком найближчих 3-5 років стане тваринництво, як молочного, так і м'ясного напрямку. Зростанню прибутковості цього сектору сприяє: наявна кормова база, розвиток логістики, географічне розташування.

Література:

1. Інвестиції в АПК. / Пропозиція // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=4482>.
2. Скупський Р.М. Сучасна інвестиційна політика аграрних підприємств: теоретичний контекст формування / Р.М. Скупський, Н.В. Анікеєва // Економіка і фінанси. – 2016. – Спецвипуск. – С. 108-117.
3. Скупський Р.М. Новітня парадигма інвестиційних процесів аграрного сектору економіки. / Манцевич Ю.М., Скупський Р.М., Мельничук Л.С.// Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2016. – №5. – С.99-107.
4. Батченко Л.В. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту : [монографія] / Л.В. Батченко. – Донецьк : Донецький державний університет управління, 2005. – 244 с.
5. Мамонтова Н.О. Інвестиційне забезпечення сталого економічного розвитку. / Н.О. Мамонтова // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 2. – С. 23-27.
6. Новак І.М. Значення Інститутів інвестування у забезпеченні розвитку аграрної сфери. / І.М. Новак. // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9 (171). – С. 132-140.

Капляр О. В.
*студентка факультету міжнародних відносин,
політології та соціології
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

На сучасному етапі суспільного розвитку важлива роль в економіці кожної країни та світу загалом відводиться ТНК. Світова та національна економіка потребує функціонування таких інституцій, як ТНК, оскільки більшість економік отримує значну підтримку з боку ТНК у вигляді інвестицій, податків, робочих місць тощо. Сформулювати точне визначення ТНК досить важко оскільки організаційна структура транснаціональних корпорацій дуже часто змінюється, пристосовуючись до змін у міжнародних економічних відносинах. Термін «транснаціональна корпорація» (Transnational Corporation, TNC) і його синонім «багатонаціональна компанія» (Multinational Corporation, MNC, multinational enterprise) вживаються як загальноприйняті з 1960 року [1, с. 36].

За умови насичення ринку товарами, необхідними для задоволення первинних потреб, для досягнення переваг над конкурентами транснаціональним корпораціям необхідно запропонувати споживачам «бонуси», що дозволять у тій чий іншій мірі задовольнити ієрархічно вищі потреби. Саме тому одним з ключових елементів стратегії розвитку ТНК сьогодні стає соціальна відповідальність як явище, що дозволяє бізнесу говорити зі споживачами зрозумілою останнім мовою [2].

Згідно стандарту ISO-26000 основними нормами соціальної відповідальності для бізнес-суб'єктів є: підзвітність, прозорість, етична поведінка, взаємодія з зацікавленими сторонами, дотримання національних та міжнародних правових норм та повага до прав людини [3].

У соціально-відповідальному бізнесі застосовують лише такі способи отримання прибутку, які не шкодять природі, людям та суспільству в цілому [4]. Корпорація має додержуватися норм національного та міжнародного законодавства, оскільки це є дуже важливим для сталого розвитку і добробуту суспільства в усіх країнах світу. Одним з вагомих принципів соціальної відповідальності є також дотримання прав і свобод людини як у стосунках з працівниками підприємства, так і при задоволення інтересів споживачів.

Керівники більше 180 американських компаній, що входять в групу Business Roundtable, в серпні цього року підписали спільну «заяву про призначення корпорацій». Її основна ідея в тому, що компанії повинні не тільки задовольняти інтереси своїх інвесторів, але і працювати над створенням «економіки, що служить усім американцям». У заяві йдеться про необхідність «перевершувати очікування» клієнтів і бути їм корисними; про інвестиції в співробітників, їх освіту і перепідготовку; про чесну і етичну роботу з іншими компаніями, будь вони

«маленькими або великими»; про підтримку спільнот, в яких працюють компанії, і навколишнього середовища. Пункт про важливість збільшення «акціонерної вартості компаній» в новому списку значиться останнім [5].

Дотримання усіх вищеперерахованих принципів набуває великого значення для компаній, оскільки споживач, обираючи серед значної кількості схожих товарів, керується особистими вподобаннями виходячи із доступної інформації про імідж компанії.

Згідно даних дослідження 2018 Global CR RepTrak®, проведеного консалтинговою компанією Reputation Institute Google визнаний глобальним лідером в області корпоративної соціальної відповідальності. На першому місці він замінив відомого виробника конструкторів The LEGO Group. Провідні позиції в області КСВ також зайняли Walt Disney Company, The LEGO Group, Natura, Novo Nordisk, Microsoft, Bosch, Canon, Michelin і IKEA (таблиця 1) [6].

Таблиця 1

Результати дослідження 2018 Global CR RepTrak®

№	Назва компанії	Місце в рейтингу CR RepTrak (scores)		
		2018	2017	2016
1	Google	1 (71.9)	3 (73.9)	1 (75.4)
2	Disney	2 (69.5)	4 (73.5)	3 (74.7)
3	Lego	3 (69.4)	1 (74.4)	5 (73.8)
4	Natura Cosméticos	4 (69.4)	-	-
5	Novo Nordisk	5 (68.7)	-	-
6	Microsoft	6 (68.1)	2 (74.1)	2 (75.1)
7	Bosch	7 (68.1)	7 (71.0)	21 (69.7)
8	Canon	8 (67.6)	23 (69.2)	11 (72.5)
9	Michelin	9 (67.6)	15 (69.7)	15 (71.4)
10	IKEA	10 (67.2)	13 (69.7)	19 (69.9)

Джерело: складено автором на основі [8].

Результати дослідження 2018 Global CR RepTrak® 100 продемонстрували ключове значення відповідального управління в ефективній реалізації КСВ. Керівники всіх компаній, які увійшли в топ-10 рейтингу, відомі як відповідальні топ-менеджери, прихильники етичних підходів ведення бізнесу і прихильники ефективної соціальної активності [6].

Global CR RepTrak є найбільшим дослідженням корпоративної соціальної активності, заснованим на думках більш ніж 230 000 споживачів у всьому світі. Опитування дає кількісну оцінку сприйняття громадськістю корпоративної відповідальності на основі емоційних зв'язків зацікавлених сторін з компаніями. Дослідження також демонструє, як ці зв'язки можуть стимулювати підтримує поведінку – намір купити, бажання рекомендувати продукцію і прагнення працювати для компанії.

Як бачимо з таблиці, компанія Google впродовж останніх років очолює даний рейтинг, адже в 1998 році, коли вона була заснована, її дивізом було: «Місія Google – організувати всю інформацію, яка є в світі, зробити її доступною і зручною для використання» [7]. В цьому і полягала первісна концепція КСВ компанії. В 2004 році Google створила некомерційний благодійний підрозділ Google.org (Google Foundation), стартовий капітал якого сягав 1 млрд. доларів. Основними напрямками цього підрозділу є:

1. Навчання – компанія щорічно жертвує 50 млн. доларів на освіту дітей і підлітків третіх країн світу, студенти отримують навчальні матеріали, вчителі проходять навчання за останніми методами, навчання стає можливим поза класними кімнатами. Також компанія інвестує в некомерційні організації, які розширюють доступ до комп'ютерних наук і професійної підготовки студентів.

2. Економічні можливості – Google вкладає свої кошти в некомерційні організації, що сприяють працевлаштуванню знедолених, експериментують з підходами для боротьби з бідністю, а також проводять різного роду тренінги та курси для майбутніх працівників.

3. Подолання нерівності – фінансування грантів в даному році спрямована на підтримку організацій, що займаються питаннями расової дискримінації, зокрема в кримінальному правосудді [7].

Google одна з найбільш бажаних компаній для працевлаштування, одна з компаній яка стрімко розвивається, яка цінує життя, здоров'я і дозвілля своїх працівників. Близько 3 млн людей щорічно надсилають свої резюме в Google, з надією працювати в просторах офісах, з безкоштовною їжею, з незвичайними кімнатами відпочинку та чудовою командою. Все це результати ефективного використання КСВ.

Підводячи підсумки можна сказати, що сьогодні соціальна відповідальність є ключовою концепцією розвитку міжнародного бізнесу. Характерними рисами ТНК у всьому світі є: дотримання норм ділової етики, норм законодавства, повага до прав людини, екологізація виробничих процесів та участь у вирішенні гострих глобальних процесах. Це обумовлено тим, що споживач купуючи товар або послугу прагне задовольнити не лише базові, але і ієрархічно вищі потреби. Але слід зазначити, що соціальна відповідальність переважно поширена у частині інтересів працівників та споживачів в той самий час як недотримання норм бізнес-поведінки все ще залишається нормою конкуренції між ТНК.

Література:

1. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 35-41.
2. Іскарова Н.О. Соціальна відповідальність як елемент стратегії економічного розвитку транснаціональних корпорацій / Н.О. Іскарова // Вісник донецького національного університету, сер. В: економіка і право. – 2015. – Вип. 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/289/300>.

3. ISO 26000: 2010 Guidance on social responsibility. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed1:v1:en>.
4. Л.С. Ринейська Соціальна відповідальність як складова етики міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / Л.С. Ринейська // Ефективна економіка. – 2016. – № 11. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5257>.
5. Пятин А. Руководители крупнейших компаний США призвали не считать прибыль главной целью. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.ru/biznes/382145-rukovoditeli-kрупнейshih-kompaniy-ssha-prizvali-ne-schitat-pribyl-glavnoy-celyu>.
6. <https://reputationcapital.blog/2018/10/nazvany-globalnye-lidery-v-oblasti-kso-2018-goda>.
7. Офіційний сайт Google [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.google.org/our-work/inclusion>.
8. Сайт Ranking the brands [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=331&year=1248>.

Олійник Ю. В.

*аспірант кафедри регіонального
управління та місцевого самоврядування
Львівського регіонального інституту державного
управління при Президентіві України
м. Львів, Україна*

МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: СУЧАСНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

Необхідність оптимізації основних параметрів національного ринку праці потребує переходу до якісно нового стану його найважливіших сегментів, серед яких особливе функціональне значення має молодіжний. Сучасний розвиток цього сегменту характеризується посиленням протиріч між попитом на робочу силу молоді та її пропозицією, деформованістю регіональної, галузевої та секторної структури зайнятості, ускладненням процесу залучення молоді до сфери продуктивної трудової діяльності, а також недосконалістю механізму його державного регулювання. Актуальність вирішення, гострота та складність цих проблем обумовлюють потребу наукового обґрунтування нової методології і методики дослідження структурно-динамічних зрушень у межах молодіжного сегменту національного ринку праці та визначення перспектив його розвитку.

Конституція України проголосила право кожного на працю і встановила умови для його реалізації. У сучасний період розбудови правової держави в Україні проблеми працевлаштування молоді в Україні є одними з найбільш актуальних. Невирішення проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя. Молоде покоління – це трудовий потенціал, що є основою держави, її продуктивною і мобільною робочою силою, озброєною найсучаснішими знаннями. Разом з тим ринок праці молоді має свої особливості –

з одного боку вік підвищує шанси для зайнятості, а з іншого – молодь є найбільш уразливою та соціально незахищеною категорією населення. Через відсутність достатнього практичного досвіду, правових та професійних знань, а часто і морально невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам стає дуже складно. Сьогодні, коли відбувається різке зниження якості життя, здоров'я населення, у тому числі й молодого покоління, посилення наркотичної залежності, зростання злочинності в молодіжному середовищі, потрібна кардинальна активізація державної політики по відношенню до покоління, яке самостійно вступає в життя.

Проблематика працевлаштування та зайнятості молоді давно є предметом дослідження учених (економістів, демографів, психологів, соціологів), перебуває у фокусі уваги журналістів, представників державних установ та неурядових організацій. Водночас суспільно-економічні трансформації часів незалежності України, швидкість глобалізаційних тенденцій призводять до загострення ситуації на ринках праці усіх рівнів та сегментів, спонукають до динамічного аналізу ситуації та пошуків оптимальних усіх рівнів та сегментів, спонукають до динамічного аналізу ситуації та пошуків оптимальних рішень.

За роки незалежності України кількість молоді, яка здобуває вищу освіту і є студентами збільшилася майже вдвічі, а рівень безробіття серед молоді віком до 30 років є значно вищий, ніж серед інших вікових категорій. Через несвоєчасне влаштування на роботу безробітні молоді люди втрачають свої професійні навички та кваліфікацію, що ще більше ускладнює процес ефективного пошуку роботи. Безробіття також впливає на фізичне та психологічне здоров'я молодих людей. Ігнорування вказаної проблеми може призвести до відсутності кваліфікаційного кадрового потенціалу в країні, підвищення рівня незайнятості, злочинності серед молоді.

Сьогодні в Україні молоді віком від 14 до 35 років (ця вікова група відповідно до ст.1. Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» є молоддю), а це більше 10 мільйонів, і становить п'яту частину населення України. Відповідно до статті 7 цього Закону України «держава гарантує працездатній молоді рівне з іншими громадянами право на працю». Щороку навчальні заклади випускають молодих спеціалістів, переважна більшість яких залишаються з проблемою працевлаштування віч-на-віч. Тому важливим напрямом у забезпеченні зайнятості молоді є розробка ефективного механізму державного регулювання цим процесом та державне прогнозування потреб економіки у спеціалістах з вищою освітою. Внаслідок цього і виникають на ринку праці диспропорції попиту й пропозицій дипломованих фахівців, а також трудова міграція (можливість виїздити на заробітки зі збереженням колишнього місця основної роботи); участь молоді у тіньовій неформальній економіці.

Трудова міграція молоді негативно впливає на демографічну, соціальну та економічну ситуацію в Україні. Головним чинником, що спонукає виїздити молоді

за кордон, є різниця в оплаті праці. Якщо в Україні середня зарплата становить близько 250 євро, то в ЄС перевищила 1500 євро.

Кабінет Міністрів України від 30 вересня 2015 року №1018-р, для розвитку молодіжного середовища в Україні ухвалив концепцію державної цільової програми «Молодь України» на 2018-2020 роки. в якій зазначено, що основними проблемами молоді в Україні є: низький рівень зайнятості молоді на ринку праці за ораною професією та практичних вмінь та навичок молодих фахівців; складність та тривалість переходу молоді від навичок до стабільної та задовільної роботи; повільні темпи розвитку підприємництва серед молоді; недостатнє використання інноваційного потенціалу молоді; низька якість загальної середньої освіти молоді; недостатнє набуття молодими людьми знань, умінь та навичок поза системною освітою з метою підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці; низький рівень професійної орієнтації молоді; високий рівень безробіття. Об'єктивними причинами виникнення зазначених причин є:

1. Відносно низький рівень соціально-економічного розвитку та обмежені матеріальні ресурси держави.

2. Нерозвиненість інститутів громадянського суспільства, відсутність механізмів залучення молоді і творчого запозичення національної молодіжної політики з молодіжною політикою ЄС.

Одним із пріоритетів Програми - є молодіжне підприємництво самозайнятості та ефективного просування молодих людей у підприємницькому середовищі. Для здійснення цих реформ необхідно розробити дієвий механізм до структурної перебудови економіки країни, з однієї сторони, стимулювання та державної підтримки високотехнологічних галузей, а з іншого – вироблення відповідної політики до розвитку низькотехнологічних галузей, направленої на підвищення їх інноваційної активності та впровадження нових інноваційних технологій.

Оскільки Львівська область відноситься до типу економіки орієнтованої на сферу послуг, нами пропонується наступні концептуальні напрями перетворень в реальному секторі економіки, використовуючи інноваційний підхід до структурної перебудови економіки. В першу чергу, економіка країни потребує стимулювання та державної підтримки високотехнологічних галузей, а з іншого – вироблення відповідної політики до розвитку низькотехнологічних галузей, направленої на підвищення їх інноваційних технологій. Основними інструментами такої підтримки повинні стати податкове стимулювання, система державних замовлень, державні програми модернізації, інноваційного розвитку та інші.

Розвиток високотехнологічних та перспективних галузей, наприклад Львівської області, враховуючи її особливості, зокрема. наявність великої кількості освітніх закладів та можливостей розвитку туризму, регіональними органами пріоритетними галузями було виділено галузі інформаційних технологій та туризму, що також вимагає державної підтримки та стимулювання їх з боку держави.

Переваги та можливості розвитку ІТ-ринку у Львівській області полягають у наступному: невисокий вартісний бар'єр входження в галузь нових компаній; порівняно невисокі інвестиційні ризики; високий рівень інтелектуального потенціалу області; висока частка вузів, що готують спеціалістів в галузі програмного забезпечення, комп'ютерних інформаційних технологій.

Основним інструментом, на наш погляд, який зможе забезпечити її розвиток є стимулювання через податок на прибуток підприємств та податок з доходу фізичних осіб. Окрім податкового стимулювання розвитку ІТ-галузі, проведення стимулювання вбачаємо через надання пріоритетності підготовці спеціалістів комп'ютерних технологій та програмного забезпечення.

Важливим напрямком повинно стати сприяння об'єднанню дрібних ІТ-компаній. Це необхідно зробити, тому що вітчизняний ІТ-ринок не здатний виготовляти складні системні продукти та великі замовлення через її розукрупненість. На сьогоднішній день у Львівській області функціонує більше 30 дрібних підприємств з ІТ-аусорсингу, де працює біля 3 тис. чоловік. Необхідність інтеграції ІТ-компаній та формування великих українських компаній пов'язана з тим, що з часом з розвитком глобального кластера інформаційно-комунікаційних технологій та формування світових лідерів в цій галузі. дрібні вітчизняні компанії будуть витіснені з ринку. Слід зазначити, що деякі кроки в цьому напрямі було здійснено, зокрема у Львові за підтримки органів влади було створено кластер «Бізнес послуг» (розвитку ІТ-технологій), який включає консалтингові послуги, управління базами даних та інформацією, послуги програмного забезпечення, проте, його розвиток потребує державної підтримки, зокрема збільшення обсягів державних замовлень, мінімізація податкового навантаження, налагодження діалогу між учасниками кластера та створення стабільного та прозорого нормативно-правового поля його функціонування.

Література:

1. Гетьман О.О. Інноваційний механізм регулювання ринку праці : монографія / О.О. Гетьман. – Дніпропетровськ, УМСФ, 2016. – 328 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/2819>.
2. Гук Л.П. Прогнозування та регулювання розвитку нестандартної зайнятості в Україні / Л.П. Гук // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 278-283. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2014/4_0/278_283.pdf.
3. Кравченко В.Л. Проблеми ефективного використання праці молоді в Україні // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та прак- тики. – К.: КНЕУ. – 2005. – С. 180-184.
4. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 21. – С. 56-69. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21.pdf>.

Скороход І. С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин та управління проектами
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*
Король В. С.
*магістр з міжнародних економічних відносин
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Транснаціональні корпорації посіли ключове місце у світовому господарстві й на сучасному етапі динамічно розвиваються. Проте, проблематика діяльності ТНК має надзвичайно велике значення в контексті вирішення проблем охорони навколишнього середовища, інтересів низки країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою, які постали перед необхідністю вжиття радикальних заходів для забезпечення власної екологічної безпеки. Ключовим питанням для подальшої діяльності ТНК є припинення екологічної деградації, усунення наслідків дії негативних факторів антропогенного впливу на довкілля. У зв'язку з цим актуалізується вивчення основних тенденцій екологічно орієнтованої діяльності ТНК.

Екологічна діяльність ТНК зумовлюється декількома чинниками. По-перше, до уваги беруться традиційні звинувачення транснаціональних корпорацій з боку природоохоронних організацій та інших інституцій в антиекологічній лобістській діяльності, що спирається «екологічний нігілізм» урядів й недосконалість екологічного законодавства в більшості країн, що розвиваються, оскільки там розташовано значну частку дочірніх підприємств і філіалів. По-друге, впровадження транснаціональними корпораціями екологічної політики розглядається як інструмент конкурентної боротьби, що сприяє вихованню і формуванню екологічних переваг власної продукції. По-третє ТНК володіють технологічними, фінансовими і кадровими ресурсами для вирішення багатьох природоохоронних проблем. У зв'язку з цим урядові та ринкові інститути, особливо в розвинених країнах, посилюють вимоги до екологічної діяльності ТНК [1, с. 41].

Під екологічною діяльністю ТНК розуміють діяльність, що негативно впливає на навколишнє середовище, так і діяльність, спрямовану на зниження і запобігання такого впливу. Для транснаціональних корпорацій специфіка екологічної діяльності полягає в тому, що у своїй практиці їм необхідно враховувати екологічні наслідки не лише на національному, але й на міжнародному рівнях [2, с. 14].

Світовий природоохоронний рух традиційно розглядає транснаціональні корпорації як головного опонента збереження природи й основного винуватця руйнування біосфери. Цей підхід заснований на припущенні, що державне управління має переваги над приватним вже у тому, що від нього як соціального інституту, можливо принаймні теоретично вимагати відповідальності перед суспільством, в тому числі у питаннях переходу до сталого розвитку окремих держав і суспільства загалом. Натомість менеджмент ТНК відповідає лише перед акціонерами та партнерами, а його єдина мета – отримання максимального прибутку [3, с. 84].

Науковці виділяють три взаємопов'язаних групи факторів, що впливають на рішення ТНК щодо здійснення екологоорієнтованої діяльності: економічні, іміджеві та соціальні. Серед економічних факторів ключовим вважають забезпечення конкурентних переваг на світових ринках. Екологізація діяльності ТНК стає серйозним чинником конкурентоздатності як власне компаній, так і продукції, яка ними випускається. Це пов'язується передусім із поступовим зниженням ролі та потенціалу багатьох інших факторів конкурентоспроможності, зокрема звуженням поля дії цінової конкуренції. Екологізація методів господарювання дозволяє ТНК зменшувати екологічні ризики і скорочувати збитки в умовах жорсткого державного регулювання забруднення навколишнього середовища, а також економити використовувані ними ресурси, в тому числі невідновні, чим збільшувати привабливість бізнесу для інвесторів. Екологічно відповідальний підхід сприяє появі новітніх досягнень науки і техніки, передусім в галузі новітніх джерел енергії й підвищення ефективності енергоспоживання, а також в галузі біогенної інженерії [4, с. 13].

Слід зазначити, що окрім очевидних переваг щодо покращення екологічної ситуації, ТНК, які долучаються до захисту навколишнього середовища, вдається знизити витрати, підвищити доходи, а також отримати інші конкурентні переваги. Долучаючись до екологічних ініціатив, або розвиваючи власні екологічні проекти, вони набувають іміджу соціально-відповідальних компаній, що дозволяє глибше проникнути на ринки збуту.

Протягом останніх років найбільшими зарубіжними та загальними активами володіли ТНК, що працюють в галузях автомобільної та нафтогазової промисловості (видобуток, переробка і збут нафти і газу), виробництва обладнання (електричного, електронного обладнання, комп'ютерів і комплектуючих), електро-, газо- і водопостачання, хімічна та фармацевтична промисловість. Крім того, значна частка зарубіжних активів припадає на ТНК, зайняті в декількох галузях (металургія, виробництво неметалевої продукції, гірничодобувна промисловість тощо).

Найбільш небезпечними галузями, в яких працюють ТНК, є хімічна, гірничодобувна (видобуток мінералів, включаючи нафту, газ, вугілля і руди металів), целюлозно-паперова промисловість, виробництво цементу, скла і кераміки, а також металургія і металообробка. Цей список в основному

побудовано згідно даних обліку джерел токсичних викидів в США, де проводиться моніторинг більше двохсот токсичних речовин. Ці галузі по-різному впливають на оточуюче середовище: одні завдають більшої шкоди водному середовищу, інші – ґрунтам, повітрю, біорізноманіттю тощо.

Найвпливовіші ТНК зосереджені в розвинених країнах. До двадцятки найбільших за оборотом компаній входять ТНК США, Японії, Німеччини, Франції, Великобританії та Нідерландів. Материнські компанії теж розташовані переважно в розвинених країнах, тоді як більшість філій працюють в країнах, що розвиваються. Значна кількість філій знаходиться в Бразилії, Мексиці, Китаї та Індії. Ці країни володіють високим науково-технічним потенціалом, здатним самостійно вирішувати найскладніші завдання.

Здійснюючи господарську діяльність на території розвинених країн, ТНК намагаються максимально дотримуватись екологічних норм. Це не означає повної відсутності порушень, наприклад такими компаніями, як Shell, ExxonMobil і Total, екологічні судові позови до яких регулярно здійснюються в різних країнах світу. Проте, у разі виникнення небезпек, матеріальні збитки такими ТНК зазвичай відшкодовуються в повному обсязі. Так, у випадку виливу 10,8 мільйонів галонів сирої нафти із танкера компанії Exxon Valdez, що стався на Алясці (розлив вимірювався обсягом в 11000 квадратних миль океану і 1300 миль берегової лінії), компанія Exxon виплатила 3,5 млрд дол. уряду США за очищення територій, а всі особи, відповідальні за виникнення аварії зазнали кримінальних покарань та отримали значні штрафні санкції [5, с. 23].

Серед основних негативних аспектів діяльності ТНК в Україні відзначено:

- значне споживання невідновлюваних природних ресурсів;
- відкриття небезпечних виробництв;
- недосконалість нормативно-правового регулювання екологічної діяльності;
- наявність корупції та бюрократії.

Основна проблема екологічно орієнтованої діяльності ТНК полягає у спробах уникнення екологічної відповідальності та закріплення цього в міжнародних документах. В результаті сьогодні практикується добровільність природоохоронних заходів й екологічної звітності за результатами проведення міжнародного екологічного аудиту. Іншою проблемою є низка якості екологічної інформації, що відображається у звітних документах ТНК. Незалежні міжнародні організації складають власні рейтинги екологічно орієнтованих компаній, але єдиної методики оцінки на сьогодні немає, тому результати часто виявляються суперечливими. До того ж, навіть ТНК, які вважаються лідерами в галузі охорони навколишнього середовища, відповідають критеріям оцінки лише за окремими видами діяльності.

Таким чином, в розвинених країнах ТНК намагаються здійснювати господарську діяльність згідно чинних екологічних норм, а екологічно небезпечні виробництва переносять в країни із менш розвиненим екологічним регулюванням,

оскільки екологічна політика і екологічне законодавство в окремих країнах і групах країн різні. Володіючи значними важелями впливу на національні уряди, великі ТНК змушують їх проводити так звану політику «заморожування» екологічного регулювання.

Література:

1. Приварникова І.Ю. Оцінка економічного регулювання екологічної складової діяльності ТНК у країнах-реципієнтах / І.Ю. Приварникова, А.В. Галенко // Економіка та держава. – 2014. – № 8. – С. 41-48.
2. Герасимчук І.В. Экологическая практика транснациональных корпораций / И.В. Герасимчук. – М. : Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2007. – 92 с.
3. Данилюк Н.І. Досвід вирішення екологічних і соціальних проблем міжнародними корпораціями / Н.І. Данилюк // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць ДНУ. – Дніпропетровськ, 2004. – Випуск 189 (Т. І). – С. 84-93.
4. Грішнова О. Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств / О. Грішнова, О. Брянцева // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 10 (151). – С. 12-18.
5. Клименко О. Неурядові організації в боротьбі за соціально відповідальний бізнес / О. Клименко // Соціальна політика. – 2011. – № 4. – С. 21-24.

Ставська Ю. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету
м. Вінниця, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО РИНКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Як суб'єкт міжнародних економічних відносин Україна має свідомо входити до системи світогосподарських зв'язків з метою найефективнішого використання власних можливостей на світовому ринку. Однак на практиці конкурентоспроможність національної економіки поки що постійно знижується. Для з'ясування причин такого стану слід проаналізувати внутрішні та світові тенденції, що пояснюють походження цих процесів.

Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин відзначається викривленнями конкуренції. Вони полягають у тому, що ефективність виробництва товарів відходить на другий план, а провідну роль починають відігравати фактори вартості ресурсів у різних економічних системах і можливість отримання більшої рентабельності, не зумовленої ефективністю використання ресурсів. Таким чином, стали наявними усі протиріччя злиття нерівномірно

розвинених економічних систем на не паритетній основі. Для конкурентоспроможності це означатиме руйнацію її базових засад [2, с. 90].

Основні суперечності, що сьогодні спостерігаються, передусім полягають у підміні факторів конкурентоспроможності та методів її досягнення. Мається на увазі, що класичні передумови досягнення успіху в конкурентній боротьбі суб'єктами МЕВ (значне накопичення капіталу, дешева кваліфікована робоча сила, необмежена сировинна база) самі по собі не можуть бути гарантом високого рівня конкурентоспроможності, особливо за умов різного масштабу цін цих ресурсів для конкурентів.

Як уже зазначалося, нерівномірність систем з різним рівнем продуктивності виробництва, заробітної плати, ставки доходності капіталу, вартості ресурсів, техніко-технологічних можливостей, що визначає масштаб цін, спричинила значне перетікання ресурсів до «сильних» економік. У свою чергу, там відбувається перевиробництво товарів, що не можуть бути реалізовані на внутрішньому ринку (через його насиченість), а також на зовнішньому (через низьку платоспроможність населення). Цих чинників досить для того, щоб обережно підходити до відкриття кордонів і «слабких» економік, що залишаються у ситуації дефіциту. Це є попередженням і для «сильних» економік, де утворюється така кількість ресурсів, яку вони не в змозі використати. Проте, як свідчить практика, розвинуті країни дедалі частіше закривають доступ до свого ринку через встановлення різних бар'єрів, чим створюють для країн зі «слабкою» економікою нерівні умови. Частково така політика пояснюється прагненням країн досягти позитивного сальдо торговельного балансу за будь-яку ціну і без належного врахування побічних результатів як для країн-партнерів, так і для власної економіки. У подальшому заходи щодо виснаження конкурентів та посилення власного монополізму призводитимуть до втрати стимулів підтримки високого рівня конкурентоспроможності.

Інтеграція України в світовий економічний простір, характерною особливістю якого є високий рівень конкуренції, обумовлює необхідність переходу від екстенсивної моделі вітчизняної економіки до інноваційної моделі розвитку господарювання, що, в свою чергу, визначається кількістю і структурою інвестицій, швидкістю й доцільністю їх вкладення.

Інноваційна діяльність є необхідною умовою конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і, як наслідок, національної економіки. Але, разом з тим, в Україні вкрай несприятливі умови для здійснення інвестиційної діяльності, такі як: відсутність сформованої інноваційної інфраструктури, недосконалість законодавства, відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва. Тому для українських промислових підприємств існує проблема організації виробництва на основі формування інноваційного потенціалу та забезпечення його результативності [3, с. 46].

Забезпечення високої якості продукції, яка відповідає світовим стандартам, включаючи її новизну, технічний рівень, надійність в експлуатації – головна вимога ринкової економіки. У цих умовах основною конкурентною перевагою стає здатність забезпечити й утримати «технологічний відрив» від конкурентів, тобто постійно створювати все нові й нові технології і продукти на базі масштабного потоку інновацій. За допомогою інвестиційної політики можливо розробити шляхи і механізми підвищення ефективності виробництва, направлені на підвищення конкурентоспроможності продукції. Пропонується ряд стимулів і чинників ініціації інновацій, де підтримка і підвищення конкурентоспроможності підприємства є головним стимулом впровадження інновацій (рис. 1).



Рис. 1. Стимули і чинники ініціації інновацій для підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність

Активізація процесу залучення іноземних інвестицій може бути забезпечена при умові покращення інвестиційного клімату в Україні через: вдосконалення правового поля; політичну стабільність; передбачуваність і прозорість державної політики; раціональність економічної поведінки; розвиненість інституційної інфраструктури ринку.

Література:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII (з наступними змінами та доповненнями). / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

2. Ставська Ю.В. Стратегія формування та розвитку зовнішньоекономічного потенціалу підприємств АПК України / Ю.В. Ставська // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015 – Випуск 5. – С. 89-93. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>.

3. Ткаченко Т.П., Шевчук Н.А., Гончарук І.В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств / Т.П. Ткаченко, Н.А. Шевчук, І.В. Гончарук // Агросвіт. – 2018. – № 7. – С. 45-48.

Фесик Д. В.

студент

Житомирського національного агроекологічного університету

Ковальчук Ю. Ф.

студент

Житомирського національного агроекологічного університету

м. Житомир, Україна

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Кондитерська галузь посідає значне місце в економіці України і є однією з найрозвиненіших у вітчизняній харчовій промисловості. Завдяки наявності потужного сировинного та інноваційно-технічного потенціалу вона є конкурентоспроможною на ринку і найбільш стійкою з поміж інших галузей до негативних макроекономічних впливів. Інтенсивність розвитку кондитерських підприємств забезпечується високим попитом зі сторони вітчизняних та іноземних споживачів. Зокрема, українці щороку споживають близько 15 кг кондитерських виробів на людину, на які за рік вони витрачають понад 18 млрд грн. У структурі витрат громадян на продовольство ласощі займають найбільшу частку [1].

Вітчизняний кондитерський ринок є висококонцентрованим – на ньому представлена продукція понад 800 компаній. Понад 90 % попиту задовольняється українськими виробниками. В рейтингу за обсягами виробництва та збуту перші позиції посідають: I місце – ТМ «ROSHEN» (близько 25 %), II – місце «ABK» та «Конті» (10 %), III – місце «Бісквіт-Шоколад» (5 %) [2].

Ринок кондитерської продукції має три сектори – борошняних, шоколадних та цукристих виробів. До цукристих належать карамельні, цукеркові, шоколадні і фруктові-ягідні, драже та ірис, халва, східні солодощі, а до борошнистих – печиво, пряники, тістечка, торти. Виробництво шоколаду та шоколадних виробів охоплює таку продукцію як какао-паста, какао-масло, какао-жир, какао-порошок, шоколад і продукти харчові готові, які містять какао. В Україні досить розвиненими є усі сектори, лідером в яких є ТМ «Roshen», що випускає в рік 48580 тонн шоколадних, 47648 тонн борошняних та 104576 тонн цукристих виробів [2].

Кондитерська галузь в Україні інтенсивно розвивається. Подолавши наслідки кризи 2014 р., коли ряд фабрик тимчасово призупинили своє виробництво, суттєво

скоротився внутрішній попит в результаті подій на сході країни, практично припинився експорт до Російської Федерації, яка імпортувала майже 50 % вітчизняної продукції, підприємства поступово нарощують обсяги виробництва та збуту. Збільшуються масштаби їх експортної діяльності (табл. 1). Нині вітчизняні компанії є досить активними трейдерами на світовому ринку кондитерської продукції, а окремі з них входять у сотню лідерів у даній галузі: ПрАТ «Roshen» займає 24 місце, ПрАТ «Конті» – 43, ПрАТ «АВК» – 67 [1].

Таблиця 1

Характеристика України на світовому ринку кондитерських виробів, 2018 р.

Показник	Вид виробів		
	цукристі	шоколадні	борошняні
Позиція України на світовому ринку, місце*	17	13	21
Вартість експорту, млн дол. США	135	171	153
Частка на світовому ринку, %	1,78	1,26	0,85
Кількість експортерів	226	256	345
Кількість країн-імпортерів	62	62	74
Основні країни-імпортери, %	ЄС (33,4), Казахстан (12,8), Білорусь (11,8), Азербайджан (5,1), Монголія (3,9)	ЄС (27,5), Казахстан (12,5), США (10,0), Білорусь (9,8), Грузія (5,7)	ЄС (28,9), Білорусь (15,5), Молдова (10,3), Казахстан (8,9), Ірак (7,2)
Вартість імпорту, млн дол. США	45	132	57

* дані за 2017 р.

Джерело: розроблено автором за даними [3].

Починаючи з 2017 р. вітчизняні компанії почали нарощувати обсяги експорту кондитерської продукції, однак не досягли рівня докризового періоду 2013 р. Позитивним є не лише підвищення вартості експорту, а й суттєве збільшенні кількості підприємств-експортерів (майже удвічі порівняно з 2010 р.).

У структурі експорту переважають кондитерські вироби з цукру без вмісту какао, готові екстракти солодові, готові харчові продукти без/з какао й шоколад. Позитивною є географічна диверсифікація експорту, що обумовлена закриттям ринку Російської федерації, як для експортних, так і для імпортних поставок. Основними споживачами української кондитерської продукції є країни

Європейського союзу та СНД. Значні обсяги цукристих виробів експортуються до Китаю, шоколадних – до США (рис. 1).

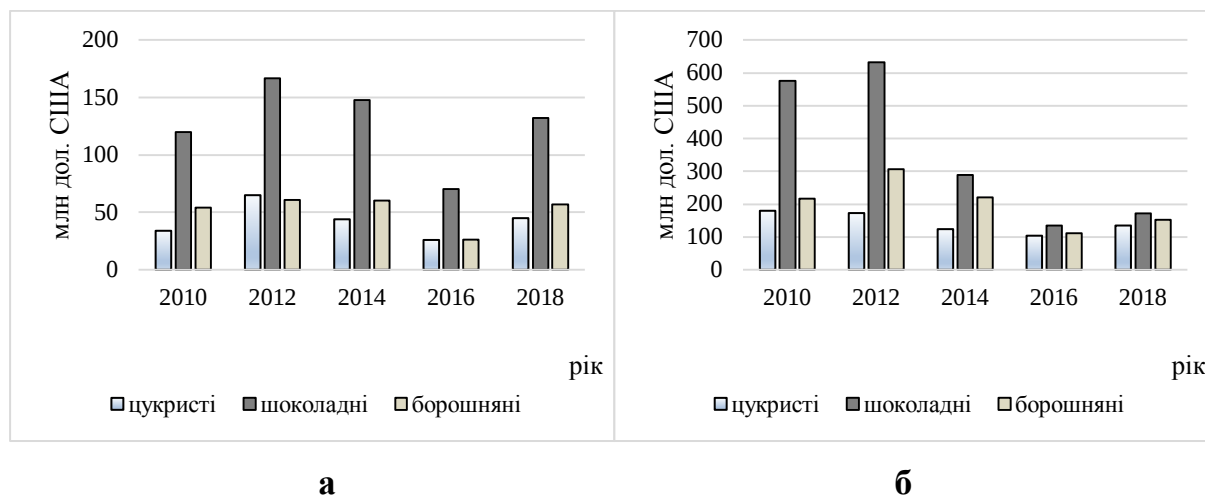


Рис. 1. Динаміка імпорту (а) / експорту (б) кондитерських виробів України
Джерело: побудовано за даними [3]

Динаміка обсягів імпорту солодошів до України також обумовлена впливом військових подій на Сх. України та закриттям російського ринку і має позитивний тренд до 2012 р. і починаючи з 2017 р. Основною імпортною продукцією є какао-боби, патока, какао-паста, какао-масло, какао-жир, шкаралупа та інші відходи з какао. Основними постачальниками кондитерських виробів в Україну є виробники із країн Євросоюзу, зокрема Польщі, Німеччини, Італії, Нідерландів, Бельгії та ін.

Підсумовуючи, слід зазначити, що кондитерська галузь України має досить потужний виробничий та експортний потенціал. Його розвиток та реалізація стримується чинниками переважно макроекономічного характеру (зниження купівельної спроможності споживачів, закриття російського ринку збуту, висока імпортозалежність сировини, загострення конкуренції зі сторони європейських виробників). Заходи, спрямовані на розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та нівелювання впливу зовнішніх екстерналій повинні корелювати з сучасними глобальними тенденціями розвитку кондитерського ринку (табл. 2).

Однією з визначальних ознак кондитерського ринку є підвищення вимогливості споживачів та рівня конкуренції. Зважаючи на це, невисока ціна, що підтримувала конкурентоспроможність вітчизняних виробників, перестає бути конкурентною перевагою. Запорукою комерційного успіху є якість та диверсифікація асортименту. Тому українським підприємствам доцільно здійснювати ретельну сегментацію ринку (найбільш перспективним сегментом є діти і люди пенсійного віку) і бути інноваційно активними у напрямку виробництва екологічно безпечної та корисної продукції.

Напрямки розвитку експортного потенціалу кондитерської галузі

Екзогенний чинник впливу	Напрямок розвитку
Підвищення вимог споживачів до:	
- репутації виробника	Зміцнення репутації як соціально- та екологічно відповідального виробника
- складу продукції	Виробництво з екологічно чистих та натуральних інгредієнтів
Підвищення уваги споживачів до країни походження товару	Виробництво національних традиційних солодошів
Зростання попиту на дієтичні та «здорові» продукти харчування	Використання натуральних та корисних сировинних складових (фрукти, овочі, темний шоколад тощо)

Література:

1. Економіка солодошів: що і як споживають українці [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20187556-ekonomika-solodoshchiv-shcho-i-yak-spozhyvayut-ukrayinci>.
2. Тичинська А.І. Дослідження ринку кондитерських виробів України / А.І. Тичинська, М.А. Наумова [Електронний ресурс] – Режим доступу: [file:///C:/Users/MZED15mag/Downloads/4859-9757-1-SM%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/MZED15mag/Downloads/4859-9757-1-SM%20(1).pdf).
3. GrowInUkraine 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/for-investors/GrowInUkraine_2018.pdf.

Chumachenko D. O.*Student**Odesa I. I. Mechnikov National University**Odesa, Ukraine*

**WHY FINANCIAL REGULATION OF THE BANKING MARKETS
CAN BE A CHALLENGE FOR CENTRAL AND EAST EUROPEAN
COUNTRIES IN TERMS OF INTEGRATION TO THE EU?**

The financial globalisation wave after the mid-1990s was the third such wave of globalisation in modern financial history. Unlike the previous two waves it involved significant foreign direct investment (FDI) in banking, in the form of bank expansion across borders, especially in commercial banking. Impressive was the transformation of many banking systems in central and eastern Europe, which have undergone major transformations over the past two decades firstly, as a consequence of the transition from a centrally planned economy to a market economy, secondly, due to their European integration, characterized by the harmonization of regulation with EU standards, and

also, by the access to a common capital market. The result of financial integration and ownership transformation in the banking system of CEEs countries was an expansion of western European bank groups' presence in the region. Financial integration of CEEs countries through their banking systems brought benefits for their development, but also posed a number of risks. It helped to improve the financial stability of countries by providing funds, establishing high quality risk management and technology in financial markets, capital inflows boosted competition on local markets [1, p. 284]. At the same time, it created conditions for contagion risks between banking markets of CEEs countries and other regions by ownership linkages.

The degree of financial integration in the banking markets of CEE countries is extremely high. As Soviet communism collapsed in Eastern Europe in 1989, the countries of Central and Eastern Europe began the unprecedented transition from their highly centralised economies to market-dominated economies. Following the political, economic changes, and several banking crises, CEE countries opened up their banking market to foreign entry and their state-owned financial institutions were privatized by foreign investors. Banks from nearby Austria, Italy, Hungary, and Belgium were the natural acquirers. Due to this development, countries in CEE have become a region where the financial environment is ahead of the trend with an abundance of cross-border provisioning of banking services and cross-border ownership of financial institutions. Establishing a sound banking system, "a process that took hundreds of years in Western Europe and decades in Japan is being telescoped into a few years in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union" [2, p. 171].

The impact of foreign banks on host economies has been widely debated. On the one hand, foreign banks that operate in host economies under global networks of multinational banking (subsidiaries or branches) have contributed to the increase of efficiency, competitiveness, and stability of the banking systems in host. On the other hand, foreign banks have also been observed to act as a destabilizing force, as short-term profit seeking speculators, as home-biased international lenders, or as a source of contagion by transmitting adverse shocks from the home country to various host countries, especially when the banks' home countries experience a banking crisis [3, p. 278].

At the end of 2017 the consolidated market share of credit institutions with a nonresident parent bank amounted to 46-90 per cent in individual CEE countries. The biggest part of credit institutions providing activities in CEECs region are originated from EU countries. The prevailing form of all cross-border operations in CEE countries has subsidiary character.

The share of banks' assets under foreign control (generally the largest banks in a country) as a proportion of total banking assets shot up in nearly all the countries. The Estonian banking sector is controlled by Scandinavian banking groups for 90 %. About 77% of the Romanian banking sector assets were held by foreign institutions in 2017, a decline in comparison to the 91.3% in 2016. The only exception is Slovenia, the

share of foreign investors assets was only 36%, as the liberalisation measures aimed at the entrance of foreign banks to the Slovenian bank market were launched later.

CEECs have a lower degree of economic development—but higher growth rates, than the EU average, and their financial services sectors make only a modest contribution to domestic GDP. But difficulties in achieving growth on the rather highly-consolidated domestic banking markets, and obstacles to expansion on other EU markets drove many medium sized and large banking groups towards the new eastern European markets. Privatizations offered EU banks a profitable opportunity to enter markets with high growth potential and they could easily develop a widespread presence in a short period of time. The high rate of profitability is demonstrated by return on equity performance of CEE countries (Bulgaria, Estonia, Hungary, Romania), which surpasses ROE in the home markets of parent companies (Germany, Greece, Italy France).

International financial integration is commonly seen as an increasing economic efficiency and growth, but it may increase the probability of suffering a systemic banking crisis by transmitting international shocks via bank balance sheets.

Contagion risk (or systemic risk)—is the risk that financial troubles at one or more banks spread to a big number of other banks or the whole financial system. Interconnectedness has been a main factor in acceleration the crisis as difficulties to one financial institution quickly expanded to other entities [4, p. 2685].

In 2017 we can find a congestion of banks whose subsidiaries have enough weight to cause economic fluctuations and influence the whole financial system of CEE countries. Among them are Kommerzbank, Erste Bank, Reiffeisen and Unicredit. The downturn in parent bank's operations can destabilize the whole financial sector of another country by infecting its subsidiary. The problem of Austrian Erste Bank's economic activities may spread to the other banking markets through its Czech, Slovak or Romanian subsidiaries.

Austrian and Italian banking groups have very high performance, their subsidiaries achieved market share of over 10 per cent in many countries in CEE region, consequently probable financial shock in Austria or Italy can create conditions for banking contagion across the region.

Also the subsidiary-parent bank contagion channel can have a lot of hazards. Subsidiaries, located in the CEE region generally have low weights within their banking groups, but there are a couple of subsidiaries, whose problems can threaten the stable functioning of the whole banking group in home country. The share of three banking groups' subsidiaries: Erste Bank, KBC, OTP in host countries is higher than 10 per cent within their banking groups. There are nine banks, which achieved 5 per cent limit in the balance sheet.

In case of studying the whole CEE region, we see parent banks with combined exposures, so the financial shocks, which take place in the region, can deteriorate their economic performance. There is a high possibility of a shock, affecting the whole region, as the interdependency between financial markets is high. If the parent bank has activities not in one country, but in several within the region, the problem originated in

this countries can affect the functioning of the parent bank severely. There are five banking groups in the CEE region – Erste, Raiffeisen, Volksbank, OTP, KBC, with significant presence in Central and Eastern Europe, as the consolidated balance sheet total of their subsidiaries and branches operating in the CEE region represents at least 10 per cent of their consolidated balance sheet total. The OTP group has a special position, as its parent bank itself located in the region.

In addition, if parent banks with substantial exposures play the key role in the banking sector of their home country, it can bring destabilization for it. Four of the five parent banks which are highly active in the region and whose subsidiaries contribute to the consolidated balance sheet total by over 10 per cent, achieved a market share of over 5 per cent in their home country as well. Those parent banks, whose subsidiaries' share in the consolidated balance sheet constitutes 5-10 per cent, have more than 5 per cent in their countries of origin. As a result, we can say that parent banks can easily transfer financial shocks through contagion channels from CEE countries to their home financial systems.

In terms of potential contagion risks, appropriate capital and liquidity allocation becomes increasingly important for the proper functioning of the whole banking system. Safety and regulation of bank operations should be provided for all participants within the group. Ensuring such conditions becomes more and more difficult, as the financial instability tends to grow and shocks across the international banking markets happen more frequently. Also it poses challenges for policy-makers in countries, whose aim is the achievement of stability in a sector, but often their actions constrain the functioning of banking groups and complicate the cross-border flows of funds [5, p. 28].

Central banks should provide an equal obtaining of bank liquidity for members of banking groups in different countries and establish terms and conditions for liquidity provision. Parent banks and subsidiaries are regulated by different supervisory authorities, so their alliance for work with financial risks and instabilities is quite difficult task and requires a lot of effort from both sides. Additionally, in order to assess the exposures of a subsidiary, the supervisor needs an access to the information of the whole banking group. Subsequently, the establishment of two directions information exchange and improving the transparency between supervisors should be achieved. In order to avoid the situation with absolutely independent country-level solutions about banks regulation, the EU-level intervention authorities, whose decisions will take into account interests of all member states, should be developed and coordinated in the nearest future.

References:

1. Kalemli-Ozcan, S., Papaioannou, E., Peydro, J., 2013. Financial regulation, financial globalization, and the synchronization of economic activity. *Journal of Banking & Finance* 60 (2015) 271-283.
2. Jokipii, Terhi, and Alistair Milne. 2011. Bank Capital Buffer and Risk Adjustment Decisions. *Journal of Financial Stability* 7: 165-178.

3. Mardi Dungey, Dinesh Gajurela “Contagion and banking crisis – International evidence for 2007-2009”, *Journal of Banking & Finance*, Volume 60, November 2015, Pages 271-283
4. Baur, D.G., 2012. Financial contagion and the real economy. *J. Banking Finance* 36(10), 2680-2692.
5. Adler, G., 2012. Intertwined sovereign and bank solvencies in a model of self-fulfilling crisis. Working Paper 178, International Monetary Fund.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бусарєв Д. В.

*кандидат економічних наук, докторант
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

Відомо, що ідея сталого розвитку спочатку визріла як ідея, а вже потім настав етап її критичної перевірки. Далі почався непростий шлях до формування концепції сталого розвитку. Наступний етап був ще складнішим: перехід від концепції до соціально-економічної практики. Цей процес полягав у тому, що у багатьох державах на додаток до міжнародних документів, що стосувалися сталого розвитку, було підготовлено та прийнято й свої національні концепції. В Україні також було розроблено та прийнято Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [3]. Діюча Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [2], серед іншого враховує й Цілі сталого розвитку (ЦСР), що є конкретизацією концепції сталого розвитку.

Виконання ЦСР можливе завдяки досягненню компромісу між трьома завданнями: сприяння економічному зростанню і конкурентоспроможності, зменшення соціальної нерівності та збереження природних ресурсів. Тобто ЦСР вимагають послідовної інтеграції зусиль, спрямованих на спільне заохочення економічного зростання, яке б відповідало прагненню соціальної справедливості (іншими словами — суспільний розвиток із врахуванням інтересів найменш захищених верств населення) та передбачало належний догляд за довкіллям.

В Україні орієнтири сталого розвитку були визначені на початку 2015 р., коли було затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [1]. У Стратегії передбачено конкретні реформи (серед них реформа енергетики та програма енергонезалежності). У свою чергу програма енергонезалежності серед інших восьми віднесена до пріоритетних. Головним завданням програми енергонезалежності Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» визначає забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій [3]. Наступним кроком у визначенні пріоритетів держави в галузі ПЕК стало прийняття Стратегії національної безпеки України, де визначалися основні пріоритети забезпечення енергетичної безпеки України [2]. Ці стратегії [2; 3] лягли в основу схваленої у 2017 р. Енергетичної стратегії

України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [2]. Стратегія визначила десять головних напрямів енергетичної політики України:

- забезпечення енергетичної незалежності, включаючи інтенсивне нарощування ресурсної бази та видобутку первинних енергетичних ресурсів, вітчизняних потужностей з їх переробки, створення запасів та резервів, диверсифікацію джерел і шляхів постачань, техніко-технологічне переозброєння ключових підприємств галузі;

- з одного джерела постачання Україна повинна отримувати не більше 30% первинних енергетичних ресурсів (для ядерного палива цільовий показник визначається окремо);

- мінімізація імпорту завдяки: інтенсивному нарощуванню видобутку вуглеводнів на території України; ефективному використанню ресурсів; інтенсивному розвитку власної ресурсної бази; інтенсивному розвитку ВДЕ (відновлювані джерела енергії); оптимізації енергетичного балансу;

- відновлення розвідки, освоєння та видобуток вуглеводних ресурсів на континентальному шельфі та у межах виключної (морської) економічної зони України зі створенням сприятливих умов для вітчизняних підприємств та іноземних інвесторів;

- зниження залежності від поставок вугілля антрацитових груп;

- удосконалення системи захисту критичної інфраструктури на основі кращих практик країн НАТО та ЄС, створення системи кризового управління в енергетичному комплексі;

- застосування кращих практик з охорони навколишнього природного середовища;

- забезпечення надійного функціонування енергетичної інфраструктури, проведення необхідних заходів із модернізації, зниження аварійності, подовження експлуатації в штатному режимі;

- забезпечення гарантованої відповідності генеруючих потужностей обсягам та режимам споживання електроенергії в ОЕС України, зокрема в частині регулюючих потужностей;

- інтеграція ОЕС України до енергосистеми синхронної зони континентальної Європи ENTSO-E та нормативно-правове врегулювання.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що *сталий розвиток паливно-енергетичного комплексу* полягає в створенні відповідних умов для стійкого зростання виробництва палива та енергії, що здатне забезпечити інтереси теперішнього та прийдешнього поколінь з доступу до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання за умови забезпечення енергетичної безпеки. У свою чергу *енергетична безпека* це стан, який гарантує технічно та економічно безпечне задоволення поточних і перспективних потреб споживачів в енергії та охорону навколишнього природного середовища.

Звідси *інтереси громадянина щодо паливно-енергетичного комплексу* полягають у забезпеченні його права на доступ до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання. *Інтереси суспільства щодо паливно-енергетичного комплексу* охоплюють забезпечення індивідуальних і колективних потреб споживачів з доступу до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання із врахуванням інтересів найменш захищених верств населення та охорону навколишнього природного середовища. *Інтереси держави* полягають у створенні умов для сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу шляхом застосування найбільш доцільних правових, адміністративних та економічних методів регулювання, у забезпеченні права громадян на доступ до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання з метою належного забезпечення умов її життєдіяльності і добробуту.

Література:

1. Економічний розвиток України : Інституціональне та ресурсне забезпечення / Алімов О.М. та ін. Київ : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. 540 с.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» від 18.08.2017 р. № 605-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80> (дата звернення: 26.08.2019).
3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015. *Урядовий кур'єр*. 2015. № 6 (15 січ.)

Гончар Л. О.

*старший викладач кафедри
готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації світової економіки і постійної трансформації усіх внутрішньоекономічних процесів в Україні значних коливань зазнають показники функціонування абсолютно кожної із галузей національної економіки. Відповідно політична та економічна нестабільність в державі вносить свої корективи в діяльність і розвиток усіх сфер вітчизняного бізнесу, змінюючи пріоритетність та вагомість кожної з них.

Враховуючи секторальність економіки країни (два сектори: виробничий і невиробничий) та спираючись на результати аналізу реальних показників щодо співвідношення їх місця і ролі в забезпеченні розвитку національної економіки, варто підкреслити, що протягом останніх років (2012-2018), незважаючи на всі коливання,

саме сфера послуг складала близько 50 % загального обсягу валового внутрішнього продукту (ВВП) України, змінюючи свою динаміку в межах 50 %-56 %.

Відповідно тенденцій та умов функціонування національної економіки сфера послуг є одними із найважливіших показників соціально-економічного розвитку національної економіки країни, її релевантності в умовах динамічних трансформаційних змін у суспільстві. В цілому сфера послуг це складна розгалужена багатоканальна соціальна система, механізм функціонування якої полягає у виявленні і забезпеченні соціально-економічних потреб суспільства і повинен орієнтуватись на своєчасне та адекватне реагування випереджаючого характеру на змінні фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ сфери послуг і відповідно прогнозувати її розвиток, використовуючи провідні найефективніші зарубіжні практики.

Зважаючи на розгалуженість та багатосекторальність сфери послуг, однією із найгостріших проблем її функціонування та розвитку є недосконалість, неадекватність, а подекуди взагалі відсутність державної системи прогнозування і стратегічного планування розвитку сфери послуг, як єдиного цілого механізму, та окремих її галузей у співвідношенні до реальних вимог вітчизняної та міжнародної бізнес-спільноти [1, с. 10].

Аналіз співвідношення існуючих державних програм (стратегій, напрямів, планів) до визначених у Класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД ДК 009:2010) галузей сфери послуг представлений у таблиці 1.

Таблиця 1

**Співвідношення існуючих державних програм (стратегій, напрямів, планів)
до визначених у Класифікаторі видів економічної діяльності
(КВЕД ДК 009:2010) галузей сфери послуг**

Секція за КВЕД	Галузь сфери послуг (за видами економічної діяльності)	Державна програма (стратегія, напрям, план)			
		Назва	Тер- мін	Роз- робник	Ухвалення
1	2	3	4	5	6
G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі)	2017-2021 роки	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р
H	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	Національна транспортна стратегія України	до 2030 року	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
I	Тимчасове розміщення й організація харчування	Стратегія розвитку туризму та курортів	до 2026 року	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р
J	Інформація та телекомунікації	Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні	2013-2020 роки	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 386-р
K	Фінансова та страхова діяльність	Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі	до 2025 року	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 р. № 437-р
		Стратегія реформування системи управління державними фінансами	2017-2020 роки	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р
		Комплексна програма розвитку фінансового сектору України	до 2020 року	НБУ	Постанова Правління Національного банку від 18 червня 2015 р. № 391
L	Операції з нерухомим майном	—	—	—	—
M	Професійна, наукова та технічна діяльність	Закон України Про наукову і науково-технічну діяльність	До прийняття нового	ВРУ	Закон України про наукову і науково-технічну діяльність (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 3, ст.25)

1	2	3	4	5	6
N	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Стратегія розвитку туризму та курортів	до 2026 року	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р
P	Освіта	Закон України Про освіту	до прийняття нового	ВРУ	Закон України Про освіту (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380)
		Закон України Про вищу освіту	До прийняття нового	ВРУ	Закон України Про вищу освіту (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004)
		Стратегія розвитку медичної освіти в Україні	2019-2029 роки	КМУ	Представлена Міністерством охорони здоров'я на громадське обговорення 12 вересня 2018 року Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2019 р. № 95-р
Q	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні	2015-2020 роки		Указ Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015
R	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	Державна цільова соціальна програма розвитку фізичної культури і спорту	до 2020 року	КМУ	Постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 р. № 115

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6
S	Надання інших видів послуг	Державна стратегія регіонального розвитку	2018-2020 роки	КМУ	Постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2018 р. № 733
		Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні	до 2020 року	КМУ	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р. № 292-р

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 4]

Аналізуючи систему забезпеченості та відповідності державних програм підтримування та стимулювання розвитку сфери послуг, представлену у таблиці 1, чітко простежується вузькоспеціалізований галузевоспрямований аспект формування і реалізації стратегій управління змінами у сфері послуг на державному рівні. Також слід відзначити наступне: незалежно від того, що всі представлені галузі відносять до сфери послуг, між положеннями та завданнями кожної окремої існуючої державної стратегії галузевого розвитку відсутня взаємозалежність, взаємопропорційність та взаємодоповнення, а відповідно самі стратегії та результати їх реалізації не співвідносяться між собою. Це унеможливує функціонування та розвиток сфери послуг України як єдиного комплексного і водночас цілісного механізму у системі національної економіки держави [1, с. 10].

Окрім цього, із даних таблиці 1 видно, що існуючі державні стратегії розвитку сфери послуг галузевого спрямування у більшості позицій не розповсюджуються на діяльність всієї галузі, а в окремих випадках мають виключно дотичне відношення до її функціонування.

Спираючись на проведений аналіз стратегічного планування розвитку сфери послуг в цілому та окремих її галузей на рівні держави, можна виокремити, узагальнити, консолідувати і класифікувати слабо структуровані, неструктуровані та добре структуровані проблеми функціонування сфери послуг у розрізі кожної галузі.

Аналізуючи спектр неструктурованих та слабо структурованих проблем державного стимулювання та регулювання розвитку окремих секцій невиробничого сектору національної економіки та сфери послуг в цілому, варто зауважити, що в умовах сучасної турбулентності, динамічності та мінливості економічних процесів в Україні і світі досить нагальними є питання своєчасності та адекватності державного регулювання сфери послуг в цілому та окремих її галузей зокрема (особливо тих, програма розвитку яких на рівні держави наразі є

слабо структурованою або неструктурованою взагалі) [1, с. 10]. Відповідно важливим аспектом забезпечення та підвищення ефективності вітчизняної системи національної економіки є концептуалізація бачення пріоритетних і перспективних напрямів стратегічного розвитку сфери послуг в цілому та окремих її галузей зокрема, а також формування відповідного сценарію управління змінами та розроблення дієвого механізму для його реалізування.

Література:

1. Гончар Л.О. Формування державної стратегії управління змінами у сфері послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.03. Київ, 2019. 24 с.
2. Законодавство України – Верховна рада. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 14.04.2018).
3. Про затвердження Методологічних основ та пояснень до позицій Класифікації видів економічної діяльності : Наказ державного комітету статистики України від 23.12.2011 № 396. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0396832-11> (дата звернення: 19.04.2018).
4. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua> (дата звернення: 24.08.2018).

Матвійчук А. А.

магістр

Житомирського національного агроекологічного університету

м. Житомир, Україна

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Теорія і практика антикризового управління в умовах аграрних підприємств має особливе значення в сучасних реаліях. Аграрний сектор економіки України є одним із найважливіших секторів, який забезпечує продовольчу безпеку в країні, створює значний обсяг робочих місць, формує істотну частку ВВП. Відповідно, від того, наскільки ефективно працює даний сектор залежить сталість та стабільність розвитку України, рівень життя її населення, стан національної безпеки.

Складні умови господарювання, політична та економічна нестабільність, загострення конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках вимагають від керівництва аграрних підприємств пошуку та впровадження адекватного вимогам ринку механізму управління, що забезпечить істотне зростання ефективності аграрного виробництва, покращення якісних та кількісних показників роботи підприємства, підвищить рівень конкурентоспроможності. Антикризове управління в умовах аграрних підприємств дозволяє виправити наявний фінансовий та економічний дисбаланс, привести потреби підприємства у відповідність можливостям, сприяє нівелюванню негативного впливу зовнішнього середовища та наслідків впливу кризи на результати роботи цих підприємств.

Саме тому впровадження антикризового управління на підприємствах аграрного сектора є одним з актуальних питань сьогодення.

Антикризове управління являє собою цілісну систему пов'язаних між собою прийомів і методів управління аграрним підприємством, метою використання яких є попередження або усунення кризових явищ, несприятливих для господарської діяльності аграрного підприємства [1]. Система антикризового управління має стратегічний характер, завдяки чому аграрні підприємства мають змогу вирішити наявні фінансові труднощі, зберегти та покращити ринкові позиції спираючись на власні ресурси та можливості в середньостроковій та довгостроковій перспективі (рис. 1).



Рис. 1. Особливості антикризового управління аграрним підприємством

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Антикризове управління в аграрних підприємствах значно відрізняється від типових прийомів, форм і технологій управління на підприємствах інших галузей економіки. Специфіка полягає у тому, що антикризове управління аграрними підприємствами направлене на необхідність адаптувати сільськогосподарське виробництво, з одного боку, до вимог ринку та зовнішнього середовища, з іншого – до впливу природно-кліматичних змін (коливань).

Основними напрямками антикризового управління аграрним підприємством можна вважати:

- комплексну діагностику фінансового та майнового стану підприємства;
- оптимізацію витрат на виробництво сільськогосподарської продукції;
- збереження наявних ресурсів для продовження сільськогосподарського виробництва в умовах конкретної території та враховуючи регіональні особливості;
- вдосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин;
- розробку та регулювання процесу фінансового оздоровлення [2].

Однією з обов'язкових умов антикризового управління аграрним підприємством є збереження наявних ресурсів для продовження сільськогосподарського виробництва в умовах конкретної території та враховуючи регіональні особливості. Це дозволяє не тільки зміцнити продовольчу безпеку, але і забезпечити зайнятість сільського населення, зберегти й розширити умови для його відтворення.

Реалізація антикризового управління аграрним підприємством повинна включати, що найменше, чотири етапи:

1) *підготовчі роботи*. На цьому етапі проводиться аналіз фінансового стану аграрного підприємства, аналізуються господарські та ринкові показники діяльності. Глибока фінансова діагностика дозволяє визначити масштаби кризового стану аграрного підприємства;

2) *розробка заходів щодо покращення діяльності* (запобігання або усуненню наслідків кризи). На цьому етапі визначаються основні напрями вдосконалення роботи аграрного підприємства (раціоналізація організаційної структури підприємства і структури управління, вдосконалення методів управління, механізація і автоматизація виробничих процесів тощо). До заходів антикризового управління відносяться: зміна керівництва, створення групи фахівців з виведення підприємства з кризи, аналіз випадків та причин порушення платіжної дисципліни (боргів), вибір ефективних форм оздоровлення, управлінські та організаційні заходи;

3) *впровадження заходів*. На даному етапі розроблені вище заходи – реалізуються. Заходи можуть впроваджуватись одночасно, або поетапно;

4) *контроль за виконанням заходів*. На четвертому етапі здійснюється контроль над виконанням поставлених завдань щодо антикризового управління аграрним підприємством. В результаті визначається фактичний ефект від впровадження

заходів і при виявленні будь-яких недоліків намічаються заходи щодо подальшого вдосконалення системи антикризового управління.

Таким чином, постійні і непередбачені зміни в умовах функціонування сучасних аграрних підприємств змушують їх керівництво шукати ефективні інструменти та засоби управління. Найбільш дієвим інструментом попередження кризових явищ та адаптації аграрних підприємств до змін є антикризове управління. Специфіка системи антикризового управління в умовах аграрних підприємств полягає у необхідності враховувати як ринкові, так і природно-кліматичні фактори впливу на роботу таких підприємств, а також сезонний характер праці, циклічний характер відтворення та ін. Дослідження і практичний досвід показують, що аграрним підприємствам необхідно не тільки впроваджувати систему антикризового управління, але і постійно удосконалювати її.

Література:

1. Воскобоева О.В. Антикризове управління – передумова розвитку сучасного підприємства / О.В. Воскобоева, О.С. Ромащенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2018. – № 3. – С. 87-92.
2. Головач К.С. Особливості кризи у сільськогосподарських підприємствах та антикризове управління / К.С. Головач // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2014. – № 1-2(2). – С. 193-202.
3. Головкич В.І. Антикризове управління в системі функціонування підприємства / В.І. Головкич, Д. В. Шестопапов // Молодий вчений. – 2019. – № 1(2). – С. 438-441.

Мацкевич Ю. І.

*кандидат економічних наук
старший викладач кафедри економічної теорії та підприємництва
Державного вищого навчального закладу
«Приазовський державний технічний університет»
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасні знання поступово витісняють працю і капітал як основне джерело суспільного багатства. В даний час знання вважаються одним з найважливіших умов розвитку економіки будь-якої країни. На думку Світового банку, економіка, заснована на знаннях, являє собою систему, в якій активам знань надається більше значення, ніж капіталу і праці, і де рівень і розвиток знань, що пронизують економічну і соціальну активність населення, є високими [1, с. 14]. Здатність створювати їх, і в першу чергу трансформувати в нові продукти, послуги і технології, є визначальним фактором ринкового успіху підприємств і всієї економіки.

Ключову роль для економічного зростання країни відіграє діяльність, що характеризується інноваційністю – впровадження на ринок нових продуктів і

послуг та втілення заходів, покращуючих організацію трудових процесів і відносини з навколишнім середовищем.

З погляду підприємництва економічна природа інновацій полягає у зміні доходу від ресурсів, а під кутом зору споживання вона уособлює зміну цінності задоволення потреби споживача, допомагаючи йому використовувати запропонований новий продукт або технологію для формування чи підвищення конкурентоздатності його бізнесу. Так інновація виступає дійовим засобом і стимулом підприємництва, дає науково-технічний, економічний та ринковий ефект [2, с. 349].

Інновація розглядається зазвичай як багатовимірне явище: процес, результат і мислення. Проблема інноваційності є дослідницькою проблемою, яку вирішують як державні статистичні служби, приватні дослідницькі агентства, так і окремі дослідники. Оцінюючи інноваційність економіки тієї чи іншої країни, зазвичай беруть до уваги показники, що стосуються продуктивності праці, витрат на інноваційну діяльність людей, зайнятих у НДДКР, патентної активності, рівня вищої освіти або розвитку ІТ-суспільства і якості життя.

Ведення підприємницької діяльності, безумовно, вимагає співпраці з іншими суб'єктами ринку – підприємцями, науковими організаціями. Дії, засновані на співпраці або навіть кооперації, сприяють поширенню нових ідей і організаційних рішень (так званий ефект перетікання). Підприємці, які здійснюють технологічні інновації в Україні співпрацюють з іншими підприємствами та організаціями, включаючи вищі навчальні заклади та науково-дослідні інститути.

Інноваційність економіки суворо пов'язана із загальною макроекономічною ситуацією в даній країні. В Україні економіка в останні роки була схильна до значних коливань, мали місце несприятливі процеси - висока інфляція, падіння промислового виробництва та інвестицій, падіння експорту і імпорту, скорочення прямих іноземних інвестицій. Але в даний час українська економіка поступово виходить з кризи. В останньому звіті Світового банку "Doing Business 2018" Україна посіла 76-е місце з 190 оцінюваних держав.

У другому півріччі 2017 року в Україні були введені вигідні регуляторні зміни, в тому числі:

- автоматичне відшкодування ПДВ;
- внесення змін до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» щодо лібералізації системи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
- розширення можливостей впровадження електронних платежів;
- кроки, спрямовані на розширення використання електронного документообігу;
- розширення доступу до публічної інформації (дані про діяльність держави).

Проведені зміни слід розглядати як сигнали, спрямовані на розвиток підприємницької діяльності.

За даними Держстату в Україні у 2017 році частка кількості інноваційно активних підприємств склала 16,2% у загальній кількості промислових,

упроваджували інновації – 14,3% обстежених промислових підприємств. У 2018 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 16,4% підприємств, а частка підприємств, що впроваджували інновації склала 15,6% в загальній кількості промислових. Серед регіонів вищою за середню частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Черкаській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Сумській, Запорізькій областях та м. Києві. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств. У 2017 році підприємствами було витрачено власних коштів на суму 7704,1 млн. грн. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації), та у 2018 році – 10742,0 млн. грн. (або 88,2% загального обсягу витрат на інновації).

Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн. (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхній обсяг становив 380,9 млн. грн. (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн. (6,5%). У результаті інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології, з яких 59 було передано іншим підприємствам, зокрема 2 – за межі України [3, с. 83].

При цьому ділова активність українських підприємців стримується низкою факторів, серед яких слід зазначити:

- економічні фактори (валютна нестабільність, девальвація, інфляція, складні податкові процедури);
- політичні чинники (відсутність політичної стабільності, «невизначеність» як політичної, так і правової, декларативна поведінка з боку влади замість реальних дій);
- дуже повільний процес реформ (відсутність судової реформи, реформи на ринку праці, реформи землекористування, повільна модернізація інфраструктури та ін.);
- корупція (відсутність реальної боротьби з корупцією з боку держави, незважаючи на формально існуючі рішення, закріплені в законі Про протидію корупції від 14.10.2014 р.).

Також варто звернути увагу на бар'єри, які обмежують українських підприємців у інноваційній сфері. Відсутність інноваційної активності є результатом обмежень у вигляді відсутності фінансових ресурсів (власних або зовнішніх), витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, відсутність кваліфікованих працівників, відсутності партнерів для співпраці, обтяженості податковим законодавством, труднощів в отриманні допомоги від держави (підтримки) або субсидій на інновації. Три останні обмеження добре відображають клімат у напрямку інновацій в Україні. Для країн з перехідною економікою, таких як українська, підвищення інноваційності підприємств відповідає інтересам не тільки самих підприємств, а й, можливо, перш за все, органів державної влади. Шлях розвитку

знань та інновацій в Україні потребує реальної підтримки державної політики в регулятивному, інституційному, а також фінансовому вимірі.

Література:

1. World Bank 2007. Building Knowledge Economies. Advanced Strategies for Development. Washington.
2. Підприємництво: Підручник / Сизоненко В.О. – К.: Вікар, 438. – С. 372.
3. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. – Київ, 2018. – С. 178. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf.

Паливода О. М.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Ознакою сучасної економіки є активний розвиток феномену мережових організацій, які ґрунтуються на регулярно відтворюваних, формальних та неформальних взаємозв'язках господарських суб'єктів, що обумовлені використанням взаємодоповнюваних ресурсів з метою реалізації спільних економічних та соціальних інтересів. Світова практика засвідчує активну участь держави у підтримці формування та розвитку різних видів мережових структур. Основними важелями такої підтримки є: розвиток інституційного середовища; розвиток мережевої інфраструктури; фінансова підтримка; інформаційна та експертно-консультаційна підтримка; розвиток науково-освітньої інфраструктури.

Активізація позитивного економічного впливу на розвиток мережових структур за допомогою перелічених важелів сприяє підвищенню глобальної конкурентоспроможності економіки та створенню точок випереджального інноваційного зростання, підвищенню продуктивності праці та формуванню високопродуктивних робочих місць у вітчизняній економіці. Саме тому, державну політику доцільно насамперед, спрямовувати на:

- підтримку спільних коопераційних проектів учасників галузевої чи регіональної мережевої структури, насамперед, за участю малого та середнього бізнесу;
- підтримку мережових структур, що виникають в інноваційних промислових сегментах та спрямовані на формування нових ринків;

- стимулювання міжгалузевої кооперації та міжгалузевої інфраструктури, що їй сприяє;
- підтримку мережевих структур, що здатні стати «точками зростання» для окремих територій чи галузей.

Найбільш дієвим важелем державної політики підтримки розвитку мережевих структур є фінансовий. В Україні через військо-економічну кризу та пов'язаний з нею дефіцит державного бюджету формування фінансових механізмів представляється проблематичним. Проте, аналіз господарської практики зарубіжних країн показав, що діапазон фінансових інструментів, що можуть ефективно використовуватися є досить великий і також передбачає використання цілого ряду доволі «недорогих», але дієвих інструментів. Зокрема, наприклад, інноваційні ваучери. Їхня ідея полягає в стимулюванні бізнесу до пошуку нових знань за межами своєї мережі шляхом надання незнаних обсягів фінансування (в межах 500-7000 євро) для різних цілей. Прикладом надання такого типу послуг є кластер IN2LifeSciences, який у восьми регіонах Європи підтримує малі та середні підприємства у таких напрямках [1; 2; 3]: проведення зустрічей та комунікацій: до 500 євро, за рахунок яких можна покрити подорожі та знайомства з відповідними організаціями в інших регіонах; обмін персоналом, отримання навчання, запрошення за контрактом експертів для консультування по ринках, технологіях, правах інтелектуальної власності тощо: 4000 євро; співробітництво щодо інноваційного продукту або послуги: 7000 євро.

Крім того, мережеві структури, особливо ті, які орієнтовані на малий та середній бізнес, здатні досить успішно залучати різні види грантової підтримки, як від державних органів, так й за рахунок, зокрема, таких програм як Горизонт 2020, для участі у якій держава створила для господарюючих суб'єктів відповідні можливості та передумови. Механізм фінансової підтримки розвитку мережевих структур з переліком інструментів, які є досить поширеними у світовій практиці та які також можуть застосовуватися для підтримки вітчизняних мережевих структур представлено на рис. 1.

Практика функціонування мережевих структур в економічно розвинених країнах показує, що найпоширенішим способом фінансової підтримки мережевих структур є різні види цільових субсидій, що можуть спрямуватися на подолання «вузьких» місць у розвитку конкретних мережевих структур, зокрема:

- забезпечення діяльності спеціалізованих організацій, що здійснюють методичне, організаційне, експертно-аналітичне та інформаційне супроводження розвитку мережевих структур;
- професійну перепідготовку, підвищення кваліфікації та проведення стажувань працівників компаній-учасниць (у тому числі за кордоном);
- консультування компаній-учасниць мережевої структури з питань розробки інвестиційних проектів в інноваційній сфері;

- проведення виставково-ярмаркових заходів, а також участь представників компаній-учасниць мереж у виставково-ярмаркових та комунікативних заходах в Україні та за кордоном;
- розвиток об'єктів інноваційної, освітньої, транспортної і енергетичної, інженерної та соціальної інфраструктури.



Рис. 1. Механізм фінансової підтримки розвитку мережевих структур

Варто зазначити, що пріоритет у наданні цільових субсидій доцільно віддавати тим мережевим проектам, які спрямовані, по-перше, на генерування проривних інновацій, по-друге, учасники яких володіють значним інноваційним потенціалом, по-третє, проекти мають носити комплексний характер, тобто корелюватися з іншими програма державної підтримки, зокрема, малого та середнього бізнесу.

Література:

1. Summary Report - Cluster Internationalisation and Global Mega Trend. European Commission. 2015. URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10689/attachments/1/translation>.

2. IN2LifeSciences. URL: <http://www.in2lifesciences.eu/> (дата звернення: 23.06.2015).

3. Паливода О.М., Селіверстова Л.С. Управління інноваційним розвитком промисловості в країнах Європейського Союзу на основі формування кластерної інфраструктури. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 1. С.46-54.

Педорченко А. Л.
кандидат економічних наук,
науковий співробітник
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ЦІНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ І ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

В умовах ринкової економіки сільськогосподарським товаровиробникам надзвичайно важливо для ведення господарської діяльності уникати або, принаймні, мінімізувати ризики, що пов'язані з коливаннями ринкових цін на їхню продукцію. Актуальним є отримання оперативної інформації стосовно поточних і прогнозованих цін на продукцію рослинництва, факторів, що впливають на коливання цін, світову кон'юнктуру відповідних ринків, що дозволяє приймати оптимальні управлінські рішення стосовно реалізації продукції.

Основна продукція рослинництва в Україні є експортоорієнтованою, отже кон'юнктура світового ринку має великий вплив на формування ціни її реалізації. Серед основних факторів, що впливають на динаміку цін можна виділити наступні: баланси виробництва і споживання даної і суміжної продукції у світі; динаміка біржових цін на дану продукцію та інші сировинні товари; тенденції на ринку перевезень; заходи державного регулювання міжнародної торгівлі тощо [1]. На основі аналізу цих факторів а також поточної ситуації на ринку сільськогосподарські виробники мають змогу робити попередні висновки щодо прогнозованого рівня цін і приймати рішення щодо строків реалізації продукції власного виробництва.

В Україні на початку 2019/20 маркетингового року ціни на експортоорієнтовані позиції зернових і зернобобових нового врожаю на умовах «доставлено у порт Чорного моря» становили: на пшеницю продовольчу 2 класу 5400 грн/т (173 дол. США/т за експортними контрактами), пшеницю фуражну – 5200 грн/т (164 дол. США/т), ячмінь фуражний 5200 грн/т (160 дол. США/т; для експортерів, акредитованих для поставок у Китай – 165 дол. США/т), горох фуражний жовтий 6200 грн/т (195 дол. США/т) [2].

У минулому році, на початку сезону 2018/19 МР, ціни попиту на тих самих умовах були вищі на 3–5%: на пшеницю продовольчу 2 класу ціна складала

5550 грн/т (182 дол. США/т за зовнішньоекономічними контрактами), на пшеницю фуражну – 5350 грн/т (170 дол. США/т), ячмінь фуражний – 5300 грн/т (179 дол. США/т), ціна на горох жовтий фуражний була нижча за цьогорічну – 5700 грн/т (185 дол. США/т) [3].

У серпні 2019 р. відбулося зниження цін попиту з боку експортерів на зернові після виконання ними контрактів з терміном поставки до кінця липня і оприлюднення серпневого звіту Міністерства сільського господарства США (USDA), згідно з яким у 2019/20 МР загальносвітові поставки пшениці виростуть порівняно з минулим сезоном на 4,9 млн т за рахунок більших, на 1,6 млн т, запасів на початок періоду та збільшення на 3,3 млн т світового виробництва. Завдяки сприятливим погодним умовам збільшилося виробництво пшениці в Індії (на 1,2 млн т), а також в Росії (на 1 млн т) і Україні (на 1 млн т). Прогнозована світова торгівля пшеницею розшириться на 0,8 млн т, збільшившись на 1 млн т для Росії та на 0,5 млн т для України за рахунок збільшення урожаю. Експорт з Росії прогнозують на рівні 37 млн т, з України – 19,5 млн т, при цьому зменшиться експорт пшениці з ЄС на 0,5 млн т [4].

На початку серпня 2019 р. ціни попиту в портах України знизилися порівняно з липнем: на продовольчу пшеницю 2-го класу – на 300 грн/т, до 5100 грн/т на умовах DAP–порт, що склало 5,5%; на фуражну пшеницю – на 250 грн/т до 5000 грн/т (-5%); на ячмінь – на 300 грн/т до 4900 грн/т (-6%); на горох на 500 грн/т до 5700 грн/т (-8%) [2]. У вересні ціни попиту експортерів продовжили знижуватися під тиском курсу гривні, що зміцнювався, і збільшенням пропозиції. Порівняно з липнем ціни попиту експортерів на умовах DAP–порт Чорного моря зменшилися ще на 3-5%.

У попередньому сезоні у зв'язку зі зменшенням прогнозу врожаю пшениці в Україні навпаки спостерігалось зростання ціни попиту у серпні порівняно з липнем: ціна пшениці продовольчої виросла до 6800 грн/т (+22%), пшениці фуражної до 6200 грн/т (+15%), ячменю до 7000 грн/т (+32%), гороху до 6300 грн/т (+11%) [3].

На внутрішньому ринку у липні-вересні 2019 р. переробники пропонували на умовах доставлено до покупця у центральному регіоні: за пшеницю 2 класу 4300-4600 грн/т, 3 класу – 4200-4500, фуражну – 4100-4400 грн/т (Вінницький КХП); у південному регіоні: за пшеницю 2 класу 4850-5130 грн/т, 3 класу – 4750-5100 грн/т (Південмлин, Нова Каховка), у західному регіоні за пшеницю 2 класу 4150-4350 грн/т, 3 класу – 4100-4300 грн/т (Тернопільський КХП, філія ДПКЗУ), у східному регіоні: за пшеницю 2 класу 4350-4550 грн/т, 3 класу – 4300-4500 грн/т (Ліхачівський елеватор, Харківська обл.), у північному регіоні: за пшеницю 2 класу 4750 грн/т, 3 класу – 4200-4400 грн/т (Васильківхлібопродукт, Чернігівське відділення) [2]. У серпні 2019 р. на внутрішніх елеваторах компанії експортери і переробники також знизили ціни попиту, зменшення ціни відбулося відповідно до зменшення цін на умовах DAP–порт. Темпи торгів у серпні знизилися, аграрії намагалися уникнути втрат від падіння цін і очікували їх повернення до рівня

попереднього місяця, однак були вимушені продавати врожай за поточними цінами для поповнення обігових коштів, що потрібні для забезпечення продовження польових робіт і погашення кредитів.

Окрім змін світової кон'юнктури, вплив на зниження рівня закупівельних гривневих цін на експортоорієнтовані позиції мало зміцнення курсу гривні до долара США. За офіційними даними НБУ у липні 2019 середній курс становив 25,75 грн/дол. США, а у серпні–вересні курс купівлі на міжбанку досягав 24,90 грн/дол. США [5].

Ціни на кормову кукурудзу минулого врожаю на умовах DAP–порт зростали у період червень–липень 2019 р. з 5000 грн/т (165 дол. США/т за експортними контрактами) у червні до 5400 грн/т (180 дол. США/т) у липні що пов'язано з обмеженою пропозицією у кінці сезону, однак знизилися до 5200-5300 грн/т (175 дол. США/т) у серпні, повторюючи тенденцію руху цін інших зернових [2]. Крім того, форвардні ціни попиту на кукурудзу нового врожаю у портах України з поставкою у жовтні–листопаді 2019 р. знизилися з 175 дол. США/т у липні до 155 у серпні (-11%) і до 143 дол. США/т у вересні (-18% від ціни липня) [3]. Таким чином, враховуючи вартість логістичних послуг, можна прогнозувати ціну попиту на старті сезону кукурудзи на рівні 4300 грн/т на умовах доставлено в порт, або 3700-3800 грн/т на умовах франко-елеватор. Зниження рівня цін на кукурудзу на світовому ринку відбулося за рахунок збільшення обсягів її експорту з Аргентини, Бразилії і Росії а також за рахунок зниження цін на інші зернові кормової групи [4]. Такий рівень ціни попиту разом із гіршим очікуваним врожаєм негативно відобразиться на рентабельності вирощування кукурудзи у поточному сезоні. Крім того, на рентабельності виробництва негативно позначається сезонність закупівлі сільськогосподарськими товаровиробниками товарно-матеріальних цінностей, що використовуються при вирощуванні продукції рослинництва. ТМЦ, у тому числі імпортні, масово закуповують взимку і навесні, коли курс долара США до гривні традиційно вищий, ніж влітку і восени, на які приходить пік реалізації продукції аграріїв.

На сою та продукти її переробки ціни залишалися стабільними протягом червня–серпня 2019 р. з невеликим зростанням за рахунок зменшення пропозиції наприкінці сезону. Компанії-переробники пропонували за сою на умовах DAP–завод ціну 9200-9500 грн/т, компанії-експортери на умовах DAP–порт – 325-330 дол. США/т, на умовах DAP–кордон України–Беларусі – 340-350 дол. США/т [2]. Премія за сою без ГМО складала 15–20 дол. США/т [1]. У вересні з початком збору нового врожаю ціни на сою знизилися на 3–5%, ціни продуктів переробки тримаються на рівні серпневих, їх пропорційне зниження прогнозується протягом місяця, що пов'язано із початком переробки сої нового врожаю вітчизняними переробними підприємствами.

Ціни на ріпак врожаю 2019 р., спираючись на кон'юнктуру світового ринку і дані котирувань біржі MATIF, диктували основні компанії-експортери: Каргіл, Гленкор, Кернел та інші. Вони пропонували на умовах DAP–порт ціну від 390 дол.

США/т у липні до 405 у серпні – на початку вересня [2]. Польські компанії традиційно не складають конкуренцію трейдерам у портах України у цей період, а починають пропонувати конкурентоспроможну ціну на умовах DAP–кордон України–Польщі у жовтні–листопаді, коли пропозиція на внутрішньому польському ринку ріпаку зменшується [1]. У липні–серпні цього року польські переробники пропонували на умовах «доставлено до кордону» за ріпак українського походження 385-390 дол. США/т.

Враховуючи достатньо низький рівень цін на початку поточного маркетингового року, можна прогнозувати зростання цін протягом сезону і рекомендувати товаровиробникам, за наявності такої можливості, реалізовувати свою продукцію у другій половині сезону, а не одразу після збирання, коли спостерігаються мінімальні ціни реалізації.

Література:

1. Педорченко А.Л. Економіко-організаційний механізм експорту насіння олійних культур і продуктів його переробки. Дисертаційна робота. ННЦ «ІАЕ». 2019.
2. Ціни трейдерів. Сайт Агротендер. URL : www.agrotender.com.ua.
3. Ціни на зернові і зернобобові. Сайт агенції «АПК-Інформ». URL : www.apk-inform.com.
4. USDA World Agricultural Supply and Demand Estimates. URL : www.usda.gov/oce/commodity/wasde/wasde0619.pdf.
5. Сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua>.

Стретович Р. Г.

магістр

*Житомирського національного агроекологічного університету
м. Житомир, Україна*

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Зовнішня торгівля є поширеною формою світогосподарської взаємодії. Під зовнішньою торгівлею прийнято розуміти добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між резидентами різних країн (фізичними та юридичними особами, підприємствами, ТНК, некомерційними організаціями) у вигляді експорту (вивозу) та імпорту (ввозу).

В умовах розвитку глобалізаційних процесів, ускладнення інтеграційних зав'язків, зовнішня торгівля є запорукою економічного розвитку країни, вона сприяє посиленню конкурентних переваг національної економіки, впливає на рівень та якість життя населення і його зростання [3, с. 8]. Для України розвиток зовнішньої торгівлі товарами та послугами є дуже важливим, особливо в контексті інтеграційних намірів, а дослідження тенденцій та перспектив розвитку

зовнішньої торгівлі є актуальним. Основні показники зовнішньої торгівлі України за останні п'ять років представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі України

Показники	роки					Відхилення, +/-	
	2014	2015	2016	2017	2018	2018 р. до 2017 р.	2018 р. до 2014 р.
Експорт, млрд. дол. США	65,4	47,8	46,3	54,9	58,9	4,0	-6,5
товарів	53,9	38,1	36,4	43,3	47,3	4,0	-6,6
послуг	11,5	9,7	9,9	11,6	11,6	0,0	0,1
Імпорт, млрд. дол. США	60,8	43,0	44,2	55,1	63,4	8,3	2,6
товарів	54,4	37,5	38,9	49,6	57,1	7,5	2,7
послуг	6,4	5,5	5,3	5,5	6,3	0,8	-0,1
Сальдо, млрд. дол. США	4,6	4,8	2,0	-0,1	-4,5	-4,3	-9,1
товарів	-0,5	0,6	-2,5	-6,3	-9,8	-3,5	-9,3
послуг	5,1	4,2	4,5	6,2	5,3	-0,8	0,2
ЗТ оборот, млрд. дол. США	126,2	90,9	90,5	110,0	122,3	12,3	-3,8

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України [1]

Представлені дані дають змогу виявити тенденції щодо поступового нарощення обсягів експорту як товарів, так і послуг, протягом 2016-2018 рр. на 29,9% та 17,9% відповідно. Обсяги імпорту зростають вищими темпами у зазначений період: імпорт товарів зріс на 46,8%, імпорт послуг – на 18,4%. Зовнішньоторговельний оборот на останні п'ять років в цілому скоротився на 3,04%, проте за останній рік він показав приріст на 11,2%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі відмічалось у 2014-2016 рр., а пізніше – сальдо було від'ємним (тобто Україна імпортувала товарів та послуг більше, ніж експортувала).

До позитивних аспектів розвитку міжнародної торгівлі в Україні можна віднести: • зростання обсягів експорту та імпорту товарів й послуг протягом останніх трьох років; • стабільність додатного сальдо зовнішньої торгівлі послугами; • скорочення обсягів експортно-імпортних операцій з країнами СНД, зокрема Російською Федерацією та переорієнтація на європейські, азійські та

африканські ринки збуту; • спрощення доступу на міжнародні ринки товарів та послуг; • розширення географічної структури зовнішньої торгівлі в країні; • збільшення обсягів експорту послуг, пов'язаних із застосуванням науково-технічних досягнень, впровадженням обчислювальної техніки, консультаційних, ноу-хау тощо; • наявність пільгових умов (безмитний експорт) та преференцій для торгівлі окремими групами товарів в рамках торгівлі між Україною та ЄС; • нарощування обсягів зовнішньоторговельного обороту, починаючи з 2016 року і до тепер [4].

Серед найбільш значимих проблем розвитку зовнішньої торгівлі в Україні можна назвати: від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж 2016-2018 рр.; порівняно низький рівень купівельної спроможності населення; експорт зростає не шляхом збільшення обсягу наукомістких товарів у структурі експорту, а за рахунок збільшення частки сировинної продукції в ньому; низька якість експортованих товарів та, відповідно, невисокий рівень конкурентоспроможності на міжнародних ринках; недостатній рівень розвитку фінансово-кредитної системи підтримки експортно-імпоротної діяльності в країні. Окрім суто економічних проблем, що стримують розвиток зовнішньої торгівлі України, необхідно зважати і на проблему не дотримання норм та правил ведення міжнародної торгівлі та військову агресію з боку Російської Федерації [2, с. 51]. З одного боку, окремі сектори економіки (наприклад, машинобудування) зацікавлені у відновленні торгівлі з російськими партнерами, оскільки така співпраця існувала впродовж десятиріч. З іншого боку, необґрунтовані заходи щодо обмеження імпорту вітчизняної продукції на територію Російської Федерації, які порушують норми та правила СОТ, свідчать про недоцільність розгляду цієї країни в якості основного торговельного партнера у перспективі.

Актуальними напрямками подальшого розвитку зовнішньої торгівлі в Україні вважаються: нарощування обсягів експорту товарів та послуг з орієнтацією на наукомісткі та високотехнологічні, а отже із вищою доданою вартістю, товари та послуги; вжиття заходів щодо поліпшення торговельного сальдо (зовнішньоторговельного балансу), в т.ч. і за рахунок впровадження політики імпортозаміщення; створення спеціалізованих інструментів стимулювання та підтримки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних товаровиробників та надавачів послуг.

Отже, проведений аналіз показав, що в останні роки вітчизняна зовнішня торгівля показала позитивні зміни щодо зростання, хоча наявність системних проблем впливає на результативність, структуру та збалансованість такої торгівлі в Україні. Важливою задачею подальшого розвитку зовнішньої торгівлі в Україні є своєчасне реагування на сучасні виклики, запровадження дієвих механізмів виведення на ринок якісних, конкурентоспроможних послуг, захист вітчизняних експортерів.

Література:

1. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність: Державна служба статистики України [сайт]. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 10. С. 39-52.
3. Міжнародна торгівля: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської. Вид. 4-те. К. : Центр учбової літератури, 2010. 441 с.
4. Пахуча Е.В., Філімонов Ю.Л., Лещенко Л.О. Структурні зміни зовнішньої торгівлі України аграрною продукцією. Ефективна економіка. 2019. № 3. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2019/50.pdf.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гудзь О. Є.

*доктор економічних наук, професор,
Державний університет телекомунікацій*

Шмалій Л. В.

*аспірант,
Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Успішний розвиток підприємств залежить від якості інформаційно-комунікаційного забезпечення його економічної безпеки, адже інформаційно-комунікаційні технології впливають на всі процеси, пов'язані з функціонуванням будь-якого підприємства. Відповідно виникла потреба щодо формування нових підходів до розробки стратегії і тактики інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах широкого використання сучасних цифрових технологій.

Окремі аспекти теоретичних та практичних положень щодо проблем розробки стратегії і тактики інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств знаходимо в публікаціях таких відомих вчених, як І. Ансоф, Н. Ботвина, Т. Гладченко, О. Гривківська, О. Гусєва, І. Зеліско, Г. Козаченко, Л. Лазаренко, С. Легомінова, Д. Никифорчук, В. Пономарьов, В. Сотниченко, П. Стецюк, І. Троц, Л. Шваб, Л. Юрович та інші.

Як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах процеси посилення інформаційно-комунікаційної взаємодії, виникнення нових інформаційно-комунікаційних технологій, продуктів та послуг підвищують їх роль у роботі менеджменту підприємства. Відомо, що ділова інформація поширюється на підприємстві, як по горизонталі, так і по вертикалі. Тільки 20-25% інформації, які виходять від вищого менеджменту підприємства, доходять до працівників і правильно приймаються ними. Дослідження також підтверджують, що до вищого менеджменту підприємства доходить не більше 10% даних, спрямованих ними від рядових працівників.

Залежно від обраної стратегії та тактики інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки, які враховують існуючу комунікаційну та інформаційну системи, внутрішній економічний потенціал підприємства і його конкурентну позицію, існуючи й потенційно можливі ризики та загрози, можливості адаптації до зовнішнього середовища, належно сформоване

інформаційно-комунікаційне забезпечення дозволяє менеджменту поставити та реалізувати певні завдання: прагнення до успішного функціонування, збереження конкурентних переваг, забезпечення ризикозахищеності, завоювання лідируючих позицій тощо.

Стратегія інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства – це «довгостроковий план цілеспрямованих, добре скоординованих дій менеджменту, спрямованих на створення сприятливих і безпечних умов для реалізації місії підприємства» [2]. Тактика інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства – це більш динамічна частина політики економічної безпеки, яка змінюється залежно від дії внутрішніх і зовнішніх загроз, зміни пріоритетності національних економічних інтересів тощо. Складність та мінливість економічної та соціальної ситуації потребує застосування різноманітних тактичних заходів щодо гарантування економічної безпеки.

Основний зміст і напрям стратегії і тактики інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства визначають керівники та менеджмент підприємства, вони ж очолюють створену групу з їх розробки. До складу групи розробників можуть входити провідні спеціалісти та керівники структурних підрозділів підприємства.

Для того, щоб розробити ефективні стратегію і тактику інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства, їх розробники повинні здійснити економічну діагностику, сформувати карту ризиків й оцінити ризикозахищеність підприємства, розробити прогноз економічної безпеки підприємства за складовими, розробити схеми інформаційних потоків та комунікаційних ланцюгів з усіма контактними аудиторіями та в середині підприємства і сформувати бажаний профіль економічної безпеки. Тільки маючи ясне уявлення про те, що відбувається на ринку і, передусім, про всі чинники ризиків і загроз для діяльності підприємства, а також про існуючі та перспективні інноваційні інформаційно-комунікаційні технології та інженерно-технічні засоби, можна розробити таку ефективну стратегію та дієву тактику, що здатні забезпечити створення сприятливих умов для стабільного функціонування і розвитку підприємства [3].

Стратегія і тактика інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства мають включати наступні основні заходи:

- уточнення мети та цінностних орієнтирів підприємства;
- удосконалення матеріально-технічної бази інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки;
- підвищення компетентностей та професіоналізму персоналу;
- впровадження інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій, інструментів, методів і методик протидії, попередження або суттєвого зниження негативного впливу ризиків і загроз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;

- впровадження ефективних комунікаційних ланцюгів взаємодії внутрішніх і зовнішніх контактних аудиторій;
- розвиток структури та механізмів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства;
- модернізація нормативів та регламентів підприємства у контексті його економічної безпеки.

Виходячи з мети стратегія і тактика інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства, мають бути зорієнтовані на дотримання таких цільових настанов:

- сприяння ефективній адаптації підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища;
- виявлення і попередження реальних та потенційних ризиків і загроз;
- мінімізація негативних наслідків ризиків і загроз;
- підвищення рівня ризикозахищеності підприємства;
- підтримка економічної стабільності та прибутковості підприємства.

Доцільним також вважаємо визначення часового горизонту стратегічного прогнозування та оперативного планування щодо реалізації безпекових заходів. Застосування принципів превенції у стратегії і тактиці інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства має передбачати використання нових універсальних формалізованих якісних характеристик зазначеної системи: комунікативність, інформативність, маневреність, стійкість, своєчасність та адаптивність [1].

Кожне підприємство має розробляти власну стратегію та тактику інформаційно-комунікаційного забезпечення для формування високого рівня економічної безпеки підприємства на основі побудови індивідуальних сценаріїв інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства (за умов оптимістичного, найбільш ймовірного та песимістичного розвитку подій), карти ризиків, профіля економічної безпеки та методу багатокритеріальної оптимізації з врахуванням ієрархічних ланцюгів.

Література:

1. Беркман Л.Н. Мультирівнева оптимізація проектування управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств/ О.Є. Гудзь, Л.Н. Беркман, В.М. Сотниченко// Економіка і суспільство – №12, 2017. – С. 163 – 170. Електронне наукове фахове видання <http://economyandsociety.in.ua/journal-12/19-stati-12/1302-berkman-l-n-gudz-o-e-sotnichenko-v-m>.
2. Кузнецова І.О. Методичні підходи до формування стратегії економічної безпеки підприємства / І.О. Кузнецова, О.О. Кюне // Методологія та практика стратегічного управління розвитком сучасних організацій: кол. монографія / За заг. ред. І.О. Кузнецової. – Харків: ТОВ ПромАрт, 2016. – С. 32-49.
3. Орлик О.В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки (Монографія). – 2014. – Дніпропетровськ: Науковий журнал «Економіка і фінанси» – С. 176-183.

ПОПИТ ТА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЧИННИКИ ВИБОРУ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Цінова стратегія – конкретний напрям дій компанії відносно ціноутворення з метою досягнення певної мети в конкретній ринковій ситуації впродовж конкретного періоду [1, с. 64]. Вибір цінової стратегії має важливе значення, оскільки існує чимало внутрішніх (рівень витрат виробництва, якість продукції, особливості виробничого процесу та інші) і зовнішніх факторів (попит, пропозиція, конкуренція, державне регулювання цін тощо), які на це впливають [2]. В умовах ринкової економіки основними чинниками є попит і конкуренція.

Найбільш розповсюдженим є групування цінових стратегій на наступні групи:

- 1) Стратегія високих цін;
- 2) Стратегія середніх цін;
- 3) Стратегія низьких цін.

Як на вибір цінової стратегії впливають попит і конкуренція?

Стратегія високих цін (стратегія «зняття вершків») – є доцільною в умовах монополістичної конкуренції чи монополії, за наявності певної диференціації товару або за відсутності товарів-замінників, адже попит на такому ринку – нееластичний: підвищення ціни не призводить до суттєвого зниження попиту. Оскільки попит чутливий до стимулювання збуту, дану цінову стратегію слід супроводжувати активною рекламою та PR-кампанією. Цінова стратегія «зняття вершків» передбачає встановлення максимально можливої ціни, за якою продукція продається на певному ринковому сегменті, ціна встановлюється значно вище собівартості. Цей тип цінової стратегії є характерним для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, на товари, що вперше з'являються на ринку, якщо попит перевищує пропозицію [3]. Основною метою встановлення високих цін є отримання надприбутку переважно за рахунок тієї групи покупців, для якої цей товар має велику цінність.

Стратегія середніх (нейтральних) цін – найбільш розповсюджена цінова стратегія, яку використовує більшість підприємств, характеризується встановленням цін на рівні середніх ринкових (дещо вище собівартості), як правило, відповідає економічній цінності товару; економічний прибуток відсутній. В умовах досконалої конкуренції даний тип цінової стратегії є найбільш доцільним, оскільки еластичність попиту на цьому ринку – найбільша: навіть незначне підвищення ціни означатиме стрімке зниження попиту. При цьому зниження ціни означатиме зменшення виручки від реалізації, оскільки обсяг реалізації залишиться незмінним.

Стратегія низьких цін (стратегія цінового прориву, стратегія проникнення на ринок) – характеризується встановленням ціни, нижчої за економічну цінність товару (як правило на рівні чи ненабагато вище собівартості, нижче середньої ціни конкурентів). Дана цінова стратегія є ефективною в умовах високої еластичності попиту, коли споживач зі зниженням ціни реагує значним збільшенням обсягу купівель. Стратегія проникнення на ринок спрямована на охоплення значної частини ринку та досягнення максимізації прибутку шляхом збільшення обсягів продаж та, у певних випадках, зменшення середніх витрат (при цьому рентабельність одиниці продукції може зменшитись, однак прискорюється операційний цикл за рахунок стадії реалізації). Стратегія цінового прориву є доцільною, якщо конкуренти не зможуть відповісти аналогічним зниженням ціни. Тому стратегія низьких цін майже не застосовується на олігополістичному ринку.

Окремим випадком стратегії низьких цін є демпінг (стратегія витіснення конкурентів). Демпінг – продаж товарів та послуг за цінами, нижчими за собівартість. Основною метою застосування демпінгових цін є витіснення конкурентів з ринку за рахунок встановлення штучно занижених цін. При цьому підприємство намагається досягти монопольного становища, після чого значно підвищити ціни. Цю стратегію може бути втілено лише в умовах олігополії та монополістичної конкуренції. На ринку досконалої конкуренції продукція є однорідною, бар'єрів входу на ринок не існує, кількість фірм-учасників – чимала, що унеможливлює повне витіснення конкурентів. Слід зазначити, що підприємство, застосовуючи демпінг, повинне бути платоспроможним (здатним витримувати збитки). Встановлення демпінгових цін вважається порушенням принципів добросовісної конкуренції.

Таким чином, при виборі цінової стратегії підприємство повинне оцінювати: у сфері попиту – його рівень та еластичність до ціни; у сфері конкуренції – її тип (досконала чи недосконала).

Література:

1. Мазур О.Є. Ціноутворення: теорія і практика: навчальний посібник [Текст] / О.Є. Мазур. – Одеса, 2017. – 124 с.
2. Фактори ціноутворення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jak.bono.odessa.ua/articles/faktori-cinoutvorennja-faktori-cinoutvorennja.php>.
3. Цінові стратегії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vuzlit.ru/298085/tsinovi_strategiyi.

Каламан О. Б.
*кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій
м. Одеса, Україна*

ГЕНЕЗИС СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Принципи стратегічного розвитку підприємств є базовими, вихідними положеннями розробки стратегії. Методи стратегічного розвитку підприємств розкривають можливі способи досягнення результату їх довгострокового розвитку. У поєднанні з формами стратегічного розвитку вони дають велику кількість варіантів розробки і реалізації стратегій розвитку відповідно до поточного стану підприємства, наявності відповідних ресурсів і рівнем поставлених цілей для забезпечення найбільш швидкого і ефективного шляху розвитку інноваційної діяльності та підвищення інноваційної активності. Форми стратегічного розвитку є способи зв'язку складових частин або елементів розвитку підприємств. Вони характеризують різні підходи до об'єднання етапів стратегічного інноваційного розвитку та дозволяють альтернативно підійти до прийняття рішення про спосіб розвитку виробничої діяльності в залежності від існуючих факторів, умов і рівня функціонування підприємства. Всі елементи концепції стратегічного розвитку дають її єдине розуміння і закладають основу формування генезису, змісту і закономірностей.

Генезис (від грец. «Genus» – рід, походження; «genesis» – походження, виникнення) – спочатку термін був застосований в давньогрецькій міфології, згодом набув поширення в філософії у Фалеса, Геракліта, Канта, Гегеля. У марксистській філософії поняттям генезис здебільшого позначається виникнення передумов нового в надрах старого і становлення нового предмета (або явища) на основі цих передумов [1]. Генезис стратегічного розвитку підприємства є визначення передумов виникнення стратегічного розвитку стосовно виробничої діяльності підприємства (рис. 1).

В основі формування генезису лежить генетичний метод, який є «способом завдання змісту і суті досліджуваного предмета не шляхом конвенції, ідеалізації або логічного висновку, а за допомогою вивчення його походження (спираючись на вивчення причин, що призвели до його виникнення, механізм становлення)» [2]. Він формується на основі взаємозалежної сукупності характеристик стратегічного розвитку, які є причинами, передумовами його становлення, – інноваційної характеристики, виробничої характеристики, стратегічної характеристики і комплексного підходу. Крім того, генезис передбачає визначення місця підприємства в зовнішньому середовищі, тобто в мікро-, мезо- і макро-та зовнішньому оточенні.

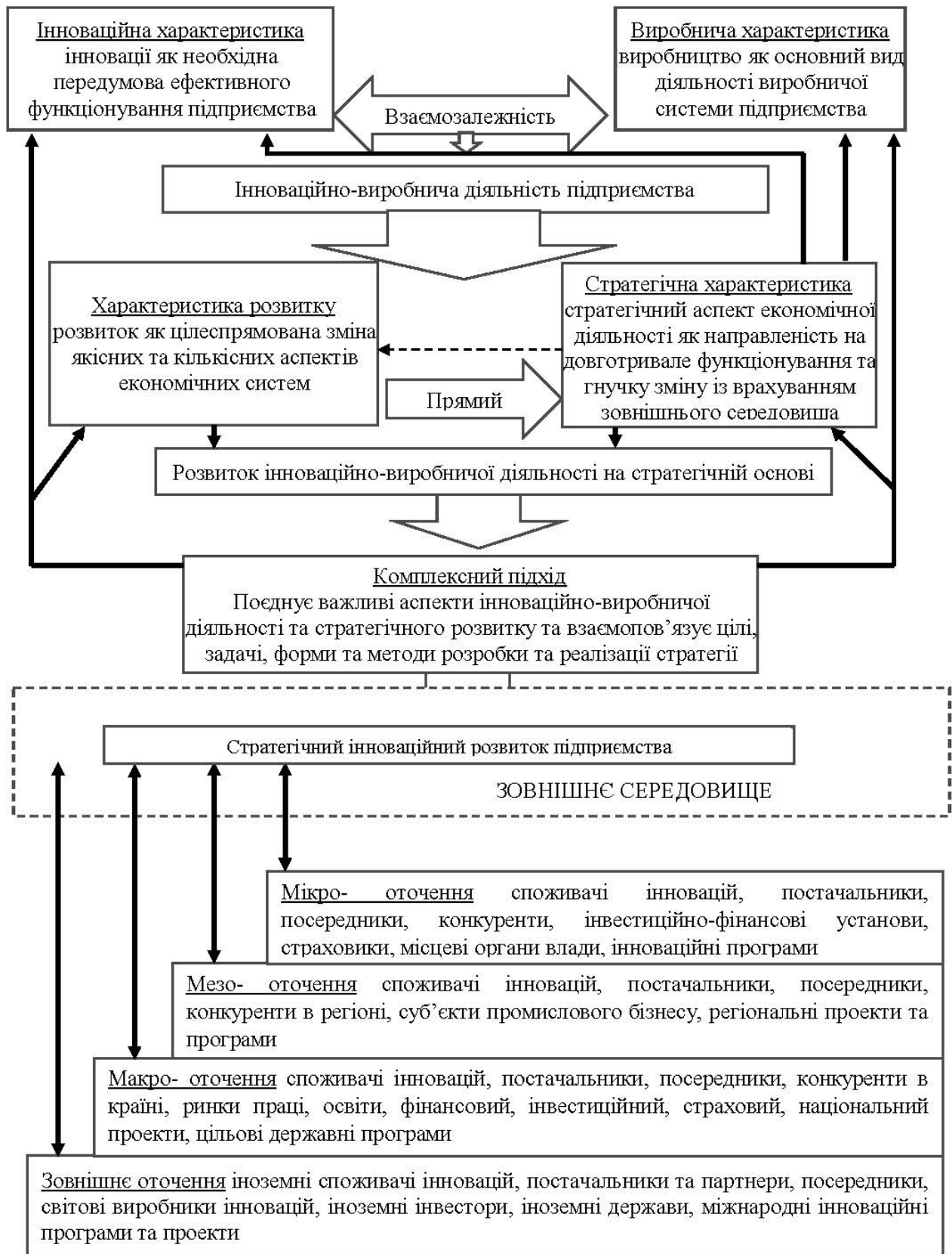


Рис. 1. Генезис стратегічного розвитку підприємства

Генезис стратегічного розвитку визначається такими положеннями [3]:

1) взаємозалежність інноваційної та виробничої характеристик підприємства визначає необхідність проведення інноваційно-виробничої діяльності;

2) інноваційна характеристика визначає характеристики розвитку як цілеспрямованої зміни якісних і кількісних аспектів економічних систем;

3) характеристика розвитку виділяє стратегічний аспект економічної діяльності на основі прямого впливу для забезпечення довгострокового функціонування та адаптації до змін зовнішнього середовища;

4) стратегічна характеристика спільно з характеристикою розвитку визначають необхідність розвитку інноваційно-виробничої діяльності на стратегічній основі; при цьому стратегічна характеристика впливає на особливості виробничої характеристики підприємства;

5) для розвитку інноваційно-виробничої діяльності на стратегічній основі необхідний комплексний підхід, який дозволяє об'єднати найважливіші аспекти інноваційно-виробничої діяльності і стратегічного розвитку через взаємопов'язування стратегічних і тактичних цілей і завдань учасників інноваційного процесу, форм і методів розробки і реалізації стратегії розвитку;

6) необхідно проводити стратегічний розвиток підприємства на основі взаємодії із зовнішнім середовищем, а саме з мікро-, мезо- і макро- та зовнішнім оточенням.

Зміст концепції стратегічного розвитку підприємств розкривається через взаємозв'язок етапів процесу стратегічного розвитку, які проводяться на основі виникнення передумов розвитку інноваційно-виробничої діяльності, а також вимагають виконання певних умов для акцентування уваги керівництва на ключових аспектах функціонування і розвитку.

Основу розвитку підприємства становить процес стратегічного розвитку. Кожен етап цього процесу проводиться на основі існуючих передумов стратегічного розвитку, які можуть виражатися через незадовільний стан підприємства або будь-яких показників його діяльності, необхідність поточних та перспективних змін його елементів, систематизації будь-яких процедур, адаптації стратегічних альтернатив, забезпечення безперервності розвитку та ін.

Процес стратегічного розвитку включає десять етапів – від усвідомлення і фіксації необхідності стратегічного розвитку до заходів щодо забезпечення самовідтворення і безперервного стійкого розвитку підприємства. Основними етапами є цілепокладання виробничої діяльності, формування системи стратегічного розвитку, моделювання стратегічного інноваційного розвитку, реалізація стратегії розвитку, а також підвищення ефективності стратегічного розвитку підприємства.

При проведенні кожного етапу процесу стратегічного розвитку необхідно врахувати умови його реалізації, які визначають успішність здійснення кожного етапу і раціональний перехід до чергового етапу. Важливими умовами є облік зовнішніх і внутрішніх факторів функціонування підприємства, наявність імпульсів розвитку, можливість формування стратегічних альтернатив, відповідність стратегії, політики і тактики виробничої діяльності, системність розвитку. За результатами реалізації кожного етапу процесу стратегічного розвитку виділяються ключові аспекти роботи підприємства, які визначають

результативність проведення етапу і основні характеристики його діяльності в поточний момент.

Процес стратегічного розвитку представлений узагальнено і може бути адаптований до підприємства будь-якого рівня, масштабу діяльності і галузі виробництва. Слід зазначити, що взаємопов'язані не тільки етапи процесу стратегічного розвитку, але і передумови, умови реалізації та ключові аспекти розвитку виробничої діяльності. Це необхідно враховувати при управлінні стратегічним розвитком підприємств.

Література:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Проект СЛОВНИК.НЕТ онлайн [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.slovnyk.net>.
2. Лебедев С.А. Філософія науки: словник філософських термінів. - 2-е вид., перероб. і доп. – М.: Академічний Проект, 2006. – 320 с.
3. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

Камень О. В.

магістрантка

Тернопільського національного економічного університету

Науковий керівник: Вашків О. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва і торгівлі

Тернопільського національного економічного університету

м. Тернопіль, Україна

ПРОБЛЕМА ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ СПОЖИВЧОГО РИНКУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Роздрібна торгівля є процесом продажу товарів кінцевому споживачеві. Роздрібна торгівля відрізняється від гуртової тим, що куплений товар не розрахований на подальший перепродаж, а його призначення полягає у тому, що він продається безпосередньо кінцевим споживачам задля їхнього особистого некомерційного споживання чи використання і не залежить від форми розрахунків різних суб'єктів господарської діяльності. Саме роздрібна торгівля відіграє ключову роль у збалансуванні попиту і пропозиції на ринку споживчих товарів.

Суб'єктами процесу роздрібної торгівлі є безпосередньо продавець і покупець. Продаж товарів через торгові автомати теж можна віднести до сфери роздрібної торгівлі. У кожного виду торгівлі є певна економічна основа. Торгова націнка (маржа) – це різниця між закупівельною ціною та ціною продажу, вона і становить економічну основу роздрібної торгівлі. Можна сказати, що це прибуток, який

отримують фірми і компанії в процесі торгівлі товаром певної категорії. Зазвичай, в торгівлі продуктами торгова націнка не перевищує 25-30 %, у торгівлі книгами інколи становить 100 %, а, наприклад, у роздрібній торгівлі одягом може досягати 200 %. Продавець або підприємець з отриманої торгової націнки сплачує поточні витрати (оренда приміщення, заробітна плата співробітників, охорона, телефон, прибирання тощо), а з решти формується прибуток суб'єкта господарювання. Він коливається від 1-3 % у великій мережевій роздрібній торгівлі продуктами, до 20-30 % і навіть 50 % – в непродовольчому секторі у роздріб. Як відомо, основними функціями роздрібно торгівлі є такі: 1) підбір товарів і послуг відповідних до профілю закладу торгівлі, сприяє їх розміщенню у торговельних приміщеннях; 2) сортування товару згідно з його призначенням і способом застосування чи споживання; 3) інформування покупців про наявні товари шляхом рекламування, мерчандайзинг та особистого спілкування зі споживачами; 4) забезпечення задоволення інтересів каналів збуту продукції; 5) складування та зберігання товару; 6) ціноутворення; 7) розрахунок із постачальниками. Виконання зазначених функцій є безперечною умовою у збалансуванні попиту і пропозиції як визначальних елементів ринку.

У сучасному світі, зокрема і в Україні ефективне функціонування споживчого ринку є надзвичайно актуальним. В економіці України наявна проблема збалансованості попиту та пропозиції споживчого ринку в цілому. Попит і пропозиція є двома найважливішими поняттями, за допомогою яких описується взаємодія продавців та покупців, кожен з яких прагне максимально можливого задоволення власних потреб [1]. Зрозуміло, що серед певних категорій товару споживачі завжди віддаватимуть перевагу купівлі товару за нижчою ціною, а продавці – продажам за вищою ціною. На попит кожного товару, окрім ціни, безперечно впливає, для прикладу, наявність у споживача можливості задовольнити аналогічну потребу іншим наявним на ринку і близьким за своїм призначенням товаром. Щодо пропозиції, то на її величину суттєвий вплив, окрім ціни, справляє рівень технологічного розвитку галузі. Позаяк прагнення покупців та продавців задовольняються завдяки взаємодії одного з одним, виникає те, що називається ринком – система економічних взаємовідносин між покупцями та виробниками-продавцями товару, в межах яких укладаються та реалізуються угоди. У товарній структурі роздрібного товарообороту підприємств України за останні вісім років переважають продовольчі товари, що свідчить про те, що населення України витрачає найбільшу частину своїх доходів на продукти харчування, тобто рівень їхніх доходів є невисоким.

Так, наприклад, споживання кондитерських виробів в Україні має стабільний характер, що зумовлено розвитком кондитерської галузі в Україні і доступністю її продукції для місцевого населення. Українські споживачі нині витрачають на придбання продуктів харчування майже удвічі більше, аніж п'ять років тому. Зокрема, витрати на продовольчу групу товарів зросли на 75 %. При чому – 12 % усього бюджету витрачаються на кондитерські вироби [3, с. 141]. Переважну

більшість споживачів відносять до найвагомійшої вікової категорії – 18-55 років або ж 85 %. Із них 67 % становлять жінки, і лише 33% – чоловіки [4]. Станом на 2018 р. кондитерська промисловість є однією з найбільш містких у структурі харчової промисловості. Її частка у продажу промислової продукції складає біля 8 % від продовольчої групи товарів. Борошняна кондитерська продукція у структурі реалізації роздрібної торгівлі складає 47 %, какаовмісна кондитерська продукція – 32 %, цукристі кондитерські вироби – 21 % від загального обсягу роздрібного товарообігу на ринку кондитерських виробів в Україні [2]. Український ринок кондитерських виробів завдяки розгалуженій роздрібній торговій мережі демонструє збалансованість попиту і пропозиції без стрімких кон'юнктурних стрибків і просідань.

Підсумовуючи, слід зазначити, що збалансованість попиту та пропозиції споживчого ринку у роздрібній торгівлі в основному залежить від фінансової забезпеченості покупців (відповідно вони будуть купувати не лише товари першої необхідності), наявності товарів-субститутів, кількості виробників товару та собівартості виробництва товару (з урахуванням заробітних плат робітників, логістики тощо). Відтак, основою для досягнення балансу між попитом і пропозицією є зниження рівня економічної нерівності, формування середнього класу споживачів, що не лише сприятиме збалансованості попиту і пропозиції на споживчих ринках, але й забезпечить неухильне підвищення темпів розвитку національної економіки.

Література:

1. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва. – К. : Центр навчальної літератури – 2014. – 440 с.
2. Державна служба статистики України: Економічна статистика / Економічна діяльність / Внутрішня торгівля / Роздрібна торгівля / Основні показники роздрібної торгівлі (1990-2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Криськова Л. Ринок кондитерського виробництва в Україні / Л. Криськова // Матеріали наукової конференції Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. – Тернопіль, 2019. – С. 141-142.
4. Кроніковський Д.О. Тенденції кондитерської промисловості України / Д.О. Кроніковський // Ефективна економіка. – 2014. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3460>.

Малиш І. А.
*аспірантка кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва
Харківського національного аграрного
університету імені В. В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Інвестиційна діяльність – це вид економічної діяльності, що безпосередньо пов'язаний та залежить від тенденцій та процесів на ринку. Кожен інвестор перед вкладенням коштів здійснює ретельний аналіз прибутковості своїх капіталовкладень. На сучасному етапі існує великий ризик вкладень в аграрні підприємства у зв'язку з політичною та правовою нестабільністю в країні. В умовах обмеженості ресурсів і гострої конкуренції між підприємствами за одержання більш якісних і дешевих ресурсів, у тому числі і фінансових, на перший план виходить питання про створення у інвесторів уявлення про підприємство, як привабливий об'єкт вкладення коштів. Ступінь інвестиційної привабливості аграрного підприємства є індикатором, що дає можливість зробити висновки потенційним вітчизняним, а особливо зарубіжним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових ресурсів саме в даний об'єкт [1].

Модель перетворень системи управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств повинна орієнтуватись на забезпечення її ефективності, здійснюватися системно. У зв'язку з цим постає проблема чіткої ідентифікації мети системи управління та її окремих функціональних ланок, заради досягнення якої й здійснюються перетворення, що забезпечують її адекватність існуючим умовам господарювання. Постановка сучасного й ефективного управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств не можлива без системної перебудови всього механізму управління підприємством. Ефективною є система управління інвестиційною діяльністю, яка спроможна забезпечити реалізацію загальної економічної стратегії розвитку підприємства достатніми обсягами інвестиційних ресурсів, у чітко визначені терміни, мінімальної вартості та з прийнятними рівнями ризику з метою підвищення його інвестиційної привабливості. Створення такої системи виступає головною метою управління інвестиційною діяльністю аграрного підприємства [2, с. 12].

Необхідність системного погляду на управління інвестиційною діяльністю визначається тим, що йому основні складові системи: цільове призначення (досягнення поставленої мети); функції (дослідження та оцінка інвестиційно-фінансових можливостей, вибір альтернатив, розробка плану реалізації кращої альтернативи, здійснення контролю і моніторингу реалізації плану, проведення регулювання і коригування відхилень тощо); потоки (інвестиційно-фінансові та інформаційні між окремими елементами системи); структура (загальний план дії, в рамках якого здійснюється узгодження між спільною метою та завданнями окремих елементів системи); результативність системи (одержання потрібного результату) [2].

Отже, ефективна система управління інвестиційною діяльністю аграрного підприємства має бути результативною. Отримані результати щодо інвестиційної привабливості кожен замовник використовує для досягнення своїх цілей: інвестор – для розробки й обґрунтування можливих варіантів вкладення інвестицій і забезпечення їх ефективного використання з метою одержання у майбутньому вигоди; підприємство – для розробки та реалізації заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх використання. Ще однією не менш важливою умовою формування інвестиційної привабливості підприємства аграрного виробництва є результативність його виробничої діяльності.

Інвестиційна діяльність як і будь-яка економічна діяльність об'єктивно пов'язана з ризиками, тому надзвичайно важливим в процесі комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств аграрного виробництва, а відповідно і в системі управління інвестиційною діяльністю цих підприємств є вивчення такого компоненту як інвестиційні ризики що дають змогу якісно оцінити ступінь інвестиційної привабливості підприємств і вказують на можливі втрати інвестицій та доходу від них. Чим більш сприятлива інвестиційна привабливість, тим менше ризик і навпаки [3, с. 121]. Визначення таких ризиків дозволить розробити адекватні заходи з мінімізації їх наслідків, що в свою чергу стане підґрунтям для зменшення таких ризиків та відповідно покращення інвестиційної привабливості аграрних підприємств [4, с. 47].

У даний період пріоритетним напрямом інвестування в сільське господарство має стати оновлення та модернізація сільськогосподарської техніки. А саме необхідно здійснити технічне переозброєння і реконструкцію тваринницьких ферм і комплексів, замінити парк якісними машинами нової генерації. Таким чином досягнемо того, що польові роботи будуть виконані якісно та у встановлені агротехнічні терміни, що гарантує стабільну врожайність. Сучасний стан збиральної техніки обумовлює значне зниження врожайності з 1 га землі. Перспективним напрямом інвестиційної діяльності на підприємствах аграрного сектору є впровадження прогресивних енергоощадних технологій вирощування сільськогосподарських культур, спрямованих на економію ресурсів та зберігання і підвищення родючості ґрунтів при достатньому рівні врожайності.

Важливим чинником відновлення економіки аграрного сектору є державна інвестиційна політика, що має бути спрямована на надання кредитів за пільговими відсотковими ставками на основі їх диференціації за ознаками родючості земель, виручки господарств і переробних виробництв в вартості реалізованої сільськогосподарським підприємством продукції; відкритті для пролонгації програми кредитування, видача цільових кредитів для спорудження об'єктів, що мають народногосподарське значення. Доцільною є державна підтримка лізингу як одного з напрямів системи сільськогосподарського кредиту. Необхідно підвищити роль державного цільового бюджетного фонду підтримки виробників сільськогосподарської продукції. З метою стимулювання інвестиційної діяльності в сільське господарство необхідно звільнити від оподаткування прибутку, який направляють на придбання нової техніки та капітальне будівництво.

Для підвищення інвестиційної привабливості необхідне: 1) створення стабільної та чіткої законодавчої бази; 2) максимальне спрощення бюрократичних процедур відносно інвестиційного процесу; 3) забезпечення адекватного фінансування пріоритетних для розвитку економіки України галузей; 4) боротьба з корупцією та злочинністю; 5) удосконалення та спрощення податкової системи країни, а також зменшення податкового тиску на підприємства; 6) сприяння розвитку стабільного та прозорого фондового ринку, який би відповідав міжнародним стандартам; 7) формування системи страхування інвестиційних ризиків; 8) створення спеціальних економічних зон в депресивних регіонах [5].

Активізація інвестиційної діяльності багато в чому обумовлена обґрунтованістю стратегічного напрямку, тактикою здійснення інвестицій, інвестиційним кліматом, інвестиційною привабливістю та механізмом інвестування в сільсько-господарському виробництві конкретного підприємства. Запропоновані управлінські заходи інвестиційного розвитку аграрних підприємств спрямовані на залучення додаткових джерел інвестицій в сільське господарство, які необхідні для стабілізації виробництва й подальшого ефективного розвитку аграрного сектора.

Література:

1. Іванов А.П. Принципи і фактори визначення інвестиційного рейтингу підприємств / А.П. Іванов, І.В. Сахарова, Е.Ю. Хрустальов // Консультант директора. – 2015. – № 12. – С. 31-37.
2. Стецюк П.А. Концептуальні основи формування системи управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник сумського національного аграрного університету. – № 1 (24). – 2008. – С. 11-19.
3. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – № 1 (2). – 2007. – С. 120-126.
4. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. Повна версія. 2013р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art.
5. Яцишин Г.В. Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки України / Яцишин Г.В. // Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. – № 3. – С. 114-119.

Нефедова О. Г.

здобувач,

Державний вищий навчальний заклад

«Український державний хіміко-технологічний університет»

м. Дніпро, Україна

СУЧАСНІ РІВНІ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛІЗУ

Конкурентоспроможність (КС) є складною економічною категорією, що пов'язує і переплітає між собою об'єкти різних ієрархічних рівнів. При цьому утворюються ланцюжки впливу між цими об'єктами і формується цілісна система об'єктів конкурентного аналізу. Розглянемо кожен рівень з позиції управління.

Під управлінням прийнято розуміти цілеспрямований вплив суб'єкта керування на об'єкт керування для досягнення визначеної мети. Під управлінням КС підприємства будемо розуміти цілеспрямований вплив суб'єкта керування на об'єкт керування з метою формування, утримання чи підвищення визначеного рівня конкурентної спроможності.

Коли ми говоримо про КС об'єктів різних ієрархічних рівнів, слід розуміти, що об'єкт вище розташованого рівня, як правило, є суб'єктом щодо об'єктів нижче розташованого рівня. Зворотний зв'язок присутній, але меншою мірою. Почнемо з найнижчого рівня.

Товар підприємства (узагальнено). Сам по собі даний об'єкт існувати не може, тим більше із конкретним набором характеристик. Усі складові КС товару формуються на вище розташованому рівні. Набагато більш незалежним у своїх діях загалом і при формуванні КС зокрема є підприємство. Воно, тобто керівництво, самостійно вирішує що, для кого і як виробляти. Але і підприємство не є цілком самостійним у своїх діях. По-перше, воно змушене приймати правила гри галузі існування¹. Причому вплив галузі буде тим більше, чим меншим за усіма економічними характеристиками є підприємство. По-друге, місце розташування накладає певні обмеження на підприємство, змушуючи враховувати існуючі регіональні умови (узяти хоча б інфраструктурний аспект). Можуть мати місце також суто регіональні програми, що здійснюють додатковий вплив на підприємство. По-третє, воно має функціонувати у правовому полі країни-розташування, користуючись наявним ресурсним потенціалом. Це є детермінуючим фактором для підприємства, проігнорувати який воно не в змозі.

Рівень галузі. Галузь є окремим напрямком виробничої діяльності і прямо залежить від підприємств, що її складають. Це єдиний рівень, суб'єктом на якому виступають суб'єкти нижчого рівня. Без наповнення конкретними підприємствами галузь гине. Регіон прямо впливає на КС галузі, створюючи необхідні умови для її існування. Країна, формуючи загальнодержавну політику, впливає і на рівень розвитку окремих галузей, створюючи передумови їхньої КС.

Рівень регіону. Суб'єктом на цьому рівні виступає керівництво регіону. Але дуже важливу роль відіграє державне керівництво. На регіональному рівні формуються територіальні, ресурсні, інфраструктурні передумови для досягнення КС, але пріоритетні програми розвитку, законодавство і політичні передумови формує керівництво країни. І саме ці фактори можуть стати вирішальними для формування КС цього рівня.

КС країни формується усіма нижчестоячими рівнями. Але керувати нею вони майже не в змозі: їх вплив на КС країни здійснюється опосередковано – через досягнення власної. Прямим суб'єктом керування КС країни виступає її керівництво і державні органи.

¹ У цьому дослідженні ми розглядаємо середнє підприємство, яке ще не здатне змінювати галузеві умови, нав'язуючи свої правила гри

Міждержавні об'єднання і наднаціональні установи конкурують між собою за кращі результати для своїх членів і КС свого рівня формують завдяки їхнім результатам. Формально суб'єктами КС цього рівня виступають керівні органи об'єднань. На практиці цю роль виконують найсильніші члени. Основну інформацію згрупуємо в табл. 1

Таблиця 1

Зміст ієрархічних рівнів конкурентоспроможності і їхній зв'язок один з одним

Рівень КС	Мета досягнення КС	Джерело конкурентних переваг	Суб'єкт формування	Вирішальний чинник конкурентної перемоги
Між-державні об'єднання	Економічна безпека, розвиток, світовий вплив	Конкурентні переваги синергічної взаємодії	Керівні органи об'єднання і країн-учасниць	Рівень життя населення, економічний розвиток
Країна	Економічна безпека, розвиток, світовий вплив	Конкурентні переваги усіх нижчих рівнів	Керівні органи країни	Умови ведення бізнесу, рівень життя населення
Регіон	Самовідтворення, розвиток	Конкурентні переваги своїх галузей, окремих підприємств; свого рівня і країни в цілому	Керівні органи регіону	Умови ведення бізнесу, Рівень життя населення
Галузь	Забезпечення власного існування	Конкурентні переваги підприємств галузі, регіону і країни	↓	Умови ведення бізнесу, прибутковість діяльності
Підприємства	Реалізація власних цілей	Конкурентні переваги свого і вищих рівнів		Прибутковість діяльності
Товар	Реалізація цілей вищестоячого рівня: максимізація прибутку, формування або підтримка іміджу підприємства	Цінові і нецінові характеристики товару	↓	Відповідність запитам споживачів



Отже бачимо, що з-поміж рівнів КС підприємства – два мають особливий стан: КС товару повністю залежить від вищих рівнів, а товар не має змоги формувати її самотійно. КС галузі утворюють підприємства, що входять до її складу.

Виконане таким чином дослідження, на нашу думку, дозволить більш якісно розмежувати рівні конкурентного аналізу і сприятиме простоті тлумачення місця і ролі кожного з них.

Ситник Н. І.

*кандидат біологічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Салабай В. О.

студент

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах сучасної ринкової економіки та на шляху України до ЄС, підприємства намагаються організувати свою діяльність таким чином, щоб кінцевий результат їх діяльності, як окремих складових так і в сукупності, був ефективним. Керівники намагаються сформувати такий організаційно-економічний механізм управління підприємством, який в змозі забезпечити високу конкурентоспроможність та ефективність його діяльності на ринку. Розробка організаційно-економічного механізму забезпечує комплексний підхід до управління і є пріоритетним напрямком в діяльності менеджменту підприємств.

У науковій літературі та економічних довідниках, термін «механізм» визначається як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух певної системи і здійснюється досягнення поставленої мети [1, ст. 25].

Взагалі, організаційно-економічний механізм можна трактувати як певну сукупність організаційних та економічних елементів, які здійснюють вплив на економічні та організаційні складові системи управління компанією, сприяючи розвитку організаційно-економічного потенціалу, розвитку переваг над конкурентами та загалом підвищенню ефективності діяльності підприємства загалом [2].

Сам же механізм управління складається з декількох елементів, з поміж яких виділяють задачі та принципи управління, форми, методи та інструменти управління компанією, організаційну структуру та персонал і засоби обробки інформації і її передачі. Структура організаційно-економічного механізму за своєю природою поділяється на систему забезпечення, функціональну та цільову систему. Кожна з цих систем має ряд підсистем, які у своєму поєднанні і забезпечують високий рівень ефективності діяльності підприємства на ринку. Система

забезпечення поділяються на підсистеми правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового та технічно-інформаційного забезпечення управління [3].

Функціональна система поділяється на планування, організацію, мотивацію, контроль та виконання поставлених завдань, щоб задовольняти вимоги сьогодення. В свою чергу цільова система включає в себе цілі та основні результати діяльності підприємства, об'єднуючи у собі попередні система та сприяє досягненню поставлених цілей та результатів діяльності компанії [3]. Зміст кожної з систем та кількості підсистем залежить від типу підприємства, масштабів його діяльності, впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на його діяльність тощо.

На основі даної інформації бачення організаційно-економічного механізму можна представити у вигляді схеми, наведеної на рис. 1.

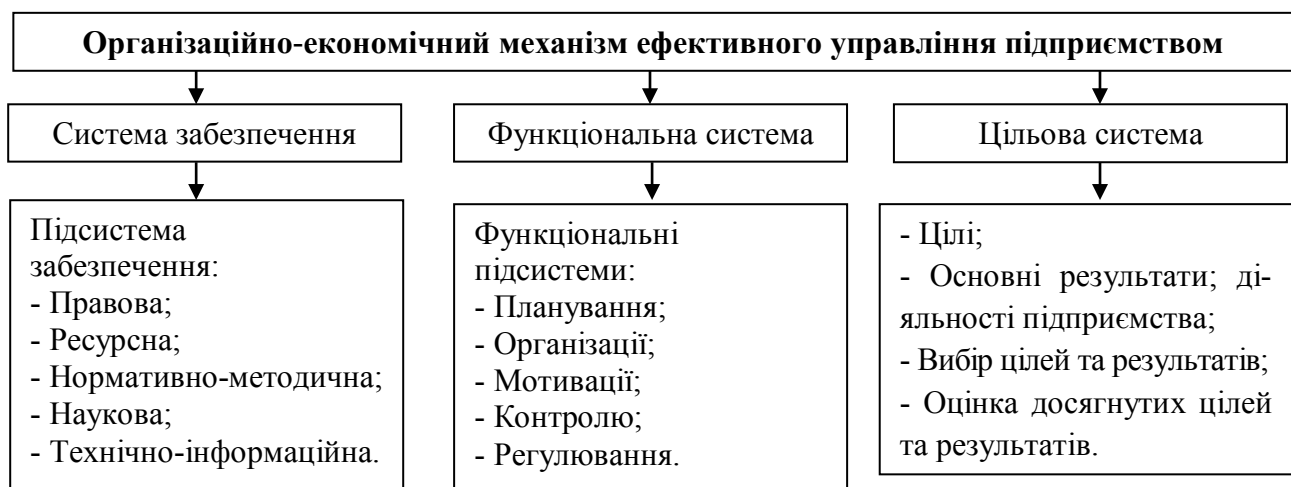


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління підприємством

Джерело: [2]

Трактування основної сутності організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю підприємства також визначається за допомогою елементного, функціонального та процесного підходів (рис. 2). За елементним підходом організаційно-економічний механізм виступає системою взаємозв'язків між структурними елементами компанії. Функціональний підхід розглядає механізм як чітку сукупність видів діяльності підприємства, що спрямована на досягнення чітко визначених результатів діяльності компанії. Згідно процесного підходу, він спрямований на розв'язання проблем та впливає на процес підготовки та прийняття рішень керівництвом [4].



Рис. 2. Підходи до визначення сутності організаційно-економічного механізму

Джерело: [4]

Сутність організаційно-економічного механізму розкривається через його основні характеристики [5, ст. 195]:

а) механізм організаційно-економічного управління є невід'ємною складовою економічного механізму, який у свою чергу є одним з них важливих складових господарського механізму діяльності підприємства;

б) організаційно-економічний механізм є частиною організаційно-економічної системи, яка працює в поєднанні з іншими механізмами забезпечення безперервної ділової активності;

в) організаційно-економічний механізм включає в себе організаційно-технічні, виробничі, фінансові та економічні механізми ефективної діяльності підприємства;

г) основною функцією механізму управління підприємством є забезпечення організаційного процесу та прийняття управлінських рішень, що спрямовані на досягнення мети компанії;

д) головним предметом діяльності організаційно-економічного механізму є потенціал підприємства а основна мета його функціонування – підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Отже, організаційно-економічний механізм слід розглядати як систему, що містить власну систему розвитку та концепцію використання наявних умов, ресурсів, можливостей та заходів, щоб на виході отримати оптимальний та ефективний результат. Формування організаційно-економічного механізму є однією з основних задач управління, оскільки передбачає структурну та функціональну систему організації діяльності компанії, а також сприяє ефективному управлінню з метою досягнення стійкого та потужного розвитку.

Література:

1. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати : монографія / Д.П. Богиня, Т.Г. Куликов, В.М. Шамота, та ін. – К. : Ін-т економіки НАН України. – 2001. – С. 25.

2. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/2986/1/41.pdf>.

3. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura>.

4. Біла І.П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І.П. Біла; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.

5. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О.М. Тридід. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 364 с.

Стрілець В. Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна

ТАРГЕТУВАННЯ ФОРСАЙТ-ЗАХОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нормативно-правове забезпечення діяльності малих підприємств має сильний вплив на стан та розвиток малого бізнесу, відіграє як позитивну, так і негативну роль у прийнятті рішень менеджерами підприємств. Відповідно, побудова форсайт заходів розвитку малих підприємств має враховувати необхідність покращення законодавчого підґрунтя діяльності малих підприємств у векторі нівелювання проблемних точок та зміцнення сильних позицій нормативно-правового забезпечення (таблиця 1).

Таблиця 1

**Матриця впливу сильних позицій на проблемні точки
нормативно-правового забезпечення**

Сильні позиції та проблемні точки	Існування законодавчих регуляторних бар'єрів діяльності малих підприємств		Нестабільність та недосконалість регуляторного поля		Лобювання інтересів окремих політичних сил		Негативний вплив законодавчих та адміністративних ініціатив на результати діяльності малих підприємств		Негативний кореляційний зв'язок показників розвитку малих підприємств та частоти законодавчих змін у сфері регулювання підприємницької діяльності		Σ
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Можливість адаптації євро- пейської практи- ки реалізації принципів підтримки малих підприємств	1		1/3		5		3		1/5		9,53
		1		3		1/5		1/3		5	

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Легкість отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрування прав власності	1/5		1/5		1/3		9		7		16,7
		5		5		3		1/9		1/7	
Зменшення податків та зборів, а також часу, не обхідного для створення бізнесу	7		5		7		5		1		25
		1/7		1/5		1/7		1/5		1	
Застосування європейської практики проведення SME тесту перед затвердженням проектів нормативно-правових документів	1/3		1/3		3		1/7		1/7		3,95
		3		3		1/3		7		7	
Достатність ресурсів та технологій для підвищення інформаційно-правової грамотності населення	1/5		1/3		3		1/7		1/7		3,81
		5		3		1/3		7		7	
Σ		14,14		14,2		1,29		14,64		20,14	

Примітка. Бали виставлені автором відповідно до шкали парних порівнянь Т. Сааті [1]

Джерело: побудовано автором

Враховуючи матрицю сильних позицій та проблемних точок, бачення майбутнього у сфері нормативно-правового забезпечення малих підприємств полягає у: нівелюванні негативного зв'язку змін у законодавстві та показників розвитку малого підприємства, полегшенні адміністративних процедур отримання

дозволів на проведення діяльності, удосконалення податкового законодавства та адаптації європейської практики реалізації принципів підтримки малих підприємств та проведення SME тесту перед затвердженням проектів нормативно-правових документів [2; 3].

Відповідно визначеного форсайту основні заходи досягнення цього майбутнього передбачають:

- усунення зайвих та удосконалення ефективних регуляторних бар'єрів, зокрема, мінімізація обмежувальних ліцензійних вимог до діяльності малих підприємств;

- упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності. Здійснення комплексу заходів щодо реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, проведення моніторингу змін законодавчо-нормативної бази, що регулює розвиток підприємництва тощо;

- удосконалення законодавчих актів у сфері банківського обслуговування малих підприємств. Цей захід передбачає втілення в життя ряду оперативних дії щодо: внесення змін у законодавчу та нормативну базу щодо сприяння розвитку альтернативних технологій кредитування, такі як лізинг та факторинг; розробка заходів підвищення ефективності правової бази сприяння розвитку ринків цінних паперів та інституційних інвесторів як альтернативи банківському кредитуванню; визначення правових засад та законодавче урегулювання діяльності формальних та неформальних інвесторів (венчурних фондів та бізнес-ангелів). Зокрема, доцільно використати зарубіжний досвід Мексики у створенні платформи для зворотного факторингу та Бразилії у створенні інформаційної платформи для венчурного капіталу [3] як інструменти державні втручання, що дозволяють мобілізувати приватні ресурси для фінансування малих підприємств;

- налагодження механізму збереження та повернення коштів малих підприємствам у разі визначення неплатоспроможності обслуговуючого банку;

- розробка посібників та методичних інструкцій для малих підприємств, спрямованих на допомогу у вирішенні ряду питань інформаційно-правового характеру. Розробка та розміщення у вільному доступі методичних положень, інструкцій (наприклад у вигляді блок-схем, опитувальників, тестів), що допоможуть покроково відповідаючи на питання отримати суб'єктам малого підприємництва відповіді на важливі питання). Щодо останнього, блок-схеми та опитувальники для роз'яснення нормативно-правових положень та організаційних процедур ведення та розвитку малих підприємств, слід розмістити у вільному доступі (наприклад на сайтах організацій, що регулюють різні сфери діяльності малих підприємств (Державна фіскальна служба, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Міністерство фінансів України, Національна комісія, що здійснює державне

регулювання у сфері ринків фінансових послуг тощо)), тестів, покрокова відповідь на які дозволить отримати необхідну інформацію;

– підвищення економічної грамотності населення у сфері нормативно-правового регулювання малого підприємництва.

Слід відзначити, що досягнення визначених цілей неможливе без участі державних установ та організацій у цьому процесі (таблиця 2).

Таблиця 2

**Залучення державних установ та організації до участі
у підтримці реалізації стратегічних пріоритетів удосконалення
нормативно-правового забезпечення розвитку малих підприємств**

Заходи	Державна установа, що має сприяти реалізації заходу
Усунення зайвих та удосконалення ефективних регуляторних бар'єрів	Верховна Рада; Державна регуляторна служба; Органи ліцензування (орган виконавчої влади, визначений Кабінетом міністрів України, або спеціально уповноважений виконавчий орган місцевих рад для ліцензування окремих видів господарської діяльності)
Упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності	Державна регуляторна служба; Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України
Удосконалення законодавчих актів у сфері банківського обслуговування малих підприємств	Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг
Розробка посібників та методичних інструкцій для малих підприємств, спрямованих на допомогу у вирішенні ряду питань інформаційно-правового характеру	Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України
Підвищення економічної грамотності населення	Міністерство освіти та охорони здоров'я

Джерело: складено автором

Законодавче врегулювання діяльності альтернативних суб'єктів фінансування малих підприємств підвищить конкуренцію серед гравців фінансового сектору, що в наслідку може сприяти подальшому впровадженню технологічних платформ у ключових сферах, розширенню доступності різноманітних фінансових продуктів та послуг, зменшенню витрати доступу до фінансів та охоплення раніше невикористаних секторів фінансових ринків.

Подальшим напрямом досліджень є розробка дорожніх карт реалізації запропонованих заходів та встановлення часових орієнтирів досягнення бажаного майбутнього.

Література:

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [пер. с англ.] / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
2. European Commission. Small Business Act. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394&locale=en> (дата звернення: 10.01.2019).
3. European Commission. SME test. URL: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/sme-test_en (дата звернення: 10.01.2019).

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Швець О. В.

*кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права
м. Херсон, Україна*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ДОМІНАНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ МОЛОДІ

На сучасному етапі трансформаційних змін молодь має низку переваг, пов'язаних із легким освоєнням нових технологій та наукових упродовжень, високою мобільністю в пошуках роботи, проте вона стикається з типовими соціальними проблемами, що постають перед початком трудової діяльності, з відсутністю життєвого та трудового досвіду.

Протягом тривалого часу в українському законодавстві недостатньої уваги приділялося сприянню розвитку економічної активності та зайнятості молоді. Наразі нормативно-правову базу державного регулювання ринку праці молоді практично сформовано, однак реалізація на практиці закріплених норм щодо регулювання процесів працевлаштування молоді залишається недосконалою, існує велика кількість прогалин у нормативно-правових актах, що породжують певне зловживання робочою силою молоді з боку роботодавців.

Чинне законодавство України передбачає широкі правові гарантії щодо підтримки молоді. Проте, як показує практика, не завжди вони реалізуються в повному обсязі. У нормативно-правових актах наразі відсутні регіональні програми працевлаштування студентів у вільний від навчання час, гарантії захисту молодих працівників від дискримінації за віковою ознакою, законодавчо не врегульовано розмір оплати праці молоді [1].

Сучасні реалії засвідчують, що нормативно-правове забезпечення механізму державного регулювання ринку праці молоді в Україні є недосконалим і потребує подальшого розвитку та узгодження його складових.

Найбільш нагальною проблемою, що потребує законодавчого затвердження є формулювання визначення категорії «молодь» зі встановленням єдиних вікових меж від 15 до 35 років у законодавчій базі. Проте, враховуючи досліджений зарубіжний досвід, також є необхідним виокремлення двох підкатегорій молоді у віці від 15 до 25 та від 26 до 35 років із розмежуванням векторів державного регулювання залежно від потреб вікової групи. Важливим аспектом у сфері зайнятості молоді, що на цей час залишається не до кінця врегульованим на ринку праці, є оплата праці молоді. В Україні розмір мінімальної заробітної

плати у 2017 р. сягав 3 200 грн, а рівень середньої заробітної плати по Україні у вересні 2017 р. становив 6 454 грн 14 коп. (у 2016 р. цей показник дорівнював 4 482 грн. 35 коп.). Хоча останніми роками в Україні й спостерігається стабільне зростання розміру заробітних плат, проте молодь, яка вперше приймається на роботу, зокрема до установ бюджетної сфери та державної служби, не має надбавок за вислугу років і стажу роботи, тому її заробітна плата дорівнює лише окладу, який не забезпечує фінансові потреби та змушує молодь скоріше шукати іншу роботу не за профілем отриманої освіти чи в тіньовому секторі економіки. Це не вигідно і для держави, яка вже витратила кошти на навчання, сподіваючися на поступову ротацію кадрів, і для молодих осіб, які мріяли про певний фах та професію.

Для української молоді найважливішим у роботі є високий розмір заробітної плати – так вважає 84 % респондентів, які працюють, лише 35 % зазначили цікавість роботи, 24 % – можливість чогось досягти. Серед труднощів, що виникають під час пошуку роботи, 63 % опитаної молоді, яка активно шукає роботу, вказали пропозиції з низькою платнею. У цьому аспекті є доцільним розроблення фінансового механізму заохочення молоді для закріплення її на першому робочому місці [2].

Одним із заходів заохочення молоді до офіційного працевлаштування та стимулювання роботодавців до прийняття на роботу молоді є надання дотацій. За результатами соціологічного дослідження, дотаційні виплати роботодавцям визначено одним із дієвих заходів стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць. Проте метод надання дотацій потребує значних фінансових витрат, і на практиці його ефективність не було доведено. Законом України «Про зайнятість населення» було встановлено механізм компенсації єдиного соціального внеску для роботодавців, які приймають на роботу осіб на нові робочі місця. Проте цей механізм, як уже зазначалося раніше, недостатньо заохочує роботодавців створювати нові робочі місця і брати на них недосвідчені молоді кадри.

Наступною недосконалістю чинного нормативно-правового забезпечення державного регулювання ринку праці молоді є встановлення 5 %-ї квоти середньооблікової чисельності працівників для працевлаштування категорій громадян, що мають додаткові гарантії зайнятості. Обов'язковою умовою дотримання роботодавцями квоти вважається працевлаштування таких громадян відповідно до вимог зазначеного Закону, про що роботодавці інформують щороку центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції [3]. Проте відповідальність за недотримання норм Закону та невиконання встановленої квоти не передбачено чинним законодавством. Такий метод прямого зобов'язання роботодавців приймати на роботу молодь є не дієвим та потребує встановлення заохочувальних та контрольних важелів регулювання. У цьому аспекті необхідне введення можливості безвідсоткового кредитування чи податкових пільг для підприємств,

що беруть на роботу молодь та повністю заповнюють 5 % встановленої квоти. Одночасно повинно створювати спеціальну комісію, що буде відстежувати, контролювати виконання 5 %-ї квоти та приймати рішення щодо надання податкових пільг чи безвідсоткових кредитів підприємству.

Загалом удосконалення нормативно-правового забезпечення державного регулювання ринку праці молоді має відбуватися на основі євроінтеграційних напрямів України, з урахуванням пріоритетних ланок розвитку економіки. Перехід України до моделі розвитку, у якій основним джерелом економічного зростання є розвиток трудового потенціалу, потребує кардинального перегляду методів і механізмів регулювання ринку праці молоді, зокрема в сільській місцевості.

З розвитком системи децентралізації влади та формування на локальному рівні територіальних громад, які мають більші повноваження та мають можливість самостійно розпоряджатися власними коштами, активно упроваджуються програми, що допомагають місцевим мешканцям розпочати власну справу. Незважаючи на існування численних можливостей для розвитку бізнесу, молодь переважно боїться ризикувати. Особи, які лише розпочинають своє доросле життя і не мають достатньо власних коштів чи майна, досить рідко беруть участь у подібних проектах. Конкурентний ринок установлює суворі умови для роботи, тому молоді підприємці, які вперше стикаються з бізнесом, почувуються незахищеними.

У цьому аспекті потребує закріплення в ст. 1 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» визначення поняття «молодий підприємець» як особи до 35 років, яка провадить самостійну господарську діяльність на власний ризик із метою одержання прибутку. Необхідність виокремлення категорії молодого підприємця зумовлено тим, що молоді особи потребують додаткового захисту та підтримки з боку держави. З огляду на відсутність у молоді досвіду роботи, життєвого досвіду зі встановленням обов'язкової щомісячної сплати єдиного соціального внеску фізичними – особами підприємцями є доцільним розроблення та внесення змін до ст. 8 зазначеного Закону та до Податкового кодексу України щодо механізму звільнення від оподаткування новостворених «молодих підприємців» у перші роки роботи. Це позитивно вплине на вартість товарів та послуг, що ними виробляються або надаються, та допоможе швидше покрити витрати на організацію бізнесу та отримати перший прибуток [4].

Виходячи з наявної кількості програм, що заохочують населення до підприємницької діяльності, потрібне розроблення окремого державного механізму, що стимулюватиме саме молодь до самозайнятості, гарантуватиме додатковий захист та підтримку молодих підприємців у перші роки діяльності.

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання ринку праці молоді потребує вдосконалення норми Закону України «Про зайнятість населення» щодо проходження виробничого стажування під час здобування освіти, а саме ст. 29

цього Закону. Як свідчать результати соціологічного опитування, стажування під час навчання є найефективнішим заходом сприяння зайнятості молоді.

Однак наявний механізм організації стажування молоді недосконалий і потребує внесення певних корективів. У цьому аспекті варто звернути увагу на метод прелімінарингу, що активно використовується в зарубіжних країнах. Preliminaring (з англ. preliminary – попередній перегляд, відбір) – це ключовий метод омолодження штату компанії через залучення молодих, талановитих і перспективних випускників та студентів старших курсів ЗВО як на постійну роботу, так і на умовах тимчасового стажування. Свіжі ідеї та нові рішення, пропоновані молодими співробітниками, можуть допомогти завоювати нові ринки, розпочати випуск нового продукту, внесуть новий погляд на усталені традиції ведення бізнесу тощо.

Література:

1. Батюк А.А. Розвиток механізму державного регулювання ринку праці молоді в Україні / А.А. Батюк // Теорія та практика державного управління. - 2018. – Вип. 1. – С. 89-98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2018_1_15.
2. Волосевич І., Герасимчук С., Костюченко Т. Молодь України – 2015. – URL: http://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/UA/Molod_Ukraine_2015-UA.pdf.
3. Про зайнятість населення: Закон України від 5 лип. 2012 р. № 5067-VI. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/page3>.
4. Некрутенко Н. Моніторинг нормативно-правової бази регулювання молодіжного сегмента ринку праці в Україні. – URL: www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2005-2/txts/soc/05nnprpu.pdf.

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дембицький В. О.

студент

Сумського національного аграрного університету

м. Суми, Україна

МОБІЛЬНІ ДОДАТКИ ЯК ФОРМА ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Історично обслуговування клієнтів банками відбувалося під час особистого візиту клієнта чи його довіреної особи до відділення банку. Таким чином, для того щоб отримати необхідні послуги, потрібно було витратити свій час та гроші для візиту банку. З розвитком мережі інтернет, загальної комп'ютеризації та переносом більшості бізнесів у онлайн такий стан речей почав не задовольняти вимогам часу.

Все більша увага банків почала приділятися автоматизації бізнес процесів щодо обслуговування клієнтів та переносу цих процесів у мережу інтернет. Дистанційне обслуговування онлайн має плюси як для банків, так і для клієнтів. Перші економлять на утриманні персоналу, приміщеннях, та можуть надавати більш якісні послуги дистанційно 24/7. Клієнти мають вигоду в часі та доступності необхідного обслуговування будь-де.

Сьогодні неможливо уявити функціонування банківських установ без використання сучасних інформаційних технологій та, зокрема глобальних комп'ютерних мереж, у тому числі й Інтернет. З впровадженням інтернет-банкінгу банки можуть значно збільшити клієнтську базу і знизити витрати на персонал і мережу філій [1].

Дистанційне обслуговування у мережі інтернет почало бути доступним для клієнтів банків розвинутих країн Європи та США наприкінці 90-х років минулого сторіччя, та з тих пір і досі розвивається. В Україні банки почали розвивати інтернет-банкінг хоча й пізніше, але зараз якість та вибір фінансових послуг не сильно гірше ніж у країн світових лідерів інтернет-банкінгу.

Передусім, перевагою Інтернет-банкінгу є значна мінімізація витрат, адже собівартість надання банківських послуг через Інтернет значно нижче, ніж той самий показник для традиційних механізмів фінансового обслуговування. Фінансові послуги ідеально підходять для надання «у віддаленому режимі», оскільки не потребують фізичної присутності постачальника послуг і не супроводжується переміщенням матеріальних активів. Але це не означає, що широке розповсюдження Інтернет-банкінгу дозволить повністю відмовитись від

відкриття та утримання філій банку, бо при наданні високо ризикових послуг необхідне особисте спілкування з клієнтами та ретельний їх відбір [2].

Інтернет-банкінг доступний як для клієнтів фізичних осіб, так і для сегменту МСБ та корпоративних клієнтів. Різниця в основному в більшій безпеці операцій для бізнесу, разом з підвищеними вимогами до клієнтів. Наприклад операції сумою більше ніж 100-300 тис. грн. потрібно підписувати електронним цифровим підписом. Інтерфейс користувача та основні послуги при цьому мало чим відрізняються, окрім специфіки їх роботи для корпоративного клієнта та для фізичної особи.

Нові системи надають недосяжні раніше можливості мобільності та масштабованості, скориставшись якими, користувач зможе вибрати найбільш зручні та ефективні процедури управління власними фінансами. Система дає змогу організувати одночасну роботу з необмеженою кількістю робочих місць в офісі, розподілити повноваження співробітників, задіяних у підготовці документів, контролюванні фінансових потоків тощо [3].

Але інтернет-банкінг при всіх своїх плюсах має один значний мінус – для отримання послуг клієнту потрібно мати доступ до персонального комп'ютеру з виходом в мережу інтернет, що не завжди можливо. Клієнти під час подорожей, кур'єри та експедитори на роботі не можуть скористатися комп'ютером для того щоб здійснити необхідну операцію.

З розвитком технологій мобільних пристроїв, зокрема смартфонів стало можливо використовувати їх для роботи з веб сторінками банків. Напрямку це не досить зручно для клієнта – сайт який ефективно працює на комп'ютері у стандартному випадку зазвичай не оптимізований для користувачів смартфонів.

Найбільш простим рішенням цієї проблеми для банку є оптимізація власного ресурсу з інтернет-банкінгом для користувачів мобільних пристроїв, але навіть це вирішує проблему лише частково. Такий оптимізований сайт все ж залишається незручним та «важким» для доступу зі смартфона.

Тому доцільним для банків є розробка власних мобільних додатків для користувачів смартфонів та інших мобільних пристроїв. Таким чином клієнти банку – фізичні особи, підприємці та корпоративні клієнти справді можуть отримати послуги будь-де та в будь-який час зі свого смартфона.

Сучасний M-banking – це система, яка дає можливість отримувати інформацію і управляти засобами на банківському рахунку за допомогою мобільного телефону або планшетного комп'ютеру. Найбільш використовуваними представниками дистанційного обслуговування є SMS-банкінг і встановлення Java-додатку [4].

Банківський мобільний додаток у вітчизняній практиці має такий же вибір послуг, що і його «старший брат» інтернет-банкінг: клієнтам доступні розрахунки та платежі, депозитні і кредитні операції, конвертація валюти, отримання довідок та виписок за рахунками. Але при цьому він значно більш оптимізований для смартфонів, зручний при використанні та витрачає менше інтернет-трафіку.

Подальший розвиток мобільних додатків для дистанційного банківського обслуговування має бути одним з пріоритетів для тих банків, що хочуть надати клієнтам більш якісніші і зручніші послуги, та при цьому зайняти перспективну та швидко зростаючу ринкову нішу.

Література:

1. Сербина, О.Г., Загузова, О.М. Інтернет-банкінг: українська практика та світовий досвід. *Молодий вчений*, 2014, 4 (07)(1): 122-125.
2. Огієнко, В.І., Луняков, О.В., Лісняк, О.Ю. Інтернет-банкінг як перспективний напрям розвитку ринку фінансових послуг. *Ефективна економіка*, 2012, 6.
3. Єсіна О.Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи / О.Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – Вип. 48 (1). - С. 209-213.
4. Сербина, О.Г., Пономар, В.В. Тенденції розвитку мобільного банкінгу в Україні. *Молодий вчений*, 2014, 3 (06): 53-55.

Мазур А. О.
аспірант,

*Державна навчально-наукова установа
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ЛЕГКІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: МІЖНАРОДНЕ РЕЙТИНГУВАННЯ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ

Сучасний стан розвитку економіки України засвідчує, що проблема збитковості та банкрутства підприємств є досить актуальним явищем. Досить суттєвий вплив на кількість збиткових підприємств та потенційних банкрутів має те, що в Україні складно вести бізнес. Тобто саме складність ведення бізнесу в Україні породжує проблему банкрутства та дає цьому негативному явищу розвиватись. Також цьому сприяє кризовий економічний стан в країні та складна політична ситуація.

За даними представленими OpenDataBot визначено, що станом на початок 2017 року в Україні 1545 компанії були визнані банкрутами, а в процедурі банкрутства знаходилось 2073 підприємства. Перше місце посіла Київська область, на її території збанкрутілих компаній налічувалось 572. Друге місце – Дніпропетровська область – 189 компаній-банкрутів [2]. Це досить великі показники. Проте така кількість компаній-банкрутів не завжди є наслідком негативних проявів в економічних процесах в країні, в даній ситуації має місце прояв фіктивного банкрутства.

Відповідно до кримінального кодексу України фіктивне банкрутство визначено як замовлення неправдивого уявлення про фінансову неспроможність; доведення до банкрутства за допомогою умисних дій, спрямованих на досягнення стійкої

фінансової неспроможності; приховування банкрутства та незаконна діяльність в умовах банкрутства [4].

В Україні власники підприємств після процедури банкрутства, навпаки, стають багатшими – позбуваються зобов'язань перед кредиторами та виводять цінні активи. Через фіктивні банкрутства держава за останні роки втратила 10 млрд грн. Сума збитків постійно зростає і ситуація не змінюється [3].

Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index) – індекс задля порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу, що ведеться та упорядковується Світовим банком на основі річних даних.

За даними рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2019 [1] Україна піднялась з 80 місця в 2017 році на 76 сходинку в 2018 році та продовживши позитивний вектор в 2019 році з показником 71 позиція зі 190 можливих країн, випередивши навіть Японію.

Аналізуючи складові даного сукупного показника, потрібно відмітити, що найгірший рейтинговий індикатор України в 2019 році, (аналогія прослідковувалась і в 2018 році), – відновлення платоспроможності (145 місце), яким досліджуються часові та фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу вирішення питань неплатоспроможності підприємства. А позицію каталізуючих показників України в рейтингу зайняли сфера отримання кредитів (32 позиція) та отримання дозволів на будівництво (30 позиція). Тобто це означає, що підприємствам в Україні досить легко (порівняно з іншими показниками) отримати кредити для ведення своєї діяльності та дозволи на будівництво (рис. 1).

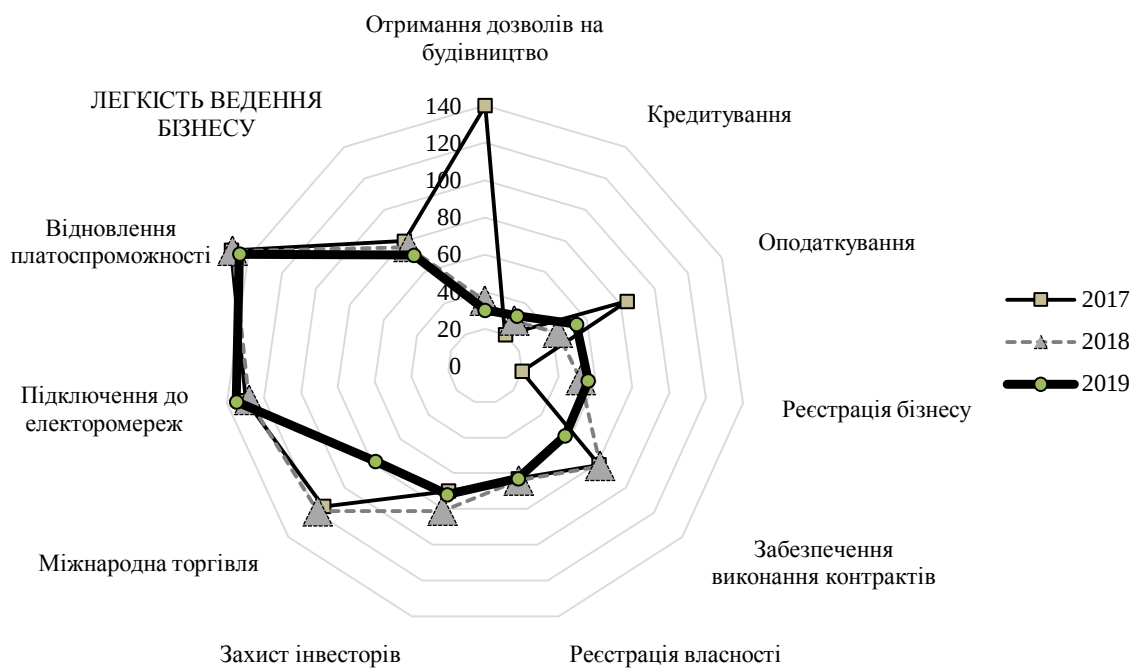


Рис. 1. Україна в рейтингу Doing Business

Джерело:[1]

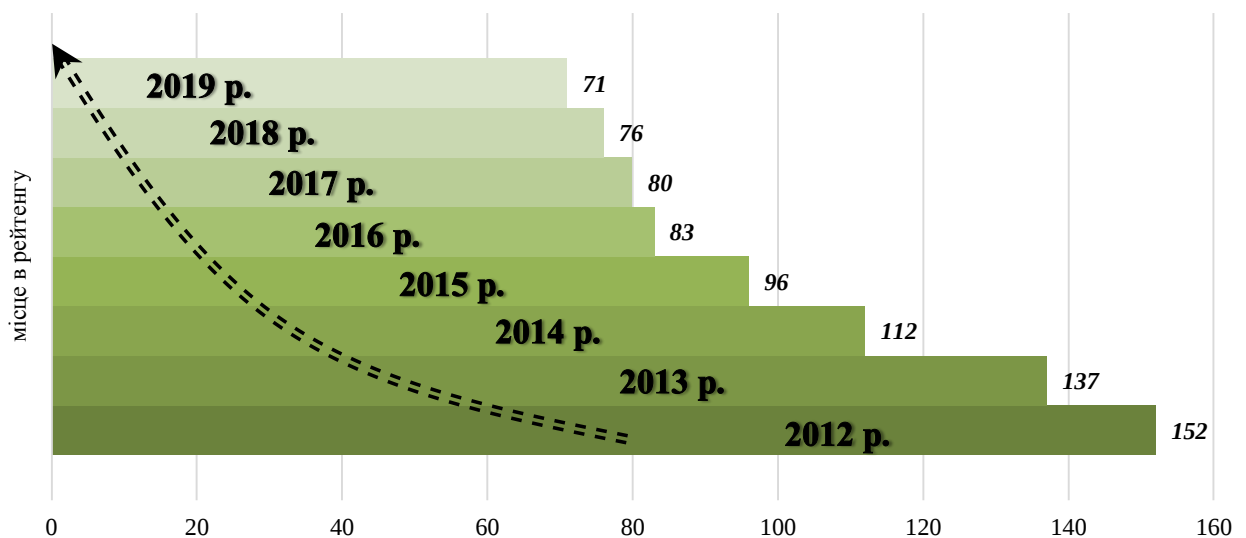
**Порівняння основних рейтингових позицій
легкості ведення бізнесу України з країнами-сусідами за 2018 рік**

Показники	Грузія	Польща	Росія	Білорусь	Україна
Індекс легкості ведення бізнесу	9 ↑	27 ↓	35 ↑	38 ↓	76 ↑
Реєстрація підприємства	4	120	28	30	50
Отримання дозволу на будівництво	29	41	115	22	35
Підключення до систем енергозабезпечення	30	54	10	25	128
Реєстрація власності	4	38	12	5	64
Отримання кредиту	12	29	29	42	29
Оподаткування	22	51	52	32	43
Міжнародна торгівля	62	1	100	35	119
Відновлення платоспроможності	57	22	54	65	149

Умовні позначення: ↑↓ – порівняння показника з 2017 р., відповідно покращення або погіршення позицій в рейтингу.

Джерело: складено автором за даними [1]

На рис. 2 показана історіографія піднесеності положення України в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business за останні вісім років.



**Рис. 2. Динамічні сходи України в рейтингу
легкості ведення бізнесу Doing Business [1]**

Посилення рейтингу нашої країни у світовому економічному просторі в цілому та різних сферах зокрема (торгівельній, фінансовій, соціальній тощо) є неможливим без формування міцної внутрішньої основи для розвитку малого та

середнього підприємництва. Незважаючи на деякі позитивні зрушення, Україна має потенціал для вдосконалення інституціональних, адміністративних та економічних важелів в цій сфері. Разом з тим, слід уникати заходів, які дозволяють «штучно» підвищити рейтинг країни без реального покращення в цій сфері, оскільки це може негативно впливати на імідж та репутацію країни, спричиняючи недовіру до системи державного управління та регулювання.

Література:

1. Офіційний сайт DOING BUSINESS. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org>.
2. Офіційний сайт OpenDataBot. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.com>.
3. Економічна правда: Мистецтво банкрутства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/012/24/627239>.
4. Кримінальний кодекс України: закон України від 05.04.2001 № 2341–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.

Скрипник В. В.

*доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи
Навчально-наукового інституту економіки та бізнесу
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Старобільськ, Луганська область, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Умовою успішного розвитку банків України є активна інвестиційна діяльність. Як правило, механізм реалізації інвестиційної діяльності тісно пов'язаний з інвестиційним процесом в сучасних умовах трансформації та розвитку економіки. Беручи участь саме в інвестиційному процесі, банки обслуговують рух коштів, які належать інвесторам-клієнтам та призначені для інвестування. Однією з головних інвестиційних функцій банків є мобілізація заощаджень населення і спрямування їх на інвестування через ринок цінних паперів. Важливою також є функція вкладення в інвестиційні проекти власних і залучених ресурсів. Але, як зауважують фахівці, інвестиційна діяльність українських комерційних банків відбувається тільки за першою функцією – обслуговування руху коштів [4, с. 24].

Загалом, в економічній літературі інвестиційна діяльність банків розглядається в мікроекономічному аспекті з позиції вивчення інвестиційних операцій самого банку. А у сучасній зарубіжній літературі термін «інвестиційна діяльність банку» часто трактується, як кошти вкладені в цінні папери на відносно тривалий термін. Саме це твердження є теоретичним відображенням реально існуючих економічних

відносин, оскільки механізм інвестування в ринковій економіці безпосередньо пов'язаний з ринком цінних паперів [1, с. 318].

Таким чином, інвестиційна діяльність банківських установ має подвійну, природу, що виявляється у зростанні доходів та досягненні приросту суспільного капіталу. Зокрема, інвестиційна діяльність банку з позицій розвитку економіки включає лише ті вкладення, які сприяють отриманню доходу не лише на рівні банку, але і суспільства в цілому (на відміну від тих форм інвестиційної діяльності, які, забезпечуючи збільшення доходу конкретного банку, пов'язані з перерозподілом суспільного доходу).

Отже, інвестиційна банківська діяльність може здійснюватись у різних формах, які відповідно до конкретних завдань класифікуються за різними ознаками. Однак, за змістом вони відрізняються: банківські інвестиційні послуги не збільшують банківських вимог і не передбачають формування нових резервів. Окрім того, платою за банківські послуги є комісійна винагорода, а платою за кредитні та інвестиційні послуги банку, крім комісійних, є кредитний процент або інвестиційний прибуток [5, с. 30]. Згідно з чинним законодавством України, інвестиційна діяльність банків охоплює (рис. 1.):

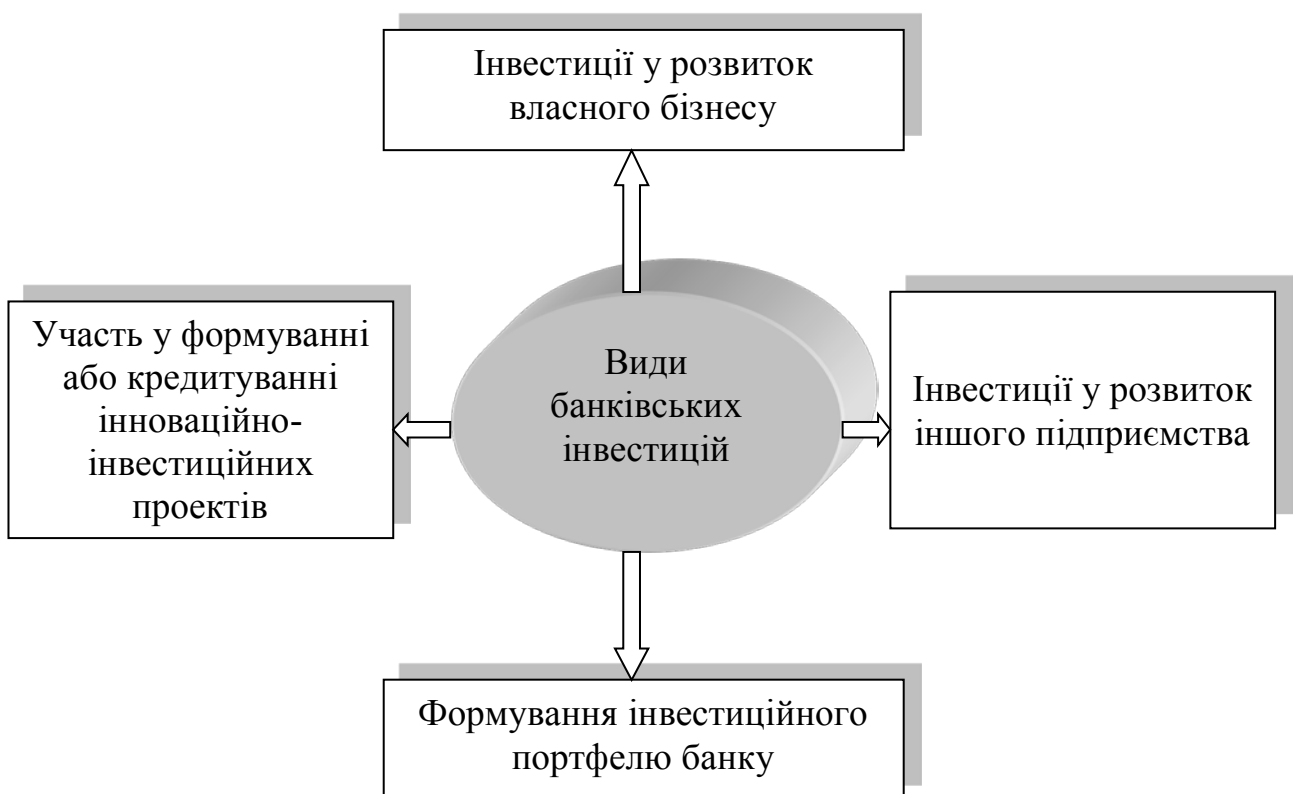


Рис. 1. Інвестиційна діяльність банків та її види

Сьогодні вкладення банків в економіку України здійснюється у двох основних формах: пряме фінансування інвестиційних проектів; вкладення в цінні папери.

До інвестиційних вкладень також варто віднести банківські інвестиційні кредити, оскільки вкладення в цінні папери та надання кредитів формують

інвестиційно-кредитний портфель банку. Банки України за надання інвестиційних кредитів покращують свою діяльність шляхом:

1) банк вкладає кошти в цінні папери, що значно диверсифікує його активи, значно підвищує стабільність банківського сектору та забезпечує надійність збереження коштів вкладників;

2) поширення конкуренції між суб'єктами інвестиційних відносин на фондовому ринку, що сприяє зменшенню витрат інвесторів та емітентів;

3) формування банківського та промислового капіталу ефективно впливає на діяльність банку, тим що посилює конкурентоспроможність установи [2, с. 24].

Класифікація форм інвестиційної діяльності комерційних банків в сучасній літературі та банківській практиці здійснюється на основі загальних критеріїв систематизації форм і видів інвестицій, але в той же час має деякі особливості враховуючи специфіку банківської діяльності. Як вже згадувалось, відповідно до об'єкту вкладення коштів можна виділити вкладення в реальні економічні активи (реальні інвестиції) і вкладення у фінансові активи (фінансові інвестиції), що наочно представлені на рис. 2.



Рис. 2. Основні форми інвестиційної діяльності комерційних банків

Реалізація банківськими установами інвестиційної діяльності має бути пов'язана з прийняттям конкретних рішень у сфері нарощування обсягів банківських інвестиційних ресурсів. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу формуванню даних ресурсів залежить їх спроможність здійснювати активні інвестиційні операції. Відтак, інвестиційний потенціал банку можна поділити на власний і залучений. Власний інвестиційний потенціал банку формують його статутний капітал, резервний капітал, банківський прибуток тощо, а залучений інвестиційний потенціал – грошові кошти, розміщені на вкладах, в депозитах, банківських векселях тощо (рис. 3).

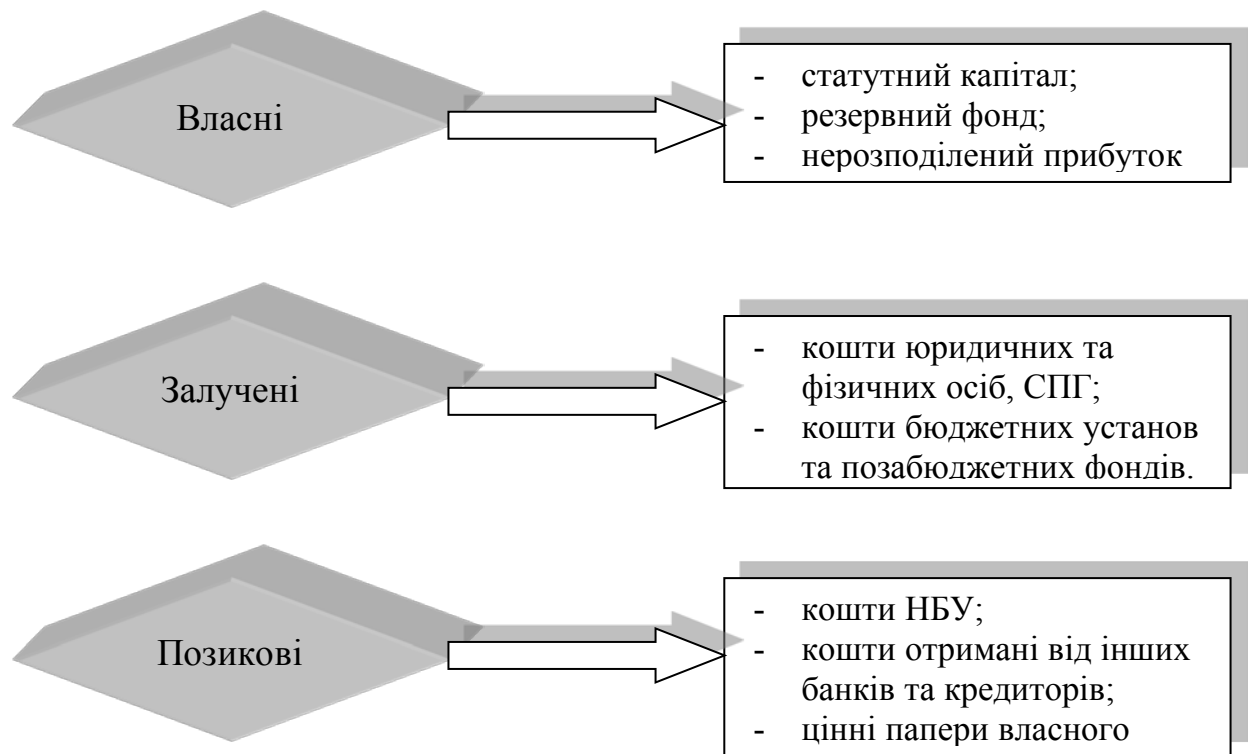


Рис. 3. Джерела формування банківських інвестиційних ресурсів

Недостатній рівень акумулювання фінансових ресурсів, залежність від зовнішніх джерел фінансування та невизначені умови зовнішнього та внутрішнього середовищ, у яких сьогодні працюють банки вимагають від них комплексних підходів до організації інвестиційно-орієнтованої діяльності на ринку цінних паперів, а саме стратегічних напрямів реалізації інвестиційної діяльності банків на ринку з урахуванням фінансового забезпечення, визначення та впровадження адекватного комплексу заходів щодо зниження фінансових ризиків [1, с. 420].

Отже, на сучасному етапі розвитку в Україні від ефективної діяльності комерційних банків в інвестиційному напрямку залежить подальший розвиток інвестиційного вектора ринкової економіки в цілому та банківської системи зокрема. Однак, незважаючи на це, основними інвестиційними цілями банків України є лише забезпечення належної дохідності від фінансових вкладень при мінімальних ризиках.

Таким чином, трансформаційні зміни в економіці України спонукають до подальшого дослідження питань науково-методичного та практичного характеру, що стосуються інтенсифікації виробництва. Серед них одним із важливих є питання ефективного використання інвестиційних ресурсів, як основи сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки, передбаченої Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні.

Література:

1. Банківські операції : підручник. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 476 с.

2. Береславська О.І. Діяльність банків на ринку цінних паперів України. / О.І. Береславська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2016. № 2. С. 21-30.
3. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 632 с. (в пер.).
4. Пшик Б.І. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні. / Б.І. Пшик, О.О. Печенко Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2014. Вип. 2. С. 24-32.
5. Яковлев А.І. Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах / А.І. Яковлев. – Х. : Бізнес Інформ, 2001. – 56 с.

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Вересовська А. В.

студентка

*Лозівської філії Харківського державного
автомобільно-дорожнього коледжу*

Джуян О. М.

студентка

*Лозівської філії Харківського державного
автомобільно-дорожнього коледжу*

Науковий керівник: Минич Ю. В.

викладач бухгалтерських дисциплін

*Лозівської філії Харківського державного
автомобільно-дорожнього коледжу*

м. Лозова, Харківська область, Україна

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ

Професія бухгалтера має великий спадок не тільки тому, що вона є однією з найбільш давніх професій, а, головним чином, в силу того, що мистецтво запису і співвідношення вперше знайшло втілення в якості інструменту обліку. Професія бухгалтера не втратить свою актуальність з часом. Саме тому, так важливо, щоб розвиток технологій та їх впровадження покращували ефективність роботи бухгалтерів.

Один з найважливіших показників розвитку бухгалтерського обліку – електронний документообіг. Управлінська діяльність пов'язана з інформаційним обміном між суб'єктами та об'єктами управління. Одним з основних факторів впливу науково-технічного прогресу на всі сфери діяльності людини є широке використання інформаційних технологій. Під впливом нових інформаційних технологій відбуваються докорінні зміни в системі управління, автоматизуються процеси обґрунтування і прийняття рішень, організація їх виконання, підвищується професіоналізм фахівців, зайнятих в управлінській діяльності. Для того, щоб бухгалтер мав змогу бездоганно працювати з комп'ютерними програмами потрібно покращувати процес ознайомлення і навчання стосовно даної проблеми.

Проблематика розвитку освіти України в ХХІ столітті зосереджена в частині використання нових інформаційних технологій для інтенсифікації процесу навчання, розвитку творчого мислення студентів, формування умінь працювати в умовах комп'ютерного середовища. Питанням дослідження підготовки фахівців з обліку, аудиту та оподаткування в Україні присвятили свої роботи: С.Л. Безручук, М.І. Бондар, Н.О. Бондаренко, Т.В. Гладких, О.В. Карпенко, Л.М. Кіндрацька,

О.В. Кравченко, Я.Д. Крупка, М.Т. Левочко, В.К. Макарович Н.М. Малюга, М.С. Пушкар, М.І. Скрипник, В.О. Подольська, Л.В. Чижевська, М.М. Шигун, О.В. Шипунова та інші. Проте проблеми забезпечення якісного викладання облікових дисциплін в умовах застосування сучасних інноваційних технологій, активних форм і методів навчання, які сприяють підвищенню ефективності підготовки майбутніх фахівців з обліку залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого дослідження.

Входження України у світову систему економіки вимагає підготовки нової генерації фахівців економічного профілю, які здатні критично мислити, вирішувати складні завдання, управляти людьми, бути гнучкими, швидко приймати рішення, знати мови, уміти вести переговори, володіти економічними методами ефективного впливу на розвиток економіки. Це вимагає від викладачів вміннями вибирати у кожному конкретному випадку оптимальний варіант побудови навчального процесу, на основі сучасних інноваційних технологій, який би найкоротшим шляхом вів до найбільш ефективного і якісного вирішення поставлених завдань.

Сучасну систему інновацій у вищій освіті складають:

- технологічні інновації, до яких належать нові технології навчання, освітні програми; терміни навчання, критерії набору студентів, навчально-методичні матеріали та ін.;

- педагогічні інновації, що включають в себе нові методи викладання і навчання, нові форми та організацію навчальних занять: застосування інтерактивних форм та мультимедійних засобів навчання, використання телекомунікаційних методів конструювання знань, імітаційних технологій, технології «кейс-методу», методики відео тренінгу, комп'ютерне моделювання, технологій віртуальної реальності;

- організаційні інновації, які передбачають появу нових організаційних структур і інституціональних форм в галузі освіти: типів і видів навчальних закладів та установ, реорганізацію структури системи вищої освіти та ін.;

- економічні інновації, які складаються з нових економічних механізмів у сфері освіти.

Зміна підходів до ролі та місця бухгалтера у сучасному інформаційному суспільстві зумовила розширення його функцій відповідно до вимог сучасної економіки. Роботодавці надають переваги тим бухгалтерам, які знають чинне законодавство, мають знання міжнародних стандартів обліку та звітності, митного законодавства, володіють іноземними мовами, вміють проводити необхідні аналітичні дослідження та виконувати контрольні функції.

Сучасний етап становлення досліджень у галузі підготовки майбутніх бухгалтерів з використанням сучасних комп'ютерних технологій характеризується процесом глобалізації знань, що забезпечується розширенням з одного боку самого середовища Інтернет, а з іншого, швидко зростаючим обсягом змісту, який в ньому представлено. Така ситуація дозволила суттєво розширити можливості як раніше створених програмних засобів, так і тих, які тільки розробляються.

При цьому процес розширення носить не лінійний, а якісно новий характер за рахунок не простого злиття програмних компонентів, а їхньої інтеграції.

У світовій практиці виділяють ряд інноваційних систем навчання, які на даний час, не знайшли ще широкого використання в нашій країні, а саме:

- перевернуті заняття (Flipped classroom);
- електронні підручники (E-textbooks);
- масові відкриті онлайн курси (Massive open online courses);
- створення спеціалізованих комп'ютерних ігор;
- концепція великих даних (Big Date);
- мобільні додатки.

Впровадження методів активного навчання має спонукати студентів до вивчення облікових дисциплін, а це в значній мірі залежить від рівня підготовки самого викладача та його уміння доступно і цікаво представити інформацію та створити умови для засвоєння студентами, передбачених програмою і навчальним планом вмінь і навичок.

В умовах сучасних інформаційних технологій та автоматизованих систем бухгалтерського обліку традиційна система навчання не сприяє його індивідуалізації у вищому навчальному закладі і тим самим недостатньо готує майбутніх спеціалістів бухгалтерського обліку до професійної діяльності. Для результативного показника формування фахової компетентності майбутнього спеціаліста з бухгалтерського обліку в процесі навчання необхідно постійно вдосконалювати професійну та викладацьку майстерність науково-педагогічного складу та використовувати форми активного навчання, орієнтованого на професійну підготовку майбутніх фахівців бухгалтерського обліку.

Література:

1. Хомяк Р.Л., Леміновський В.І. Бухгалтерський облік в Україні – 6-те видання, доп. і перероб. – Львів: Нац. універ. «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2007. – 1200 с.
2. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 528 с.
3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. – К. : Знання – Прес, 2003. – 444 с.

Наукове видання

Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

5 жовтня 2019 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: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 15.10.2019 р. Формат 60х90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 5,58.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1019-05.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.