

**Громадська організація
«Київський економічний науковий центр»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«МІЖНАРОДНЕ
НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО:
ПРИНЦИПИ, МЕХАНІЗМИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ»**

18 серпня 2018 року

Київ
2018

УДК 339.92(063)
М 43

Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 18 серпня 2018 р.). – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2018. – 128 с.

УДК 339.92(063)
М 43

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мазур А. О.

СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТЬ ТА ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ
«РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ» 6

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Грушинська Н. М.

ЕКОНОМІЧНА ДЕМОКРАТІЯ ТА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ 11

Ляшенко А. Ю., Ляшенко В. І.

СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУР МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ 14

Паливода Т. В.

СТРАТЕГІЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
КІНЕМАТОГРАФІЇ В УКРАЇНІ 19

Панченко Е. О.

КОРПОРАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 21

Снігир Л. П.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 25

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Avanesova N., Kolodyazhna T.

ASSESSMENT OF CORRUPTION RISKS IN UKRAINE:
CURRENT POSITION OF CASES 28

Гбур З. В.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – ОДНА ІЗ СКЛАДОВИХ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 32

Дудкін О. М.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ
НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 36

Крилова І. І.

ДЕЯКІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИНУЛИ НА ФОРМУВАННЯ
ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ
ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ 40

Семенова К. Д., Тарасова К. І.

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ
ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ СИТУАЦІЇ М. ПОДІЛЬСЬКА 45

Шарко І. О.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК 49

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабій І. В.

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ СОТ..... 54

Бошота Н. В.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ 57

Євстахевич А. Л.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 60

Кириленко О. М.

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЩОДО ЕКСПЛУАТАЦІЇ
МАЛОДІЯЛЬНИХ ДІЛЬНИЦЬ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ 61

Костін Ю. Д., Телегін В. С., Костін Д. Ю.

ДЕЯКІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА..... 65

Маслов О. Г.

ЭЛЕМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТАРТАПА 69

Овчарук В. В.

СИСТЕМНІСТЬ ТА АДАПТИВНІСТЬ ЯК ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ
І ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 71

Снігир А. В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ..... 74

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Іванов С. В., Ляшенко В. І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КИСВА 77

Солдак М. О.

РАЙОНУВАННЯ УКРАЇНИ ЯК МОЖЛИВІСТЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ..... 82

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Біленська М. М.

SWOT-АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ВНУТРІШНЬОЇ ВИМУШЕНОЇ МІГРАЦІЇ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН В УКРАЇНІ 88

Helman V. M.

MAKING USE OF METHODS FOR THE ANALYSIS OF THE SYSTEM
OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... 92

Дідківська О. Г.

РИЗИКИ НЕСПРОМОЖНОСТІ ЗДОБУТТЯ БАЖАНОГО РІВНЯ ОСВІТИ..... 95

Соколенко Л. Ф.

ПРИЗНАЧЕННЯ ЖИТЛОВИХ СУБСИДІЙ В УКРАЇНІ 98

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Андрущенко В. І.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ АНДЕРАЙТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ
СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В ФАКУЛЬТАТИВНОМУ ПЕРЕСТРАХУВАННІ..... 102

Галайко А. М. ДЕРЖАВНІ АГРАРНІ ІНТЕРВЕНЦІЇ НА ОРГАНІЗОВАНОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ	107
---	-----

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Куленко А. А. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА СТАБІЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДІНТЕРНАЛ-КНИГА ОДЕСА»	112
Мошковська О. А. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ВІТЧИЗНЯНИХ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	115
Носач І. В., Бондарець О. М., Кірюхіна М. В. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	120
Шевчук І. П. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	122

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мазур А. О.
магістр

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

СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТЬ ТА ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

У ринковій економіці, що характеризується високим рівнем конкуренції і невизначеністю кон'юктури, досягнення стійкого становища підприємства та його ефективного функціонування вимагає вирішення багатьох складних завдань. Найважливіша з них – максимально повне використання потенційних можливостей, формування здатності швидко адаптуватися до мінливої ситуації на ринку. В даний час механізм управління ресурсним потенціалом не в повній мірі відповідає завданням підвищення ефективності роботи, отримання високих кінцевих результатів.

Оцінка ресурсного потенціалу є однією з найважливіших стратегічних завдань управління організацією. Сутність ресурсного потенціалу передбачає взаємозв'язок таких понять як, ресурси, потенціал, інвестиції та інші. Дослідження перерахованих дефініцій дозволяє точніше розкрити сутність ресурсного потенціалу, обґрунтувати методику його оцінки та ефективності використання.

Здається, що перш ніж визначати ресурсний потенціал як категорію, необхідно зупинитися на уточненні поняття потенціалу взагалі.

Відповідно з визначенням, приведеним у Великій радянській енциклопедії, «потенціал» в загальному, без обліку його видів, являє собою сукупність коштів, запасів, джерел, наявних, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення мети [1, с. 428]. Іноді термін «потенціал» трактується як «можливість» або «здатність» [2, с. 35], але в кожен окремий момент часу можна позначити сукупність засобів, що

визначають цю здатність. Широта трактування змісту терміна «потенціал», наведена у Великій радянській енциклопедії, дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини в залежності від того, про які кошти, запаси, джерела йде мова. Це пояснення укладає в собі дві точки зору: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання. Якщо в середині ХХ ст. поняття потенціалу в науковій літературі вживалося в основному для уособлення економічної могутності країни, і вважалося, що до складу потенціалу входять елементи громадського виробництва минулого і поточного періоду, то по мірі розвитку економічної науки поняття потенціалу розширилося, з'явилися такі поняття як «економічний потенціал» і «виробничий потенціал».

Прийнято виділяти кілька поглядів до розуміння сутності економічного потенціалу:

Економічний потенціал, відображає сукупну здатність галузей народного господарства.

Б.М. Мочалов під даною категорією розуміє «сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню» [3, с. 7]. З його думкою погоджуються В.Н. Мосін і Д.М. Крук [4, с. 82]. Економіко-математичний словник Л.І. Лопатнікова [5, с. 67] дає таке поняття даного терміну. Звісно ж, що в представлених визначеннях має місце тільки одна точка зору економічного потенціалу, який характеризується як здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію.

Т.Ф. Рябова трактує поняття «потенціал» так: «Потенціал – сукупність наявних факторів виробництва, інтелекту, виробничих резервів і можливостей, здатних забезпечити випуск високоякісних товарів, необхідних для задоволення всебічних запитів різних категорій населення країни» [6, с. 207]. Справді, потенціал є основою задоволення всебічних потреб різних категорій населення країни, проте розглядати в сукупності фактори виробництва, виробничі резерви і можливості диференціації їх відмінних властивостей навряд чи доцільно.

Економічний потенціал, виступає в якості результату виробничих і економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності.

На думку Самоукина Л.І., економічний потенціал повинен вивчатися у взаємозв'язку з притаманними кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, які проявляються між трудовим персоналом і

управліннями організації, між галузями народного господарства в цілому, через повне використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг [7, с. 5]. Представлене визначення, на наш погляд, підкреслює досить важливу особливість економічного потенціалу, оскільки він багато в чому залежить від рівня розвитку продуктивних сил.

Здається, що до визначення поняття «потенціал» заслуговує на увагу підхід Т.Г. Храмцова. В її баченні: «потенціал – це не тільки і не просто кількість ресурсів, але і укладена в них можливість розвитку системи в заданому напрямку. Можливості повинні бути реалізовані. Як в механіці потенційна енергія реалізується в кінетичну, так і в економіці реалізація потенціалу знаходить втілення в результатах діяльності» [8, с. 108].

Економічний потенціал як комплекс наявних ресурсів.

Прихильниками даного підходу є Б. Плишевский [9, с. 3] і А. Тодосейчук [10, с. 64]. Дані автори в своїх роботах навіть підмінюють зміст поняття «потенціал» такими поняттями як «ресурси», «інвестиції», «інвестиційні ресурси».

Другою категорією, яка підлягає дослідженню для розкриття сутності поняття «потенціал» є «виробничий потенціал». Існує кілька підходів до визначення сутності та структури виробничого потенціалу.

Найбільш відомий рекомендований провідними вченими країни Л.Н. Абалкін і А.І. Анчишкіна ресурсний підхід до вимірювання потенціалу. Вони вважають, що в поняття виробничого потенціалу входять всі ресурси, які, будучи залучені в процес виробництва, стають його факторами [11, с. 12].

Хоча даної концепції виробничого потенціалу дотримуються багато економістів, проте ряд вчених досліджує виробничий потенціал без будь-якого зв'язку з його участю в процесі виробництва [11, с. 13]. Інші вважають виробничий потенціал сукупністю ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ (В.П. Захаров, В.І. Свободин, Е.Б. Фігурне, Д.К. Шевченко і ряд інших). Наприклад, Нгуен Ханг визначає виробничий потенціал підприємства, як «...наявні у нього потенційні можливості по випуску конкурентоспроможної продукції при використанні сукупності наявних на підприємстві технічних, трудових і матеріально-енергетичних ресурсів [12]». На думку Л.Д. Ревуцького, виробничий потенціал – це «...технічно, організаційно, економічно і соціально-обґрунтована норма ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний інтервальний період календарного часу» [13, с. 56]. Автор даного

визначення, розглядаючи виробничий потенціал, обмежується тільки одним видом ресурсу – трудовим, без якого використання інших йому не представляється можливим. Він вважає, що виробничий потенціал підприємства виступає як категорія соціально-економічна, так як забезпечується, поряд з іншими, трудовими ресурсами, і значення їх при формуванні виробничого потенціалу дуже велике.

Проаналізувавши вищевикладені підходи до понять економічний і виробничий потенціал, можна констатувати, що в широкому сенсі дані категорії можна ототожнити один з одним, тому що обидві вони уособлюють можливості підприємства при ефективному використанні наявних у нього ресурсів. Основним підходом, що розкриває сутність даних понять є ресурсний підхід. Саме ефективне використання ресурсів в залежності від стратегічних цілей і рівня управління сприяє збільшенню розміру потенціалу. Цю думку можна зустріти і в науковій літературі [14].

У працях більшості авторів ресурсний потенціал висвітлений усіма ресурсами, застосовуваними в громадському виробництві на тому чи іншому етапі розвитку продуктивних сил. Це є одною з фундаментальних особливостей категорії «ресурсний потенціал».

Проте досліджувати цю категорію лише як конгломерат всіх ресурсів навряд чи правильно, оскільки вона містить ще в собі ряд якісних економічних характеристик. Підсумовування теоретичних поглядів вчених дозволяють нам стверджувати, що в економічній літературі існують різні точки зору у визначенні категорії «ресурсний потенціал». При цьому одні вважають, що дана категорія є конгломератом ресурсів без урахування їх якісної сторони. Інші вважають, що ресурсний потенціал являє собою матеріальну основу виробництва, але в статиці, тобто до моменту залучення його в виробничий процес. Треті взагалі не враховують цільове призначення ресурсного потенціалу. Таким чином, як і раніше питання про сутність ресурсного потенціалу залишається дискусійним.

Проведений аналіз публікацій з проблеми формування та оцінки ресурсного потенціалу розкриває низький ступінь її опрацювання, як на рівні галузі, так і на рівні підприємства. Лише в деяких роботах [15, с. 9; 16, с. 66] робиться акцент на той факт, що питання оцінки ресурсного потенціалу промислових підприємств залишилися в стороні від уваги дослідників.

За результатами дослідження можна зробити нижче наступні висновки.

1. Необхідні подальші теоретичні дослідження в області вивчення потенціалу незалежно від того, що включається в це поняття. Результати таких досліджень матимуть великий науковий інтерес і практичне значення.

2. Кожен елемент потенціалу повинен бути визначений і оцінений як кількісно, так і якісно, а на цій основі може бути виміряна і сукупна величина потенціалу.

3. Необхідно застосування економіко-математичних методів як інструменту оцінки величини і ступеня використання потенціалу, при побудові прогнозів розвитку промислового підприємства на ринку.

Література:

1. Велика радянська енциклопедія: ВЗОТ. – М., 1997. – Т. 20. – С.487.
2. Велика радянська енциклопедія. – Т. 20. – М., 1977. – С. 428.
3. Економічний потенціал розвиненого соціалізму / За ред. Б.М. Мочалова. М., 1982.
4. Основи економічного і соціального прогнозування / За ред. В.Н. Мосіна, Д.М. Крука. М., 1985.
5. Лопатников Л.І. Популярний економіко-математичний словник. М.: 1990.
6. Великий комерційний словник / під ред. Т.Ф. Рябовой. – М.: Війна і мир, 1996. – 399 с.
7. Самоукіна А.І. Потенціал нематеріального виробництва. М.: Знание, 1991.
8. Храмцова Т.Г. Методологія дослідження соціально-економічного потенціалу споживчої кооперації: дис ... д-ра екон. наук. / Т.Г. Храмцова Центросоюз РФ; СіБУПК. – Новосибірськ, 2002. – 374 с.
9. Плишевский Б. Потенціал інвестування // Економіст. – 1996. – № 3.
10. Тодосійчук А. Науково-технічний потенціал соціально-трудої сфери // Економіст. – 1997. – № 12.
11. Шличков В.В., Арзамасцев А.Д., Фадеева Є.П. теоретико-методологічні аспекти управління ресурсним потенціалом регіону. Йошкар-Ола: Марійський державний технічний університет, 2007. – 390 с.
12. Нгуен Т.Т. Ханг. Виробничий потенціал поліграфічних підприємств і ефективність його використання в умовах ринку: Дисс. на здобуття наукового ступеня к.е.н. М., 2001.
13. Ревуцький Л.Д. Потенціал і вартість підприємства. М.: перспектива, 1997. – 124 с.
14. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал підприємництва / О.М. Вишневська // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 32-37.
15. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65-66.
16. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Грущинська Н. М.

професор кафедри публічного управління та адміністрування

Навчально-науковий інститут неперервної освіти

Національного авіаційного університету

м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА ДЕМОКРАТІЯ ТА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ

Економічна демократія окреслює втілення принципів свободи в економічних відносинах. Функціонально економічна демократія на підприємствах передбачає управлінський контроль за сферою господарської діяльності (зайнятість, соціальна політика, гуманізація праці). Економічна демократія протиставляється одержавленню, разом з тим, економічна демократія проголошується альтернативою ринковому господарству, яке усуває рядового працівника із сфери прийняття економічних рішень.

Виявами економічної демократії в сучасному капіталістичному суспільстві є доктрина «людських відносин на виробництві», що яскраво представлено на прикладі Японії в якості системи якості, в США при дослідженні в галузі «гуманізації технологій», та передбачає демократизацію виробничої діяльності і сприяє підвищенню продуктивності праці. Для України характерно проголошення демократичних економічних реформ, які розглядаються як умова запобігання поступової втрати економічної, політичної незалежності України, припинення процесу деградації генетичного фонду українського народу. Прикладом також може бути модель «народної економіки» С. Мочерного. Діяльність держави повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку відносин самоуправління та самоорганізації на всіх рівнях життя суспільства, прийняттям законів, що демократизують економічну діяльність, значно розширюють права трудових колективів на підприємствах усіх форм власності, тощо. Держава виконує функції забезпечення кредитів та інвестицій, розвиток системи навчання і перепідготовки кадрів, засобів доступу трудящих до виробничої, економічної та іншої інфор-

мації на рівні підприємства, регіону, галузі тощо. Держава також визначає стратегію суспільного розвитку, розв'язує загальнонаціональні завдання, визначає пріоритетні напрями в економіці.

Дослідження статистичних даних країн з різними політичними режими показує, що низький рівень економічного розвитку дійсно є несприятливим чинником для демократизації, однак, він не робить її неможливою. Демократичні ідеали свободи і рівності поєднуються з економічними процесами в якості соціального партнерства, здатному враховувати інтереси як бізнесу, так і найманих робітників, яких представляють профспілки. Уряд, менеджмент і профспілки повинні здійснювати спільні заходи щодо регулювання ринкової економіки, а розвинена система соціального забезпечення – перешкоджати поширенню нерівності в доходах.

Аналізуючи досвід країн Західної Європи, Північної Америки, Австралії, Японії, можна визначити, що для ефективного функціонування демократичної системи необхідні певні економічні умови. Успіх системи залежить від того, наскільки високим є рівень економічного забезпечення суспільства і від того, наскільки ефективними є механізми ліквідації соціальної нерівності. Високий рівень економічного зростання збільшує ймовірність того, що все більше соціальних груп матимуть можливість скористатися його результатами. Відповідно, можна допустити, що економічне зростання передбачає економічну свободу.

Свобода вибору, як трактує Велика економічна енциклопедія, – «вільне право власників матеріальних ресурсів і грошей на свій розсуд використовувати їх або позбавлятися від них, вільне право робітників зайнятися будь-яким видом праці, на який вони здатні, і вільне право споживачів витратити свої доходи». Проте чи всім доступна свобода вибору і чи кожен користується цим правом. Можливо, суб'єкт діє у встановлених рамках, і не здогадуючись про це, думає що має свободу вибору. Вивчення стану свободи в світі (Freedom in the World) проводиться міжнародною неурядовою організацією Freedom House разом з супроводжуваним його рейтингом про стан політичних та громадянських свобод в країнах світу.

Так, в 2017 році, в першу п'ятірку вільних країн увійшли: Фінляндія, Норвегія, Швеція, Канада, Нідерланди – по 100 балів, Сент-Вінцент (49 місце – 91 бал), Ізраїль (68 місце-80 балів), Болгарія (69 місце), Намібія (77 місце, 77 балів). З 90 місця по 156 розташувалися частково вільні країни-серед яких на 108 місці Україна з 61 балами. Катар на 168 місці з 26 балами, поруч з Афганістаном – 170 місце. Росія на 180 місці з 20 балами. Замикає

список невільних країн по політичним і громадянським показниками – Сирія на 220 місці з балами -1,0 [3]. Тепер про економічну сторону питання. Ринкова економіка, яка заснована на економічній свободі, створює оптимальну (хоча й не абсолютно найкращу в економічному і соціальному плані) систему залучення до ефективного, ініціативного і що відповідає економічному поведінці. У ринковій економіці люди і колективи орієнтуються на власні інтереси і сили, а за негативні наслідки господарювання самі ж і відповідають. Наскільки ж рівні економічної свободи, політичної і громадянської залежать один від одного. Згідно з рейтингами і статистичними даними, зв'язок не завжди прямопропорційний.

Значною сполучною ланкою є співвідношення між структурою соціальних контактів і економічним добробутом, що відображає потенційну вигоду соціально спрямованих політичних рішень, які передбачають собі за мету розвиток економіки. Економічна свобода співвідноситься з високим ВВП на душу населення. Згідно Індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom) в країнах з більш вільними економіками набагато вище рівень добробуту населення.

Як висновок можна припустити, що економічний комфорт суспільства у вигляді економічної свободи можливий в правильно створених політичних і цивільних умовах. Високий рівень свободи і конкуренції є необхідною умовою для придушення корупції і розвитку суспільства. Очевидно, що для досягнення цієї мети необхідно державне втручання за допомогою застосування спеціальних правових і адміністративних заходів.

Ляшенко А. Ю.

аспірант

Ляшенко В. І.

доктор економічних наук

Інститут економіки промисловості

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

СПРОЩЕННЯ ПРОЦЕДУР МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Необхідність спрощення митних процедур для України обумовлена посиленням процесів інтернаціоналізації господарської діяльності, розвитком експортного, інноваційного потенціалу промислових підприємств, розширенням ринків збуту продукції. Орієнтиром в побудові механізму митного регулювання та уніфікації митного законодавства країн, що прагнуть до розвитку міжнародної торгівлі, є переглянута Кіотська конвенція від 3 лютого 2006 року (дата приєднання України – 05 жовтня 2006 року) [1]. Основні її положення передбачають застосування спрощених митних процедур, максимальне впровадження інформаційних технологій, застосування сучасних методів митного контролю, заснованих на використанні системи управління ризиками та митного аудиту, тісна співпраця з бізнес-спільнотою.

Актуальність спрощення процедур зовнішньої торгівлі підтверджується також положеннями Угоди про спрощення процедур торгівлі в рамках СОТ, прийнятого в грудні 2013 г. Основною метою Угоди є введення дієвих механізмів прискорення митного оформлення товарів, спрощення вимог до документації для ввезення, вивезення та транзиту товарів, зменшення фінансових витрат для перевезення товарів під час міжнародної торгівлі. Україна ратифікувала Угоду про спрощення процедур торгівлі 16 грудня 2015 р [2]. «Реформа митного адміністрування є непростим завданням і вимагає сильної політичної волі, тісної кооперації безлічі агентств, державних органів та учасників процесу, а іноді і безпосередньої підтримки держави» [3, с. 6, 21]. Модернізація митного адміністрування при цьому є відносно ефективною і менш витратною мірою, вона політично простіше, ніж інші втручання. Тому, спрощення адміністрування на кордоні може стати найкращим вибором для країн, що бажають провести швидкі реформи. [3, с. 6, 21]. За даними ОЕСР,

яка розробила 10 показників для оцінки ефективності спрощення процедур міжнародної торгівлі (Trade Facilitation Indicators (TFIs)) [4], в 2017 р Україна наблизилася до найвищих позначок ефективності за такими індикаторами: «участь торгового співтовариства», «процедури оскарження» і «збори і платежі» (рис. 1.).

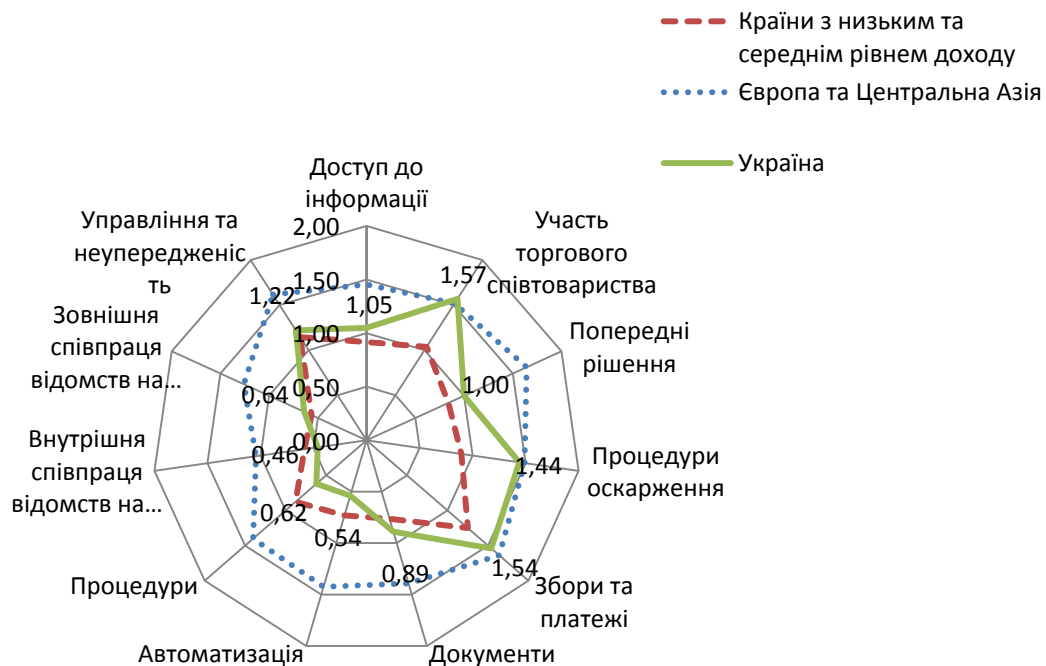


Рис. 1. Індикатори ефективності спрощення процедур торгівлі для України, країн з низьким і середнім рівнем доходу, країн Європи та ЦА в 2017 р (значення 0-2) [2]

Показники «формальності-автоматизація», «формальності-документи», «внутрішнє співробітництво відомств на кордоні», «формальності-процедури» і «зовнішнє співробітництво відомств на кордоні» залишаються на низькому рівні щодо інших країн (рис. 1). За даними ОЕСР Україні до теперішнього часу вдалося на 31,4% імплементувати зобов'язання щодо спрощення процедур міжнародної торгівлі [2]. За даними The Global Enabling Trade Report 2016 в Україні існують значні обмеження реалізації інноваційного потенціалу українських виробників, пов'язані з імпортом: 1. Корупція на кордоні. 2.Таріфні і нетаріфні бар'єри. 3. Обтяжливі процедури імпорту. 4. Висока вартість простоїв (затримок), пов'язаних з міжнародним транспортуванням. 5. Невідповідність телекомунікаційної інфраструктури [5, с. 127].

Також обмежують імпорт низька передбачуваність часу імпортних процедур, низький рівень митного сервісу, недостатній рівень компетенції і якості митних послуг (тільки 50% респондентів відзначають високий рівень якості послуг), наявність непередбачених платежів і хабарів на кордоні, обмежений доступ учасників ЗЕД до фінансів.

Узагальнюючи дані Індексу ефективності логістики 2016 (The Logistic Performance Index 2016) [6] і звіту Світового банку «Ведення бізнесу 2017» (The Doing Business Report 2017) [7], що характеризують основні показники процедур експорту та імпорту в Україні та інших країнах, відзначимо такі перешкоди, пов'язані з ефективністю митних процедур в Україні: 1) високу вартість і тривалість процесу отримання дозвільних документів для імпорту і експорту продукції в Україні порівняно з іншими країнами; 2) велика кількість документів, необхідних для митного декларування; 3) велика кількість державних органів, задіяних у зовнішній торгівлі. Аналізуючи дані Індексу ефективності логістики 2016 (The Logistic Performance Index 2016) і звіту Світового банку «Ведення бізнесу 2017» (The Doing Business Report 2017), відзначимо, що вартість оформлення дозвільних документів для експорту в Україні в 2,5 рази вище середньої в Європі і Центральній Азії. Кількість документів для експорту і для імпорту в Україні – 5, для країн ЄС – 1-2 документи, в середньому за регіоном Європа та ЦА – 4. Час отримання дозвільних документів для експорту в Україні – 4 дні і 7 днів для імпорту, в сусідній Польщі – 1 година. Кількість державних органів, задіяних в процедурі експорту та імпорту України – 4, в середньому в Європі і ЦА – 2 [6, 7].

Така різниця в часі оформлення та кількості документів характерна для країн з низьким рівнем доходу, згідно з дослідженням ОЕСР [8, с. 24]. Ця сфера часто вказується як пріоритетна мета в майбутніх політичних заходах та заходах щодо технічної підтримки [8, с. 24]. Досліджуючи взаємозв'язок основних індикаторів спрощення торгівлі при імпорті промислової продукції, відзначаємо, що в країнах, що розвиваються спрощення показника «Формальності – Документи» значно впливає на імпорт промислової продукції (табл. 1). Показник «Формальності – Документи» характеризується такими змінними: 1) можливість прийняття копій; 2) відсоток процедур, при яких приймаються копії; 3) надання копій в разі електронного подання документів; 4) відповідність міжнародним стандартам; 5) кількість документів для імпорту; 6) кількість документів для експорту; 7) кількість документів для імпорту за даними митниці (може відрізнятись) [10, с. 38].

Показники спрощення торгівлі, що впливають на імпорт промислової продукції в різних групах країн [8, с. 76; 9, с. 56]

Країни з рівнем доходу нижчим за середній	Країни з рівнем доходу вищим за середній	Країни ОЕСР: імпорт високо- і середньо-технологічної продукції
Формальності - Документи	Управління та неупередженість	Попередні рішення
Процедури оскарження	Формальності - Процедури	Формальності - Процедури
Доступність інформації	Попередні рішення	Збори та платежі
Консультації торгового співтовариства	Формальності - Документи	Автоматизація
Попередні рішення	Збори та платежі	Доступність інформації
Формальності - Процедури	Доступність інформації	Формальності - Документи

Скорочення кількості документів в станах із середнім рівнем доходу безпосередньо пов'язано з використанням автоматизованих систем електронного обміну даними (EDI) і системи Єдиного вікна [10, с. 65]. Впровадження таких систем дозволить спростити вимоги до документів, а також сам процес подачі документів. Таким чином, регламентація процедур і часу, необхідного для їх здійснення на митниці, а також можливість прийняття копій документів дозволять прискорити процес митного оформлення на початкових етапах модернізації митної системи.

Подальша імплементація Угоди про спрощення процедур торгівлі пов'язана з впровадженням автоматизованих систем декларування, яке потребує інституційних перетворень на митниці і доцільне при одночасній оптимізації процедур проходження товару через кордон. Скорочення часу митного оформлення товарів в результаті впровадження автоматизованих систем можливе також за умови підвищення ефективності співпраці внутрішніх і зовнішніх відомств на кордоні.

Література:

1. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Пересмотренная Киотская конвенция), Брюссель, 03.02.2006г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new/kyoto_new_ru.aspx.

2. Соглашение об упрощении процедур международной торговли: база данных (Trade Facilitation Agreement Database) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.tfadatabase.org/members/ukraine;>
[http://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation.](http://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation)
3. The Global Enabling Trade Report 2016 / World Economic Forum [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf.](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf)
4. OECD Trade Facilitation Indicators: An overview of available tools [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.oecd.org/tad/facilitation/TFIs-overview-available-tools-september-2015.pdf.](http://www.oecd.org/tad/facilitation/TFIs-overview-available-tools-september-2015.pdf)
5. Соглашение об упрощении процедур международной торговли: база данных (Trade Facilitation Agreement Database) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.tfadatabase.org/members/ukraine;>
[http://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation.](http://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation)
6. Economy profiles L-Z: Ukraine / The Global Enabling Trade Report 2016 / World Economic Forum. – 145 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/GETR_2016/WEF_GETR_2016_05_c_Economy_profiles_L_Z.pdf.](http://www3.weforum.org/docs/GETR_2016/WEF_GETR_2016_05_c_Economy_profiles_L_Z.pdf)
7. The Logistics Performance Index 2016 / Domestic LPI [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://lpi.worldbank.org/domestic/performance/2016/C/UKR#chartarea.](https://lpi.worldbank.org/domestic/performance/2016/C/UKR#chartarea)
8. Доклад Всемирного Банка «Ведение бизнеса 2017»: Международная торговля [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders.](http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders)
9. Moïsé E. (2013). Trade Facilitation Indicators: The Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade / E. Moïsé, S. Sorescu // OECD Trade Policy Papers, No. 144, OECD Publishing, Paris – 97 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://dx.doi.org/10.1787/5k4bw6kg6ws2-en.](http://dx.doi.org/10.1787/5k4bw6kg6ws2-en)
10. Moïsé E. (2015). Contribution of Trade Facilitation Measures to the Operation of Supply Chains / E. Moïsé, S. Sorescu // OECD Trade Policy Papers, No. 181, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://dx.doi.org/10.1787/5js0bslh9m25-en.](http://dx.doi.org/10.1787/5js0bslh9m25-en)
11. Moïsé E. (2011). Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs/ E. Moïsé, T. Orliac, P. Minor OECD/ Trade Policy Working Papers, No. 118, OECD Publishing – 30 p. [http://dx.doi.org/10.1787/5kg6nk654hmr-en.](http://dx.doi.org/10.1787/5kg6nk654hmr-en)

Паливода Т. В.
головний спеціаліст відділу правової роботи
управління правового забезпечення
Міністерство культури України
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КІНЕМАТОГРАФІЇ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах динамічного розвитку різноманітних розваг, кіно є тим неймовірним видом мистецтва, який завдяки зоровій стимуляції викликає багатогранний спектр емоційних станів у людини, а отже, сприяє розвитку емоційного інтелекту, що як ланцюгова реакція у суспільстві – підвищенню рівня життя населення та розвитку конкурентоспроможної економіки держави. Тому, одним із державних пріоритетів повинна бути чітка стратегія розвитку вітчизняного кінематографії. Відповідно, у даному науково-практичному огляді, розглянемо один із важливих аспектів – стратегію правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності кінематографії, що складається із таких етапів:

Етап 1. Аналізування та моніторинг зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність кінематографії.

Так, важливими зовнішніми чинниками впливу є:

- безпека в державі;
- систематизація вітчизняного законодавства;
- дотримання міжнародних договорів, згоду на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, і відповідно є частиною національного законодавства України, зокрема дотримання вимог Європейської конвенції про кінематографічну продукцію спільного виробництва;
- валютно-кредитне регулювання;
- тарифне регулювання;
- податкове регулювання;
- інвестиційний клімат;
- правовий режим для іноземних суб'єктів господарської діяльності страхування ризиків здійснення зовнішньоекономічної діяльності кінематографії;
- права інтелектуальної власності та інші.

До внутрішніх чинників успіху вітчизняної кінематографії варто віднести:

- наявність професійних менеджерів зовнішньоекономічної діяльності;
- наявність професійних працівників аудіовізуального твору (кінофільму, телефільму, відеофільму, слайдофільму тощо);
- високий рівень науково-технічного виробництва матеріальних носіїв;
- наявність професійних менеджерів з реклами та інформаційного поширення в засобах масової інформації та глобальній мережі Інтернет та інші.

Етап 2. Планування зовнішньоекономічної діяльності кінематографії.

У зв'язку із нестабільною ситуацією у світовому бізнес-просторі, процес планування зовнішньоекономічної діяльності кінематографії варто формувати на короткотерміновій основі на 1-2 роки.

Етап 3. Організування зовнішньоекономічної діяльності кінематографії.

Варто зазначити, що успіх реалізації процесу зовнішньоекономічної діяльності кінематографії залежить від чіткої побудови організаційної структури підприємства та налагодженим взаємовідносинам між ними.

Так, на сьогодні виникає актуальна потреба у формуванні окремого структурного підрозділу, відповідального не тільки за міжнародні відносини державного значення, але також щодо питань експортно-імпортних питань між вітчизняними та іноземними суб'єктами господарювання.

Етап 4. Мотивування і стимулювання зовнішньоекономічної діяльності кінематографії.

Мотивування і стимулювання працівників зовнішньоекономічної діяльності полягає у матеріальному і нематеріальному забезпеченні.

Так, одним із нематеріальних благ є розуміння і осмислення почуття патріотизму та гордості до причетності розвитку кінематографії.

Етап 5. Контролювання та регулювання зовнішньоекономічної діяльності кінематографії.

Найважливішим чинником успішного контролювання та регулювання недоліків у процесі зовнішньоекономічної діяльності кінематографії є забезпечення інформаційною системою усього процесу зовнішньоекономічної діяльності та володіння достовірною державною інформацією щодо різних статичних даних.

Відзначимо, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності кінематографії в Україні сприятиме, по-перше, поширенню іміджу України як сильної повноправної держави у світі, по – друге, сприятиме зменшенню еміграції

кваліфікованої молоді за кордон, по – третє, залученню іноземних інвестицій в інші галузі промисловості, такі як суднобудування, літакобудування тощо.

Отже, правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності кінематографії потребує осмислення щодо побудови системи заходів законотворчого, виконавчого та контролюючого характеру на рівні держави, громадськості та особистості в державі.

Панченко Е. О.

аспірант кафедри міжнародного менеджменту

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

КОРПОРАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Формування інтелектуального капіталу транснаціональних корпорацій може відбуватися двома основними шляхами: по-перше, через формування і розвиток власних інтелектуальних ресурсів, та по-друге, за допомогою залучення інтелектуального капіталу із зовнішніх джерел. Формування капіталу з власних ресурсів відбувається через систему корпоративних університетів, тренінгових центрів, курсів підвищення кваліфікації та перекваліфікації. Залучення із зовнішніх джерел відбувається через купівлю, оренду, лізинг персоналу, аутсорсинг, залучення з інших країн та ін.

Перші корпоративні університети були створені понад 60 років тому, у форматі спільного місця для навчання співробітників, їх об'єднання для розуміння стратегічних цілей. Одним із перших відкрилися Університет Гамбургер Макдональд (1961), Університет Діснея, Університет Motorola, General Electric (в середині 1050-х років) та ін. Призначення таких університетів полягає в узгодженості інтелектуального потенціалу працівників із місією, особливостями внутрішньокорпоративної культури компанії.

Так, діяльність університету AT&T узгоджується з бізнес-цілями компанії і виступає драйвером корпоративної програми перекваліфікації, з міцними зв'язками між університетом та бізнес-підрозділами на кожному

рівня навчання. Таким чином, всі працівники орієнтуються на майбутній розвиток компанії і залучені до стратегічних цілей. Навчання орієнтується не лише на розвиток компанії, а і на вивчення глобальних трендів та особливостей розвитку галузі, в рамках яких функціонує компанія. Активними учасниками функціонування корпоративних університетів повинні в цьому випадку ставати представники менеджменту компанії, це в свою чергу сприяє як підготовці власне нових лідерів компанії, так і розумінню місії компанії працівниками. Загалом корпоративні університети в їх нових якостях і формах прояву стають основою для формування конкурентних переваг і залучення нової робочої сили, що робить компанію привабливим роботодавцем.

Власні університети є також і у Apple, Disney, Hamburger University (MacDonald's), General Electric, Shell, Mars, ІКЕА та багатьох інших. Створюючи корпоративний університет, компанія вирішує одразу два питання, по-перше, – підвищення своїх конкурентних позицій на ринку продукції, і по-друге – на ринку робочої сили, підвищуючи їх привабливість для талановитих людей з любого куточку світу.

Постійна адаптація є ключовим аспектом розвитку стратегії компанії Apple, в якій Стів Джобс досить активно приймав участь у створенні власного корпоративного університету і одним із завдань його створення було залучення талантів з усього світу [1]. Подібної ж стратегії притримуються ІКЕА, Mars Inc., Pixar. Зокрема, Pixar орієнтується на стимулювання обміну знаннями та створення спільного простору між художниками та комп'ютерними експертами [2].

Якщо в кінці минулого століття ці університети набували широкої популярності в діловому світі, то на сучасному етапі відбувається переосмислення їх ролі, що викликано поширенням інформаційно-комунікаційних технологій та, відповідно, агрегаторів цифрового навчання. На думку Кевіна Уїлера та Ейліна Клегга «справжній корпоративний університет (КУ) перейшов за межі навчання та освіти та перетворився на щоденний виклик отримання результатів. Він забезпечує лідерство в підтримці людей та процесів, щоб досягти успіху в організації» [3].

Корпоративні університети забезпечують більш прикладні форми навчання, на відміну від академічної освіти. На думку экс президента університету Caterpillar, класичні корпоративні університети це певною мірою повернення до реактивної моделі розвитку, яка є лише наслідувачем розвитку ринку. В свою чергу мета створення корпоративного університету є

проактивний розвиток персоналу та використання його можливостей для розвитку власне корпорації.

Загалом корпоративні університети на сучасному етапі розвитку технологій набувають нових рис. Старший віце-президент та CLO у Northwell Health Кетлін Галло заявила, що термін «корпоративний університет» застарілий: «Усі бізнес-організації повинні мати структуру, яка б забезпечувала систематичні процеси для просування своєї організації шляхом розширення знань, компетенцій, навичок та становлення своїх працівників - як би вони цього не називали» [4].

Поява агрегаторів навчання, поширення цифрових технологій, викликають зміну ринку. Низькі витрати, легка доступність, знаходження поза корпоративною та університетською системами, можливості задоволення індивідуальних потреб призводять до поширення цих агрегаторів, їх актуалізації в сучасному світі. На думку Фреда Харбурга (університет Motorola) онлайн-навчання складає значну конкуренцію класичним корпоративним університетам та тренінговим центрам, окрім того, він вважає, що технології змінюють сутність роботи і як результат, увесь світ [5]. В час постійних змін ці університети потрібні для залучення талантів, оцінки ефективності роботи персоналу, взаємодії працівників та інших аспектів пов'язаних із зростанням ролі таланту та задоволення постійно зростаючих потреб компанії. На думку Харбурга найважливішими для компаній є люди та культура компанії, які є взаємозалежними і взаємопереплетеними, а роль університету полягає у пошуку та заповненні прогалів в ланцюжку реалізації талантів та пошуку нових.

Крім того, форма функціонування корпоративного університету поза фізичним простором дозволяє залучати учасників незалежно від розміру, географії чи сфери бізнесу, з іншого боку фізичний простір забезпечує синергетичний ефект розвитку інтелектуального капіталу, така стратегія реалізується в Northwell Health, AT&T. Деякі корпоративні університети взагалі не утримують фізичні будівлі для навчання, наприклад, Caterpillar, який орієнтується на онлайнове навчання, ігрову (gamification) чи віртуальну реальність. Проте, більшість компаній поєднують віртуальний та фізичний простори для успішної реалізації стратегічних завдань і ці поєднання мають принципово відмінні структури. Так, корпоративний університет GE був відкритий ще в 1956 році, в Кротонвіллі, Нью Йорк має концентровану структуру навколо основного кампусу, що розташований на площі в 24 га, навчання в якому щороку проходять близько 10 тис. учасників (40 тис. по

всьому світу). Lufthansa School of Business (відкрито в 1973 та 2009 році в Німеччині) нараховує лише 270 працівників і в своєму розпорядженні має повний конференц-готель з 483 кімнатами. В той же час університет Veolia має досить розгалужену структуру із основним кампусом поруч з Парижем (відкрито в 1994р., 20га території з 300 кімнатами) та 20 додаткових кампусів в 11 країнах, загальна чисельність працівників нараховує 412 осіб. Університет Bertelsmann має розгалужену структуру із різними кампусами для різних програм (наприклад, в Силіконовій долині розташована програма сфокусована на процесах диджиталізації та нових медіа технологіях, в Harvard Business School програма зосереджена на протидії новим викликам та ін.) [6].

Проте, не зважаючи на активне розширення методів та форм навчання, що викликані розвитком технологій та розширенням географії економічної активності компанії найбільш ефективними є класичні методи навчання. Найбільш ефективними є такі види навчальної діяльності, які передбачають особисте спілкування або ж активність на робочому місці під керівництвом ментора. Проте віртуалізація та мережевізація навчання різко розширила ширину і глибину навчальної екосистеми, що викликано потребами ринку та необхідністю використання новітніх інтелектуальних продуктів для подальшого створення інтелектуального капіталу.

Література:

1. Lashinsky, Adam. Inside Apple: How America's Most Admired-and Secretive-Company Really Works. – Grand Central Publishing – 2012. – 272 p.
2. Why Winning Organizations have Corporate Universities. – 2018. – <https://www.c4sl.eu/why-winning-organizations-have-corporate-universities/>.
3. Wheeler, Kevin. The Corporate University Workbook: Launching the 21st Century Learning Organization. – John Wiley & Sons. – 2012. – 160 p.
4. Ave Rio. The Future of the Corporate University. – 2018. – <http://www.clomedia.com/2018/05/03/future-corporate-university/>.
5. Ave Rio Corporate U: The History and the Future. – 2018. – <http://www.clomedia.com/2018/05/03/corporate-u-the-history-and-the-future/>.
6. Corporate Universities An Engine for Human Capital. – The Boston Consulting Group. – 2013. – http://image-src.bcg.com/Images/Corporate_Universities_Jul_2013_tcm9-95435.pdf.

Снігир Л. П.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри міжнародної економіки

Національний університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Міжнародні економічні відносини в сучасних умовах являються потужним двигуном, що суттєво пришвидшує розвиток науково-технічного прогресу, інтенсивного росту економіки та є головним чинником розвитку окремих економічних систем. Міжнародні економічні відносини – це система господарських зв'язків між різними державами на основі міжнародного розподілу праці, продуктивних сил, виробництва, обміну та споживання в міжнародних масштабах [1, с. 12]. Це дає змогу залучати найкращий досвід ведення господарювання, новітні техніко-технологічні напрацювання, визначати нові соціально-економічні та екологічні стандарти.

Становлення міжнародних економічних зв'язків України, як новоствореної держави почалося після розпаду СРСР в 90-ті роки минулого століття та відбувалося одночасно з переходом від централізованої планової системи господарювання до ринкової економіки. У той час країна мала безліч економічних проблем, пов'язаних із втратою попередніх господарських зв'язків у рамках колишньої могутньої за масштабами держави. Тому серед пріоритетних завдань того періоду були – приєднання до системи міжнародного поділу праці, підтримка ринкових перетворень, створення валютних фондів, налагодження ринку збуту, подолання кризи перехідного періоду.

Формування міжнародних економічних відносин нашої держави почалося з відміни монополій на зовнішньоекономічні операції. Завдяки проведеним реформам у зовнішньоекономічній сфері виникло регулювання зовнішньополітичного курсу, валютних відносин, діяльності іноземного капіталу. В усіх цих галузях були введені відповідні законодавчі акти та норми, створені загальні та спеціальні державні виконавчі органи, які виконують відповідні функції за їх регулюванням [2, с. 128]. Основними принципами інтеграції України в світовій економіці стали лібералізація зовнішньоекономічної діяльності та відкритість національної економіки.

Отримавши державну незалежність в Україні з'явилися широкі можливості виходу на арену міжнародних економічних відносин але, на жаль, бракувало досвіду самореалізації в даній сфері. Також відсутній досвід праці на зовнішньому ринку, відсутність кваліфікованого кадрового складу менеджерів, як середньої так і вищої ланки, відсутність визначальних чинників налагоджених світових економічних зв'язків.

Хоч наша країна вже більше двох десятиліть є незалежною та самостійною державою на світовому просторі, але й досі являється новим гравцем на світовій арені економічного простору. А часті світові внутрішньодержавні кризи ще далі віддаляють її від економічних ділових стосунків із країнами ЄС. Тому головним витком у розвитку міжнародних економічних відносин є створити такі стосунки для соціально-економічного розвитку [4, с. 262].

В умовах сьогодення Україна визначила стратегічні орієнтири інтеграції входження в світову економіку та дружніх стосунків для співпраці з Європейським Союзом, що направляє нашу країну на значні перетворення структури економічної системи, покращення інвестиційно орієнтованого клімату, створення конкурентоздатного експортного виробництва, а також перебудову освітньої системи та підвищення кваліфікації кадрового потенціалу держави. З часів отримання незалежності Україна вперше ступила на шлях реальної демократії, цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового господарства.

Європейський вибір – це великий та сміливий крок на шляху демократії, що забезпечить Україні гідне місце серед країн великої європейської родини, тому що геополітичне положення нашої держави є найвигіднішим для торгово-економічних зв'язків так, як Україна знаходиться в центрі глобалізаційних процесів [3, с. 24]. Але саме геополітичне та геоекономічне положення України визначило великі протиріччя між двома Євроатлантичним та Євразійським альянсами, що й спровокувало невдоволення та агресію зі східної сторони.

Наша держава в сучасних умовах продовжує долати складний шлях від пострадянської системи господарювання, яка була дуже неефективною, щоб на своєму шляху економічного розвитку як найшвидше наблизитись до європейських економічних та соціальних стандартів господарювання. А ключовою стратегічною метою є вірний вибір у бік інтеграції до європейського економічного та політичного простору.

Отже, Україна обрала своїм стратегічним напрямком розвитку інтеграцію в європейський економічний та політичний простір, вступ до Євро-

пейського Союзу визначено стратегічною метою та ключовим пріоритетом нашої держави. За оцінками експертів Україна в найближчі роки зможе досягти рівня відповідності критеріям готовності країн-кандидатів до повноправного членства в ЄС. В даний час Україна долає складний шлях перетинання пострадянського бар'єру неефективної системи господарювання, втрати політичних надій та орієнтирів, наближення до європейських економічних, соціальних стандартів життя та господарювання.

Таким чином, на сьогодні Україна в достатньо високій мірі інтегрована в систему міжнародних економічних відносин. Разом з тим перед країною стоїть ряд складних завдань по вирішенню проблеми підвищення ефективності своїх зовнішньоекономічних зв'язків. Серед них першочерговим є диверсифікація експорту в бік підвищення частки продукції з доданою вартістю, залучення іноземних інвестицій та розміри зовнішньої заборгованості країни.

Література:

1. Горянська Т.В. Зовнішня торгівля України та її місце у світовій економічній системі / Горянська Т.В. / Стратегічні пріоритети – 2011. – № 2 (19) .
2. Жадан І.Е. Сучасний погляд економістів і політиків в умовах глобалізації / І.Е. Жадан // Концепт. – 2017. – Т. 26. – С. 126-130.
3. Іващенко М.В. Наслідки глобалізації товарних ринків для національної економіки України/ Іващенко М.В. / Траєкторія науки // Електронний науковий журнал – 2016. – № 4 (9) .
4. Труфанова Д.О. Сучасний стан світової економіки і подальші перспективи її розвитку / Д.О. Труфанова // Концепт. – 2016. – Т. 11. – С. 260-265.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Avanesova N.

Doctor of Economics,
Professor of the Department of Finance and Credit

Kolodyazhna T.

Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Building and Architecture
Kharkiv city, Ukraine

ASSESSMENT OF CORRUPTION RISKS IN UKRAINE: CURRENT POSITION OF CASES

The effectiveness of the assessment of corruption risks is significantly more limited by three external factors: If the authorities do not want to conduct of the assessment of corruption risks, the NAC can practically do nothing about it. It would be naive to suppose that one agency would be able to organize all public authorities in this field properly.

The assessment of corruption risks result is rather mild in nature and controversial, and it is virtually impossible to arrange it in the form of a disciplinary or similar offense. In addition to all the above, the detailed description of the obligations of state authorities in the Law of Ukraine «On Prevention of Corruption» could increase the responsibility of their leaders (by imposing regulations of the NACC in accordance with Part 2 of Article 12 of the PCA). Given that the assessment of corruption risks existed in the form of a formal requirement within an anti-corruption regulatory framework for many years until 2014, such an assessment has never been carried out in practice, but rather by the method of «copying and pasting» [4].

So, the perception of civil servants (and citizens) of corruption risks is the same as corruption, and their assessment – as an investigation of law enforcement agencies.

Given the above external constraints, the progress that the NAM succeeded to achieve in such a short period of time is worthy of approval. It is obvious that the

level of internalization (absorption) of the assessment of corruption risks processes in government bodies is significant is different [1].

The following main areas where the donors could support the NACC to improve the of the assessment of corruption risks system can be outlined [3; 4]:

- The development of an online platform, which can be used by all RBI actors for the standard identification of corruption risks, their disclosure and measurement of progress towards their minimization (as shown by the success of several countries in this area).

- Ease of use and systematic (monotone) Methodological recommendations should be strengthened, improved or supplemented by new legislative (normative) documents in order to further determine the teaching methodology (structure, content, keyword register, charts, brief reviews, key technical issues understandable to the reader formulation and presentation of opinions, etc.).

- During the first year of its work, the NACC provided consulting services in general and conducted a desk review of the results of the assessment of corruption risks. From now on, the National Agency can expand its human and organizational capacity to cover the following aspects:

- Deeper quality audits of the assessment of corruption risks projects (analysis of project reports based on the results of the assessment of corruption risks for their compliance with formal requirements, authenticity, and whether they provide only a limited picture of what can actually be corruption risks);

- Carrying out their own of the assessment of corruption risks in priority areas (to minimize the risk of a «conflict of interest» in state bodies that evaluate corruption risks through self-assessment);

- Developing capacity to assess sectoral risks by training employees to identify these sectoral risks and develop lists of these sectoral risks for OCR. In addition to all of the above, there is a specific request for donor support from individual governments with them of the assessment of corruption risks. It should also be remembered that corruption risk assessments have their own limitations, given that interested parties may lack the will to conduct them.

Record possible, the of the assessment of corruption risks will also not be able to inform the informal networks of political elites involved in large-scale corruption schemes. Moreover, shortages of personnel or budget resources can often slow down reform efforts. Nevertheless, of the assessment of corruption risks keeps the necessary level of awareness and discussion of existing corruption risks [4; 3].

Additionally, of the assessment of corruption risks allows gradually to go forward, albeit in small steps, because the impact of such an assessment cannot be seen immediately. In general, the possibility of attracting donor support to the proposed future initiatives should be considered.

Table 1

Key Recommendations for Assessing Corruption Risks [4; 3]

ASSESSMENT OF RISKS IN PUBLIC AUTHORITIES	
Recommendation 1:	The Guidelines for the preparation of anti-corruption programs of vernment bodies should be followed to amend by increasing the number of questions about current corruption risks.
Recommendation 2:	Questions should be made so that they do not require additional explanations. Every question should be accompanied by an illustration of corruption risk, a risk factor or a measure to eliminate it, as well as how this risk can be mitigated.
Recommendation 3:	The NAC should consider designing problem / risk modules for the same type of functions public administration.
Recommendation 5:	Several general provisions in the Methodological Guidelines for the preparation of AK programs require a more detailed explanation and step-by-step guidance.
FEATURES FOR LEGAL ENTITIES (COMPANIES)	
Recommendation 6:	Consider the possibility of extending the quality control procedures of AK programs to state-owned enterprises.
Recommendation 7:	Consider the possibility of clarifying how non-resident legal entities should comply with the requirements of paragraph 2 of the second paragraph of Article 62 of the CPC.
Recommendation 8:	Explain within the framework of these Guidelines on the preparation and implementation of anticorruption programs of legal entities at least the basic link between criminal liability of legal entities and anti-corruption programs.
Recommendation 9:	Integrate the aspect of "comprehensive due diligence before purchasing and integrating after Acquisition "to the Methodological Recommendations on the Preparation and Implementation of Legal Anticorruption Programs Individuals and the Standard Program for legal entities.
Recommendation 10:	Analyze whether the NACC needs to take a stronger role in monitoring compliance with private sector entities, along with obligations to implement anti-corruption programs

PATENT OF THE NATIONAL AGENCY ON ISSUES OF PREVENTION OF CORRUPTION AND OTHER AUTHORITIES GOVERNMENT AUTHORITIES	
Recommendation 11:	Raise the level of staff that would meet the new task and increase NACC involvement in OCD activities, as indicated in the previous Recommendations under this Report
Recommendation 12:	The heads of state authorities should appoint employees to the positions of authorized representatives Persons (in the unit) on the prevention and detection of corruption with the necessary skills and motivation, as well as provide such workers with full support of the management.

The assessment of corruption risks and the definition of recommendations for the use of anti-corruption measures by state authorities, as defined in Part 1 of Art. 19 of the Law of Ukraine «On Prevention of Corruption», is one of the means of preventing corruption. In Ukraine, this tool has started to be used relatively recently, and therefore it is important to pay due attention to its consistent implementation and further improvement. In order to understand how it is possible to improve the assessment of corruption risks and the formation of internal anti-corruption policies of state bodies, it is necessary to have sufficient quantitative and qualitative data on relevant topics, and to properly analyze them [5].

The most relevant data that will reveal the weaknesses of the Institute for the assessment of corruption risks in Ukraine are the anti-corruption programs of state bodies – they contain the results of the assessment of corruption risks and determine measures for their elimination or minimization. At the same time, the analysis of these anti-corruption programs should be carried out on the basis of certain relevant criteria, so that the conclusions of such an analysis were sufficiently objective and did not lead to erroneous decisions of the state policy in this area.

References:

1. Avanesova N.E. Mechanism of regulation of corruption risks in the modern business environment / Monograph – The Efficiency of Modern Business in a Dynamic Environment, Kharkov, Kharkov National University of Construction and Architecture. – 2018. – p. 10-19

2. Expert analysis of NABU activities (March 2018) – Technical assessment of the National Anti-corruption Bureau of Ukraine (March 2018) / Carol Tarazhka, Eric Johnson, Flemming Denker, Dmitry Kotlyar. – 2018 – 94 p.
3. NABU announces the results of the international expert evaluation of the activities of the Bureau. <https://nabu.gov.ua>. National Anti-Corruption Bureau. April 25, 2018. Cited on July 12, 2018.
4. Kolodyazhna T.V. Simulation of the effect of mergers and acquisitions of companies on their capitalization / Business Inform – Economic-mathematical modeling, Kharkiv, 2017. – p. 106-11
5. Tilman Hoppe Assessment of Corruption Risks in Ukraine: Current Situation (Conclusions and Recommendations) – Corruption risk assessments in Ukraine: Current state (Summary & recommendations) / Valts Kalninsh. – Kyiv, 2018. – 12 p.

Гбур З. В.

кандидат наук з державного управління, докторант

Національна академія державного управління

при Президентові України

м. Київ, Україна

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА – ОДНА ІЗ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Надзвичайно важливою складовою для визначення рівня економічної безпеки – фінансова безпека. Фінансова безпека – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, валютної, банківської та податкової системи, який може забезпечити ефективне функціонування держави, підтримуючи економічну стійкість її в глобальному середовищі. Стабільність фінансової системи визначається багатьма факторами, основними з яких є рівень інфляції, обсяги внутрішніх і зовнішніх боргів держави, стан виконання Державного бюджету, рівень монетизації економіки, вартість банківських

кредитів, достатня наявність міжнародних резервів Національного банку України (НБУ).

Інфляція проявляється у зростанні цін, що спричиняє знецінення коштів як населення, так і суб'єктів підприємницької діяльності. Показник інфляції є визначальним щодо рівня забезпечення внутрішньої фінансової стабільності в кожній конкретній країні. Для багатьох центральних банків головним завданням є дотримання певних інфляційних орієнтирів. Узагалі проведення будь-яким центральним банком грошово-кредитної політики пов'язано з врахуванням інфляційного чинника, у тому числі проведення грошово-кредитної політики НБУ. Рівень інфляції в Україні визначається Державним комітетом статистики (далі – Держкомстат). Він розраховується у відсотках за зміною цін так званого «кошика» основних споживчих товарів. У статистичних матеріалах Держкомстату України показник інфляції віднесено до основних соціально-економічних показників; він має назву «індекс споживчих цін».

Базовий індекс споживчих цін (БІСЦ) у лютому 2018 р. порівняно з попереднім місяцем становив 100,6%, з початку року – 101,3%.

Таблиця 1.1

БІСЦ у 2017-2018 роках

(відсотків)

	2018	2017
	до попереднього місяця	
Січень	100,7	100,4
Лютий	100,6	100,7
	до грудня попереднього року	
Січень	100,7	100,4
Лютий	101,3	101,1
	до відповідного місяця попереднього року	
Січень	109,8	106,2
Лютий	109,7	106,6
	до відповідного періоду попереднього року	
Січень	109,8	106,2
Січень-Лютий	109,7	106,4

**Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.*

Значення показників внутрішніх і зовнішніх боргів держави відображають обсяги непогашених на конкретну дату запозичень, здійснених державою відповідно на внутрішніх і зовнішніх ринках позичань. Рівень «безпечності» боргів для держави визначається за співставленням їхніх обсягів з обсягами річного ВВП. Іншим критерієм «безпечності» боргів для держави є здатність Державного бюджету їх погашати та обслуговувати. Інформація щодо обсягів внутрішніх і зовнішніх боргів, а також витрат Державного бюджету України на їх погашення та обслуговування, готується і надається Міністерством фінансів.

Дефіцит Державного бюджету є перевищенням обсягів доходів бюджету над обсягами його видатків. Рівень дефіциту бюджету на кожний конкретний рік визначається як відношення у відсотках його обсягу до обсягу річного ВВП. Інформацію щодо дефіциту Державного бюджету України вміщено в Законі про Державний бюджет України на конкретний рік, у звітних матеріалах Міністерства фінансів, пов'язаних із виконанням Державного бюджету, а також у статистичних матеріалах Держкомстату.

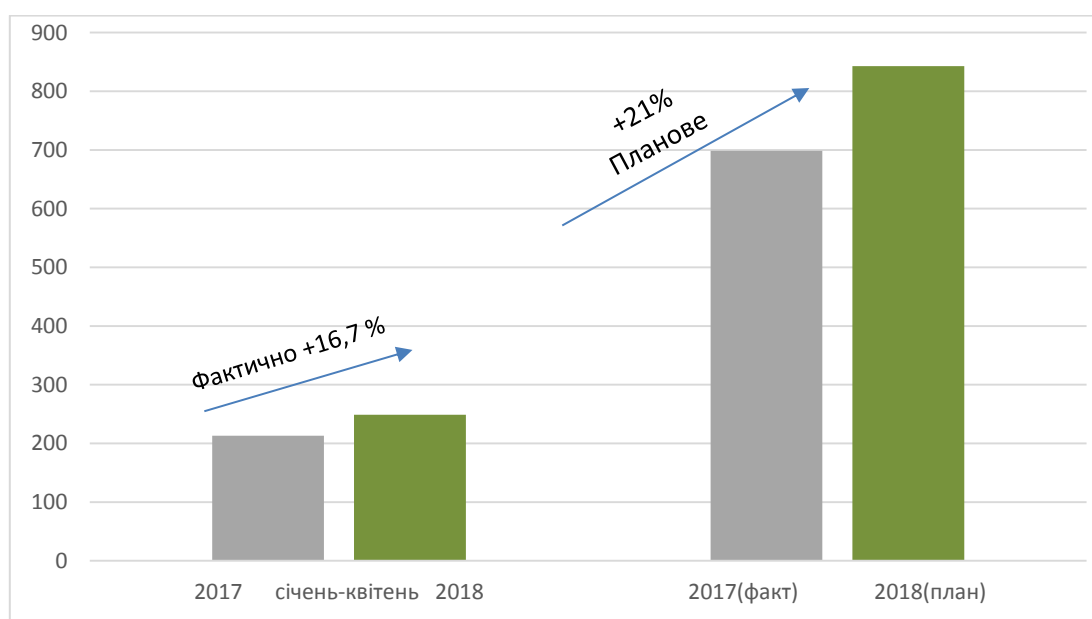


Рис. 1. 1. Динаміка надходжень до загального фонду державного бюджету за 2017 – 2018 рр. (млрд. грн)

Початок 2018 року охарактеризувався позитивними зрушеннями. Формально за чотири місяці 2018 року казна отримала 16,7% більше попереднього року доходів загального фонду державного бюджету. Про те, це все одно значно відстає від вимог закону про державний бюджет. Крім того, на доходи квітня вплинуло залпове зарахування надходжень від НБУ

(15 млрд. грн, що на 50% перевищує показник минулого року), а тому реальний стан виглядає менш оптимістично, ніж показує касова звітність.

За даними Міністерства фінансів України державний і гарантований борг станом на 01.01.2018 р. становить 71,7 млрд. дол. США, що становить 71,8% ВВП України та значно перевищує критичний рівень боргового навантаження (критерій рівня боргової безпеки 60% ВВП). Велике занепокоєння викликає зростання рівня заборгованості на одну особу, в 2015 р. – 1615 дол. США, тоді як в 2017 р. – 1785, 3 дол. США.

Фінансові ресурси, переважно мобілізуються за рахунок зовнішніх кредитів, які залучаються за вимог міжнародних організацій (підвищення пенсійного віку, впровадження земельної реформи, не обгрунтоване зростання золотовалютних резервів тощо.), створюють непомірне боргове навантаження та в деякій мірі суперечать довгостроковим цілям держави. Значна частка кредитів МВФ заморожується у формі резервів та йде на погашення і реструктуризацію попередніх позик, так 75% від запланованих траншів припала на погашення боргів і лише 7% – пішла за цільовим призначенням. Варто зазначити, що зовнішній борг України у 2018 р. становить понад 48 млрд. дол. США.

Зростання залежності національної економіки від міжнародних кредитів суперечить реалізації економічних реформ, наслідком яких є орієнтація на прийняття управлінських рішень, що гарантуватимуть лише виконання боргових зобов'язань із повним нехтуванням довгострокових вимог держави та суспільства.

Необхідно застерегти, що МВФ нав'язує транзитивним економікам певні умови у процесі кредитування реформ в цих країнах, умови що супроводжують ці кредити задовольняють насамперед інтереси головних акціонерів та інтереси країн-реципієнтів, що загрожує посиленням дефолтної ситуації у країні, у разі неповернення кредиту.

Основними напрямками посилення боргової безпеки країни повинні стати:

- диверсифікація боргової залежності України за строками кредитування та за валютами запозичення;

- запровадження діючої програми кредитування МВФ реального сектора економіки та в цілому покращення політики управління державним боргом;

- включення у національне законодавство України положення, відповідно до якого обслуговування державного боргу має стати пріоритетним завданням Уряду держави;

- узгодження стратегічних цілей управління державним боргом.

Література:

1. Державне управління економічною безпекою України: теорія та практика: монографія / З.В. Гбур. – Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута»», 2018. – 408 с.

Дудкін О. М.

аспірант

Львівський університет бізнесу та права

м. Львів, Україна

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Національна економіка України, як імпортер енергоресурсів, має високий ступінь уразливості до т.зв. «енергетичних» криз (раптового припинення чи переривання постачання), що можуть бути спровоковані внаслідок різних причин, зокрема політичних, економічних (контрактних суперечок), техногенних (стихійні лиха), соціальних (страйки) тощо. Запобіжником пом'якшення дії таких криз та «страховим» механізмом від них є створення системи стратегічних нафтогазових резервів, що вже давно практикується у розвинутих країнах.

Дослідженнями чинників формування стратегічних нафтогазових резервів національної економіки (далі НСРНЕ) в контексті забезпечення енергетичної безпеки займаються такі українські науковці як С. Горбулін, О. Кузьмін, О. Суходоля, В. Омельченко, Г. Рябцев, Л. Уніговський, В. Саприкін, В. Котляревський та інші.

Проаналізувавши джерела [1, 2, 3, 4, 5, с. 46-54], з урахуванням власних висновків та оцінок, можна зробити висновок, що систематизація чинників формування НСРНЕ є актуальним завданням сьогодення. Виконані дослідження дають змогу ідентифікувати ключові чинники формування НСРНЕ, які узагальнено можна розглядати з різних позицій. Хоча існують прогалини в типології, змістовному і функціональному наповненні цих чинників. Класифікація великої різноманітності чинників щодо формування принципів системних властивостей нафтогазових резервів національної економіки може

здійснюватися за багатьма ознаками із застосуванням методів факторного аналізу та багатовимірного шкалювання для виявлення принципових (базисних) факторів. Правильне визначення чинників формування НСРНЕ дозволить створити оптимальну структуру їх функціонування та визначити завдання, які стоятимуть перед нею з метою забезпечення реалізації повноцінної державної політики реагування на кризи енергопостачання.

Типологія чинників формування і використання НСРНЕ передбачає виокремлення чинників прямого впливу, таких як: політична нестабільність у державах-експортерах; волатильність світових цін на нафту; ріст обсягів імпорту нафти і нафтопродуктів (імпортозалежність); збільшення споживання нафти та газу у світі; техногенні катастрофи та стихійні лиха; наявність терористичних загроз; агресивні дії з боку Російської Федерації на енергетичних ринках з метою їх контролювання; сезонний фактор, що впливає на обсяги споживання залежно від пори року тощо та опосередкованого впливу, таких як: масштаби національної економіки та економічна стабільність (стійкість) її функціонування; соціальна стабільність у державі; інтереси, цілі та завдання різних стейкхолдерів, що задіяні у політику формування нафтогазових резервів та їх інституційне забезпечення (Уряд, Міністерства, Держрезерв, Національні компанії, оператори ринку); неспроможність швидко забезпечити наявність резервів на ринку із-за незадовільного стану як нафтобаз так і кризи нафтопереробної галузі в Україні; неможливість наростити видобуток нафти при настанні кризи; незацікавленість з боку операторів ринку у створенні системи резервів; організація комунікації тощо. Також, можна використати підхід щодо систематизації чинників, здійснивши їх поділ на внутрішні і зовнішні з точки зору впливу на національне господарство чи по інших критеріях, але такий поділ не забезпечить всієї повноти картини для розуміння ролі чинників у формуванні НСРНЕ.

Більш якісного та всеохоплюючого розуміння всього спектру чинників формування НСРНЕ, можна досягнути, застосувавши типологічний підхід щодо їх поділу відповідно до рівня, на якому відбувається їх застосування – глобальний рівень, мегарівень, мезорівень, мікрорівень з подальшим підподілом по критеріях керованості чи некерованості на підставі в т.ч. наведеної вище інформації. Зазначений підхід, систематизовано автором і відображено у табличному вигляді (таблиця 2).

Чотирирівнева система чинників, що зумовлюють створення НСРНЕ

Рівні	Контрольовані чинники	Неконтрольовані чинники
Мегарівень (глобальний)	Імпортозалежність. Відсутність системи колективної взаємодії з іншими державами в разі настання кризи постачання.	Політична нестабільність у країнах-експортерах та транзитерах енергоресурсів. Волатильність цін на світовому ринку. Екологічні, стихійні лиха та техногенні катастрофи.
Макрорівень (країна)	Міжнародні зобов'язання (Угода про Асоціацію з Європейським Союзом та членство в Енергетичному Співтоваристві). Інтереси різних політичних сил. Переважає залежність по імпорту від одного джерела. Низький рівень диверсифікації джерел і шляхів постачання. Необхідність підтримувати стабільні (в т.ч. із соціальною метою) ціни на енергоресурси, що надходять по імпорту, з метою підтримки стабільності на ринку.	Внутрішня політична нестабільність. Агресивна політика на енергетичних ринках Росії. Військовий фактор (т.зв. «гібридна» війна з боку Російської Федерації на Донбасі, анексія Криму). Екологічні та техногенні катастрофи. Неможливість наростити суттєво видобуток. Незначний обсяг внутрішнього видобутку. Сезонні коливання у споживанні енергоресурсів. Ймовірність виникнення соціальної напруги у суспільстві в разі різкого підвищення цін на енергоносії та загроза його використання політичними силами, особливо під час виборчих кампаній.
Мезорівень (галузь)	Інтереси стейкхолдерів. Неспроможність швидко забезпечити наявність резервів на ринку із-за незадовільного стану нафтобаз та кризи нафтопереробної галузі в Україні. Незацікавленість з боку операторів ринку у створенні системи резервів;	Техногенні катастрофи. Сезонні галузеві потреби.
Мікрорівень (підприємство)	Будівництво необхідної інфраструктури та модернізація існуючої.	Непередбачувані аварійні ситуації. Географічне розташування та транспортна інфраструктура

Джерело: розроблено автором на підставі джерел [1, 2, 3, 4, 5, с. 46-54]

Застосувавши комплексний аналіз до зазначеної чотирирівневої системи чинників, можна сформулювати перелік важелів, що становитимуть складові елементи формування НСРНЕ, а саме: правовий (необхідна законодавча база, що забезпечуватиме функціонування резервів НСРНЕ), матеріальний (наявні системи сховищ та будівництво нових об'єктів), інституціональний (створення необхідних організаційних структур функціонування НСРНЕ, реалізація політики диверсифікації постачання), фінансовий (фінансування будівництва інфраструктури, купівля резервів, в т.ч. для освіження), людський (необхідні кваліфіковані кадри), інформаційний та ресурс довіри суспільства (забезпечує поінформованість суспільства щодо необхідності та доцільності функціонування НСРНЕ).

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів №1498-р «Про схвалення Концепції створення в Україні мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів на період до 2020 року» від 08.12.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/1498-2009-%D1%80>.
2. Світова гібридна війна: український фронт: монографія / за заг. ред В.П. Горбуліна. – К.: НІСД, 2017. – 496 с.
3. Проблеми і перспективи створення в Україні нафтового та енергетичного резервів: [аналітична записка] [Електронний ресурс] / Г.Л. Рябцев. – Доступно: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/naftorezerv-b4b5d.pdf>.
4. Створення стратегічних резервів нафти та нафтопродуктів в Україні: стан, проблеми, пошук шляхів на основі міжнародного досвіду. Аналітична доповідь Центру Разумкова. – Національна безпека і оборона, 2007, № 4 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD88_2007_ukr.pdf.
5. Щодо необхідності створення стратегічних резервів нафти, нафтопродуктів та природного газу в Україні, О.Дудкін / Наукові записки Львівського університету бізнесу та права: серія економічна [зб. наук. пр. / Н 34 гол. ред. Ф.В. Горбонос]. – Львів: ЛІГА-ПРЕС, 2017. – Вип. 17. – 200 с.

Крилова І. І.

докторант кафедри економічної політики та врядування

Національна академія державного управління

при Президентові України

м. Київ, Україна

ДЕЯКІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИНУЛИ НА ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ

Обравши шлях розбудови демократичної держави, українська влада постала перед складним завданням, що полягає в ефективному забезпеченні суспільних благ. Сфера водопостачання та водовідведення завжди знаходилася в центрі уваги науковців та економістів через залученість усього населення країни до споживання послуг з водопостачання та водовідведення. Сьогодні державою сформовано нові підходи до державного регулювання суб'єктів природних монополій даної сфери, які базуються на головній ролі незалежного регулятора та проведення довгострокової державної цінової і тарифної політики у сфері природних монополій у напрямку поступового переходу до стимулюючих методів регулювання. Окрім того, процеси децентралізації влади та створення об'єднаних громад мають забезпечити додаткові умови для розвитку житлово-комунального господарства, в т.ч. сфери водопостачання та водовідведення.

В сучасних умовах господарювання проблема підвищення ефективності використання ресурсів набуває пріоритетного значення в розвитку та стабільному функціонуванні суб'єктів господарювання. Низький рівень забезпеченості окремих територій України водними ресурсами зумовлює їх екстенсивне використання, що призводить до їх дефіциту не тільки з точки зору якості, а й кількості [9]. Сфера водопостачання та водовідведення в Україні, як об'єкт державного регулювання, належить до сфери послуг та природних монополій, на яку спрямовується вплив державної влади.

Світовий досвід доводить, що держава повинна регулювати та спрямовувати діяльність підприємств, які є природними монополіями у сфері водопостачання та водовідведення. Для цього у світовій практиці існують два механізми: створення та функціонування спеціальних органів, які б здійснювали державне регулювання підприємств шляхом ліцензування, встановлення тарифів, правил користування мережами тощо; регулювання з

боку держави (муніципалітетів) шляхом реалізації їх прав власника на державні (муніципальні) підприємства [17].

На вибір варіанту державного регулювання сфери водопостачання та водовідведення (як і комунальної сфери) впливає багато важливих факторів, серед яких можна виділити: поточний стан галузі, основні тенденції попиту на ринку, технологія виробництва, законодавча практику, політичні та історичні процеси в країні, національний менталітет та ін. Зокрема, стан сфери водопостачання та водовідведення (як складової сфери житлово-комунального господарства) на початку економічних та політичних трансформацій економіки України 1990 року формувалася під впливом процесу урбанізації та формування житлової політики другої половини ХХ століття та монополістичного характеру планової економіки радянських часів. Основними характерними рисами функціонування житлово-комунальної сфери на початку 1990-х року були: втрата суб'єкта управління; руйнування державної (безоплатної) системи розподілу житла; значне скорочення обсягів житлового будівництва і різке зростання вартості житла; неопрацьованість нових механізмів забезпечення доступності житла для різних груп населення; суттєве підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги для підприємств, організацій і населення; приватизація житлового фонду і поява ринку житла; зміна організаційно-правових форм підприємств і організацій житлово-комунальної сфери [8]. Державний монополізм як управлінська та організаційна монополія, що не мала аналогів, був відмінною рисою вітчизняного монополізму [6]. Все це в сукупності формувало спотворену мотивацію суб'єктів господарювання та управління в цій сфері, орієнтуючи її не на максимально ефективне використання всіх видів ресурсів, а на зручність централізованого управління подібними системами.

Особлива модель переходу України до регульованої ринкової економіки була визначена Концепцією переходу Української РСР до ринкової економіки, прийнятою Верховною Радою України 01.11.1990 року, і передбачала: демонополізацію економіки; роздержавлення власності; створення ринкової інфраструктури; розробку і реалізацію програми оздоровлення економіки; оздоровлення грошової системи, випуск національної валюти та перехід до вільного ціноутворення; свободу підприємництва; надійний соціальний захист населення; використання важелів державного регулювання [7]. Всі принципи цієї Концепції протягом десятиріччя декларувались в основних законодавчих актах та програмах

реформувань сфери житлово-комунального господарства, сфери водопостачання та водовідведення [3; 4; 10; 12; 13; 15; 16; 18].

Разом з тим, в державі так і не було створено сприятливих умов для утворення конкурентного середовища у сфері водопостачання та водовідведення (в т.ч. комунальних послуг); для накопичення інвестиційних ресурсів для технічного переоснащення підприємств житлово-комунального господарства та розвитку комунальної інфраструктури; не проведено комплексну модернізацію і технічне переоснащення підприємств житлово-комунального господарства з метою зменшення ресурсоспоживання і дотримання екологічних нормативів; не досягнуто надання населенню житлово-комунальних послуг належної якості; не забезпечено прозорих порядків формування тарифної та цінової політики на житлово-комунальні послуги. Діюча система регулювання була орієнтована переважно на централізовані інвестиції і не передбачала залучення приватного капіталу. Все це обумовило форми управління об'єктами водопостачання та водовідведення, значно обмежувало можливості залучення та обсяги приватних інвестицій в галузі природних монополій, а також збільшувало з кожним роком потреби в інвестиціях для оновлення та модернізації технічного стану об'єктів інфраструктури.

На сьогоднішній день найбільш поширена організаційно-правова форма надання послуг водопостачання та водовідведення в Україні – це мережа комунальних водоканалів, що є результатом державної політики 1990-х років. У 1991 році постановою Кабінету Міністрів України «Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю)» підприємства житлово-комунального господарства (в т. ч. водопровідно-каналізаційного господарства) були передані до комунальної власності місцевих територіальних органів [14]. Вертикальну систему управління було зруйновано, а створення місцевої системи водопостачання та водовідведення було віддано на розсуд органів місцевого самоврядування, які не були готові до управління. У органів місцевого самоврядування на той час не було необхідної правової та економічної бази для розвитку територіальних громад, не було стабільного фінансування операційних та інвестиційних потреб об'єктів комунальної інфраструктури, в тому числі водопровідно-каналізаційного господарства, не було досвіду з управління майновим комплексом водопровідно-каналізаційної галузі [2].

При цьому встановлення тарифів у сфері житлово-комунального господарства держава, в особі Уряду, залишила за собою до 1996 року [5].

Основна роль з реалізації реформи у сфері водопостачання та водовідведення (в т. ч. сфері житлово-комунального господарства) покладалась на органи місцевого самоврядування. При цьому, мотивацією для реформ було поступове уповноваження цих органів в частині тарифної політики, покладання реформи на місцеві бюджети з перспективним бюджетним фінансуванням, яке частково почалось з 2006 року. Але зазначені «стимули» на практиці не спрацювали. Таку ситуацію переважно пояснювали неспроможністю місцевого самоврядування здійснювати реформи та виконувати функції державного регулювання цін [1, с. 187]. При цьому, залишається відкритим питання, за якою мотивацією органи місцевого самоврядування мали б поступово зменшувати власні владні та майнові повноваження щодо об'єктів сфери водопостачання та водовідведення (та комунальної сфери), та укріплювати ринкові відносини згідно із концепцією всіх реформ сфери.

Незважаючи на довгий та складний шлях становлення державного регулювання комунальної сфери та сфери водопостачання та водовідведення, залишається безліч невирішених проблем та недоліків у роботі системи. З огляду на це, особливості методології державного тарифного регулювання на сучасному етапі не можуть забезпечити ефективний регулятивний вплив на функціонування суб'єктів господарювання сфери, і потребують доопрацювання.

Література:

1. Бабак А.В. Дослідження становлення і розвитку національної системи державного регулювання ціноутворення суб'єктів природних монополій та суміжних до них ринків інфраструктурних галузей житлово-комунальної сфери / А.В. Бабак/ Науково-технічний збірник. – 2014 – № 113 – с. 174-208.
2. Жуков Н.Н. Акционирование отрасли водоснабжения и водоотведения – путь выхода из кризиса / Н.Н. Жуков, М. Ю. Швец // Информ.-аналіт. зб. Держжитлокомунгоспу України. – К., 2003. – № 2. – С. 62-66.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму «Питна вода України» на 2006-2020 роки» від 03.03.2005 р. № 2455. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
4. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» від 24.06.2004 р. №1869. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.

5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
6. Князева И.В. Историко-экономический экскурс: генезис монополизма и конкуренции в экономике России. / Князева И.В. // Современная конкуренция. – № 5 (59). – 2016. – Том 10. – С. 6, 18.
7. Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки, прийнята Верховною Радою України 01.11.1990 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
8. Олійник Н.І. Державне регулювання ринку житла в Україні: дис. доктора наук з державного управління. – К.: НАДУ, 2011. – С.46-47, 50-53.
9. Попова О.Ю. Особливості державного регулювання процесів водозабезпечення суб'єктів господарювання / О.Ю. Попова, О.Ю. Томашевська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5 (1). – С. 46-50.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання населенню послуг з водо-, теплопостачання та водовідведення» від 30.12.1997р. №1497. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми проведення житлово-комунальної реформи на 1999 - 2001 роки» від 29.01.1999 р. №113. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію розвитку житлово-комунального господарства в Україні» від 27.02.1995 р. №150. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Програму розвитку водопровідно-каналізаційного господарства» від 17 листопада 1997 р. №1269. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю)» від 05.11.1991 р. №311. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002-2005 роки та на період до 2010 року» від 14.02.2002 р. №139. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
16. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку системи державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій на ринку комунальних послуг» від 09.07.2008 р. №932-р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.
17. Струкова В. Механізми державно-приватного партнерства у сфері водопостачання та водовідведення в Україні / В. Струкова // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 3. – С. 189-199.

18. Указ Президента України «Про прискорення реформування житлово-комунального господарства» від 19.10.1999 р. №1351/99. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.

Семенова К. Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу

Тарасова К. І.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ СИТУАЦІЇ М. ПОДІЛЬСЬКА

Виконання державою покладених на неї функцій пов'язано з наявністю необхідних фінансових ресурсів, а це в свою чергу вимагає концентрації в бюджеті частини грошових коштів, створюваних в країні.

У ході мобілізації до бюджету цих коштів і їх використання виникають фінансові відносини між державою, платниками податків та одержувачами бюджетних асигнувань. Ці відносини будуються відповідно до фінансово-бюджетної політики, яка розробляється та здійснюється органами влади. Фінансово-бюджетна політика включає дії державних і територіальних органів влади в податковій, грошово-кредитній, цінovій та інших областях фінансів [1].

Бюджетна політика м. Подільська, як складова загальної політики держави, спрямована, насамперед, на забезпечення стабілізації та детінізації економіки, відновлення зростання фінансових ресурсів міста, розвиток підприємницької діяльності, поліпшення інвестиційного клімату, збільшення розміру заробітної плати, своєчасної виплати та погашення заборгованості із заробітної плати і легалізації доходів, забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, допомогу незахищеним

верствам населення, будівельні та реставраційні роботи, забезпечення навчальних закладів тощо.

У 2017 р. розмір надходжень до бюджету міста склав 354,7 млн. грн., що на 27,3% більше, ніж у попередньому році та на 131,8% більше, ніж у 2013 р. (рис. 1.).

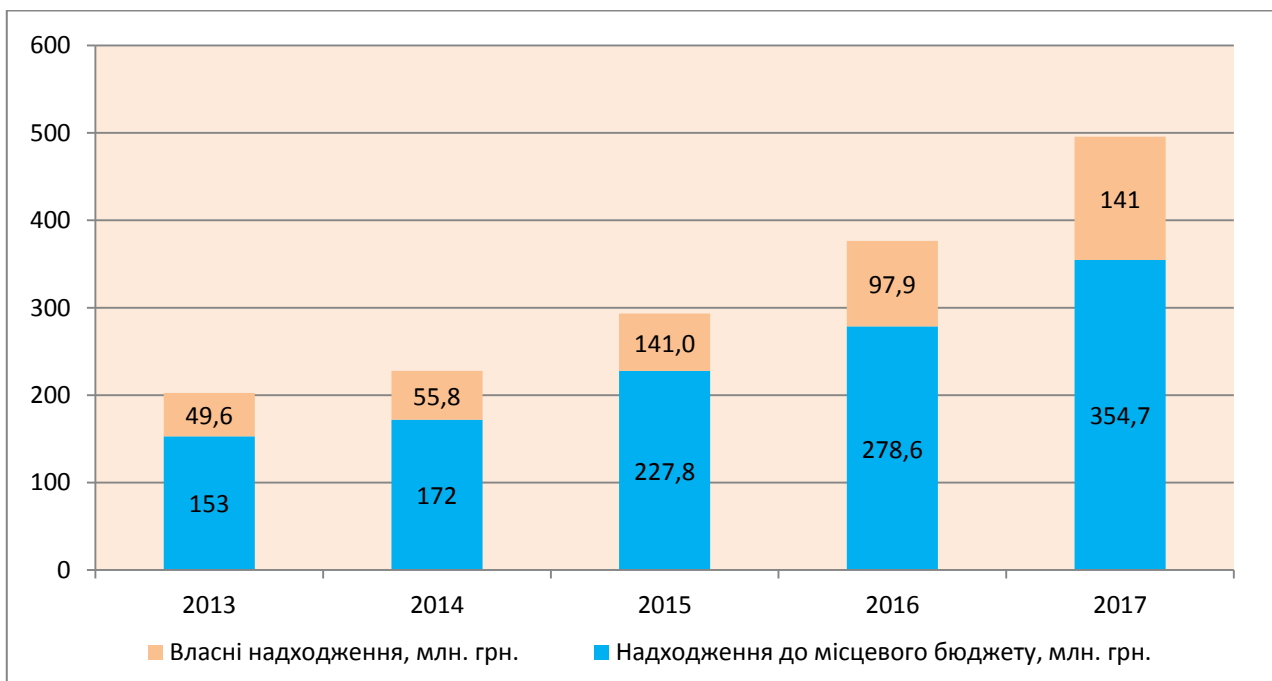


Рис. 1. Надходження до бюджету м. Подільська, 2013-2017 рр.

Структурно за типами надходжень бюджет міста можна представити у вигляді наступного графіка (рис. 2).

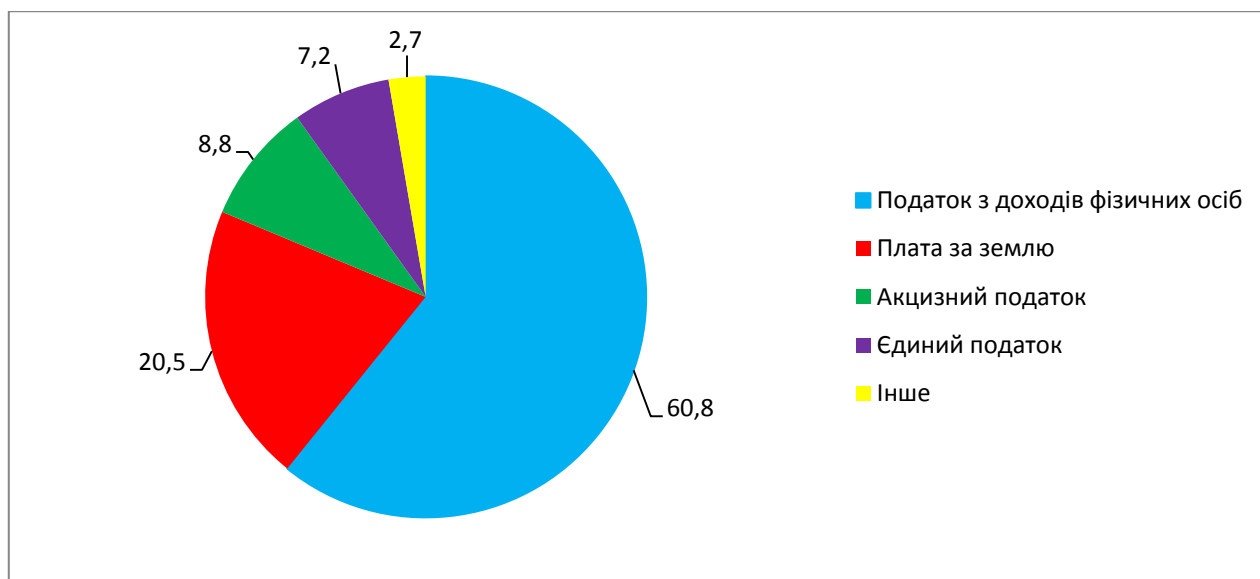


Рис. 2. Структура надходжень до бюджету м. Подільська у 2017 р., %

Як свідчать наведені дані, основними бюджетоутворюючими джерелами міського бюджету в м. Подільську є податок на доходи фізичних осіб та плата за землю. Відмітимо, що подібне співвідношення бюджетних надходжень зберігається вже протягом тривалого часу, однак частки поступово зменшуються.

Майже вся сума надходжень до бюджету за 2017 рік (321,1 млн. грн. або 98,8% надходжень) була спрямована на виплати соціальної направленості, що допомогло своєчасно фінансувати заробітні плати працівникам бюджетної сфери. Ці кошти були розподілені наступним чином:

- заробітна плата з нарахуваннями – 95,5 млн. грн., або 29,8%;
- соціальний захист населення – 122,1 млн. грн., або 38%;
- охорона здоров'я – 43,8 млн. грн., або 13,6%;
- харчування та медикаменти – 4,7 млн. грн., або 1,4%;
- енергоносії – 15,7 млн. грн., або – 4,9%;
- поточне утримання міста – 19,2 млн. грн., або 6%;
- поточний ремонт доріг – 6,2 млн. грн., або 1,9%;
- господарчі потреби бюджетних установ – 14,2 млн. грн., або 4,4% [2].

У місті зареєстровано 3864 платника податків, 172 з яких є юридичними особами. Оренду плату за землю сплачують 514 осіб, у тому числі 58 юридичних. Відмітимо, що станом на 01.01.18 р. існує недоїмка з плати за землю в розмірі 1,4 млн. грн., яка більшою частиною є недоїмкою з орендної плати. З огляду на затримку таких надходжень у місті працює комісія з питань забезпечення своєчасності та повноти сплати земельного податку, орендної плати, плати за резервування (використання) земельної ділянки. Протягом 2017 р. було проведено 23 засідання за участю представників ОДП, відділу поліції, відділу земельних ресурсів, управління архітектури, містобудування та земельних відносин і членів постійних комісій, депутатів міської ради, за результатами роботи якої було укладено 39 договорів оренди та 174 договори на резервування земельної ділянки.

У 2017 р. з бюджетних коштів міста фінансувалось 29 Програм, 18 з яких будуть продовжені в період 2018-2022 рр. План з фінансування міських програм станом на 31.12.17 р. виконаний на 99,8%.

За останні 4 роки кількість міських програм розвитку залишилась майже незмінною, однак обсяги та джерела їх фінансування дещо змінились (табл. 1).

Аналіз діючих міських програм м. Подільська

Показник	2014	2015	2016	2017	2018, план
Кількість міських програм, од.	39	28	28	29	28
Кількість програм без фінансування, од.	14	7	12	12	14
Питома вага програм без фінансування, %	35,9	25,0	42,9	41,4	50,0
Кількість програм, фінансованих із державного бюджету, од.	2	0	0	0	0
Кількість програм, фінансованих із обласного бюджету, од.	2	0	0	0	0
Кількість програм, фінансованих із міського бюджету, од.	20	21	13	14	14
Питома вага програм, фінансованих із міського бюджету, %	51,2	75,0	46,4	48,3	50,0
Кількість програм, фінансованих з інших джерел (інвестиції), од.	1	1	6	7	0
Питома вага програм, фінансованих з інших джерел, %	2,6	3,6	20,7	25,0	0
Питома вага інвестиційних коштів у загальній сумі фінансування міських програм, %	2,1	0,5	23,2	28,5	0
Відсоток виконання плану наповнення бюджету з різних джерел, %	9,8	4,6	99,6	99,8	x
у тому числі					
фінансування від держави	1,9	x	x	x	x
фінансування від області	63,3	x	x	x	x
міське фінансування	77,6	66,4	99,5	99,5	x
інше (інвестиції)	0,6	94,8	100,0	100,8	x
Питома вага надходжень бюджету, спрямована на фінансування міських програм, %	7,6	5,7	6,8	6,5	5,3
Темп зростання обсягів фінансування міських програм, % до попереднього року	x	70,1	175,9	128,9	72,4

Як свідчать дані проведених розрахунків, не зважаючи на те, що протягом більшості аналізованого періоду загальна кількість міських програм залишається майже незмінною, питома вага нефінансованих програм поступово збільшується.

У 2014 р. тільки 2 міські програми отримали фінансування від державного бюджету та 2 – від обласного, однак план із фінансування з цих джерел був недовиконаний на 98,1% та 36,7% відповідно. Всі подальші роки міські програми з цих джерел не фінансувалися взагалі, а починаючи із 2016 р. ці джерела були виключені з планових надходжень. Це вказує на низьку зацікавленість держави у фінансуванні розвитку міста, що змушує самостійно шукати додаткові джерела грошових надходжень.

З огляду на це, позитивну тенденцію має динаміка кількості інвестиційних джерел фінансування міських програм, як з точки зору їх кількості, так і з точки зору самих обсягів наданих коштів. У той же час викликає занепокоєння відсутність плану залучення інвестицій на 2018 р.

Література:

1. Исаев Э. А. Финансовый потенциал крупного экономического региона / Науч. ред. Ю. И. Любимцев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 206 с.
2. Програма соціально-економічного розвитку міста Подільська на 2018 рік: станом на 28.03.2018 / Подільська міська рада. – Офіц. вид. – Подільськ, 2018. – 99 с.

Шарко І. О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

м. Харків, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК

Активізація інноваційної діяльності є пріоритетною складовою загальної стратегії підвищення національної конкурентоспроможності. Об'єктивним індикатором успішності інноваційної політики країн світу є Глобальний індекс інновацій. Згідно з даними, наведеними у звіті Світового економічного форуму за 2017-2018 рр. Україна посіла 50-е місце серед 127 країн світу, піднявшись за рік на шість позицій, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності, тобто співвідношенням інноваційного результату до інноваційних ресурсів.

Державна політика у сфері інноваційної діяльності є сукупністю певних напрямів, форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності та на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів. Інноваційна діяльність неможлива без інвестицій, тому ці два поняття і процеси розглядаються нами у безпосередньому взаємозв'язку [1].

У ринковій економіці перевагу надаються непрямим методам державного регулювання інноваційних та інвестиційних процесів, оскільки вони меншою мірою порушують економічну рівновагу. У той же час специфіка інноваційної діяльності вимагає активного втручання держави. Поки що державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні не виконує в повній мірі свою стимулюючу функцію. Основні параметри результативності інноваційного та науково-технологічного розвитку економіки України свідчать, що протягом 2000-2016 рр. хоча і відбувалося постійне нарощення обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт, але це було наслідком інфляційного фактору, тоді як питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у валовому внутрішньому продукті скорочувалася (таблиця).

Перехід світового сільського господарства від одного технологічного устрою до іншого характеризувався, насамперед, тенденціями зростання продуктивності праці і скороченням кількості зайнятих. Від сільського господарства в рамках шостого технологічного устрою, очевидно, буде вимагатися збільшення обсягів виробництва, зростання продуктивності праці, з опорою на природозберігальні технології.

Початкові етапи інноваційного процесу в сільському господарстві, а саме – фундаментальні та прикладні дослідження, здійснюються в Україні переважно системою науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук, вищими навчальними закладами аграрного профілю. Щорічний економічний ефект від впровадження наукових розробок (сорти, технології) фізіологів і генетиків в аграрне виробництво становить близько 7 млрд грн, що є суттєвим внеском у забезпечення продовольчої безпеки України. Проте через нестачу належного фінансування сьогодні матеріально-технічна база науково-дослідних установ зношена, не вистачає приладів для досліджень, особливо з найбільш наукомістких напрямів, зокрема, біотехнології.

**Основні параметри результативності інноваційного
та науково-технологічного розвитку економіки України, 2000-2016 рр.**

Роки	Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт, усього, у фактичних цінах, млн грн	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	Обсяг витрат на інновації, млн грн	у тому числі на дослідження та розробки, млн грн	на придбання нових технологій, млн грн	Частка досліджень і розробок в структурі напрямів інноваційної діяльності, %	Частка витрат на нові технології в структурі напрямів інноваційної діяльності, %	Питома вага витрат на технологічні інновації в обсязі реалізованої продукції промисловості, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %
2000	1978,4	1,16	1760,1	266,2	72,8	15,1	4,14	0,96	9,4
2001	2275	1,11	1979,4	171,4	125	8,66	6,32	0,93	6,8
2002	2496,8	1,11	3018,3	270,1	149,7	8,95	4,96	1,31	7
2003	3319,8	1,24	3059,8	312,9	95,9	10,23	3,13	1,06	5,6
2004	4112,4	1,19	4534,6	445,3	143,5	9,82	3,16	1,13	5,8
2005	4818,6	1,09	5751,6	612,3	243,4	10,65	4,23	1,23	6,5
2006	5354,6	0,98	6160	992,9	159,5	16,12	2,59	1,12	6,7
2007	6700,7	0,93	10850,9	986,5	328,4	9,09	3,03	1,51	6,7
2008	8538,9	0,9	11994,2	1243,6	421,8	10,37	3,52	1,31	5,9
2009	8653,7	0,95	7949,9	846,7	115,9	10,65	1,46	0,99	4,8
2010	9867,1	0,9	8045,5	996,4	141,6	12,38	1,76	0,76	3,8
2011	10349,9	0,79	14333,9	1079,9	324,7	7,53	2,27	1,08	3,8
2012	11252,7	0,8	11480,6	1196,3	47	10,42	0,41	0,82	3,3
2013	11781,1	0,81	9562,6	1638,5	87	17,13	0,91	0,7	3,3
2014	10950,7	0,7	7695,9	1754,6	47,2	22,79	0,61	0,54	2,5
2015	11001,89	0,62	13813,7	3897,9	84,9	28,22	0,61	н.д.*	1,4
2016	11530,7	0,48	23229,5	599,5	64,2	2,58	0,28	н.д.	н.д.

Джерело: складно за даними [2; 3]

Примітка: н.д. – немає даних

Функціонування аграрної науки в умовах невизначеності обґрунтованої ціни на наукову продукцію і законодавчого регулювання цього питання не сприяє прямій реалізації інновацій. Так, в Україні практично відсутнє конкурсне фінансування наукових досліджень, передбачене Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Це супроводжується невиконанням норм законів України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в

Україні», відсутністю дієвої системи коригування пріоритетних напрямів наукових досліджень згідно з вимогами часу та з урахуванням завдань входження України до Європейського наукового простору.

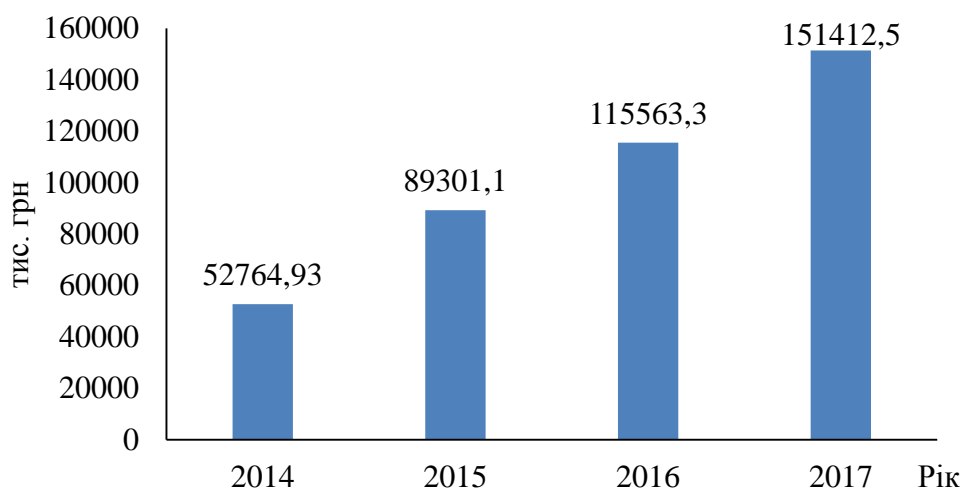


Рис. Бюджетне фінансування четвертого стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності галузевого рівня у 2014-2017 рр.

Джерело: складено за даними [4; 5]

Постановою Кабінету Міністрів України від 18 жовтня 2017 р. № 980 визначено, що четвертим пріоритетним напрямом інноваційної діяльності галузевого рівня є технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу. Незважаючи на реальне фінансування задекларованих пріоритетів, очевидно, що прямої державної підтримки для розвитку агроінновацій недостатньо (рисунок). Має сформуватися інноваційне середовище, з відповідною інфраструктурою, ефективним організаційно-економічним механізмом інвестування інноваційних проектів, достатнім ступенем захисту прав інтелектуальної власності. За таких умов весь ланцюг складових інноваційного процесу буде приведений в дію.

Література:

1. Гребеннікова А.А. Розвиток сільського господарства на інноваційній основі / А.А. Гребеннікова // Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. – 2016. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5338>.
2. Імплементация високих технологій в економіку України: наук. доп. / за ред. проф. І.Ю. Єгорова, І.В. Одохюка, О.Б. Саліхової; НАН України, ДУ«Інститут екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2016. – 166 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. за 2016 р. / Держкомстат України; Відп. за вип. Кармазіна О.О. – К., 2017. – 140 с.

4. Реалізація середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня та отримані результати у 2016 році: аналітична довідка [Електронний ресурс]. – Київ: ДНУ УкрІНТЕІ, 2017. – 108 с. Режим доступу: http://mon.gov.ua/content/Діяльність/ino_diyal/2017/08/adi-galuzevi-prioriteti-1.pdf.
5. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2018. – 98 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабій І. В.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПІДПРИЄМСТВА В РАМКАХ СОТ

Вітчизняні підприємства промисловості не готові в повній мірі реагувати на появу закордонних товарів на внутрішньому ринку та діяльність підприємств-конкурентів. Головним чином, це пов'язано з тим, що діяльність таких фірм є більш ефективніша, їхня продукція є кращою та високо-технологічнішою.

Також, вагомим є те, що деякі положення СОТ вимагають скасування субсидування виробничої діяльності підприємств [1], негативно відобразатиметься на зовнішньоекономічній політиці виробників, планів щодо збільшення обсягів виробництва та формування зовнішніх управлінських цілей, які дозволять продумано використовувати можливості зовнішнього ринку.

Слід, звернути увагу на розгляд концептуальних основ формування зовнішніх цілей управління підприємством на рівні державної підтримки національного виробника.

Перш за все, ключовим у даному питанні має стати зацікавленість вітчизняних підприємств у виході на зовнішній ринок або розширенні їхнього сегменту збуту, без чого здійснення акценту на формування зовнішніх управлінських цілей є не доцільним. Це можливо лише за умови злагодженого фінансового регулювання з боку держави, адже будь-який суб'єкт господарювання у процесі співробітництва з зовнішнім ринком потребує значної кількості коштів, які досить не легко залучити із зовнішніх джерел. Для того, щоб виробник мав потенціал для формування своїх зовнішніх цілей, необхідно, щоб він був упевнений у національній підтримці зі сторони створення потрібного для цього інструментарію, а саме:

- вигідних умов кредитування і страхування експорту;
- відшкодування ПДВ;
- ефективна політика зменшення ввізних та вивізних мит;
- пільгове фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, яка орієнтована на співпрацю з контрагентами країн ЄС [2, с. 59].

Іншими вагомими макроекономічними умовами для формування впевнених управлінських цілей підприємств є наступні:

1. Зміцнення національної грошової одиниці та стабілізація курсу валют;
2. Полегшення імпорту ресурсів для виробництва продукції на експорт;
3. Удосконалення інфраструктурної бази для здійснення ЗЕД, яка полягає у створенні більш вигідних логістичних маршрутів та високоякісних магістралей, які не завантажені транспортом, виставок, ярмарок та тендерів [3, с. 17].

В додаток, у дослідженій сфері актуальним залишається питання щодо здійснення державних закупівель. Як відомо Україна приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі 18 травня 2016 р. Для вітчизняних підприємств це дозволило отримати право приймати участь у тендерах 45 країн-членів угоди GPA, серед яких країни ЄС, Японія, США, Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг і Канада. Щодо загального обсягу державних закупівель, які припадають на СОТ, кожного року даний показник становить 1,7 трильйона доларів. Якщо іноземні компанії вже давно здійснювали публічні закупівлі в Україні, то українські виробники тільки відкривають для себе глобальний ринок державних закупівель.

Оскільки такий спосіб є найбільш сприятливим шляхом до співробітництва із зовнішнім ринком, який дає змогу з меншими витратами пропонувати вітчизняні товари за кордоном, не виділяти значних коштів на рекламу, відкривати представництво чи шукати вихід у мережу [4], для вітчизняних підприємств промисловості необхідно здійснювати управління їх господарською діяльністю на основі формування тих зовнішніх цілей, які орієнтуються на вибір найбільш вигідних тендерів державних закупівель. Такі тендери є чітко структуровані та не потребують великої роботи з пошуку та збору найбільш вигідних закордонних пропозицій розпочати зовнішньоторговельні відносини.

Наступним чином, необхідно зупинитись на обґрунтуванні концептуальних основ формування зовнішніх цілей управління підприємством на рівні використання суб`єктом господарювання ринкових механізмів, можливостей лібералізації ринків.

Для висвітлення даної проблематики, спершу звернемо увагу на те, що конкурентні переваги для національних виробників мають виходити наскільки вони є готовими представити свій потенціал на зовнішньому ринку з метою налагодження стійких партнерських зв'язків. Особливості такого партнерства мають співпадати із національними інтересами держави у зовнішньоекономічній сфері та стосуватись задоволення матеріальних і духовних потреб людей, забезпечення економічних проблем обмеженості ресурсів, застосування ринкових механізмів розвитку виробництва та сприяння ефективної державної підтримки промислових виробників [5, с. 5].

Через те, на нашу думку, саме інтереси загальнонаціонального характеру мають лягти в основу формування змісту і завдань зовнішніх цілей підприємства як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Також, в даному випадку необхідно урахувати динамічність ринку праці, макроекономічних факторів, галузеву специфіку готовності до поглибленої лібералізації та рівень внутрішньо-ресурсного потенціалу держави.

Література:

1. Шестак І. М. Умови трансформування та розвитку державного управління сферою промислової власності України в умовах її членства в СОТ / І. М. Шестак // Теорія та практика державного управління. – 2009. – № 2 (25) // Електронний ресурс. – [Режим доступу]: <http://www.nbu.gov.ua>.
2. Клімчик В. В. Якісні параметри українського експорту та фінансові стимули щодо їх підвищення / В. В. Клімчик // Бізнес-інформ. – 2012. – № 10. – С.55-60.
3. Григорова-Беренда Л. І. Основні положення державної програми підтримки експортної діяльності підприємств / Л. І. Григорова-Беренда // Бізнес-інформ. – 2011. – № 12. – С.16-23.
4. Україна офіційно приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) // Електронний ресурс. – [Режим доступу]: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=5ce283a6-3c61-4fa17d65194daad&title=UkrainaOfitsiinoPridna>.
5. Кучумова І. Ю. Державне регулювання національної економіки в глобальному конкурентному середовищі / І. Ю. Кучумова // Бізнес-інформ. – 2011. – № 8. – С.4-8.

Бошота Н. В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
м. Мукачево, Закарпатська область, Україна

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Система управління в туризмі має ряд властивих тільки їй особливостей, обумовлених специфічними властивостями послуг, що надаються туристичними підприємствами та організаціями. Тому для успішного здійснення туристичної діяльності, стійкості галузі необхідно визначити, в якому напрямку повинна вдосконалюватися робота управлінського апарату, щоб він вирішував проблеми туристичних організацій, характерні для сфери туризму. При цьому ефективність координації і узгодження інтересів суб'єктів туристичної діяльності в чималій мірі обумовлена якістю правового та організаційного забезпечення управлінської діяльності в туристичній сфері.

Якщо говорити про особливості підприємств сфери туризму, то опитування представників туристичного бізнесу України показало, що багато керівників не вбачають потреби, необхідності у виробленні довгострокових стратегій, помилково вважаючи, що в сучасних динамічних умовах неможливо вирішувати перспективні питання розвитку. Хоча саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання туристичного підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін у цьому середовищі [2].

Слід зауважити, що незмінно успішних підприємств, або галузей не існує. Проте, певні стратегічні кроки, які призвели до нових траєкторій потужного зростання прибутку, є досить схожі між собою. Якщо розглядати діяльність саме туристичних підприємств, то на наш погляд, найбільш дієвими у даний час є стратегії диференціації туристичних товарів та послуг. Ми виходимо з того, що на українському туристичному ринку працюють декілька десятків потужних туристичних операторів, які створюють практично весь туристичний продукт та диктують правила гри на ринку.

Основними перевагами управління для суб'єктів туристичного бізнесу є те, що стратегія: дозволяє визначити основні напрями та шляхи досягнення

цілей щодо активізації розвитку і забезпечення виживання в довгостроковій перспективі, концентруючи зусилля на очевидних пріоритетах; є способом встановлення взаємодії з зовнішнім середовищем.

Управління забезпечує туристичне підприємство:

- а) інструментарієм для координації та інтегрування операцій, які часто можуть бути диверсифіковані і географічно розрізнені;
- б) засобами прогнозування і адаптації до зовнішніх змін;
- в) механізмом створення необхідного зв'язку між формуванням і реалізацією стратегії.

В успішно функціонуючих туристичних підприємствах є певні перспективи діяльності. Менеджери вищої ланки управління мають чітке уявлення про стратегічні напрямки і центрах зосередження зусиль (стратегічні зони господарювання), прийняття управлінських рішень, їх лідерство і підприємливість об'єднуються зі знанням мотивації і поведінки споживачів і тенденцій ринку.

Вони ґрунтовно розглядають програму дій щодо підвищення ефективності діяльності туристичного підприємства, формулюючи нові ідеї з урахуванням потреб, спектр яких в туризмі є широким. Таким чином, менеджери розглядають конкурентні переваги туристського підприємства як ключ до високого рівня прибутковості і довгострокового успіху.

Управління організацією роботи туристичного підприємства, передбачає три основні напрямки [1]:

- управління створенням туристичного підприємства;
- управління планування та створення туристичного продукту;
- управління збутом туристичних продуктів та послуг.

Ознаками організації, характерними для туристичної галузі, є: внутрішня впорядкованість елементів, наявність мети діяльності, формалізація, спрямованість процесів всередині організації на зрівноважування і підтримання життєдіяльності, об'єднання людей за ознакою єдності інтересів.

Процес створення туристичного продукту наочно демонструє при розмежуванні повноважень між партнерами на туристичному ринку необхідність їх взаємодії на основі партнерства: туристичний пакет створюється спільними зусиллями туроператорів і агентів, авіаперевізників, транспортних, страхових і екскурсійних компаній, готельних мереж, інформаційних центрів і консульств. Покупець набуває пакет туристичних послуг у туристської компанії, споживаючи при цьому продукт, вироблений

зусиллями всіх ланок, що беруть участь в створенні цього пакета. Формалізація виражається в заздальгідь розроблених і встановлених правилах і процедурах, що визначають поведінку працівників. Партнерські та трудові відносини в туристської галузі регулюються договорами між усіма учасниками ринку.

Співвідношення централізації і децентралізації визначається рівнями, на яких виробляються і приймаються управлінські рішення в організації. У деяких організаціях процес прийняття рішень надцентралізованою: цю функцію виконують виключно керівники вищої ланки. В інших випадках прийняття рішень децентралізоване, відповідальність делегується вниз по ієрархії управління. Сформоване співвідношення централізації і децентралізації визначає характер і тип установлюваної організаційної структури управління. Якщо в рамках окремої організації система управління залежить цілком від суб'єкта управління, то на рівні галузі вона буде складатися з урахуванням зовнішніх умов здійснення діяльності та системи управління інших суб'єктів, функціонуючих в даній галузі.

Встановлено, що управління підприємствами туристичної сфери в силу їх особливостей є досить складним і трудомістким завданням. Тому що, поряд із забезпеченням належного рівня туристичної послуги, яка залежить від великої кількості взаємопов'язаних підприємств, важливо також забезпечувати високу ефективність власної господарської діяльності. Ефективність підприємства, в свою чергу забезпечується високим рівнем економічної безпеки. Яка, як було зазначено вище відображає взаємозв'язок і взаємозалежність ступеня економічного розвитку підприємства і заходи його економічної свободи. Забезпечити економічну безпеку можна за рахунок налагодженого на високому рівні управління, а саме всіх його функцій в їх сукупності.

Література:

1. Гринько Т. В. Удосконалення управління підприємствами туристичної сфери / Т. В. Гринько // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 5. – С. 13-15. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_5_6.
2. Давиденко І. В. Сучасні напрями стратегічного управління туристичним підприємством / І. В. Давиденко // Економічні студії. – 2017. – № 2. – С. 23-27.
3. Маркіна І. А. Антикризове управління туристичними організаціями і підприємствами як засіб формування їхніх конкурентних переваг / І. А. Маркіна, В. М. Маховка // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 205-210.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Поняття соціальної відповідальності має широке тлумачення, що обумовлюється різними підходами до формування її концепції, визначення основних принципів, методів та шляхів забезпечення, очікуваних результатів. Оперувати терміном «соціальна відповідальність» слід з урахуванням актуального стану досліджень у цій сфері та дискурсу, сформованого під впливом інтеграції іноземного досвіду забезпечення соціальної відповідальності та практики українських підприємств у цій сфері.

Щодо зародження концепції соціальної відповідальності бізнесу Н. В. Марущак виокремлює низку етапів. Теоретичне підґрунтя концепції соціальної відповідальності бізнесу було закладене ще у XVIII ст., коли відбувалися індустріальні революції та формувалося сучасне уявлення про підприємництво. Власники окремих підприємств брали на себе відповідальність за своїх працівників, керуючись при цьому власними релігійними чи етичними переконаннями. На початку XX ст., відзначає науковець, у США зароджується доктрина капіталістичної благодійності, згідно якої прибуткові організації повинні жертвувати частиною своїх коштів на користь суспільства, тобто фінансувати суспільні потреби. Подальшого розвитку концепція соціальної відповідальності набула лише у 50-ті роки XX століття, зайнявши центральне місце у дискусії про відносини бізнесу та суспільства [1, с. 213].

По іншому трактує еволюцію концепції соціальної відповідальності А. Колот, котрий зауважує, що реакцією на потребу розбудови успішних прикладних систем соціально відповідальної діяльності стала поява в цій царині цілої низки концепцій, які містять результати наукового опрацювання питань соціальної відповідальності бізнес-структур. Наукова думка з цієї проблематики, на думку науковця, сконцентрована у таких концепціях: базова концепція (1950–1970-і роки); концепція корпоративної соціальної

сприйнятливості (1970–1990-і роки); концепція корпоративної соціальної діяльності (1980–2000-і роки) [2, с. 4].

На сучасному етапі концепція соціальної відповідальності підприємств підтримується на міжнародному рівні ООН та урядами держав, поділяється найбільшими підприємствами і вважається однією з заповук сталого розвитку економіки. Водночас, в Україні концепція соціальної відповідальності набула особливих регіональних обрисів, що пов'язується з кризовими явищами в економіці та суспільстві.

Література:

1. Марущак Н. В. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності. *Європейські перспективи*. – 2012. – № 2 (1). – С. 213-221.
2. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. – 2013. – № 4. – С. 5-26.

Кириленко О. М.

професор кафедри менеджменту ЗЕДП

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЩОДО ЕКСПЛУАТАЦІЇ МАЛОДІЯЛЬНИХ ДІЛЬНИЦЬ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ

В умовах реформування залізничного транспорту особливо актуальними постають питання його ефективного функціонування, формування моделі його стійкого соціально-економічного розвитку. Однак у зв'язку із комплексом технологічних причин позначилась проблема експлуатації малодіяльних ділянок залізниць України.

Малодіяльні ділянки включають в себе станції та лінії, що є частиною мережі, що входить до Регіональних філій ПАТ «Укрзалізниця». Вони є частиною майна даного Публічного акціонерного товариства.

Враховуючи проблему функціонування малодіяльних ділянок залізничного транспорту в умовах реформування галузі, в даний час, нами було вивчено наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, які займалися даною проблематикою. В результаті аналізу наукових джерел за даною

проблематикою та в межах проведеного дослідження, в подальшому, розроблені заходи щодо підвищення ефективності їх роботи. Адже це одне з найважливіших завдань, що сьогодні стоїть перед менеджментом залізничного транспорту і потребує негайного вирішення.

Експлуатація малодіяльних дільниць залізниць України, що обслуговують населення, підприємства, які розташовані в районі їх тяжіння, приносить ПАТ «Укрзалізниця» достатньо відчутні збитки та супроводжується чималими труднощами організаційно-управлінського характеру (технічне обслуговування та ремонт, кадрове забезпечення, безпека руху і т. ін.).

Сучасні загальноекономічні тенденції, нестабільна політична ситуація та військові дії на сході України суттєво впливають на роботу всієї транспортної галузі, що відображається, в першу чергу, на скороченні вантажо- та пасажирообігу.

Основними причинами скорочення вантажних та пасажирських перевезень залізничним транспортом є погіршення економічної і політичної ситуації в країні, зменшення обсягів виробництва, скорочення доходів населення, анексія Криму Росією, бойові дії на сході країни тощо.

Нині завданням малодіяльних дільниць є в повній мірі задоволення в перевезеннях підприємства різних галузей та населення; комплексному розвитку їх пропускної здатності; узгодження та уніфікації параметрів технічних їх засобів; забезпеченні єдиної технології й погодженої організації роботи з різними видами транспорту, передачі вантажів з одного виду транспорту на другий, пересадці пасажирів і організації комплексного транспортно-експедиційного якісного обслуговування; уніфікації тарифів, умов і правил перевезень вантажів і пасажирів, планових, звітних, експлуатаційних та економічних показників роботи, гармонізації їх із міжнародними стандартами та правилами [1, с. 859].

До факторів, які впливають на результати функціонування та розвиток малодіяльних залізничних ліній слід віднести [2, с. 34]:

- економічні (динаміка розвитку або стагнації економіки регіонів, які тяжіють до малодіяльних ліній, обсяги інвестицій в промисловість, рівень розвитку сільського господарства і т. ін.);

- демографічні (динаміка зміни чисельності населення, частка працездатного населення і т. ін.);

- соціально-політичні;

- воєнно-стратегічні.

Основною компонентною складної транспортної системи України є «залізничні перевезення вантажів та пасажирів». На ринку транспортних послуг малодіяльні дільниці, складаючи п'яту частину загальної експлуатаційної довжини залізничної мережі держави, виконують тільки 2,37% усього вантажообігу, з 83,2%, від перевезень вантажів та пасажирів залізницями. Але їх роль в даний період часу в загальній транспортній системі України досить вагома. Їх функціонування дозволяє задовольняти в перевезеннях продукції підприємств і переміщення населення різних областей держави. Через це малодіяльні дільниці звертають до себе увагу фахівців транспортної галузі. Малодіяльні дільниці, проблеми їх функціонування, виходять також з вкрай важкого фінансового стану залізничного транспорту.

Враховуючи значну віддаленість при розміщенні продуктивних сил держави побудова залізничних шляхів на той час виправдовувалось ефективністю експлуатаційної діяльності, оскільки питома вага витрат на початково-кінцеві операції при збільшенні відстаней перевезень мали тенденцію до зменшення на одиницю показника. Заходи, що запропоновані, мають спрямування саме на вдосконалення (оптимізацію) мережі залізниць.

Нині малодіяльні дільниці залізниць збиткові тому, що існуючі тарифи по окремих вантажах формуються на основі середньомережевої собівартості. ПАТ «Укрзалізниця» від їх експлуатації несе тарифне навантаження, яке у багато разів більше за транспортні витрати на перевезення. А оскільки малодіяльні лінії – одна із компонент цілісної системи залізниць, то перевізний процес тут завжди поєднується зі збиральними (завантаження і початкові операції) і розподільними (кінцеві операції і вивантаження). Враховуючи сказане, можна зробити висновки, що порівнювати всі поїздо-ділянки за однаковими вимогами, як з боку держави, так і з боку суспільства є недоцільно та не обґрунтовано. Через значне підвищення тарифів на залізничні перевезення (в сегменті короткобіжних перевезень) обсяги перевезень залізничним транспортом на малодіяльних дільницях значно скоротилися. Основним конкурентом тут виступає автомобільний транспорт. Тим більше, що тарифи на перевезення майже співпадають, а за іншими показниками обслуговування автомобільним транспортом навіть перевищує можливості залізничного транспорту на малодіяльних дільницях. Також вказана тенденція підтверджується статистичними даними щодо середньої дальності перевезень автомобільним транспортом.

Проблема збиткових малодіяльних залізничних колій повинна для кожної з них вирішуватись окремо, на основі відповідних техніко-економічних обґрунтувань у наступних варіантах [3, с. 105]:

- відшкодування збитків залізниць місцевими органами влади, або власниками під'їзних колій;

- передача діляниць, станцій на баланс місцевих адміністрацій або підприємств-користувачів;

- закриття, якщо не вирішені питання компенсації збитків залізниць.

Зниження експлуатаційних витрат малодіяльних діляниць при дотриманні високої якості та безпеки перевезень являється однією з найважливіших задач, від успішного рішення якої залежить зростання конкурентоспроможності та ефективності роботи всього залізничного транспорту.

З часом, в системах управління залізничним транспортом має бути реалізоване ефективне планування на всіх адміністративних рівнях, що забезпечить чітке автоматизоване управління в умовах високої динамічності, запобігаючи спірним ситуаціям обґрунтованості використання інфраструктури малодіяльних діляниць на етапі всього життєвого циклу їх існування.

Література:

1. Ейтутис Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 245 с.
2. Кириленко О.М. Теорія і методологія формування техніко-економічного потенціалу малодіяльних діляниць залізничного транспорту – Київ: Видавництво Ліра-К, 2016. – 304 с.
3. Разумова К.М. Системний економічний аналіз у менеджменті пасажирських перевезень – Київ: Кондор-Видавництво, 2014. – 240 с.

Костін Ю. Д.

професор кафедри економічної кібернетики

Телегін В. С.

аспірант кафедри економічної кібернетики

Костін Д. Ю.

науковий співробітник кафедри економічної кібернетики

Харківський національний університет радіоелектроніки

м. Харків, Україна

ДЕЯКІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегія підприємства як самостійний розділ досліджень з менеджменту починає виокремлюватися у 60-ті рр. ХХ ст. [1, с. 8; 2; 3, с. 48] під впливом зростання динамізму зовнішнього середовища [3, с. 42-48]. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється у спеціальній літературі концептуалізації стратегій бізнес-організацій, єдине, загальноновизнане тлумачення поняття «стратегія підприємства» наразі відсутнє. Проте у цих дослідженнях поза увагою опиняються деякі важливі питання. По-перше, стратегії, поєднані спільними родовими ознаками, доволі часто ґрунтуються на протилежних методологічних принципах. Так, ресурсні концепції можуть спиратися на принцип методологічного індивідуалізму, коли акцент у вивченні стратегічної поведінки переноситься з підприємства як системи на вивчення поведінки індивідів у його складі. Водночас одна з найбільш відомих ресурсних концепцій – концепція динамічних здібностей [4], спирається на холістичне сприйняття підприємства. По-друге, більшість концепцій стратегії виходить з її розуміння як засобу підтримки конкурентних переваг, залишаючи цілковито невизначеним питання про діяльність підприємства-монополіста. З огляду на це виявляється корисним узагальнити теоретико-методологічні принципи формування стратегії підприємства та визначити сфери їх застосування у вітчизняній економіці.

Метою статті є виділення та узагальнення теоретико-методологічних принципів формування стратегії підприємства, а також визначення сфери їх застосування у вітчизняній економіці.

Прийнято вважати, що метою стратегічного управління підприємством є створення та підтримка конкурентних переваг, які забезпечують йому недосяжні для суперників ренти [1, с. 7; 4, с. 134]. Відповідно, стратегія стає способом дій,

спрямованих, по-перше, на визначення цих переваг, по-друге, на їх реалізацію. Різними авторами, як правило, використовуються декілька аналітичних прийомів конструювання стратегії. Найбільш продуктивними, на нашу думку, є спроби систематизувати підходи до визначення стратегії, спираючись на теорії фірм, адже теорії фірм є своєрідною інтелектуальною платформою сучасних концепцій стратегій. Виділим ті методологічні принципи, які становлять необхідні концептуальні засади конструювання стратегій. До їх числа, на нашу думку, можна віднести такі.

1. *Принципи органічної побудови підприємства – холістичний антропоморфізм або методологічний індивідуалізм (редукціонізм)*, які визначають способи розподілу повноважень та відповідальності всередині підприємства, а також способи координації дій, спрямованих на досягнення цілей.

2. *Принципи організаційної та індивідуальної поведінки – повна раціональність, обмежена раціональність (зокрема, органічна раціональність)*, які визначають способи взаємодії індивідів та їх груп всередині підприємства, а також причини і фактори, що їх зумовлюють.

3. *Принципи зв'язку з оточуючим середовищем – реактивний або проактивний*, які визначають способи координації господарських відносин підприємства з суб'єктами поза його межами.

4. *Принципи забезпечення конкурентних переваг – монопольні ренти, рикардіанські ренти, шумпетеріанські ренти* які визначають способи формування та використання недоступних суперникам рент.

Рикардіанські ренти отримують власники рідкісних, специфічних відносно підприємств ресурсів, результати використання яких важко продати на ринках проміжних продуктів. Тобто джерелом конкурентних переваг є не вигідність позиції у галузі, а безпосередньо «діяльність підприємства, яка передуює товарним ринкам» [4, с. 142]. Виходячи з того, що контроль над рідкісними ресурсами є джерелом отримання економічного прибутку, змістом стратегії може стати набуття підприємством нових організаційних навичок, внутрішньофірмове управління знаннями, навчання підприємства – тобто акумулювання організаційних та нематеріальних активів. У системному вигляді цей підхід представлено у більшості ресурсних концепцій стратегій.

Шумпетеріанські ренти (ренти інноватора) виникають внаслідок нижчих, ніж у конкурентів витрат, або внаслідок унікальності принципово нового продукту та мають тимчасовий характер. Принцип шумпетеріанських рент як способу утримання конкурентних переваг покладений в основу концепції дина-

мічних здібностей – здібностей підприємства модифікувати та переглядати свої компетенції для досягнення відповідності динамічному зовнішньому середовищу. Центральним питанням стратегії стає прийняття рішень щодо вибору конкурентних довгострокових курсів розвитку та строків зміни цих курсів [4, с. 146].

У вітчизняних господарських умовах до названих способів формування та використання недоступних суперникам рент додається ще один – рента влади, яка формується за рахунок штучного зниження витрат ведення бізнесу (заниження у порівнянні з ринком вільної конкуренції цін на виробничі ресурси, неналежна оплата праці, ухилення від оподаткування, ігнорування прав міноритарних акціонерів, отримання пільгових державних кредитів тощо). Проте, на відміну від монопольних рент, джерелом яких є ринкова позиція у галузі, рента влади у вітчизняних умовах має джерелом доступ до державних владних інститутів. Відповідно, невід’ємним компонентом стратегії підприємства стають підтримка контактів з державними органами та інвестиції у владу.

За таких умов держава перетворюється на джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав. На думку вітчизняних дослідників, основна причина цього явища – неефективне інституціональне середовище, у тому числі вади інституту власності: концентрація власності у вузького кола осіб, використання інституту влади як інструменту легалізації прав власності та обмеження доступу третіх осіб до комерційно привабливих видів економічної діяльності, складність забезпечення суспільного контролю над використанням державних корпоративних прав [5, с. 87-88; 6, с. 65; 7, с. 29; 8, с. 235; 9, с. 180; 10, с. 51].

Висновки. Сучасна теорія стратегічного управління характеризується розмаїттям типологій стратегій підприємства. Проте це природне явище, оскільки складність підприємства як соціально-економічного суб’єкту господарських відносин унеможлиблює виокремлення єдиних, чітких критеріїв класифікації стратегій. Враховуючи, що інтелектуальною платформою сучасних концепцій стратегій є неортодоксальні теорії фірми, було зроблено спробу систематизувати аналітичні прийоми конструювання стратегій, спираючись саме на теорію фірми.

Перспективи подальших досліджень у цій сфері пов’язані з аналізом та оцінкою доцільності використання виділених теоретико-методологічних принципів в умовах певної галузі, сфери виробництва, або, навіть, окремого підприємства.

Література:

1. Катъкало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка [Текст] / В.С. Катъкало // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 7-30.
2. Катъкало В.С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы [Текст] / В.С. Катъкало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – Сер. Менеджмент. – № 2. – С. 3-21; № 3. – С. 3-26.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление [Текст] / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Сер. 8. – 2003. – Вып. 4. – С. 133-171.
5. Дементьев, В.В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Электронный ресурс] / В.В. Дементьев, В.П. Вишневский // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 81-95. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/pochemu-ukraina-ne-innovatsionnaya-derzhava-institutsionalnyy-analiz>.
6. Овсієнко О.В. Держава як джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав в Україні [Текст] / О.В. Овсієнко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2014. – № 4. – С. 59-68.
7. Ущাপовський К.В. Теоретико-методологічні принципи формування стратегії підприємства / К.В. Ущাপовський // Проблеми науки. – 2015. – № 6. – С. 28-34.
8. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 303 с.
9. Костін Д.Ю. Енергетика: мотивація персоналу: монографія / Д.Ю. Костін. – Х: ООО «Компанія СМІТ», 2014. – 260 с.
10. Dilorenzo T.J. The Myth of Natural Monopoly / T.J. Dilorenzo // The Review of Austrian Economics. – 1996 / – Vol. – №2. – P. 43-58

Маслов О. Г.
магистр экономики
ООО «Иннолаб», директор
г. Киев, Украина

ЭЛЕМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТАРТАПА

Инновационный потенциал стартапа характеризует его способность разработать и внедрить инновационную идею, продукт, процесс. Это основа его эффективной инновационной деятельности и высокой рентабельности товара, который создан с использованием инноваций. Поэтому, актуальным является вопрос об оценке инновационной привлекательности стартапа на этапе создания, что обуславливает цель исследования.

При исследовании инновационного потенциала стартапа и методологических подходов к его оценке целесообразно выделять следующие элементы: институциональный (управленческо-организационный), ресурсный, таргетинговой (целевой), финансово-инвестиционный и результативный [1].

Институциональная составляющая - это институты, которые обеспечивают внутренние процессы инновационной деятельности (изобретение и производство нового продукта), непосредственное внедрение новых технологий, взаимосвязь компании с наукой и с рынком, а также методы и средства организации управления инновационным процессом. Эта составляющая обеспечивает оригинальность идеи, продукта, рекламные компании, поскольку подлинность должна соблюдаться на всех этапах создания стартапа [2].

Ресурсный потенциал состоит из возможностей использования каждого единичного хозяйственного ресурса в инновационном процессе, в частности интеллектуальных (трудовых), материально-технических ресурсов.

Таргетинг включает в себя показатели рыночных возможностей предприятия, основанные на целевой аудитории. Большое разнообразие компаний и продуктов усложняют поиск свободной рыночной ниши и привлечения клиентов.

Инвестиционно-финансовая составляющая инновационного потенциала позволяет обеспечить связь между всеми его составляющими, формирование материальных и нематериальных активов.

Результативная составляющая отражает фактический продукт, который предоставляется потребителям и включает в себя инновационную составляющую, чтобы удовлетворить потребности клиентов.

Системный подход к инновационному потенциалу дает возможность анализировать его внутреннее строение с учетом жизненного цикла стартапа и его вклада в конечные результаты деятельности предприятия не только за счет основных, но и обеспечивающих инноваций.

Для развития идеи и превращения ее в конкурентоспособные товары, прежде всего, необходимо получить финансовую поддержку. Важно уметь презентовать вероятным инвесторам инновационный потенциал стартапа и доказать перспективность проекта, соответствие продукта требованиям международного рынка.

Не менее весомым этапом оценки инновационного потенциала стартапов является определение факторов, оказывающих влияние на успешность выхода и доходность стартапов по результативности. Исследования специалистов из агентства Bunch, проведенные в 2017, показали, что стартапы, которые начинают без четких целей, часто становятся более прибыльными [3]. Для стартапа главное - найти баланс между имеющейся структурой и способностью подстраиваться под меняющиеся условия, своевременно определять, что на самом деле нужно потребителю.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационный потенциал стартапов зависит не только от внутреннего потенциала разработанной инновационной идеи, но также и от внешних факторов, влияющих на возникновение и деятельность стартапа, в частности от наличия высококвалифицированных инженерных ресурсов, рыночной инфраструктуры и экосистемы вокруг стартапов. Эффективная оценка инновационного потенциала стартапа и потенциальной емкости рынка способствует повышению эффективности деятельности стартапов, долгосрочности и рентабельности проектов.

Литература:

1. Чичкало-Кондрацкая И.Б. Инновационное развитие региональных научно-производственных систем: [Монография]. / И.Б. Чичкало-Кондрацкая. – Полтава: Полтавский литератор, 2011. – 392 с. – С. 43-47.
2. Kawasaki G. The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything / Guy Kawasaki. – London: Portfolio, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sharkinfestedcustard.files.wordpress.com/2011/10/art-of-the-start-guy-kawasaki.pdf>.

3. Стартапы без четких целей, зарабатывают больше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.finance.ua/ua/news/-/411243/startapy-yaki-pochynayut-bez-chitkyh-tsilej-zaroblyayut-bilshe>.

Овчарук В. В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

СИСТЕМНІСТЬ ТА АДАПТИВНІСТЬ ЯК ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ І ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Побудова і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами повинні здійснюватися на основі дотримання низки загальних та специфічних принципів, ключовими з-поміж яких є системність та адаптивність. Так, системність адміністрування акцентує увагу на важливості взаємодоповненості та взаємозв'язку усіх елементів та процесів відповідних систем і трактування їх як єдиного цілого (як органічно цілісних об'єктів). Системи адміністрування в управлінні підприємствами з позиції принципу системності слід розглядати як упорядкований набір елементів, пов'язаних між собою.

Враховуючи результати досліджень М.В. Вороніна [1, с. 14], доцільно зауважити, що з позиції системності в адмініструванні варто виокремлювати внутрішню і зовнішню складові. Внутрішня системність акцентує увагу на внутрішню структуру та побудову систем адміністрування з усіма наявними елементами, зв'язками, взаємовпливами тощо. Своєю чергою, зовнішня така системність передбачає врахування того, що окремі елементи систем адміністрування, будучи складовими таких систем, одночасно є елементами інших систем в межах організацій.

Розглядаючи процеси побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з позиції принципу системності, слід врахувати

результати досліджень А.В. Полякова [2004, с. 712], який виокремлює чотири аспекти такої системності (рис. 1).



Рис. 1. Аспекти системності під час побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами

Примітка: побудовано автором на основі [2, с. 712]

Логічний зміст зумовлює необхідність ідентифікування призначення системи адміністрування і одержання відповіді на запитання: якою є мета її створення. Надалі, ціннісне значення таких систем пов'язане із наданням певним посадовим особам повноважень, прав та обов'язків для управління процесами адміністрування. Праксіологічне, тобто, поведінкове значення систем адміністрування ставить вимогу регламентування конкретних дій конкретними посадовими особам для досягнення мети функціонування таких систем. На завершення, текстуальний характер систем адміністрування передбачає необхідність використання цих систем для затвердження і практичного застосування нормативно-правових документів на підприємстві у цьому сегменті.

Враховуючи результати досліджень А.М. Кістеня та І.Є. Москальова [3, с. 125], слід зауважити, що адаптивні системи адміністрування повинні відповідати таким вимогам, а саме:

- характеризуватись високим рівнем гнучкості, що забезпечує можливість реалізації швидких змін;

- бути адекватними до умов поточних обставин;
- враховувати ризики, пов'язані із динамікою змін середовища функціонування, а також з розвитком;
- характеризуватись високим рівнем мобільності під час ухвалення управлінських рішень щодо адміністрування;
- враховувати вимоги до рівня професіоналізму;
- брати до уваги необхідність врахування невизначеності зовнішнього середовища.

Вивчення теорії і практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про те, що адаптивні системи адміністрування – це такі, які за певних умов можуть доволі легко змінити свої параметри, структуру та властивості. Причому, мова йде не про пасивну адаптивність, а про цілеспрямовану, активну та таку, яка дасть змогу системі адміністрування зберегти надалі свою функціональність у динамічному середовищі функціонування. З урахуванням вищенаведеного одним із критеріїв оцінювання рівня ефективності систем адміністрування в управлінні підприємствами може бути різниця між темпами зміни процесів адміністрування та темами зміни ринкового середовища.

Література:

1. Воронин М.В. Структура норм права как проявление системности права / М.В. Воронин // Вестник Пермского университета. – 2012. – № 4. – С. 14-23.
2. Поляков А.В. Общая теория права: проблемы интерпретации в контексте коммуникативного подхода: учебн. пособие / А.В. Поляков. – Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2004.
3. Кистень А.М. Методы спецназа для руководителей / А.М. Кистень, И.Е. Москалев. – Москва: Альпина Пабlishер, 2012.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У нинішніх умовах господарювання туристичне підприємство розглядається як відкрита система, що функціонує в нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі, яке створює загрози та небезпеки ефективного господарювання суб'єктів туристичної діяльності. В умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища проблема забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств, яка значною мірою визначається ефективною системою захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз, є достатньо актуальною та є одним з пріоритетів сучасних наукових досліджень [1, с. 150].

Сутність економічної безпеки туристичних підприємств полягає в забезпеченні найкращого використання ресурсів для запобігань загрозам підприємству, створенні умов ефективного функціонування й забезпечення стійкого стану щодо зовнішніх і внутрішніх змін середовища.

Відповідно до об'єктів безпеки туристичної сфери виділяють наступні складові економічної безпеки в туризмі [3, с. 13]:

- економічна безпека країни;
- економічна безпека туристско-рекреаційного комплексу; — економічна безпека туристської дестинації;
- економічна безпека підприємств сфери туризму;
- економічна безпека особи (туриста, місцевого мешканця).

Залежно від функціональної спрямованості можна виділити наступні складові економічної безпеки туристичних підприємств [4, с. 37]:

Фінансова складова: економічна невизначеність та світові економічні кризи; високі темпи інфляції; несвоєчасне та неповне фінансування програм щодо розвитку туризму; мінливість валютних курсів; нестабільність умов оподаткування суб'єктів туристичної діяльності; банкрутство або неплатоспроможність контрагентів; коливання цін на складові туристичного продукту; зниження купівельної спроможності потенційних споживачів туристичного продукту; низький рівень інвестицій у туристичну сферу; неефективне фінансове планування, слабкий контроль за фінансовими потоками.

Інтелектуально-кадрова складова: низький рівень кваліфікації персоналу; низький рівень менеджменту на підприємстві; використання недосконалих форм і методів організації праці і виробництва; низька корпоративна культура; соціальна незабезпеченість працівників.

Техніко-технологічна складова: недостатній рівень застосування туристичними підприємствами новітніх комп'ютерних та комунікаційних технологій, інноваційних розробок; моральне та фізичне старіння матеріально-технічної бази туристичної сфери; неповна завантаженість потужностей; недостатня розвиненість ринкової інфраструктури; можливість виходу на ринок конкурентів з якісно новими туристичними продуктами, що ґрунтуються на використанні новітніх технологій.

Інформаційна складова: неможливість своєчасного отримання необхідної інформації про туристичні маршрути, туристичні продукти тощо; неможливість своєчасного отримання необхідної інформації від партнерів; підрив репутації підприємства.

Силова складова: небезпека туристичних маршрутів; фізична небезпека туристів; фізична небезпека працівників підприємства; недостатня захищеність майна та інформаційних ресурсів підприємства від негативних впливів.

Політико-правова складова: міжнародні політичні або військові конфлікти; політична нестабільність всередині країни; ускладнення візового режиму або обмеження виїзду чи в'їзду громадян; загрози законодавчо-правового характеру (наприклад, зміни законодавства у сфері ліцензування та сертифікації суб'єктів туристичної діяльності); несприятлива державна туристична політика; професіоналізм юридичних робітників підприємства.

Екологічна складова: природні або техногенні катастрофи; несприятливі погодні умови; недотримання суб'єктами туристичної діяльності чинних екологічних норм і стандартів; штрафування і скасування ліцензій за порушення екологічних норм і стандартів.

Заходи підвищення економічної безпеки сфери туризму включають [6, с. 40]:

а) підвищення конкурентоспроможності туристських дестинацій на внутрішньому і міжнародному ринках шляхом: підвищення якості туристських товарів і послуг, поліпшення якості обслуговування та умов праці, створення сприятливого ділового середовища, розвитку бренд-менеджменту, підвищення рівня безпеки туристів і місцевого населення, формування професійних кадрів у сфері туризму;

б) розвиток внутрішнього і в'їзного туризму;

в) скорочення сезонності попиту за рахунок: розвитку поза сезонних видів туризму (соціального, ділового, лікувального, подієвого), розвитку зимових видів туризму;

г) використання в процесі виробництва туристської послуги продуктів і товарів місцевого виробництва;

д) стійкий розвиток туризму внаслідок: збереження природної і культурної спадщини, підтримки розвитку співпраці та поліпшення якості життя в умовах активного розвитку туризму, зменшення використання природних ресурсів і виробничих відходів, розвитку якісної екологічної туристської інфраструктури та розробки стандартів безпеки всіх послуг, що входять до складу туру, і особистої безпеки туриста.

Таким чином, враховуючи розвиток туристичної сфери та її значний внесок в економіку країни є потреба впровадження заходів щодо підвищення ефективності функціонування підприємств цієї галузі. Ефективність підприємства, в свою чергу, вимагає високого рівня економічної безпеки.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
2. Заиченко С. А. Развитие инноваций в сфере услуг / С. А. Заиченко // Форсайт. – 2007. – № 1 (1). – С. 30-33.
3. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12-19.
4. Руда Т. В. Сутність та структуризація економічної безпеки [Електронний ресурс] / Т. В. Руда. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mbez/econ/2012_1-2/5.pdf.
5. Ткач В. О. Зовнішньоекономічна безпека підприємств туристичної сфери [Електронний ресурс] / В. О. Ткач, О. С. Камушков. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_3/files/DU310_36.pdf.
6. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / С. М. Шкарлет. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 432 с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Іванов С. В.

доктор економічних наук, професор
член-кореспондент Національної академії наук України

Ляшенко В. І.

доктор економічних наук, професор
*Міжнародний центр дослідження соціально-економічних
проблем модернізації та розвитку кооперації
м. Дніпро, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КИЄВА

Концепція розвитку сучасної промисловості ґрунтується на поділі за рівнем технологічності згідно класифікації ОЕСР її галузей на високо-, середньо-високо-, середньо-низько- та низько технологічні. В табл. 1 наведено рівень наукоємності продукції промисловості м. Києва станом на початок 2017 р.

З точки зору економіко-географічного районування країни - Київ фактично є адміністративним та індустріальним лідером Центрально-Поліського економічного району (ЦПЕР), на території якого зосереджений серйозний виробничий, економічний і людський капітал. При правильному підході до організації і координації економічних процесів можливо багаторазово посилити результативність економічної системи району та м. Києва [1]. В табл. 2. наведена питома вага галузей промисловості в регіонах Центрально-Поліського економічного району за рівнем технологічності у порівнянні з країною-аналогом членом ЄС у якості якої обрано Болгарію.

Рівень наукоємності продукції промисловості м. Києва

Рівень наукоємності продукції	Київ
Високий	3,8
Виробництво комп'ютерів, електронної та обчислюваної техніки	0,7
Виробництво основних фармацевтичних продуктів	3,1
Середньовисокий	3,9
Виробництво електричного устаткування	0,4
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	0,9
Виробництво авто-транспортних засобів	1,2
Виробництво хімічних речовин та хімічної продукції	1,4
Середньонизький	6,3
Металургійне виробництво	1,4
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	0,4
Добувна промисловість та розроблення кар'єрів	0,8
Виробництво гумових та пластмасових виробів та іншої неметалевої мінеральної продукції	3,7
Низький	86,0
Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюну	21,6
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та ін. матеріалів	0,5
Виробництво виробів з деревини, паперу, поліграфічна діяльність	2,6
Виробництво меблів, ін. продукції	1,8
Постачання електроенергії, газу, пари та повітря	58,7
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	0,8

Джерело: розраховано за даними Держстату України.

Аналіз вище наведених даних свідчить про доцільність, враховуючі наявний науково-технічний та фінансово-економічний потенціал, а також статус столичного регіону, стратегічно розглядати м. Київ у якості «драйвера» економічного розвитку Центрально-Поліського економічного району загалом. Необхідно перш за все визначитися у частині низки принципових питань щодо того, кому, що і як потрібно робити в плані реалізації Програми розвитку промисловості м. Києва до 2021 р., а також звернути увагу на деякі моменти концептуального плану. Розробка та реалізація Програми розвитку промисловості потребує утворення на рівні м. Києва обов'язково (а на рівні Центрально-Поліського економічного району - бажано) Координаційних експертно-аналітичних груп високого рівня (КЕГ) на кшталт європейської Групи з конкурентоспроможності, енергоресурсів і

навколишнього середовища (High level group on competitiveness, energy and the environment), що має мандат Європейської комісії на забезпечення цілісності промислової, енергетичної та екологічної політики, узгодження ініціатив із розвитку галузей. КЕГ є об'єднаними представництвами всіх зацікавлених у вирішенні стратегічних завдань сторін, – учених, промисловців, громадських організацій, споживачів, профспілок, регулювальних органів тощо. КЕГ мають діяти методом консультацій з вироблення політичних і законодавчих ініціатив, досягнення консенсусів у сферах від функціонування енергетичних ринків та енергетичної ефективності до протидії змінам клімату.

Таблиця 2

Питома вага галузей промисловості в регіонах Центрально-Поліського економічного району за рівнем технологічності у порівнянні з країною-аналогом членом ЄС

Країна, економічний район, регіони	Площа, тис. км ²	Населення млн. осіб	Рівень технологічності		
			Високий і середньо-високий	Середньо-низький	Низький
Болгарія	111,0	7,5	27,4	23,6	49,0
Центрально-Поліський економічний район	111,5	8,2	16,8	16,0	67,2
Київ та Київська обл.			12,9	24,1	63,0
Чернігівська обл.			6,6	7,8	83,6
Черкаська обл.			30,5	4,3	65,2
Житомирська обл.			12,8	22,7	64,5

Джерело: Розраховано за даними Держстату України і матеріалів Росстата «Росія і країни світу, 2016»

Розробку схожого механізму з урахуванням регіональних особливостей доцільно здійснити і в м. Києві для Центрально-Поліського економічного району. Почати можливо зі створення (можливо на базі інститутів Відділення економіки НАН України) науково-аналітичної структури, на яку покласти обов'язки проведення моніторингу, оцінки ефективності стратегічних і програмно-цільових документів і розробці рекомендацій щодо конвергенції економічних систем областей ЦПЕР. Ця структура буде виконувати функції моніторингу та науково-аналітичного та експертного супроводу державних та (в умовах децентралізації управління) регіо-

нальних рішень за узгодженим розвитку економіки регіонів ЦПЕР. Для забезпечення якості розроблених пропозицій і рекомендацій щодо економічного розвитку регіонів до роботи доцільно залучати представників виконавчої та законодавчої влади, бізнес спільноти.

Паралельно проводити активну політику щодо підвищення статусу і перетворення експертно-аналітичної структури. Зростання зацікавленості органів регіональної виконавчої та законодавчої влади, особливо влади тих областей ЦПЕР, які захочуть бути піонерами конвергентного економічного розвитку і тим самим стати основою і головним системоутворюючим органом, дозволить надати офіційний статус пропозицій і рекомендацій. Цю роботу можна організувати в два етапи.

Перший етап - формування іміджу. На першому етапі група формується на основі наукових співробітників відповідної кваліфікації, що дозволяє їм здійснювати експертно-аналітичну роботу в сфері стратегування, планування і прогнозування економічного розвитку. Головними завданнями групи буде наукова експертиза стратегічних і програмно-цільових документів, управлінських рішень в соціально-економічній сфері та виявлення проблем, що перешкоджають економічному розвитку як в цілому ЦПЕР, так і кожного регіону які в нього входять. Отримані результати в різних формах доносяться органам влади - наукові записки, тематичні конференції, круглі столи тощо.

Другий етап - розвиток структури. На другому етапі спектр завдань і склад групи буде значно розширено. Отримання офіційних повноважень і входження в групу офіційних осіб додасть більш високий статус як самій групі, так і її рішенням. Висновки і рекомендації групи будуть інструментами оцінки якості та ефективності державного регіонального управління, дозволять гармонізувати взаємне економічний розвиток регіонів, що входять до ЦПЕР.

Доцільно більш детально розкрити, кому тепер належить промисловість в м. Києві та Центрально-поліському економічному районі, а отже хто буде реалізовувати Програму (з урахуванням реального розподілу прав власності і ресурсів економічної влади в промисловості і в економічному районі та країні в цілому), навіщо домінуючим приватним власникам все це потрібно, як будуть вирішуватися ними соціальні проблеми. Адже питання власності і влади – найважливіші.

В умовах глобалізації економіки на порядок денній постає питання оцінки перспектив сталого розвитку м. Києва та області, а також областей ЦПЕР.

(3) Центральним елементом сучасного економічного розвитку є внутрішній ринок. Стан внутрішнього ринку стає визначальним фактором вбудовування в транснаціональні ланцюжка створення доданої вартості. Тому розвинені регіони прагнуть до більш інтегрованого внутрішнього ринку, що дозволяє їм швидше, ніж конкурентам, досягати двох головних цілей економік – підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, вироблених підприємствами і організаціями регіону, і забезпечення високого рівня зайнятості.

Економічний потенціал м. Києва та Центрально-Поліського економічного району визначається економічними потенціалами регіонів, що входять до його складу і системою організації їх взаємодії. При цьому саме організація взаємодії регіональних економік, особливо в частині між-регіональної координації взаємодії економічних процесів і відносин, є ключовим елементом економічного успіху. Але в цьому аспекті важливо не випускати з поля зору такого невичерпного резерву модернізації економіки ЦПЕР, як тіньова її складова, оцінка її рівня та розробка стимулів, механізмів та мотивів детінізації.

Доцільно визначитися, якою має бути структура управління реалізацією Програми розвитку промисловості на рівні економічного району та міста, здатна переламати теперішні негативні тренди. Для цього її потрібно наділити достатньою владою (повноваженнями і ресурсами), щоб вона був авторитетною як для чиновників, так і для приватного бізнесу (який розпоряджається тепер більшою частиною промисловості), а також вивести діяльність цього органу за рамки поточної політичної кон'юнктури (оскільки промисловості потрібні довгі стратегічні, а не короткі політичні рішення).

Нами пропонується формування на засадах державно-приватного партнерства мережі Корпорацій випереджаючого розвитку: Корпорація випереджаючого розвитку Центрально-Поліського економічного району, Корпорація випереджаючого розвитку м. Києва, Корпорація випереджаючого розвитку Київської області, Корпорації випереджаючого розвитку областей, корпорації розвитку міст, корпорації розвитку сільських районів та ОТГ. Водночас пропонується створення при корпораціях регіонального розвитку мережі Фондів регіонального розвитку: 1) **Фондів розвитку виробництва** – для фінансування проектів в індустріальних парках,

регіональних та місцевих кластерів та «точок зростання», формування фінансової інфраструктури; 2) **Фондів інновацій та науково-технічного розвитку** – для фінансування для фінансування проектів в бізнес-інкубаторах, наукових парках, технопарках, НДДКР пріоритетних середньострокових науково-технічних напрямів регіонів, міст, районів, громад; 3) **Фондів соціального розвитку** – для фінансування проектів розвитку освіти (середньої, вищої, спеціальної, освітнього простору «від школи до Європи»), охорони здоров'я, рекреації, туризму, житлово-комунального господарства. Це стане інституціональною основою формування спеціальних стимулюючих режимів (податкового, кредитного, митного, валютного курсу) . для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів на території як м. Києва, так і Центрально-Поліського економічного району в цілому, в подальшому і для розбудови регіональної інноваційної системи в умовах децентралізації управління.

Література:

1. Амоша А.И., Дубнина М.В., Кацура С.Н., Ляшенко В.И., Марченко В.Н. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности // Экономист. – 2005.– № 12.– С.62-74.

Солдак М. О.

старший науковий співробітник
*Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

РАЙОНУВАННЯ УКРАЇНИ ЯК МОЖЛИВІСТЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ

В Україні особливу значущість процеси інноваційної модернізації промисловості набувають для регіонів в умовах необхідності найскорішого вирішення ними важливих стратегічних завдань, пов'язаних із оновленням техніко-технологічної бази промислового сектору економіки та розширенням на її основі масштабів виробництва готової кінцевої продукції з високою доданою вартістю. Актуальність дослідження цієї проблеми підсилюється

процесами децентралізації управління, а також пошуком шляхів активізації економічного розвитку регіонів.

В Україні децентралізація спрямована насамперед у бік її територіально-го напрямку через розширення прав та спроможностей органів місцевого самоврядування та територіальних громад. Відносно реформ децентралізації Уряд звітує про створення у її процесі 665 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), що об'єднали 3118 громад та здобули ресурс, фінанси (у вигляді надходжень від податків за нормативами відрахувань), повноваження, мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, трансферти для виконання делегованих державою повноважень (дотації, освітня та медична субвенції, субвенція на розвиток інфраструктури громад) [1]. Разом із тим відбувається «процес перерозподілу, розсіювання функцій і повноважень, які до кінця не визначені і не зв'язані в єдину систему управління від центрального органу управління країною до місцевих (громад) або регіональних органів влади» [2, с. 5]. До того ж, за оцінкою фінансової спроможності 366 ОТГ у 2017 р. 80,0% виявилися дотаційними [3]. Фінансову самостійність мають, переважно, громади, на території яких розміщені потужні підприємства реального сектору економіки. За таких умов управління процесами модернізації промисловості, які передбачають акцентування уваги на орієнтири розвитку, що пов'язані з реалізацією територіальних конкурентних переваг, насамперед науково-технічного та інноваційного потенціалу є практично неможливим.

Реалізація проектів з модернізації потребує концентрації ресурсів, не тільки фінансових, а й наукових, що формуються великими адміністративно-територіальними одиницями. Українські вчені пропонують «переформатувати» регіони з врахуванням наявності в Україні історичних регіонів [4, с. 114] або за моделлю соціально-економічного районування [5-7].

На наш погляд, з метою модернізації промисловості найбільш прийнятним є зонування України, важливим підґрунтям якого є: 1) тяжіння до великих міст та промислових агломерацій, які мають відносно високий рівень науково-освітнього потенціалу; 2) відповідність системі номенклатурно-територіальних одиниць статистики ЄС. Оскільки Україна просувається шляхом європейської інтеграції, то питання приведення територіальних одиниць України до європейських стандартів є актуальним та потребує обґрунтування.

Провідну координаційну роль у науково-технічному та інноваційному розвитку регіону покликані відігравати наукові центри НАН України та

МОН України. Відповідно до ст. 25 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» регіональні наукові центри створюються з метою підвищення ролі науки в розробленні та реалізації ефективної регіональної політики, її орієнтації на поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів, наукове забезпечення розв'язання актуальних проблем соціально-економічного розвитку регіонів.

В Україні створено шість наукових центрів, наразі діють п'ять: Донецькій науковий центр, Західний науковий центр, Південний науковий центр, Північно-східний науковий центр, Придніпровський науковий центр.

Оцінювати роль наукових центрів в якості фундаменту розробки та реалізації регіональної політики модернізації промисловості необхідно з урахуванням їх інституційного різноманіття, яке проявляється у низці аспектів, включаючи виконання ними наукових, науково-організаційних, освітніх функцій, серед яких: 1) сприяння розвитку фундаментальних та прикладних досліджень, що проводяться в науково-дослідних установах та вищих навчальних закладах регіону, підвищенню рівня його наукового потенціалу, розвитку інтеграції науки і освіти; 2) участь у забезпеченні інноваційного розвитку регіону; організації широкого використання в регіоні високоефективних вітчизняних наукових розробок; 3) координація Стратегій і Програм розвитку економічних районів, областей та міст із загальнонаціональними стратегіями, пов'язаними з регіональним, інноваційним та промисловим розвитком в ув'язці із концепцією розумної спеціалізації ЄС (*RIS3 – Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation*); 4) сприяння здійсненню науково-організаційних заходів, які спрямовані на формування ефективної науково-технічної і інноваційної політики в базових галузях економіки регіону, розвиток інфраструктури інноваційної діяльності; 5) сприяння інтеграції відповідних напрямів науки з освітою і виробництвом, впровадженню результатів наукових досліджень у практику; 6) здійснення просвітницької діяльності, сприяння підвищенню інтелектуального потенціалу регіону.

Підхід до формування регіональних інноваційних систем України навколо мережі регіональних центрів НАН України та МОН України в контексті децентралізації влади було запропоновано вченими Інституту економіки промисловості НАН України. З метою ефективного виконання повноважень з координаційної ролі у науково-технічному та інноваційному розвитку країни, якими наділив закон наукові центри, в роботі [8] обґрунтована доцільність створення у Вінницькій, Хмельницькій, Житомирській,

Київській, Черкаській, Чернігівській областях двох регіональних наукових центрів, використовуючи їх потужну наукову та освітню базу.

Таблиця

**Економічні райони відповідно до розташування
наукових центрів НАН України та МОН України
та рівня NUTS 1 за номенклатурою територіальних одиниць ЄС**

№ з/п	Економічні райони/ Центр району	Області	Чисельн. населення, млн. осіб	Науковий центр НАН України та МОН України/ Місто розташування
1	Донецький м. Донецьк	Донецька, Луганська	6,6	Донецький науковий центр м. Донецьк, з 2014 р. - Покровськ, м. Краматорськ
2	Придні- провський м. Дніпро	Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська	5,9	Придніпровський науковий центр м. Дніпро
3	Слобожанський м. Харків	Полтавська, Сумська, Харківська	5,2	Північно-Східний науковий центр, м. Харків
4	Центрально- Поліський м. Київ	Житомирська, Київська, Черкаська, Чернігівська, м. Київ	8,0	Поліський науковий центр м. Київ <i>пропонується</i>
5	Подільський м. Вінниця	Вінницька, Хмельницька, можливо Тернопільська	2,9-4,0	Подільський науковий центр м. Вінниця або м. Хмельницький <i>пропонується</i>
6	Причорно- морський м. Одеса	Миколаївська, Одеська, Херсонська, Автономна Республіка Крим, Севастополь	4,7*	Південний науковий центр м. Одеса
7	Волинський	Волинська, Рівненська	2,2	м. Луцьк або м. Рівне <i>пропонується</i>
8	Західний м. Львів	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька, можливо Тернопільська	6,1-7,2	Західний науковий центр м. Львів

*дані з чисельності наявного населення Автономної республіки Крим та м. Севастополь з 2015 р. відсутні

Нами пропонується виділення восьми економічних районів, як неадміністративних агрегацій, що утворюються шляхом об'єднання менших адміністративних одиниць (областей) з урахуванням соціально-економічного, культурного, історичного аспектів, та формуються навколо наукових центрів НАН України та МОН України, і відповідають рівню NUTS 1 за номенклатурою територіальних одиниць ЄС.

Запропонований склад економічних районів представлено у таблиці.

По-перше, за чисельністю населення ці неадміністративні одиниці відповідають рівню NUTS 1 за номенклатурою територіальних одиниць ЄС. По-друге, неадміністративні агрегації формуються навколо наукових центрів НАН України та МОН України, що дозволяє розробляти програми інноваційного розвитку економічного району, використовуючи потенціал наукових центрів НАН України та МОН України. Визнання наукових центрів ключовими акторами формування регіональної інноваційної системи економічного району дало б можливість говорити про появу нових форм досягнення функціональної децентралізації, завдяки формуванню мережі акторів (наукових центрів НАН України та МОН України), які зорієнтовані на виконання конкретних функцій з метою науково-інноваційного забезпечення модернізації промисловості безвідносно до адміністративно-територіальних меж. З підвищенням ролі наукових центрів НАН України та МОН України виникає необхідність розширення кола їх завдань та створення нової концепції розвитку.

Література:

1. Реформа децентралізації. Урядовий портал. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>.
2. Симоненко В.К. Реформи: адміністративно-територіальна, адміністративна і децентралізації – триєдині. *Регіональна економіка*. – 2017. – № 2. – С. 5-9.
3. Оцінка фінансової спроможності 366 об'єднаних територіальних громад за 2017 рік. https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/177/Буклет__Рейтинг_фін._спром_-366_ОТГ_за_2017.pdf0_2017.pdf.
4. Савельєв Є., Куриляк М. Концепція регіональних реформ в Україні на рівні NUTS. *Журнал Європейської економіки*. – 2016. – № 15 (1). – С. 92-120.
5. Кучабський О.Г. Перспективи впровадження статистичної системи NUTS в Україні в контексті адміністративно-територіальної реформи. *Державне управління: теорія та практика*. – 2006. – № 2. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-2/txts/REGIONALNE%5C06kogkar.pdf>.
6. Соціально-економічна географія України / за ред. О.І. Шаблія. – Львів: Світ, 1994. – 606 с.

7. Соціально-економічне районування України / М.І. Долішній, М.М. Паламарчук, О.М. Паламарчук, Л.Т. Шевчук. – Львів, 1997. – 50 с.
8. Ляшенко В.І., Підоричева І.Ю. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації. Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 1 (47). – С. 13-20.

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Біленська М. М
магістрант

*Донецький національний технічний університет
м. Покровськ, Донецька область, Україна*

SWOT-АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ВНУТРІШНЬОЇ ВИМУШЕНОЇ МІГРАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН В УКРАЇНІ

На відміну від попередніх епох, сучасна міграція не піддається авторитарним формам впливу, вона вимагає створення системи керування, яка б отримала форму самостійного соціального інституту, здатного вирішувати нові завдання принципово новими способами. Спроби державного регулювання внутрішньої вимушеної міграції не дають очікуваних результатів [1].

У ході роботи було ідентифіковано вплив внутрішньої вимушеної міграції на становище в державі, шляхом визначення порівняльних переваг (сильних сторін та можливостей) і завад (слабких сторін і загроз), що стало підґрунтям для проведення SWOT-аналізу, табл. 1.

За результатами ідентифікації впливу внутрішньої вимушеної міграції на становище в державі було сформовано стратегічні цілі, які дозволять втілити в життя стратегію регулювання внутрішньої вимушеної міграції.

Стратегічне бачення врегулювання проблеми внутрішньої вимушеної міграції – окуповані території Донецької та Луганської областей – це мирні та невід'ємні складові України; зниження кількості ВПО, сприяння задоволення їхніх потреб, реінтегровані, об'єднані в спроможні громади; створення сприятливого середовища для розвитку підприємницької діяльності.

**SWOT-аналіз впливу процесів внутрішньої вимушеної міграції
на соціально-економічний стан в Україні**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність значного трудового потенціалу. 2. Ліквідація дефіциту робочої сили, підвищення конкурентоспроможності, ефективності праці, зростання економічних показників. 3. Наявність передумов для професійного розвитку ВПО (підвищення кваліфікації, освоєння нової професії). 4. Зростання можливостей для молоді, через різноманітні програми, отримання міжнародного досвіду. 5. Збільшення надходжень до місцевого бюджету за рахунок споживчого ринку. 6. Особисте зростання, переусвідомлення своєї ідентичності та цивілізаційного призначення. 7. Відкриття нових видів бізнесу, Активізація ідей для розвитку місцевої громади, до якої була спрямована внутрішня вимушена міграція. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення навантаження на ринок житлово-побутових послуг. 2. Посилення конкуренції, зниження якості праці (через перекваліфікацію працівників – ВПО). 3. Монофункціональність більшості невеликих міст держави, істотна залежність від місто та бюджетоутворюючих підприємств, і як наслідок, ознаки депресивного стану територій, де закриті містоутворюючі підприємства. 4. Наявність у багатьох ВПО психологічних розладів, що негативно впливає на суспільство. 5. Значний знос існуючої виробничої та соціальної інфраструктури області, а також руйнація та пошкодження значної кількості об'єктів виробництва, житлового фонду та соціальної сфери внаслідок воєнних дій. 6. Тяжке економічне становище ВПО. 7. Важко знайти роботу особам, предпенсійного віку.
Можливості розвитку	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування якісно нового людського потенціалу, культури та національної інтеграції українського суспільства. 2. Наявність ресурсів для ведення малого та середнього бізнесу за рахунок грантів, міжнародних, обласних та регіональних ресурсів. Таким чином, переселенці зможуть втілити в життя свою мрію, і тим самим з'являться нові робочі місця. 3. Відновлення територіальної цілісності України. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активний воєнний конфлікт, що не дає змоги повноцінно забезпечити умови для безпечного повернення та реінтеграцій територій. 2. Недовіра до чинної влади (пов'язана також з тимчасовою відсутністю виборчих прав). 3. Підвищення рівня небезпеки у суспільстві.

<p>4. Розвиток внутрішнього ринку регіону за рахунок активізації підприємництва та міжнародної підтримки.</p> <p>5. Деретуляція у сфері малого і середнього бізнесу, зокрема ухвалення законів про спрощене оподаткування, про дозвільну систему, про мікрокредитування; пом'якшення регуляторної політики на національному рівні.</p> <p>6. Адаптація активного трудового ресурсу, можливості працевлаштування безробітних.</p> <p>7. Підвищення рівня громадської активності, зростання рішучості лідерів до об'єднання громад.</p> <p>8. Модернізація економіки країни, розвиток українського села, шляхом залучення ВПО.</p>	<p>4. Зниження інвестиційної привабливості країни та відтік інвесторів.</p> <p>5. Зростання рівня економічної та кримінальної злочинності.</p> <p>6. Обмеженість фінансових коштів громад для вирішення проблем організації доступу ВПО до якісних умов проживання, медицини та освіти через недостатню підтримку держави.</p> <p>7. Інертність юридичних механізмів захисту прав ВПО та відсутність дієвої мережі допомоги ВПО в регіонах.</p> <p>8. Юридична невизначеність територій, непідконтрольних Україні, невизначеність перспектив їх подальшого економічного розвитку, що може призвести до протистояння та впливу населення після завершення збройного конфлікту.</p>
--	---

Стратегічне бачення врегулювання проблеми внутрішньої вимушеної міграції в Україні ґрунтується на розв'язанні чотирьох важливих завдань цілими яких є стратегічними для забезпечення сталого розвитку України, рис. 1.



Рис. 1. Стратегічні завдання врегулювання проблеми внутрішньої вимушеної міграції в Україні

Стратегічна ціль «Економічний розвиток та підвищення зайнятості ВПО» містить такі пріоритети: розбудова сприятливого середовища для роз-

витку підприємницької діяльності ВПО, відкритої та конкурентоспроможної економіки, на основі інновацій та європейських цінностей, підвищення конкурентоспроможності зареєстрованих безробітних із числа ВПО.

Стратегічна ціль «Підвищення спроможності місцевого самоврядування»: підвищення спроможності обласної, районної та місцевої влади планувати та надавати якісні публічні послуги усім мешканцям (включаючи уразливі категорії населення та ВПО) на демократичних та прозорих засадах [2].

Стратегічна ціль «Людський розвиток, надання якісних соціальних послуг та вирішення питань ВПО» містить такі пріоритети: створення нової системи надання соціальних послуг, створення коворкінг-центрів, інтеграція ВПО в нових громадах. Розробка дієвого законодавства стосовно ВПО, надання соціальної допомоги та соціального захисту без урахування адреси реєстрації. Створення Державного органу влади для моніторингу виконання законодавства стосовно ВПО, із залученням міжнародних фахівців, заохочувати і підтримувати участь громадян у прийнятті рішень в громадській раді.

Стратегічна ціль «Розбудова безпечного суспільства» містить такі пріоритети: підвищення рівня безпеки громадян, сприяння примиренню та підвищенню рівня безпеки у суспільстві, адаптація ВПО до приймаючих громад, подолання психологічних травм, стресового стану, шляхом проведення тренінгів з психології, конфліктології, зміни середовища ВПО.

Державне регулювання внутрішніх вимушених міграції здійснюється недостатньо ефективно. Рішення проблеми вимушеної внутрішньої міграції є вкрай важливим та малодослідженою, що поглиблює диспропорції економічного та соціального розвитку окремих регіонах і країні в цілому. Нехтування цією проблемою може спричинити зростання безробіття та посилення соціальної напруги в суспільстві.

Література:

1. Шляхи вирішення проблеми ВПО: деякі уроки із зарубіжного досвіду. Аналітична записка/ Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/-files/migrasprobl- a598d.pdf>
2. Надрага В.І. Завдання центральних органів влади та місцевого самоврядування щодо адаптації ВПО на новому місці проживання у сучасних умовах // Інтеграція внутрішньо переміщених осіб на ринку праці України: досвід і проблеми: тези доповідей круглого столу (26 квітня 2017 року, м. Київ) / упоряд. О.П. Канівець, Л.Г. Новаш. – К.: ІПК ДСЗУ, 2017. – 106 с.

Helman V. M.
PhD, Associate Professor,
Department of Personnel Management and Marketing
Zaporizhzhia National University
Zaporizhzhia, Ukraine

MAKING USE OF METHODS FOR THE ANALYSIS OF THE SYSTEM OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The fulfillment of the requirements of international quality standards at domestic industrial enterprises is impossible without the formation of a substantially new level of human resource management. At the same time, due to the specific crisis conditions of the market economy in Ukraine, there is a need to improve the efficiency of the human resource management system in enterprises. As we know, human resource management is a multifaceted and complex process that is systemic and therefore involves a comprehensive solution to personnel problems, the introduction of new and improved existing forms and methods of work. A huge significance for each enterprise is the development of an adequate assessment methodology, which will identify weak positions in the field of human resources management and give recommendations for improving the efficiency of its activities.

The effectiveness of the implementation of the management of personnel is multidimensional and represents the interconnection of several effects:

- economic (can assess the impact of human resource policies on the final financial and economic results of the enterprise);
- functional (associated with the growth of the effectiveness of the operation of the human resource management system);
- social (increase in the level of staff satisfaction with various aspects of work, climate change in the team, change value structure, etc.).

Different methods as expert evaluation, benchmarking method, D. Philips and D. Ulrich methods, HR-metrics, system of key performance indicators, etc. are used for the analysis of the human resource management system and its impact on the efficiency of the enterprise.

The method of expert evaluation is to conduct a survey of department managers, which purpose - to find out their opinion on the work of staff managers in the company. The advantages of this technique are in the simplicity of im-

plementation and the absence of the need to attract additional resources. Drawback is an inevitable subjectivity in the estimations.

When using the benchmarking method, HR-services indicators are compared with similar data from other companies operating in the market. According to some consultants, this technique, despite its popularity, is not quite accurate, as companies with different specifics of activity are compared. Experts also believe that the method of benchmarking is difficult to apply in Ukraine as it requires high expenses. For example, in Europe, participation in the project costs 8-10 thousand euros for each company.

HR metrics are the numerical indicators that allow to evaluate management processes in an organization, as well as the effectiveness of human resource management in general [1, p. 66-70]. Human resources metrics provide quantitative measurements for department activities as well as productivity and employee-related issues throughout the workforce. Companies make the best use of human resources metrics to determine the amount of funding to allocate for human resources functions, employee compensation and benefits. HR metrics are also useful in justifying reasons for HR participation in executive level strategic decision making and the return on investment for human resources activities [2].

These indicators have now wide application in many companies, where the system of human resource management is based on the functional principle. The primary purpose of analytics is to support and improve decision making.

The effectiveness of personnel (method of J. Fittsen) is determined by the assessment of the efficiency of investment in human capital. D. Ulrich's method suggests the ways to measure HR service performance: performance indicator per unit of raw material, per employee or unit of salary; business process speed indicators; spending on special programs and initiatives is an analogue of ROI; skills of employees, loyalty, moral climate in the team; «organizational capabilities» is another modification of benchmarking.

The assessment of investment in human resources and the personnel department is used in some western companies as an independent method, but it may also be one of the indicators in the system of key performance indicators (KPIs).

KPIs are business metrics used by corporate executives and other managers to track and analyze factors deemed crucial to the success of an organization. Effective KPIs focus on the business processes and functions that senior management sees as most important for measuring progress toward meeting strategic goals and performance targets. Key performance indicators reflect the performance of the organization or its department, it is a powerful tool to manage

Human Resources. All KPIs can be divided into two large groups: lagging and leading. Lagging KPIs are focused on the past. They measure the output. While leading KPIs are focused on the future. Leading KPIs measure the input that should be introduced to achieve better results. Both lagging and leading KPIs are important for analysis and monitoring: they tell the different stories about HR.

The management team of an enterprise should analyze which of them are the most correct and best suited to a particular enterprise. In the process of selecting such indicators, you can use the function S. M. A. R. T., which is a way to determine the criteria for the effectiveness of the KPI. S.M.A.R.T. is an abbreviation (mnemonic acronym), giving the criteria to guide in the setting of goals that are consistent with the following criteria:

S – Specific purpose for the business, target specific area for improvement.

M – Measurable. Quantify or at least suggest an indicator of progress. KPIs should allow you to set measurable goals for improving core business activities.

A – Attainable (or Achievable) state what results can be realistically achieved, given available resources.

R – Relevant to the success of the organization.

T – Timed. The value or outcomes are shown for a predefined and relevant period. After introducing a method for examining and recording KPIs, make sure you keep records of your results so that you can track the performance over time [3].

It should be noted that all of the above methods have their own restrictions that cause trouble in their application, for example, the subjectivity and complexity of expert assessments, the limited external information with benchmarking, a large number of internal and external factors (organizational and market), affecting the economic efficiency of the enterprise, different approaches to the formation of evaluation criteria.

Despite the fact that the procedures for assessing the effectiveness of a personnel management system are labor-intensive and costly, the effect of their implementation and subsequent optimization of HR departments may be significantly higher than from introducing technologies and obtaining additional loans.

References:

1. Butenko I.A. and Kurnosova A.V. (2015). Methodical Approaches to assess the effectiveness of the enterprise's personnel management system [Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti systemy upravlinnia personalom pidpriemstva]. Economic Institutions, Volume 60 (1), – P. 66-74.

2. Mayhew R. Examples of HR Metrics. Available at: <https://smallbusiness.chron.com/examples-hr-metrics-10873.html> (Accessed 14 August 2018).
3. A quick guide to KPI's. Available at: <https://www.targetdashboard.com/site/guide-to-kpis/> (Accessed 14 August 2018).

Дідківська О. Г.

кандидат економічних наук, науковий співробітник

Інститут демографії та соціальних досліджень

імені М. В. Птухи

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

РИЗИКИ НЕСПРОМОЖНОСТІ ЗДОБУТТЯ БАЖАНОГО РІВНЯ ОСВІТИ

Професійна освіта сприяє формуванню людського потенціалу, як особистості, так і суспільства загалом. Оскільки, сучасне суспільство не може функціонувати без кваліфікованих та освічених працівників, а особистість з отриманням професійної підготовки розширює можливості розвитку талантів та здібностей, отримує доступ до високооплачуваної роботи. – досить серйозний виклик для суспільства, що потребує вирішення та контролю від держави.

Основним чинником нерівності в освітній сфері є доходи населення, для більшості якого плата за навчання є найбільш складним питанням – коштів не вистачає у 62,2% респондентів. За даними ОУЖД, у цілому в країні 6,4% домогосподарств відчували брак коштів на здобуття будь-якої професійної освіти, причому у великих містах цей показник становив 3,1%, у малих – 3,9, у сільській місцевості – 7,5%. Найбільш уразливими щодо браку коштів на здобуття професійної освіти є домогосподарства з сільської місцевості (43,1% серед тих, кому не вистачає коштів), хоча їх частка у загальній структурі домогосподарств становить 30,8%. Ризик не отримати професійну освіту для селян у 1,5 рази перевищує середній по країні та більше ніж удвічі – для мешканців великого міста.

За результатами обстеження [2] протягом останніх років більше 60% опитаних вважають, що вартість навчання в українських навчальних закладах зависока.

Таблиця 1

**Як Ви оцінюєте рівень вартості навчання
в українських вищих навчальних закладах?**

	Грудень 2014	Грудень 2015	Грудень 2016
Вважаю, вартість навчання в українських ВНЗ цілком нормальна	7.0	6.5	6.7
Вважаю, вартість зависока	63.8	63.7	64.7
Вважаю, вартість занижка	3.5	2.4	3.5
Вважаю, вартість зависока не в усіх, а в деяких вишах	18.4	19.7	17.7
Вважко сказати	7.3	7.7	7.4

Джерело: [2]

Опитування [3] молодих людей віком 15-29 років щодо найвищого рівня освіти, який вони планують отримати, свідчить про наявність наступних орієнтирів. Отримати повну вищу освіту як найвищий рівень освіти планують як молоді жінки (68,6%), так і молоді чоловіки (65,4%). Націлені на отримання вищої освіти 64,1% молоді віком 15-19 років, 73,0% – віком 20-24 роки та 17,7% – віком 25-29 років. Серед сільської молоді планують отримати повну вищу освіту 64,8%. Це свідчить про пріоритетність для молоді отримання вищої освіти незалежно від статі, віку та місця проживання як результат підвищення престижності отримання диплому про вищу освіту в українському суспільстві.

Майже 29,5% жінок та 37,3% чоловіків віком 15-29 років зазначили, що у майбутньому хотіли б продовжити навчання. Водночас, 45,5% молодих жінок відповіли, що не зацікавлені у продовженні навчання, оскільки не вважають це об'єктивно необхідним. Окрім цього, значна частка молоді (35,5% чоловіків та 24,9% жінок) не визначилася остаточно стосовно перспектив продовження навчання, що свідчить про недооцінку молоддю ролі отримання освіти.

Мотивація до отримання нових знань є досить вагомою у молоді віком 15-19 років – 65,2% у перспективі планують продовжувати навчання, що може бути зумовлено як орієнтацією на отримання вищої освіти, так і

бажанням продовжувати навчання через існування проблем з працевлаштуванням. У старших вікових групах стимули до формальної освіти зменшуються: не бажають продовжувати навчання 38,8% молодих осіб віком 20-24 роки та 60,4% – віком 25-29 років.

Ступінь усвідомлення молоддю важливості отримання освіти для успішної трудової кар'єри залежить від місця проживання – молодь, що проживає у містах, більш сильно мотивована до продовження навчання, усвідомлюючи важливість отримання цієї конкурентної переваги; молодь, яка проживає в обласних центрах та невеликих містах, більшою мірою націлена на продовження освіти (42,7% та 28,3% відповідно), тоді як 44,7% сільської молоді не зацікавлені у продовженні навчання.

Опитування молоді щодо сфери знань, які вона хотіла би отримувати, свідчить про орієнтацію молодих жінок на отримання освіти у сфері гуманітарних наук, культури та мистецтва (18,9%), підприємництва та права (18,5%), педагогіки, філології (18,0%). В той же час молоді чоловіки більше спрямовані на отримання знань у сфері технічних наук (33,3%), підприємництва та права (18,3%), математики й інформатики (13,0%). З віком відбувається поступова зміна векторів вибору області знань, які молода людина хотіла би отримувати. Молодь віком 15-19 років визначає як пріоритетні для навчання сферу технічних наук (20,2%), підприємництво та право (16,4%), гуманітарні науки, культуру та мистецтво (12,2%), охорону здоров'я (11,4%). Молодь віком 20-24 роки бажає отримувати знання у сфері підприємництва та права (20,9%) і технічних наук (17,5%). У подальшому відбувається посилення визначеної орієнтації: 25,0% молоді віком 25-29 років бажають отримати знання у сфері підприємництва та права і 14,5% – у сфері технічних наук.

У дослідженні [1] 53 % опитаної молоді хотіли б мати більш високий рівень освітньої підготовки. Основні мотиви бажання підвищити освітній рівень: особиста потреба у підвищенні рівня освіти – 53 %, можливість влаштуватися на більш престижну роботу – 53 %, можливість більш високого заробітку – 50 %.

Література:

1. Молодь України – 2015 // Міністерство молоді і спорту України. – К.: ГФК Юкрейн, 2015. – 88 с.

2. Освіта в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://dif.org.ua/article/vishcha-osvita-v-umovakh-reformi-zmini-gromadskoi-dumki_2016.
3. Перехід на ринок праці молоді України: результати міжнародного дослідження «School-to-work transition surveys» в Україні у 2013 та 2015 роках / Елла Лібанова, Олександр Цимбал, Олег Ярош та Лариса Лісогор; Міжнародне бюро праці. – Женева: МОП, 2016. (Work4Youth publication series; No. 41, ISSN: 2309-6780; 2309-6799 (web pdf)).

Соколенко Л. Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ПРИЗНАЧЕННЯ ЖИТЛОВИХ СУБСИДІЙ В УКРАЇНІ

Житлова субсидія є безповоротною адресною державною соціальною допомогою громадянам – мешканцям домогосподарств, що проживають в житлових приміщеннях (будинках) і не можуть самотужки платити за житлово-комунальні послуги, оплачувати витрати на управління багато-квартирним будинком.

Отримання житлових субсидій не пов'язане і не тягне за собою зміни форми власності житла. Право на отримання житлової субсидії мають громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які на законних підставах перебувають на території України (далі – громадяни), що проживають у житлових приміщеннях (будинках).

Система субсидування складається з двох підсистем: нарахування та фінансування субсидій. Завдання першої – визначити, яких споживачів потрібно підтримати, другої – заплатити за частину їх споживання.

Для призначення житлової субсидії громадянин, особа якого посвідчується паспортом або іншим документом, подає до органу соціального захисту населення за зареєстрованим місцем проживання (орендарі, внутрішньо переміщені особи – за фактичним місцем проживання) такі документи [1]:

1) Заяву;

2) Декларацію;

3) довідки про доходи – у разі зазначення в декларації доходів, інформація про які відсутня у відповідних органах (ДФС, Пенсійному фонді України, фондах соцстрахування тощо) і не може бути отримана за запитом органу соцзахисту населення. Звертаємо увагу, що за новими правилами, у разі неможливості підтвердити такі доходи довідкою вони відображаються в Декларації та подається письмове пояснення із зазначенням їх розміру.

4) договір найму (оренди) житла (у разі наявності).

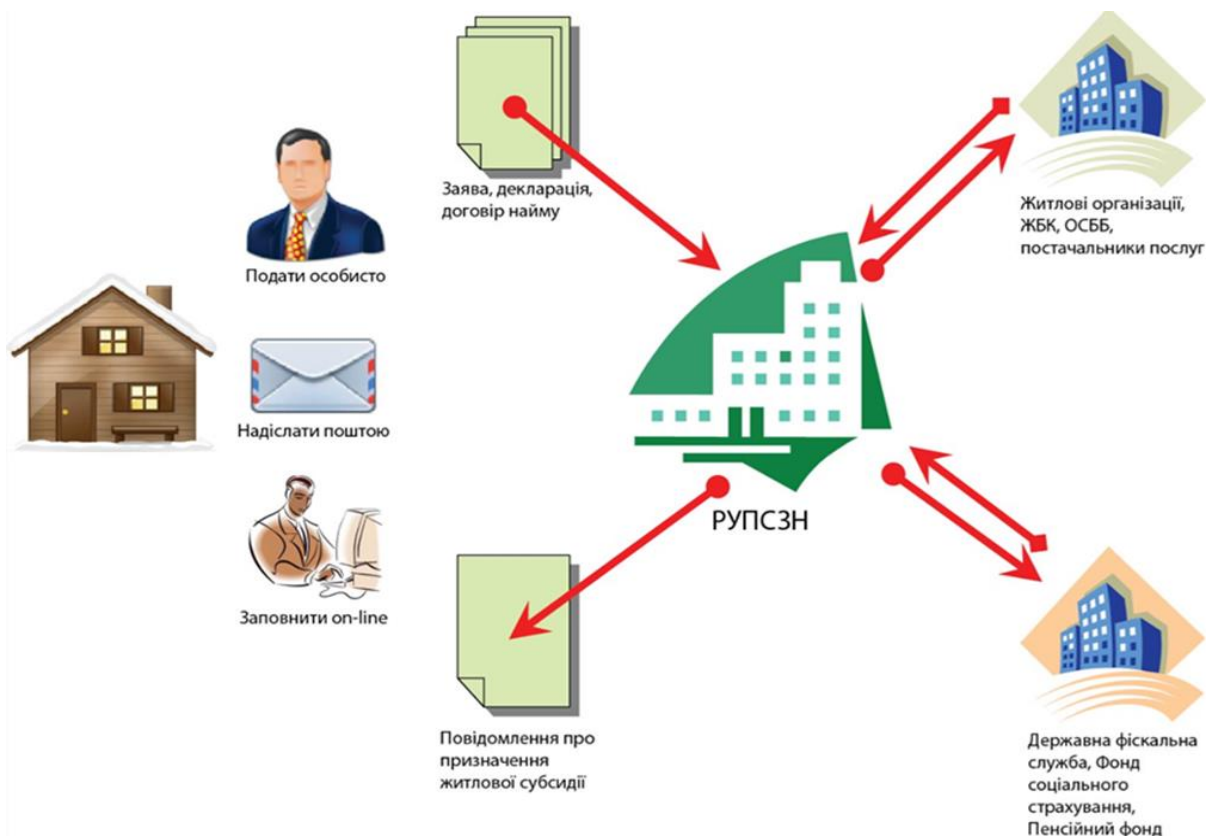


Рис. 1. Схема призначення житлових субсидій [2]

З 1 травня 2018 року відбулися зміни в призначенні житлової субсидії. Постановою Кабінету Міністрів України від 27.04.2018 № 329 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 року № 1022» якою внесено зміни, до Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 21.10.1995 № 848(зі змінами) для громадян, які отримували житлову субсидію в опалювальний період

2017/2018 років на наступний період призначення субсидії буде на підставі нових заяви і декларації визначеним категоріям:

- орендарям житла;
- внутрішньо переміщеним особам;
- сім'ям, яким субсидію було призначено не на всіх зареєстрованих, а фактично проживаючих в помешканні осіб;
- сім'ям, де є непрацюючі люди працездатного віку, в яких або відсутні доходи, або вони менші мінімальної заробітної плати;
- сім'ям, в яких відбулися зміни у складі сім'ї протягом останнього року;
- сім'ям, які станом на травень 2018 року матимуть понад двомісячну заборгованість за житлово-комунальні послуги, загальна сума якої перевищує 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (340 грн) і не погасять її до червня 2018 року.

Житлова субсидія призначається з початку опалювального (неопалювального) сезону за умови документального підтвердження сплати заборгованості або укладення договору про її реструктуризацію, або оскарження заборгованості в судовому порядку (ухвали про відкриття провадження у справі) протягом двох місяців з початку такого сезону, в іншому випадку – з місяця, наступного за тим, в якому до структурного підрозділу з питань соціального захисту населення надійшло документальне підтвердження сплати заборгованості або укладення договору про її реструктуризацію, або оскарження заборгованості в судовому порядку (ухвали про відкриття провадження у справі).

Житлова субсидія призначається з місяця звернення до дати закінчення опалювального (неопалювального) сезону і розраховується (раніше була на 12 місяців): на неопалювальний сезон – з 1 травня по 30 вересня; на опалювальний сезон – з 1 жовтня по 30 квітня.

Для орендарів житлового приміщення (будинку) житлова субсидія призначається за наявності договору найму (оренди) житла з місяця звернення до дати закінчення опалювального (неопалювального) сезону, але не більше ніж до кінця місяця, в якому закінчується строк дії договору найму (оренди) житла. На наступний строк житлова субсидія призначається за особистим зверненням орендаря.

Для внутрішньо переміщених осіб житлова субсидія на оплату житлово-комунальних послуг за рішенням комісії з місяця звернення до кінця опалювального (неопалювального) сезону (без договору оренди).

В окремих випадках за рішеннями комісій районних держадміністрацій, житлові субсидії непрацездатним непрацюючим особам, які проживають самі, можуть призначатися на норму, яка перевищує соціальну норму житла, встановлену Кабінетом Міністрів України.

Комісія має право призначити житлову субсидію на загальну площу житла з урахуванням понаднормової площі, яка не може перевищувати більш як на 30 відсотків соціальну норму житла, розраховану для домогосподарства. Конкретні розміри загальної площі, на яку призначається житлова субсидія (з урахуванням понаднормової) зазначаються в рішенні комісії [1].

Отже, в призначенні субсидій в 2018 році пройшли значні зміни. При цьому Уряд та експерти вважають, що більш прозорою систему зробить монетизація. Це така схема фінансування субсидій, за якої споживач отримує кошти «живими» грошима на банківську картку або готівкою. Зараз субсидія автоматично вираховується з повної вартості комунальних послуг. Монетизація передбачає, що сім'ї отримуватимуть з державного бюджету кошти, що покриватимуть частину їх витрат на комунальні послуги.

Але субсидії в Україні не завжди отримують ті, кому вони справді необхідні. Часто люди свідомо отримують зарплату «в конвертах» і просять знижку на комунальні послуги. Так вони ховають від оподаткування свої доходи та отримують субсидії. Держава в цьому випадку програє двічі. Тобто сама лише монетизація не вирішить проблему неплатежів. Потрібен ефективний механізм верифікації на рівні нарахування субсидій [3].

Література:

1. Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива, затверджене постановою КМУ від 21.10.95 р. № 848. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/848-95-%D0%BF>.
2. [Отримання субсидій] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://old.kyivcity.gov.ua/content/otrymannya-subsydiy.html?PrintVersion>.
3. Красовський Б. Монетизація субсидій: як «живі» гроші змусять українців економити [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/04/2/635540/>.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Андрущенко В. І.

аспірант кафедри страхування

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ АНДЕРАЙТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В ФАКУЛЬТАТИВНОМУ ПЕРЕСТРАХУВАННІ

Вивчення наукових підходів, практичних напрацювань свідчить, що проблема побудови, оцінки та характеристики андерайтингової політики в перестраховій діяльності, в тому числі стосовно роботи з договорами факультативного перестраховування, немає концептуальної основи і в даному напрямку існує широкий масив нерозкритих питань для дослідження.

В науково-методологічних колах існують підходи щодо побудови або структури андерайтингової політики страхування (перестраховування).

Як справедливо зауважують В. Абрамович, П. Столярський, Т. Томашевський, науково-теоретичні напрацювання дозволяють сформулювати термінологію та певні сутнісні аспекти проблеми андерайтингової політики в страховій (перестраховій) діяльності, а методологічні та емпіричні – дають можливість концептуалізувати загальні засади цієї політики, визначити класифікаційні елементи, ієрархічні підходи до оцінки та характеристики ризиків [4, с. 11]. Безумовно, можна підтримати авторів, що наявність як теоретично обґрунтованих, так і якісних методологічних та практичних напрацювань є важливим аспектом створення повноцінної концептуальної бази досліджуваного питання.

В даному контексті треба виділити підхід В.Є. Іванової, яка визначає основні положення андерайтингової політики страхової компанії, і вказує, що вони, зазвичай, закріплюються певною внутрішньофірмовою інструкцією [3]. Серед вказаних положень автор виділяє наступні, зокрема: загальні засади андерайтингової політики страхової компанії з відповідним

зазначенням цілей та термінології процедури; декларування внутрішньо-фірмових рівнів андерайтингу; перелік основних ризиків, які страхова компанія приймає на страхування (перестраховування) з виділенням порядку їх оцінки; визначення об'єктів страхування та їх категорій, що використовуються (для страхування); підхід до визначення тарифів в страховій компанії; регулювання певних документальних форм проведення андерайтингу страхування (перестраховування). Представлений підхід є достатньо узагальненим, в ньому не визначено характер політики андерайтингу, не вказано на необхідність визначення певних обмежень, елементів, умов досліджуваної політики, не виділено відмінності або певні особливості андерайтингу страхування та перестраховування взагалі та за видами тощо. Хоча, можемо підтримати автора, оскільки вказане напрацювання дозволяє унаочнити певні аспекти картини побудови андерайтингової політики страхування (перестраховування).

Заслуговує на увагу науково-методологічний підхід до цієї проблеми, представлений в дослідженні Д.О. Горульова, В.В. Тринчука [2, с. 177]. Автори, як і більшість дослідників, не виділяють окремо андерайтингову політику у страхуванні та перестраховуванні, не передбачено її особливостей відповідно до видів страхування (перестраховування). Але, треба підкреслити, що вперше в наукових колах висунуто необхідність визначення моделі такої політики в страховій компанії. Серед варіантів моделі вчені пропонують розглядати агресивну (високоризикову), стриману (з високим рівнем селекції ризиків при прийнятті рішення щодо прийняття андерайтингового рішення), моносуб'єктну (самостійне управління ризиками) та мультисуб'єктну (управління ризиками на умовах співпраці з іншими суб'єктами ринку) андерайтингову політику страхової компанії. Цей же підхід Д.О. Горульов [1, с. 203-204] пропонує у власному дослідженні вказаного питання.

Необхідно зазначити, що виділення таких моделей андерайтингової політики страхової компанії, як агресивна (високоризикова) та стримана, передбачає таку категорії як внутрішньофірмова система роботи з ризиками. І ця категорія, на нашу думку, є визначальною у характеристика перестрахового андерайтингу. А декларування моносуб'єктивної або мультисуб'єктивної андерайтингової політики тільки характеризує можливість (відсутність намірів) співпраці з іншими суб'єктами в напрямку управління ризиками при страхуванні (перестраховуванні). При цьому, останні дві моделі можуть використовуватись як в рамках агресивної (високоризикової), так і щодо стриманої політики страхової компанії.

Можемо констатувати, що більш ґрунтовною є пропозиція представлення двох видів моделей андерайтингової політики страхової компанії, які характеризують стратегію здійснення рішень щодо вибірковості ризиків, які приймаються на страхування (перестраховування). А інші характеристики, зокрема, ті, що стосуються можливості (відмови) роботи з іншими суб'єктами в контексті управління ризиками можуть бути ознаками тієї або іншої фундаментальної стратегії андерайтингу.

В контексті висвітлення методологічних підходів до побудови андерайтингової політики можемо виділити наукове дослідження Д.О. Горульова [1, с. 201-202]. На нашу думку, автор висуває основні найбільш значущі положення цієї політики на загальному рівні (без поділу на перестраховальника, страхувальника), серед вказаних аспектів, такі: андерайтингова політика страхової компанії є внутрішньофірмовою інструкцією щодо прийняття або відмови роботи з певними видами ризиків (в розрізі цілей, місії страхової компанії); основні елементи андерайтингу повинні визначати пріоритетні (ключові) засади структурної та економічної ефективності роботи з ризиками; регламентування співпраці роботи з партнерами.

Вивчення наукових підходів, праць фахівців дозволило констатувати, що в наукових та практичних колах на сьогоднішній день відсутній універсальний підхід до питання побудови, ідентифікації та характеристики андерайтингової політики факультативного перестраховування страхової компанії. Більшість наукових, методологічних праць націлені на висвітлення андерайтингової політики на загальному рівні, автори не виділяють окремо перестраховування, в тому числі факультативне. З огляду на це, було розроблено універсальну модель ідентифікації андерайтингової політики страхової компанії в перестраховуванні, в т.ч. факультативному (табл. 1).

Основи цієї моделі сформовані на підставі вивчення методологічних аспектів досліджуваного питання, практичного досвіду тощо. Авторська модель передбачає: виділення ідентифікації загальних ознак андерайтингової політики страхової компанії в перестраховуванні, в т.ч. факультативному; оцінку елементів андерайтингової політики страхової компанії; аналіз наявності та характеру обмежень і додаткових умов проведення андерайтингової політики страхової компанії в факультативному перестраховуванні; вивчення підходу страхової компанії до повноважень андерайтингової структури; оцінку облікової політики перестраховальника щодо обліку операцій з факультативного перестраховування.

**Універсальна модель ідентифікації андеррайтингової політики
страхової компанії в перестрахованні, в т.ч. факультативному
[авторська розробка]**

Ключові складові ідентифікації андеррайтингової політики страхової компанії в перестрахованні, в т.ч. факультативному		
↓		
Ідентифікація загальних ознак андеррайтингової політики страхової компанії в перестрахованні, в т.ч. факультативному	→	політика широкого охоплення (прийняття на перестраховання всіх видів ризиків за високу ціну; постійне освоєння нових ризикових ніш)
		консервативна політика (прийняття на перестраховання тільки тих ризиків, робота з якими добре відома)
		трансформаційна політика (прийняття на перестраховання більшості видів ризиків за високу ціну, але з урахуванням власних організаційних та фінансових можливостей; високий рівень освоєння нових ризикових ніш)
Оцінка елементів андеррайтингової політики страхової компанії	→	визначення переліку ризиків, від яких слід відмовлятися (не приймаються на перестраховання) (якщо таке практикується)
		умови та розміри прийняття ризиків
		характер роботи з ризиками, які не приймаються на перестраховання: страхова компанія усувається взагалі від участі; передача ризиків іншим перестраховикам
		робота з ризиками здійснюється самостійно або в партнерстві: утримання ризиків; супроводження (аутсорсинг) ризиків
		характер побудови партнерських відносин з іншими страховиками
	підхід до формування тарифу ризику (ризиків)	
Аналіз наявності та характеру обмежень і додаткових умов проведення андеррайтингової політики страхової компанії в факультативному перестрахованні	→	встановлення фінансових меж: існування в страховій компанії максимального рівня ризиків, прийнятних до факультативного перестраховання; інше;
		визначення умов перестраховання: вказівка на обов'язковість забезпечення перестрахового захисту портфелю ризиків у певних видах, формах
		визначення застережень та обмежень перестрахової операції (захист): вказівка на можливість визначення таких параметрів
		тарифікація ризиків в факультативному перестрахованні: вказівка на індивідуальний підхід у визначенні тарифів; обґрунтування конкретного тарифу

Вивчення підходу страхової компанії до повноважень андеррайтингової структури	→	повноваження андеррайтингової структури щодо прийняття рішень відносно кожного етапу та загального процесу андеррайтингу факультативного перестраховування (як практикується або визначено в певних документах)
Оцінка облікової політики страховика щодо обліку операцій з факультативного перестраховування	→	Передбачена / не передбачена регулярна робота з обліку факультативного перестраховування окремо (від всіх видів перестраховування (облігаторного та факультативного)); рівень облікової політики

Вищерозглянута розробка розширює методологічну базу з досліджуваного питання, можна з упевненістю стверджувати, що на сьогоднішній день відсутні аналогічні пропозиції. Дана модель ідентифікації буде використана для емпіричної оцінки визначених суб'єктів страхового ринку.

Література:

1. Горулев Д.А. Андеррайтинговая политика как ключевой инструмент принятия решений о работе с рисками. Страховые интересы современного общества и их обеспечение: сб. материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 5-7 июня 2013 г.). Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2013. – С. 199-205.
2. Горулев Д.А., Тринчук В.В. Андеррайтинг как зеркало проблем управления рисками. Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 172-178.
3. Иванова В.Е. Система андеррайтинга на страховом рынке России. Дата оновлення: 08.08.2018. <https://www.scienceforum.ru/2014/568/2922> (дата звернення: 08.08.2018).
4. Abramowicz W., Stolarski P., Tomaszewski T. Ontologie jako narzędzie budowy modeli w ubezpieczeniowych systemach informacyjnych – wprowadzenie. Wiadomości Ubezpieczeniowe. – 2010. – Nr 2. – S. 3-18.

Галайко А. М.

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ДЕРЖАВНІ АГРАРНІ ІНТЕРВЕНЦІЇ НА ОРГАНІЗОВАНОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ

Державні інтервенції на організованому аграрному ринку є інструментами стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва, які поділяються на товарні і фінансові. Товарні інтервенції здійснює Аграрний фонд через реалізацію певних видів сільськогосподарської продукції, яка перебуває під державним ціновим регулюванням на організованому аграрному ринку на умовах форварду чи споту із метою встановлення рівноважної ціни в розмірі, яка не перевищує максимальну інтервенційну ціну. Максимальною інтервенційною ціною є ціна одиниці певного об'єкта державного цінового регулювання. Така ціна є індикатором, який є основою для прийняття рішення про реалізацію товарної інтервенції і вона застосовується для здійснення планування витрат споживачів сільськогосподарської продукції, яка попадає під державне цінове регулювання [1].

Товарна інтервенція не здійснюється, коли рівень ціни попиту на умовах форварду чи споту на визначений об'єкт державного цінового регулювання впродовж одної торгової сесії не перевищує розрахований рівень максимальної інтервенційної ціни чи перевищує відповідний рівень не вище ніж на 5%. Аграрний фонд реалізовує товарну інтервенцію в розмірах, достатніх для встановлення рівноважної ціни на рівні, що не перевищує максимальну інтервенційну ціну, коли рівень цін попиту на умовах форварду чи споту на визначений об'єкт державного цінового регулювання впродовж одної торгової сесії перевищує максимальну інтервенційну ціну від 5 до 20% її значення. Якщо рівень ціни попиту на умовах форварду чи споту на визначений об'єкт державного цінового регулювання впродовж одної торгової сесії перевищує максимальну інтервенційну ціну більш ніж на 20% її значення, тоді Аграрний фонд призупиняє торгівлю цим товаром на поточній біржовій сесії. Аграрний фонд може в окремих випадках проводити товарну інтервенцію, якщо впродовж одної торгової сесії появляється загроза встановлення рівноважної ціни, яка перевищує величину максимальної інтервенційної

ціни, чи коли уряд приймає постанову стосовно реалізації таких об'єктів державного цінового регулювання, що не пов'язані із державним ціновим регулюванням [1].

Фінансові інтервенції – це купівля сільськогосподарської продукції у випадку зниження спотових цін на організованому аграрному ринку нижче мінімального обсягу, яка проводиться із метою досягнення рівноважної ціни, в тому числі через придбання товарних деривативів. В процесі фінансової інтервенції держава являється покупцем аграрної продукції на організованому ринку. [2, с. 122]. Мінімальна інтервенційна ціна одиниці сільськогосподарської продукції державного цінового регулювання є основою для прийняття управлінських рішень про проведення фінансової інтервенції і застосовується для планування доходів продавців цієї продукції [1].

Фінансова інтервенція не проводиться, коли рівень ціни пропозиції на умовах форварду чи споту на встановлений об'єкт державного цінового регулювання впродовж одної торгової сесії не є меншим визначеної мінімальної інтервенційної ціни чи є меншим за цей рівень не більше ніж на 5%. Аграрний фонд проводить фінансову інтервенцію в розмірах, достатніх для встановлення рівноважної ціни на рівні, який не є меншим за мінімальну інтервенційну ціну, коли рівень ціни пропозиції на умовах форварду чи споту на встановлений об'єкт державного цінового регулювання впродовж одної торгової сесії є меншим від визначеної мінімальної інтервенційної ціни від 5 до 20% її значення. Коли рівень ціни пропозиції на умовах форварду чи споту на встановлений об'єкт державного цінового регулювання впродовж одної торгової сесії є нижчим за мінімальну інтервенційну ціну більше ніж на 20% її значення, тоді Аграрний фонд припиняє торгівлю таким товаром. Аграрний фонд може в окремих випадках проводити фінансову інтервенцію, якщо впродовж одної торгової сесії виникає загроза формування рівноважної ціни, на рівні, який є меншим за мінімальну інтервенційну ціну, чи коли уряд приймає постанову стосовно купівлі таких об'єктів державного цінового регулювання, що не пов'язане із державним ціновим регулюванням [1].

Державний інтервенційний фонд в 2015/2016 маркетинговому періоді поширювався на жито озиме, гречку та цукор-пісок (буряковий). Об'єми державного інтервенційного фонду на жито озиме перебували в розмірі 80 тис. тон, на гречку – 33 тис. тон, на цукор-пісок (буряковий) – 85,1 тис. тон [3]. У 2016/2017 маркетинговому періоді державний інтервенційний фонд також поширювався на жито озиме, гречку і цукор-пісок (буряковий). Обсяги державного інтервенційного фонду на жито озиме

становили 77,4 тис. тон., на гречку – 31,6 тис. тон., на цукор пісок (буряковий) – 57,4 тис. тон [4]. Ми бачимо загальне зниження державного інтервенційного фонду в 2016/2017 маркетинговому періоді, порівняно із 2015/2016 маркетинговим періодом. Так, відповідний фонд на жито озиме був меншим на 2,6 тис. тон, на гречку – на 1,4 тис. тон, на цукор-пісок (буряковий) – на 27,7 тис. тон. Це означає, що ця державна підтримки аграріїв істотно скоротилася.

Таблиця 1

Максимальні і мінімальні ціни на об'єкти державного цінового регулювання в 2015/2016 та у 2016/2017 маркетингових періодах [5; 6]

Сільськогосподарська продукція державного цінового регулювання	Мінімальна інтервенційна ціна (грн. за тону)		Відхилення (грн. за тону)	Максимальна інтервенційна ціна (грн. за тону)		Відхилення (грн. за тону)
	2015 / 2016	2016 / 2017		2015 / 2016	2016 / 2017	
Пшениця м'яка групи "А"	-	-	-	-	-	-
першого класу	3509	3730	221	4719	4200	-519
другого класу	3429	3650	221	4612	4110	-502
третього класу	3349	3570	221	4504	4020	-484
Пшениця м'яка групи "Б"	-	-	-	-	-	-
четвертого класу	3269	3490	221	4397	3930	-467
п'ятого класу	3189	3410	221	4289	3840	-449
Пшениця м'яка 6-го класу	3109	3330	221	4181	3750	-431
Жито	-	-	-	-	-	-
першого класу	2859	3500	641	3846	3940	94
другого класу	2779	3420	641	3738	3850	112
третього класу	2699	3340	641	3631	3760	129
Гречка	-	-	-	-	-	-
першого класу	9969	15100	5131	13409	17000	3591
другого класу	9889	15020	5131	13301	16900	3599
третього класу	9809	14940	5131	13193	16810	3617
Кукурудза третього класу	0	3300	3300	0	3900	3900
Цукор-пісок (буряковий)	10015	11550	1535	13409	17000	3591
Борошно пшеничне	-	-	-	-	-	-
вищого гатунку	3269	0	-3269	4900	0	-4900
першого гатунку	3060	0	-3060	4800	0	-4800
другого гатунку	2687	0	-2687	4600	0	-4600
Борошно житнє	3192	0	-3192	4233	0	-4233

Мінімальні і максимальні ціни в врахуванням податку на додану вартість на об'єкти державного цінового регулювання представлені в таблиці 1.

Внаслідок зниження інтервенційного фонду на жито озиме, гречку і цукор-пісок (буряковий) відбулося підвищення їхніх максимальних і мінімальних інтервенційних цін.

Для забезпечення цілеспрямованих державних фінансових інтервенцій аграрних фірм необхідно перебачити в бюджеті додаткові фінансові ресурси для здійснення товарних і закупівельних інтервенцій, а також для створення державного продовольчого фонду. Потрібно сформувавши законодавчу регламентацію використання бюджетних грошових коштів, які виділяються на купівлю продовольства для державних потреб [2, с. 126].

Література:

1. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс]: закон України від 24.06.2004 № 1877-IV; станом на 01.01.2017. – Електрон. текст. дан. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>. – Дата останнього доступу : 05.07.2018. – Назва з екрану.
2. Проблеми та напрямки удосконалення державної фінансової інтервенції аграрних підприємств в Україні [Електронний ресурс] / С.А. Фрунза // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 29. – С. 119-128. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2016_29_17. Дата останнього доступу: 06.07.2018. – Назва з екрану.
3. Про затвердження обсягів формування державного інтервенційного фонду у 2015/16 маркетинговому періоді [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 02.12.2015 № 1003 / Кабінет Міністрів України. – Електрон. текст. дан. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1003-2015-%D0%BF>. – Дата останнього доступу: 06.07.2018. – Назва з екрану.
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт / Міністерство аграрної політики та продовольства України; проект постанови Кабінету Міністрів України Про затвердження обсягів формування державного інтервенційного фонду у 2016/2017 маркетинговому періоді. – К.: Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2016 – Веб-сайт. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/22227> – Мова укр. – Дата останнього доступу: 07.07.2018. – Назва з екрану.
5. Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2015/2016 маркетинговому періоді [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 29.07.2015 № 292 / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Електрон. текст. дан. –

Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0980-15>. – Дата останнього доступу: 07.07.2018. – Назва з екрану.

6. Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2016/2017 маркетинговому періоді [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 14.09.2016 № 305 / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Електрон. текст. дан. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1304-16>. – Дата останнього доступу: 07.07.2018. – Назва з екрану.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Куленко А. А.

студентка

Науковий керівник: **Чернишова Л. В.**

кандидат економічних наук, доцент

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА СТАБІЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДІНТЕРНАЛ-КНИГА ОДЕСА»

Одним з аспектів аналізу динамічного розвитку організацій і ефективного використання ресурсного потенціалу з метою досягнення певного рівня конкурентоспроможності продукції, що виробляється є оцінка з точки зору ділової активності.

Ділова активність організацій досить чутлива до коливань різних факторів і умов зовнішнього і внутрішнього впливу. Серед комплексу цих факторів можна виділити макроекономічні, які формують сприятливий «підприємницький клімат», стимулюючі умови для активного поведінки організацій. Досить висока і значимість факторів внутрішнього характеру, які підконтрольні керівництву організації. Крім цього, на рівень ділової активності впливають такі показники, як: структура капіталу, платоспроможність суб'єкта господарювання, його ліквідність тощо [1].

Відносними показниками ділової активності є фінансові коефіцієнти і показники оборотності (коефіцієнти виражаються в разях, а оборотність - в оборотах і днях).

Показники оборотності дуже важливі для організації так як:

- від швидкості обороту коштів залежить розмір річного обороту;
- з розмірами обороту пов'язана і відносна величина витрат виробництва (чим швидше оборот, тим менше на кожен оборот доводиться витрат);

-прискорення обороту на одній зі стадії кругообігу засобів тягне за собою прискорення і на інших стадіях. Як ми знаємо, фінансовий стан організації, її платоспроможність залежать швидкості перетворення активів в грошові кошти [2].

При аналізі ділової активності особливу увагу слід звернути на оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, тому що ці величини в чому взаємопов'язані. Зниження оборотності може означати як проблеми з оплатою рахунків, так і більш ефективну організацію взаємовідносин з поставальниками, що забезпечує більш вигідний, відкладений графік платежів і використовує кредиторську заборгованість як джерело отримання дешевих фінансових ресурсів.

Таблиця 1

**Розрахунок і динаміка основних показників ділової активності
ТОВ «ДІНТЕРНАЛ-КНИГА ОДЕСА»**

Показники	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення
1. Коефіцієнт оборотності активів	4,205	6,173	1,969
2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	4,210	6,261	2,051
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	40,061	82,398	42,338
4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,210	9,087	2,877
5. Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	9	4	-5
6. Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	58	40	-18

Згідно даних аналізу ділової активності ТОВ «Дінтернал-книга Одеса», на підприємстві спостерігається позитивна тенденція підвищення оборотності оборотних коштів по всім напрямках. Так, у 2017 році в порівнянні з 2016 роком відбувається збільшення коефіцієнту оборотності активів, тобто, на 1 гривню використаних активів було продано на 1,97 грн товару більше, ніж в минулому році, там само, збільшення значення коефіцієнту оборотності оборотних коштів на 2,05 п.т. говорить про те, що підприємству необхідно менше ресурсів для підтримання поточного рівня діяльності, тим самим покращуючи її ділову активність.

Збільшення у 2017 році коефіцієнтів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей свідчить про підвищення кількості обертів по даним видам заборгованостей та про покращення рівня збуту, що підтверджується зменшенням строків погашення по обох видах діяльності.

Отже, протягом 2016-2017 рр. на ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» спостерігається позитивна динаміка усіх досліджуваних показників, тобто, це є явним підвищенням рівня ділової активності підприємства та його стабільність.

Зазвичай проблемою на підприємствах є зниження оборотності дебіторської заборгованості. Якщо така проблема виникла лише один раз, то необхідно активізувати роботу з повернення коштів компанії. Якщо це системна проблема, то необхідно сформулювати комплексну і чітку політику надання товарних кредитів клієнтам. Наприклад, слід розділити всіх клієнтів по групах виходячи з історії співпраці, важливості кожного з них і поточного фінансового стану. Слід вибрати стиль поведінки: консервативний, звичайний або агресивний. Залежно від цього слід вибрати – чи буде компанія кредитувати тільки найбільш надійних клієнтів (консервативний варіант), або буде намагатися максимізувати рівень збуту і кредитувати всіх крім потенційних банкрутів (агресивний варіант).

Значення показника оборотності оборотних активів коливається, залежно від сфери діяльності компанії, тому як таке нормативне значення відсутнє. Більш високе значення в порівнянні з конкурентами говорить про інтенсивне використання оборотних активів.

Якщо значення показника є низьким, то резерви його підвищення можуть бути наступними:

- зниження суми виробничих запасів до мінімально допустимого рівня, який забезпечить безперебійність операційного процесу;
- стимулювання збуту і зниження суми запасів готової продукції і товарів;
- здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості;
- інше [3].

Якщо показник оборотності активів недостатньо високий, то необхідно працювати в напрямку оптимізації суми активів. Для цього можна продати частину незавантажених необоротних активів (якщо збільшення завантажених не планується), знизити суму запасів (якщо їх обсяг надмірний), вжити

заходів по поверненню дебіторської заборгованості і т.д. Заходи по збільшенню виручки компанії також позитивно впливають на оборотність активів.

Література:

1. Биба В. В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства / В. В. Биба, Т. В. Лоза // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 110-113.
2. Головка В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека: Навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. І. Головка. – К.: ЦНЛ, 2009. – 445 с.
3. Колісник В. Ю. Розробка пропозицій щодо вдосконалення методики аналізу фінансового стану підприємства / В. Ю. Колісник // Управління розвитком: збірник наукових робіт. – 2013. – № 4 (144). – С. 132-135.

Мошковська О. А.

професор кафедри обліку та оподаткування

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ВІТЧИЗНЯНИХ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

За сучасних умов, які характеризуються посиленням конкуренції, масштабним поширенням нових ресурсо-, енерго- і працеощадних технологій, зростаючою диверсифікацією та транснаціоналізацією виробництва молочної продукції, зростанням частки потужних недержавних структур корпоративного типу у сфері виробництва і торгівлі вищезазначеною продукцією, виникає потреба посилення уваги теоретиків і практиків корпоративного управління до питань контролю. Адже постійне ускладнення господарського життя вимагатиме нових підходів до розробки адекватних систем, здатних утримувати порядок у найскладніших системах господарювання.

Утім, на жаль, більшість молокопереробних підприємств не мають належної системи контролю, що призводить до виникнення зайвих витрат, до проблем якості продукції. Тож удосконалення управлінського контролю на молокопереробному підприємстві є досить актуальним і потребує поглиблених теоретичних і практичних розробок.

Українські вчені обстоюють позицію, відповідно до якої, контроль – це процес спостереження і перевірки господарської діяльності підприємств, який здійснюється відповідними суб'єктами управління і контролю з метою виявлення відхилень від установлених параметрів цієї діяльності, законності, вірогідності й ефективності здійснених операцій, усунення та запобігання негативним явищам і тенденціям [1, с. 11].

Отже, у широкому розумінні функція контролю містить аналіз і вимірювання кількісних і якісних характеристик (показників) діяльності молокопереробного підприємства, а також виявлення причин відхилень контрольних величин від планових з метою підвищення адаптивності підприємства до появи можливих несприятливих ситуацій.

Звідси випливає, що основними завданнями контролю є: а) оцінка стану контрольованого об'єкта відповідно до ухвалених стандартів, нормативів чи інших еталонних показників; б) визначення можливих відхилень і з'ясування причин цих відхилень; в) здійснення коригування процесу контролю, якщо воно необхідне і можливе.

Завдання контролю варто розглядати з позицій контрольного процесу як окремого контрольного заходу та контрольної діяльності, що здійснюються органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, наділених контрольними повноваженнями. З погляду теоретико-методологічного аспекту зміст завдань контрольного процесу складається з переліку процедур або їх груп, послідовне виконання яких дозволяє досягти зазначеної мети контролю. З погляду праксеологічного аспекту, тобто осмислення мотивів діяльності, досягнення результату, прагматичного співвіднесення мети та засобів, завдання структур, підрозділів підприємства, що наділені контрольними повноваженнями, слід поділяти на дві групи завдань. Перша група – це завдання, які поставлені безпосередньо перед інституцією та впливають з нормативно-правових актів, якими регламентується така діяльність. Друга група завдань підпорядкована першій та визначається перманентною зміною економічних умов функціонування об'єкта контролю, що не мають правового характеру, і особливостями встановлення його параметрів функціонування.

Водночас принциповим є те, що не можна наділяти сам облік контрольними якостями та поєднувати його з контролем, оскільки ці сфери діяльності мають різне спрямування та містять у своєму арсеналі різні методи.

Контроль є самостійною функцією управління, але оскільки будь-яка управлінська функція обов'язково інтегрована з контрольною, то, відповідно, елемент контролю наявний у кожній складовій управління (рис. 1) та на всіх етапах прийняття та реалізації управлінських рішень.

Разом з тим, управлінський контроль – це відособлена стадія управлінської системи, яка забезпечує інформаційну прозорість процесу управління, фактично стаючи елементом управлінського обліку, що акумулює різноманітну інформацію з метою дальшого аналітичного її опрацювання.

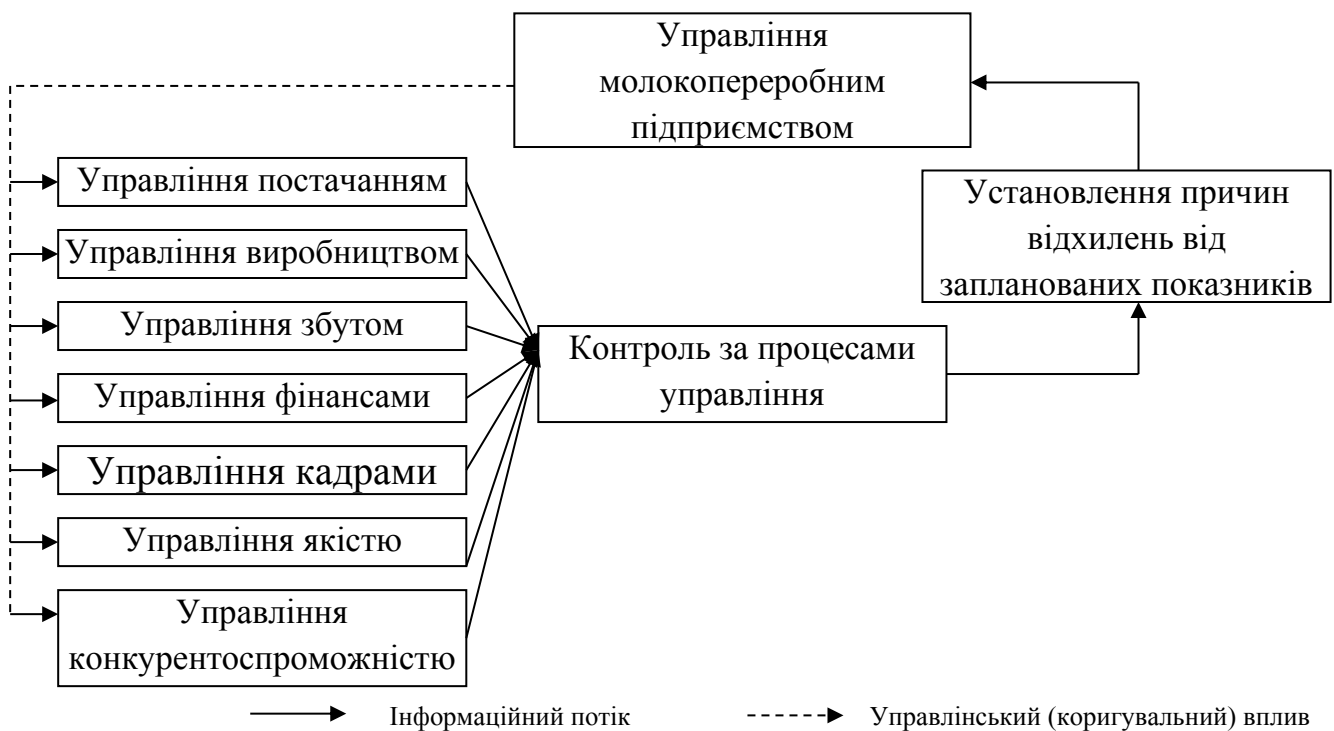


Рис. 1. Місце управлінського контролю в системі управління молокопереробним підприємством

У практичному плані управлінський контроль слід трактувати як сукупність організаційних заходів, методик і процедур, ухвалених керівництвом економічного суб'єкта як засобів для впорядкованого й ефективного ведення фінансово-господарської діяльності, забезпечення збереження активів, виявлення, виправлення і запобігання помилкам і викривленню інформації, а також для своєчасної підготовки достовірної фінансової, податкової і управлінської звітності.

Контролювати діяльність підприємства означає мати можливість визначати його стратегію, політику, вибір довгострокових цілей і програм, здійснювати вирішальний вплив. Що стосується холдингових структур, які

широко розповсюджені в молокопереробній галузі, то контроль у холдингу полягає в можливості материнської компанії впливати на формування і реалізацію політики дочірньої компанії. Але оскільки проведення політики компанії є складовою управління, то контроль над компанією – це можливість впливати на управління нею або, точніше, можливість визначати стратегію розвитку суб'єкта господарювання нижчого рівня.

Контроль може бути не тільки прямий, як безпосередній тиск на виконавчі органи дочірнього товариства, але й непрямий. Керівництво дочірнього підприємства, розуміючи повноваження основного товариства, може провадити таку політику, яка, на його думку, задовольнить контролюючу компанію. Суть непрямого контролю полягає в тому, що він не передбачає активних дій, прямого впливу з боку материнської компанії на дочірні товариства. Навіть якщо холдинг не проявляє свою владу активно, політика дочірньої фірми провадиться, як правило, в бажаному для нього напрямі.

Контроль, будучи одним з етапів процесу управління, який застосовується на різних стадіях процесу прийняття управлінських рішень, являє собою процес, що складається із контрольних процедур, описаних у відповідних регламентах. Таким чином, контроль – це система, що входить у загальну систему управління підприємством, є її складовою, перебуває у взаємозв'язку й утворює єдине ціле з процесом управління. Тож виходячи з наведених міркувань, доцільно стверджувати, що внутрішній контроль покликаний здійснювати поточне налаштування системи управління завдяки координації функцій управління. І основним завданням внутрішнього контролю є забезпечення єдності і взаємозв'язку різних функцій управління конкретним суб'єктом господарювання.

Так, ефективна система контролю передбачає певні цілі і завдання, основними з яких є: а) збереження й ефективне використання різноманітних ресурсів і потенціалу підприємства; б) своєчасна адаптація підприємства до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі; в) забезпечення ефективного функціонування підприємства, а також його стійкості і максимального розвитку за умов різнопланової конкуренції.

Отже, спираючись на викладене, доцільно запропонувати схему внутрішнього управлінського контролю на молокопереробному підприємстві, в якій врахована послідовність етапів виробничої діяльності та особливості технологічного процесу виготовлення молочної продукції (рис. 2).

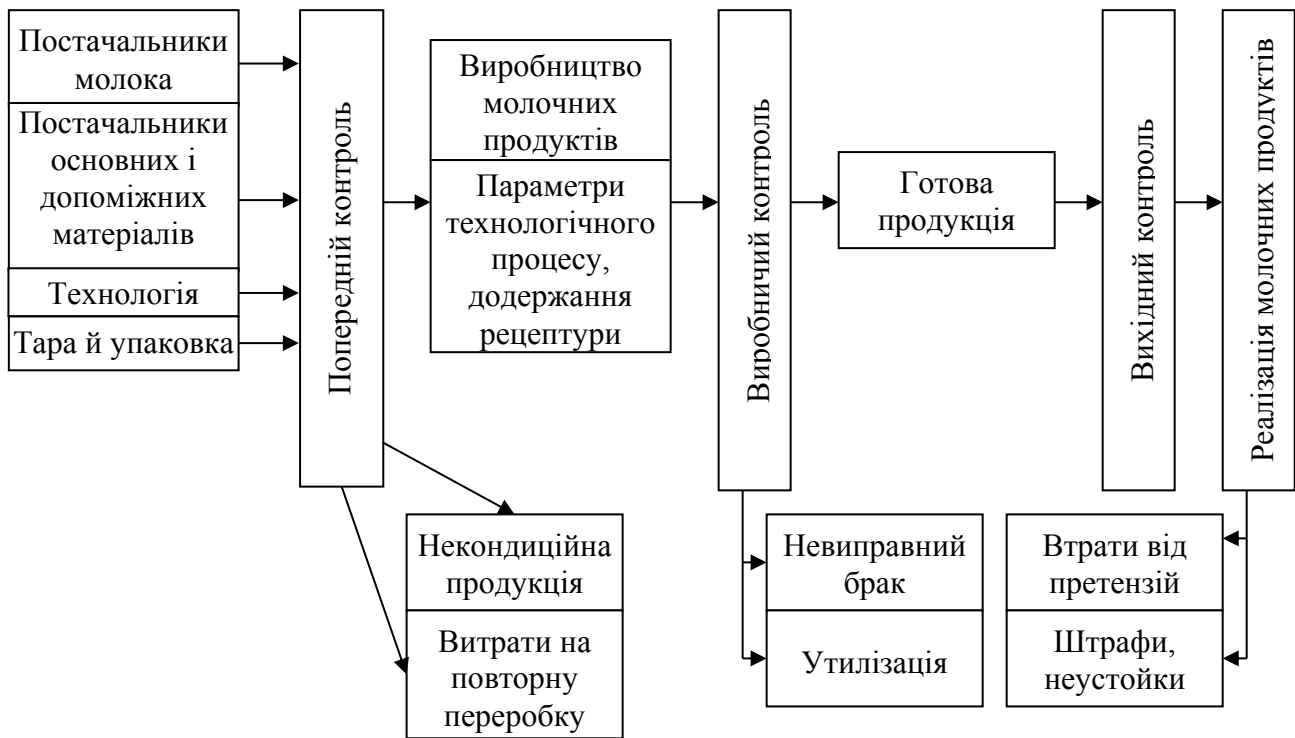


Рис. 2. Схема управлінського контролю на молокопереробному підприємстві (розроблено автором з використанням [2; 3])

Розроблена схема дозволяє здійснювати процес контролю послідовно, поєднавши різноманітні його етапи в єдиний контрольний процес, який є поетапним, та супроводжуючи весь цикл виробництва молочної продукції.

Якщо трактувати сам процес контролю як бізнес-процес, то можна визнати, що він складається з кількох основних стадій, які постійно, ідучи одна за одною, забезпечують безперервний контроль діяльності молокопереробного підприємства. З наведеної схеми видно, що сам процес управлінського контролю відповідає забезпеченню процесу виробництва молочної продукції, який відбувається за схемою: постачання → виробництво → збут.

Література:

1. Контроль і ревізія: підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
2. Растамханова Л.Н. Методология и организационные особенности систем внутреннего контроля в управлении организациями: монография. Йошкар-Ола: ООО «СТРИНГ», 2009. – 210 с.
3. Соколов Б.Н. Внутренний контроль в коммерческой организации (организация, методики, практика). М.: РОФЭР, 2006. – 250 с.

Носач І. В.

кандидат педагогічних наук, викладач-методист

Бондарець О. М.

викладач вищої категорії

Кірюхіна М. В.

викладач першої категорії

Кременчуцький льотний коледж

Національного авіаційного університету

м. Кременчук, Полтавська область, Україна

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Інтеграція України у європейський та світовий економічний простір посилює інтерес до звітності підприємств, яка є основою здійснення відповідної економічної поведінки суб'єктів інвестиційного ринку. Глобалізація світових економічних ринків, широкомасштабний розвиток підприємництва, банківських та інших фінансових установ, динамічна зміна податкового законодавства України поставили на сьогодні особливо актуальним питання про входження нашої країни до європейського та світового економічного простору. Прийняття обґрунтованих та адекватних рішень є неможливим у разі отримання недостовірної, неактуальної та викривленої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Саме виняткова роль інформаційного забезпечення в процесах управління спричиняє підвищену увагу до фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період.

Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.2009 р, а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Норми цього Закону та Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку застосовуються до фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності [1].

Державне регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств [3].

На сьогодні показники звітності підприємств все більше стають тією оперативною інформацією, як за кількісним складом, так і за якісним наповненням, на основі якої можна приймати ефективні управлінські рішення, обґрунтувати тактику та стратегію розвитку і управління підприємством на перспективу. Фінансова звітність в Україні, незважаючи на реформування і вдосконалення вітчизняного бухгалтерського обліку, все ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Під впливом глобалізації економіки й інтеграції України до міжнародних організацій та об'єднань відбувається поступова адаптація законодавства до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності дасть змогу досягти бажаних ефектів (рис. 1).

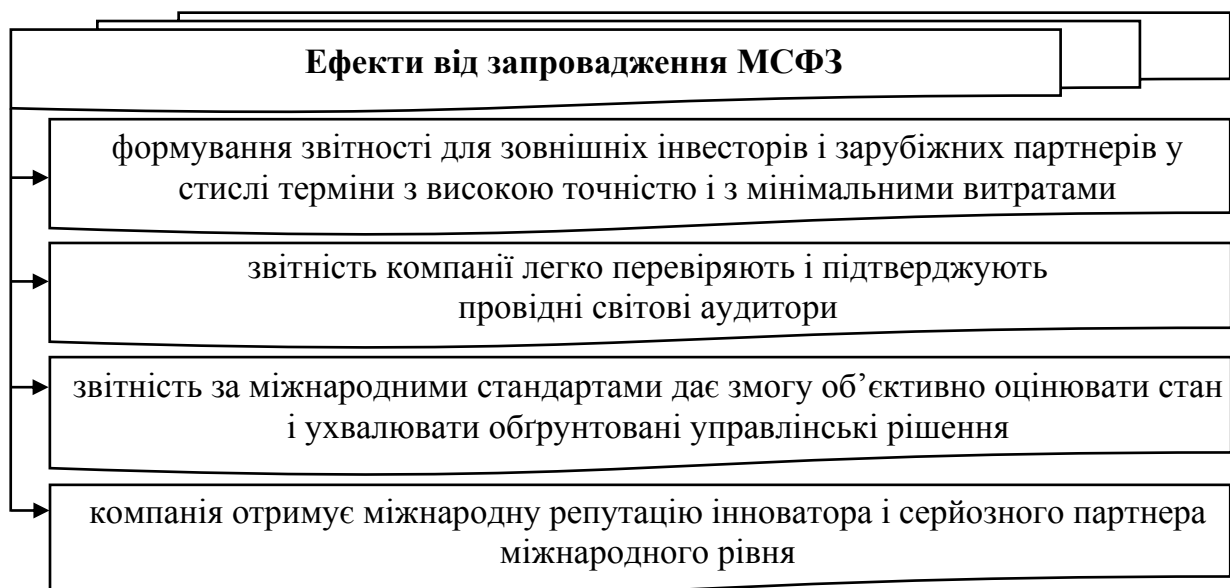


Рис. 1. Ефекти від запровадження МСФЗ

Основним завданням гармонізації бухгалтерського обліку в Україні є адаптація нормативно-правової бази бухгалтерського обліку до законодавства ЄС і вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності. Адаптація звітності вітчизняних підприємств до Міжнародних стандартів фінансової звітності дасть змогу забезпечити прозорість і зрозумілість інформації, підвищити зростання довіри до показників фінансової звітності, зменшити ризики для інвесторів і кредиторів, поглибити міжнародну

кооперацію в галузі бухгалтерського обліку, зменшити витрати на розроблення власних стандартів.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73.
3. Офіційний веб-портал ВРУ. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/-main/a#Find>.

Шевчук І. П.

магістрант факультету обліку та аудиту

Науковий керівник: **Коваль Л. В.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасні умовина ринку, новий напрямок розвитку економіки та нове економічне розуміння та мислення, поява нових організаційно-правових форм власності, розвиток міжнародних економічних зв'язків потребують удосконалення бухгалтерського обліку як складової частини економічної інформації, необхідної для управління підприємствами малого підприємництва на всіх рівнях. Одним з найважливішим та найефективнішими інструментом оцінки економічної ефективності та стану підприємств є обліково-аналітичне забезпечення управлінської діяльності і всієї системи господарювання. Сьогодні суб'єктам малого підприємництва доводиться вести свою господарську діяльність в умовах жорсткої конкуренції. Будь-які зміни в зовнішньому середовищі вимагають від керівників швидкого реагування та прийняття рішень, щоб бути конкурентоспроможними та втриматися на ринку. Своєчасне прийняття правильних управлінських

рішень дозволяєшвидше адаптуватися суб'єктам підприємництва до змін в зовнішньому середовищі.

Проблеми ведення бухгалтерського обліку висвітлені у працях таких відомих вчених-економістів, як Вербило О.Ф., Левицька С.О., Дробязко С.І., Козир Т.М., Холод С.Б., Коваль Н.І., Подолянчук О.А., Бутинець Ф.Ф., Дем'яненко М.Я., Жук В.М., Кірейцев Г.Г., Лінник В.Г., Лузан Ю.Я., Михайлов М.Г., Ткаченко Н.М., Цал-Цалко Ю.С. та ін. Проте проблема обліково-аналітичного забезпечення саме суб'єктів малого підприємництва є недостатньо дослідженою і тому є актуальною дорозгляду.

Метою праці є обґрунтування теоретико-методологічних основ, спрямованих на вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення як важливої передумови підвищення ефективності процесу управління малим бізнесом.

Бухгалтерський облік на суб'єкти малого підприємництва ведеться згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [3]. Методологічні та методичні питання обліково-аналітичного забезпечення підприємств малого підприємства в Україні регулюються нормативними документами, які призначені одночасно для малих, середніх та великих підприємств. Це стосується також положень (стандартів) бухгалтерською обліку П(С)БО. Винятком є П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [6], що застосовується лише суб'єктами малого бізнесу.

Згідно з Господарським кодексом України [2] від 16.01.2003 р. № 436-IV суб'єктами малого підприємництва є суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Економічне зростання суб'єктів малого підприємництва безпосередньо залежить від ефективного використання в процесі господарських операцій наявних ресурсів. Підприємницька діяльність складається з трьох взаємопов'язаних елементів: інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. Для узгодження різних видів діяльності існує специфічна функція – управління, що забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання діяльності [1, с. 16]. Обліковий процес діяльності підприємств малого бізнесу виступає в тісному взаємозв'язку з процесом управління [4, с. 248].

Суть проблеми полягає чи можуть різні за розмірами, організаційною формою і правовим статусом підприємства використовувати в управлінні однакові облікові положення (стандарти). На думку деяких вчених, бухгалтерські стандарти повинні бути універсальними і відповідно застосовуватись однаково до всіх підприємств. Це можна обґрунтувати тим, що для порівняння фінансової звітності різних за статусом та організаційно-правовою формою, розміром потрібно мати певний шаблон для всіх, тобто застосування єдиних стандартів бухгалтерського обліку.

Суттєве місце у прийнятті управлінських рішень належить інформаційним передумовам. Можливості вирішення завдання різко зростають коли планові і бухгалтерські дані виявляються зіставними, а інформація про об'єкти обліку достатньо аналітична. Наприклад, інформація про виробничі витрати чітко відображає їх цільове спрямування, планування і облік витрат ведеться за центрами їх виникнення і центрами відповідальності [7].

Облікове забезпечення фінансової діяльності аграрних підприємств лежить в площині структуризації фінансових доходів і витрат, гармонізації їх складу з міжнародними стандартами, а також урахування специфіки діяльності. Це можливо завдяки побудові облікової системи з удосконаленням складових економічних елементів організації бухгалтерського обліку. Облікова реалізація стратегії фінансової діяльності має бути спрямована від вищого керівництва до низових ланок управління, а далі поширюватись на основні фінансові орієнтири аграрного підприємства [8].

Облікова інформація містить носії, що послідовно відображають і формують докази про достовірність здійснених підприємством господарських операцій. Отже, визначальним носієм облікової інформації є первинні документи, оскільки вони є основою перших бухгалтерських записів, що фіксують та відображають у відповідній оцінці факти здійснених господарських операцій, підлягають обробці та узагальненню. Тому облік як одна із функцій управління, має наскрізний характер, забезпечує виконання інших його функцій [8].

Бухгалтерський облік відіграє вагомий роль при прийнятті управлінських рішень, а отже потрібно враховувати вимоги, які ставлять перед ним користувачі. Суб'єкти малого підприємництва повинні вміло зорієнтувати систему бухгалтерського обліку на потрібних користувачів та вона повинна забезпечити: своєчасне надання та обробку облікової інформації, швидку підготовку фінансової звітності; точність та змістовність інформації.

Кожне підприємство малого бізнесу повинне мати певний інструментарій для організації дієвого бухгалтерського обліку, реалізації облікової політики, що дозволяє формувати достовірну і надійну інформацію в системі рахунків, в реєстрах управлінського та податкового обліку, у звітності, у тому числі формованої за вимогами МСФЗ, що в сукупності характеризує обліково-аналітичне забезпечення та управління її діяльністю.

Система обліку виявляє та відображає факти господарської діяльності підприємства і узагальнює показники його економічної діяльності, котрі використовують у своїй роботі керівники господарства у процесі ефективного управління. Саме тому роль обліку як основної системи інформаційного забезпечення управління в теперішній час є особливо важливою.

Література:

1. Вербило О.Ф. Управлінський облік: навч. посібн. / О.Ф. Вербило, Н.М. Коробова, В.М. Ярошинський. – Вид. 2-ге, переробл. і доп. – К.: НАУ, 2008. – 456 с.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» № 996-XIV від 16.07.1999 р.
4. Левицька С.О. Методика організації та перспективи розвитку управлінського (внутрішньогосподарського) обліку / С.О. Левицька // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3 (23). – С. 245-253.
5. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу / С.І. Дробязко, Т.М. Козир, С.Б. Холод. За заг.ред. П.Й. Атамаса- К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» № 39 від 25.02.2000 р.
7. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Аналіз стану та перспективи розвитку, Київ – 2007. – 221 с.
8. Коваль Н.І. Облікове забезпечення фінансової діяльності аграрних підприємств / Н.І. Коваль // Облік і фінанси. – 2012. – № 3. – С.53-58.
9. Подолянчук О.А. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту доходів сільськогосподарських підприємств / О.А.Подолянчук, С.В. Захарчук // [Електронний ресурс]: http://vlp.com.ua/files/80_1.pdf.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«МІЖНАРОДНЕ
НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО:
ПРИНЦИПИ, МЕХАНІЗМИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ»**

м. Київ, 18 серпня 2018 року

Редактор, коректор – А.В. Білий
Технічний редактор, комп'ютерна верстка – А.Р. Мінченко

Видано за авторською редакцією.
Здано в роботу 29.09.2018 р Підписано до друку 30.08.2018 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 7,44. Зам. № 1808-53. Тираж 100 прим.
Ціна договірна.

Віддруковано з готового оригінал-макету: ФОП Головка О.А.
Моб.тел: +38 099 414 86 36