

МАТЕРІАЛИ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ЕКОНОМІКА СЬОГОДЕННЯ:  
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

(26-27 квітня 2019 року)

Миколаїв  
2019

УДК 330.34(063)  
Е45

**Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи розвитку.** Матеріали науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 26-27 квітня 2019 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. – 100 с.  
ISBN 978-617-7640-52-2

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи розвитку». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(063)

## ЗМІСТ

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Варібрусова А.С.</b> РОЗРОБКА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ БРЕНДОМ .....	5
----------------------------------------------------------------------------------	---

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Жукова Л.М., Кузнєцов К.О.</b> УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	9
<b>Машталер О.В.</b> ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВІД ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЇЇ СУБ'ЄКТІВ .....	13
<b>Прима О.О.</b> ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РЕФОРМ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ .....	18
<b>Шкуропадська Д.Б.</b> ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СЕКТОРУ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ .....	22

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Димкова О.О., Чиж Л.П.</b> АНАЛІЗ ФАКТОРИНГУ В ЯКОСТІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПОРТУ .....	26
<b>Злотенко О.Б., Рудніченко Є.М.</b> МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	30
<b>Лук'яненко Н.Е.</b> ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	33
<b>Макаренко С.С.</b> ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	37
<b>Никифорчин М.Д.</b> РОЗВИТОК НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	41

### ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<b>Габрик А.В., Бондаренко Д.О., Вергелюк Ю.Ю.</b> ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	45
<b>Jolanta Pasionek</b> THE METHODS OF CONCLUDING TRANSACTIONS ON THE FOREX MARKET .....	48
<b>Петрик І.В.</b> ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ .....	54
<b>Чернышѐва Т.В.</b> ИННОВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ – ПУТЬ К УСПЕХУ ОРГАНИЗАЦИИ.....	58
<b>Шевченко Л.В.</b> ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ .....	61

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Григораш М.С., Нечай Д.В.**

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я .....65

**Черба В.М., Кравець Д.В.**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ БЕЗРОБІТТЯ.....68

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Башкін І.Е.**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ АУДИТУ ВИТРАТ НА ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ .....72

**Стоколюк В.В., Костенко Т.А.**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ .....76

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Rodionov K.Yu., Shyriaieva L.V.**

UKRAINE BANKING SYSTEM: STATE AND PERSPECTIVES.....81

## **ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Борисенко Л.М.**

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....84

## **МАРКЕТИНГ**

**Кушніренко І.В.**

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ ТА МАРКЕТИНГУ .....89

**Пасулька К.Ю.**

П'ЯТЬ КЛЮЧОВИХ НАПРЯМКІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ У 2019 РОЦІ.....91

## **ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ**

**Науменко А.В.**

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....96

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

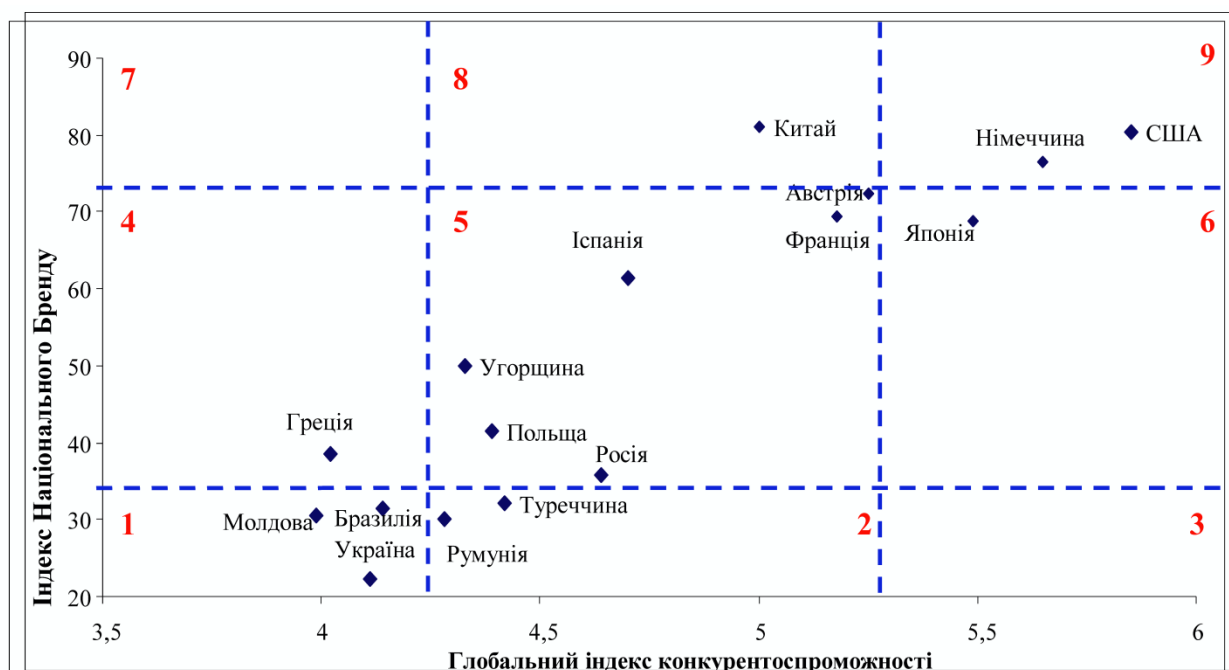
**Варібрусова А.С.**

*аспірант,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## РОЗРОБКА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ БРЕНДОМ

Для розробки моделей управління національним брендом пропонується матриця *Shell/DPM* за показниками: конкурентоспроможність – «Індекс глобальної конкурентоспроможності» та розвиток національного бренду – розрахований «Індекс національного бренду» на прикладі досліджуваних країн світу. Позиціонування країн за національним брендом представлено в матриці за дев'ятьма квадрантами, границі яких розраховано за середніми значеннями (рис. 1).



**Рис. 1. Позиціонування країн за національним брендом за моделлю Shell/DPM**

*Джерело: побудовано автором за даними [1] та власними розрахунками*

Перший квадрант у матриці представлено трьома країнами – Бразилія, Молдова та Україна. Ці держави займають слабкі позиції як за ГІК, так і за

розрахованим індексом національного бренду. За встановленими економічними показниками країни мають низький рівень економічного розвитку (принаймні нестабільні темпи зростання ВВП, іноземного інвестування та зовнішньої торгівлі (експорту)). Крім цього слабкий рівень розвитку людського капіталу та надто низький рівень інноваційності економіки. У даному аспекті держави застосовують переважно стратегії технологічного запозичення, а також продуктової та процесної імітації. Ці країни не впроваджують інтернаціоналізацію виробництва (зовсім та майже відсутні власні ТНК, що працюють в інших країнах). Це призводить до низького рівня конкурентоспроможності на світовому ринку.

Даний квадрант матриці можна назвати як *«Стратегія розвитку»*, оскільки проаналізувавши позиції даних країн, можна зазначити, що для них можливі варіанти переходу до 2 сектору (підвищивши індекс конкурентоспроможності), до 4 (при зростанні індексу національного бренду) і в кращому випадку до 5-го (за умови покращення обох показників). Однак, маючи наявні перешкоди в зростанні загальної конкурентоспроможності вважається за доцільне зрушення в показниках, що формують індекс національного бренду. Так, для Бразилії – це зростання показника реальної заробітної плати, зовнішньої діяльності ТНК та частки інноваційно-активних підприємств; для Молдови слід зосередити увагу за загальному економічному зростанні (ВВП), підвищенні заробітної плати, витрат на інноваційну діяльність та зростанні частки інноваційно-активних підприємств.

Країни, що знаходяться у 2 секторі – Туреччина та Румунія. Конкурентоспроможність їх економік займають середні позиції, однак перспективи розвитку національного бренду оцінені як слабкі. Використання сильних сторін і можливостей бренду здійснюється неефективно. Цей сектор має назву *«Стратегія позицій по посиленню національного бренду»*. Для даних країн найбільш ймовірним є перехід до 5 сектора – підвищивши індекс національного бренду, за рахунок покращення показників: для Туреччини – прямих іноземних інвестицій, рівня зайнятості, продуктивності праці, зовнішньої активності ТНК, частки інноваційних підприємств; для Румунії – обсягів іноземного інвестування та державних витрат на НДДКР.

4 сектор представлено однією країною – Грецією. Її позиція характеризується слабким рівнем конкурентоспроможності та помірним рівнем перспективності національного бренду. Даний квадрант можна охарактеризувати як *«Стратегія підвищення конкурентоспро-*

*можності»*. У цьому випадку основною стратегією для країн даного квадранту має стати перехід до 5 квадранту, що означає діяльність по укріпленню конкурентних позицій на світовому ринку та намагання покращити показники за 12 елементами глобального індексу конкурентоспроможності.

До 5 квадранту, що являє собою середину представленої матриці, потрапили 6 країн – Австрія, Франція, Іспанія, Угорщина, Польща та Росія. Причому їх розміщення в площині ординат зовсім різне – Польща та Росія – в нижній частині квадранту, Угорщина та Іспанія – в середній частині, а Австрія і Франція – досить близько розміщені до наступних перспективних секторів. Це означає, що і формулювання стратегій розвитку зазначених країн має бути різним. В цілому квадрант характеризується помірними значеннями індексу конкурентоспроможності та середніми значеннями індексу національного бренду. Стратегія для даного сектору може бути охарактеризована як *«Стратегія підвищення конкурентоспроможності з перспективною розвитку національного бренду»*. В цьому аспекті рекомендації для Угорщини, Польщі та РФ – укріплення позицій по національному бренду, зокрема зусилля мають бути спрямовані на покращення показників: для Угорщини – ВВП, ПШ, експорту, зайнятості, заробітної плати, зовнішньої діяльності ТНК, державних витрат на інновації, та частки іноваційно-активних підприємств; для Польщі – ВВП, експорту, зайнятості, продуктивності праці та зовнішній діяльності ТНК; для РФ – експорту, заробітної плати, продуктивності праці та загальних витрат на інновації. Покращення  $I_{НБ}$  Іспанії дозволить наблизити її позицію до 8 сектору, внаслідок нарощування динаміки за показниками: ВВП та ПШ. В іншому випадку – при укріпленні позицій по глобальній конкурентоспроможності – спричинить її зміщення у бік 6 квадранту. Можливий варіант (малоймовірний) одночасного зростання за обома індексами призведе до зміщення країни у верхню частину квадранта – де знаходяться Франція та Австрія. Щодо останніх слід зазначити, що високі значення  $I_{НБ}$  Австрії дозволяють їй в найближчому майбутньому зайняти місце у 8 квадранті, а бо навіть потрапити у 9 (за одночасного поліпшення динаміки обох індексів. Для Франції, яка також знаходиться у близькості до 6 та 8 секторів, можна рекомендувати або укріплення позицій за  $I_{НБ}$  шляхом зростання показників іноземного інвестування, експорту та зовнішньої діяльності ТНК, що призведе до потрапляння країни до 8 квадранту, або увійти до 10 лідерів за глобальним індексом конкурентоспроможності, що перемістить країну у 6 сектор.

6 сектор представлено Японією – країною з високим рівнем глобальної конкурентоспроможності та середнім рівнем індексу національного бренду. Цей квадрант можна охарактеризувати як **«стратегія наслідування лідера»**, що означає при збереженні позицій країни по ГК покращення індексу національного бренду, при зростанні наступних показників: ПП, заробітної плати, продуктивності праці та валових витрат на дослідження і розробки.

8 сектор **«Стратегія радикального випередження та очікування лідерства»** характеризується високими показниками ІНБ та помірними значеннями ГК, до нього потрапив з досліджуваних країн лише Китай. Покращення позицій за глобальним індексом конкурентоспроможності (потрапляння в 10-ку лідерів) дозволить Китаю зайняти місце у 9 квадранті матриці.

9 сектор представлено країнами-лідерами як за ГК, так і за розрахованим І<sub>НБ</sub> – США та Німеччиною. Його можна охарактеризувати як **«Стратегія лідерства, збереження стійких позицій»**. Це країни з потужним промисловим комплексом інноваційного спрямування, високим рівнем розвитку людського потенціалу та продуктивності праці, експансійною діяльністю власних ТНК, що формують потужні бренди у світі. Це забезпечує високий рівень економічного розвитку та лідерство у конкурентоспроможності у глобальному середовищі.

Як видно з рис. 2, у третій квадрант (висока конкурентоспроможність з низькою перспективою національного бренду) і сьомий квадрант (низька конкурентоспроможність з високою перспективою національного бренду) жодна з досліджуваних країн не потрапили. Це можна пояснити тісним взаємозв'язком індексів глобальної конкурентоспроможності і національного бренду, виходячи з того, що країна не може зайняти високі місця в світі по конкурентоспроможності, не сформувавши при цьому сильний національний бренд і навпаки.

Таким чином, на основі вищевикладеного можна представити загальну схему формування стратегій національного бренду в умовах глобальної конкурентоспроможності на основі запропонованого підходу, що дозволяє аналізувати поточний та перспективний стан країни та її місце у світі, відслідковувати переміщення по квадрантах у динаміці.

### Список використаних джерел:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. – World Economic Forum. – Geneva. 393 p.



## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Жукова Л.М.**

*кандидат економічних наук, доцент;*

**Кузнєцов К.О.**

*студент,*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

### **УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Правильне розуміння сутності державного боргу має велике значення, адже він впливає як на економічний розвиток країни так і на рівень життя населення в цілому. Тому знання і розуміння механізму управління державним боргом є дуже важливим завданням для подальшого соціально-економічного розвитку держави.

Державний борг на сьогодні є об'єктивно обумовленим явищем для країн з ринковою економікою. Кожна держава, бажаючи найефективніше використати свої фінансові ресурси, активізувати підприємницьку діяльність, намагається залучити додатковий капітал, що є передумовою виникнення державного боргу. Невміння держави жити на власні кошти є основною причиною виникнення державного боргу, а не вміння використовувати залучені фінансові ресурси ведуть до його зростання.

На сучасному етапі у зв'язку з неконтрольованим збільшенням державного боргу, а також частим виникненням фінансових криз, перед країнами все частіше постає проблема здійснення ефективної політики у борговій сфері. Недопущення дефолту, а також непомірного тягаря пов'язаного з обслуговуванням державного боргу, підштовхує країни для проведення реформ і вдосконалення існуючої системи управління.

Здійснюючи регулювання у сфері державного боргу, країни обирають для себе модель управління заборгованістю, яка б найбільше відповідала її національним інтересам. Виокремлюють 3 основні моделі управління, такі як:

1) Урядова – управління здійснює певний орган в структурі уряду. Найчастіше ним виступає Міністерство фінансів або Державне казначейство.

2) Банківська модель – де головним органом в сфері регулювання боргу виступає національний банк.

3) Агентська модель. За такої моделі створюється окремий структурний підрозділ на який покладаються повноваження в сфері державного боргу.

Моделі управління державним боргом у країнах ЄС представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

### Моделі управління державним боргом у країнах ЄС

Модель управління	Країни, що використовують моделі управління
Агентська	Австрія, Бельгія, Фінляндія, Франція, Греція, Нідерланди, Ірландія, Латвія, Німеччина, Португалія, Словаччина, Швеція, Угорщина, Велика Британія
Банківська	Кіпр, Данія, Мальта
Урядова	Чехія, Естонія, Іспанія, Литва, Люксембург, Польща, Словенія, Італія

*Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 31]*

Отже, більшість країн ЄС віддають перевагу агентській моделі управління державним боргом. Агентство виконує певне коло повноважень, яке в кожній країні може бути різним. У більшості випадків агентство діє від імені Міністерства фінансів або Казначейства і знаходиться у їх відомстві. На нього покладаються функції здійснювати операції з цінними паперами від імені Міністерства фінансів або Казначейства. Вищими інстанціями у сфері державного боргу виступають аудиторські установи, які контролюють діяльність агентств. Вони визначають правильність подання звітності а також аналізують всі здійснені боргові операції.

Урядова модель не надто розповсюджена і використовується в декількох країнах, таких як Іспанія, Італія, Польща та ін. Банківська модель притаманна лише трьом країнам – Кіпру, Мальті і Данії. Не дивлячись на модель управління, яка використовується в кожній окремо

взятій країні, основним завданням є довгострокове планування та ефективне обслуговування державного боргу.

Аналізуючи досвід управління державним боргом особливу увагу слід звернути на країни, які мали схожі особливості з українською економікою, майже одночасно розпочали трансформаційні процеси, але отримали різні результати в ході їх здійснення. Найбільш яскравим прикладом є досвід наших сусідів, а саме Польщі.

Початок нового тисячоліття ознаменувався для Польщі зростанням розміру державного боргу, причиною якого була і залишається необхідність фінансувати дефіцит державного бюджету [2]. Показники державного боргу Польщі за останні роки демонструє табл. 2.

Таблиця 2

### Державний борг Польщі, млрд. євро (на кінець року)

Рік	Борг, млрд. євро
2016	199
2017	211
2018	240

*Джерело: розроблено автором самостійно на основі даних [3]*

Згідно даним табл. 2, державний борг Польщі збільшується з кожним роком і на кінець 2018 року борг склав 240 мільярдів євро, тобто метою управління державним боргом залишається мінімізація витрат на обслуговування боргу, обмеження валютного ризику та ризику рефінансування в іноземних валютах; оптимізація управління ліквідністю державного бюджету, що дозволить у подальшому зменшити боргову залежність держави.

Для оптимізації системи прямого управління державним боргом в Україні можна використовувати досвід Польщі, а саме проведення ефективної боргової політики, залучення грошової допомоги від міжнародних фінансових організацій, а також те, що нашим західним сусідам вдалося переконати іноземних інвесторів вкласти кошти в розвиток національної економіки. Все це можливо зробити в Україні, але найскладнішою залишається проблема залучення коштів іноземних інвесторів в розвиток нашої економіки.

Для вдосконалення управління державним боргом України пріоритетним має стати визначення концептуальних засад вітчизняної боргової політики та розроблення і законодавче закріплення

обґрунтованої стратегії залучення позикових коштів та їх використання. Основними вихідними положеннями цієї стратегії мають бути: розробка законодавчого забезпечення формування державного та гарантованого державою боргу; підвищення ролі внутрішніх державних запозичень; надання переваги довгостроковому залученню позик задля уникнення пікових навантажень при погашенні державних запозичень; переорієнтація державної боргової політики на фінансування розвитку експортних та високотехнологічних галузей національної економіки; вживання заходів для підвищення кредитного рейтингу боргових зобов'язань України; пошук резервів скорочення дефіциту державного бюджету України та шляхів зростання ефективності здійснення видатків, у першу чергу розробка енергетичної стратегії, яка б дозволила зменшити залежність від імпортних енергоносіїв, а також запровадження системи недержавного пенсійного та медичного страхування, що дозволить скоротити бюджетні видатки та ін.

На сучасному етапі розвитку вкрай необхідним є створення в Україні Агентства з питань управління боргом, діяльність якого буде спрямована на регулювання сфери державного боргу [4, с. 274].

На нашу думку, сьогодні необхідно проводити процес розширення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. При цьому, відносини з даними інститутами мають базуватись на наступних принципах [5, с. 143]:

- 1) пришвидшення темпів ринкового зростання, орієнтація на ринкову трансформацію, а також входження України в Європейський Союз;
- 2) проведення структурних змін, спрямування зусиль на створення розвинутого внутрішнього ринку країни та припинення використання запозичень для фінансування поточних витрат;
- 3) ефективне використання внутрішніх запозичень;
- 4) створення сприятливих умов для залучення в Україну іноземних інвестицій;
- 5) дотримання практики граничних меж державного боргу тощо.

Дієвим способом оптимізації боргової політики України для оздоровлення економіки повинні стати інновації. Інноваційна діяльність має бути пріоритетною, економічною і гнучкою.

Таким чином, підтримка державою інноваційної сфери, технологічний розвиток, розвиток цифрового суспільства, підтримка суб'єктів підприємництва в Україні дозволять успішно управляти державним боргом.

### **Список використаних джерел:**

1. Бурлаченко Ю.І. Проблеми управління зовнішнім державним боргом в Україні / Ю.І. Бурлаченко. – Тернопіль, 2014. – 115 с.
2. Ковальчук С.В., Форкун І.В. Фінанси: навч. посібник. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 568 с.
3. Пухир В. Не все так добре у тій Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dzvony.com.ua/versii/item/299-ne-vse-tak-dobre-u-tii-polshchi>
4. Печенюк Н.М. Напрями оптимізації управління зовнішнім державним боргом України шляхом використання зарубіжного досвіду / Н.М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 270-274.
5. Вісьтак Т.М. Державний борг та шляхи його подолання / Т.М. Вісьтак // Перехідні економічні системи. – Львів, 2003. – Вип. 6. – С. 141-143.

**Машталер О.В.**

*аспірант,*

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості  
Міністерства соціальної політики України*

## **ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВІД ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЇЇ СУБ'ЄКТІВ**

Інноваційна модель розвитку України має впроваджуватися на основі створення інституційних, економічних та організаційно-управлінських умов для активізації діяльності галузей економіки, які визначають рівень конкурентоспроможності держави. Всесвітнім економічним форумом постійно здійснюється оцінка за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index – GCI) країн світу [1]. У GCI – 2017-2018 рр. Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія, Фінляндія увійшли до ТОП-10; Україна посіла 81-е місце серед 137 країн світу (що є недостатньо високою позицією), погіршивши результати в 4 із 12 основних субіндексів GCI: в «Ефективності ринку праці» втрачено 13 пунктів; знизилася інноваційна складова (на 9), інфраструктура (на 3), вища освіта та професійна підготовка (на 2). Україна посіла 81 місце за субіндексом «Рівень технологічного розвитку», 61 – за інноваційним потенціалом (табл. 1).

Таблиця 1

**Позиції України в Індексі глобальної конкурентоспроможності**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	- 2011	- 2012	- 2013	- 2014	- 2015	- 2016	- 2017	- 2018
Місце України в Індексі глобальної конкурентоспроможності, у тому числі за субіндексами:	<b>89</b>	<b>82</b>	<b>73</b>	<b>84</b>	<b>76</b>	<b>79</b>	<b>85</b>	<b>81</b>
– інноваційний потенціал	63	74	71	93	81	54	52	61
– рівень технологічного розвитку	83	82	81	94	85	86	85	81

*Джерело: систематизовано за даними [1]*

У 2012-2013 рр. за субіндексом «Інноваційний потенціал» наша держава займала 93 місце. Хоча у 2015-2016 рр. посідала 52-54 місця, вже в 2017 р. позиції погіршилися на 9 пунктів (табл. 1). Така ситуація є наслідком низької інноваційної активності суб'єктів національної економіки. Якщо в 1993-1994 рр. частка підприємств, що реально впроваджувала інновації, становила 26%, то в 2017 р. – знизилася до 14,3%. Загалом з 2000 по 2014 р. частка підприємств, що впроваджувала інновації, поступово знижувалася. Особливо незадовільним є показник частки підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції. Якщо в 1996р. таких підприємств було 17,9%, то в 2017 р. – 7,6% (табл. 2).

Слід зазначити, що наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» щодо показників та їх порогових значень, які характеризують стан науково-технологічної безпеки, було визначено, що частка підприємств, які впроваджують інновації має бути збільшена до 50% [4]. Серед країн Європейського Союзу найвищі результати в сфері впровадження інноваційної продукції мають такі європейські країни, як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%), Ірландія та Фінляндія (більше 70%) [5]. На думку експертів, головною проблемою низької інноваційної активності підприємств України є «сировинна» направленість розвитку національної економіки. Більш, ніж 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси.

Таблиця 2

**Стан інноваційно-індустріального розвитку економіки України**

Показники	1996	2000	2007	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Частка підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції, %	17,9	13,7	5,5	5,8	6,7	6	8,7	9,2	7,6
Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, %	19,3	14,8	11,5	11,5	12,9	12,1	15,2	16,6	14,3
Продукція машинобудування в структурі промислової продукції, %	14,9	13,4	13,7	10,9	9,7	7,9	6,5	6,46	6,4

*Джерело: систематизовано за даними [2; 3]*

На думку Є.В. Ковальова, Україна може перетворитися в аграрно-сировинний придаток розвинених країн. За висновками вченого, таке місце у світовому поділі праці призведе до нееквівалентного товарного обміну – коли країна буде експортувати сировину і матеріали з низькою доданою вартістю та імпортувати складні товари з високою доданою вартістю [6, с. 145]. Натомість розвинені країни обирають не сировинний, а інноваційний напрям розвитку, який в змозі забезпечити до 70-90% приросту ВВП завдяки активізації інноваційної діяльності суб'єктів економіки. Треба констатувати, що в Україні істотно слабшають позиції інноваційно орієнтованих галузей. Так, частка продукції машинобудування в структурі промислового виробництва у 2017р. становила 6,4%, але за критерієм виробничої безпеки має бути не менше 20% [4]. Структура економіки засвідчує, що в Україні розвиваються низькотехнологічні сировинні та малонаукоємні галузі (добувна, паливна та харчова промисловість). Індустріальні ж галузі зменшують обсяги виробництва, а такі, як торгівля, ремонт автомобілів та побутових приладів, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг – навпроти значно збільшують обсяги послуг. Незадовільний стан конкурентоспроможності національної економіки, в першу чергу, вимагає активізації інноваційної діяльності підприємств обробної промисловості, і, насамперед, машинобудування. Проте з 1990р. в

Україні частка машинобудування в промисловому виробництві зменшилася майже в 3 рази. У загальних обсягах промислового виробництва в 2007р. частка машинобудування була 13,7%, але в 2010 р. – 10,9%, в 2017 р. – 6,4% (табл. 2).

Така структура виробництва не відповідає світовим тенденціям передових країн, де отримують розвиток високотехнологічні, наукоємні виробництва, телекомунікаційні послуги тощо. Нині в Україні близько 58% продукції припадає на третій технологічний уклад. За оцінками експертів вищі технологічні уклади – п'ятий і шостий – складають лише 4%. При цьому шостий технологічний уклад в Україні становить менше 0,1% [7, с. 16–17].

Як визначено в Рекомендаціях парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», для якісного прориву в Україні необхідно збільшити питому вагу підприємств, що впроваджують інновації до 35-45%, частку технологічно високих виробництв – до 35-40%, частку наукоємної продукції – до 25-30% [5]. Такі завдання вимагають впровадження дієвих організаційно-управлінських механізмів, які дозволять активізувати інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, що вплине на конкурентоспроможність національної економіки. Інноваційний процес не обмежується сферою технологій, він також містить організаційні та управлінські інновації, які слугують певним важелем адаптації [8, с. 125] підприємств до жорстких конкурентних вимог.

І.М. Чернявська запропонувала на основі алгоритму концептуального підходу з метою аналізу інноваційної діяльності підприємств сформулювати систему показників оцінки їх активності в інноваційній сфері, а також виявлення впливу на таку активність організаційно-управлінських механізмів [8, с. 129], які комплексно враховуватимуть результати техніко-технологічної, організаційно-управлінської, фінансово-економічної, екологічної, соціальної підсистем діяльності суб'єктів економіки. Ми цілком погоджуємося з такими пропозиціями. Водночас пропонуємо розробити низку показників в частині оцінки впливу організаційно-управлінських інновацій на підвищення рівня інноваційної активності підприємств та посилення їх конкурентоспроможності. Зазначені показники доцільно розробляти із врахуванням критеріїв оцінки GCI, які мають велике значення для оцінки позицій будь-якої держави в світі. Індекс GCI надає об'єктивну оцінку розвитку



країн, оскільки формується з більш, ніж 100 показників, які далі входять до 12 груп – «Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал». Зазначені 12 груп об'єднуються у 3 основні групи: «Основні вимоги», «Підсилувачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення». Аналіз впливу організаційно-управлінських інновацій на показники інноваційної активності в розрізі перелічених 12 груп дозволить виявляти фактори, які сприяють, або навпроти дестабілізують умови інноваційного розвитку та досягнення високого рівня конкурентоспроможності суб'єктів національної економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. The Global Competiveness Index / Insight Report / World Economic Forum / Committed to improving the state of the World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Статистичний збірник / Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Діяльність суб'єктів господарювання / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Про Рекомендації парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020рр. в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова ВР України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 11. – 148 с.
6. Ковальов Є.В Дилема інноваційного і сировинного напрямків економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua>.
7. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
8. Чернявська І.М. Концептуальний підхід до аналізу активності організаційно-управлінських новацій підприємства [Текст] / І.М. Чернявська // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 124-131.

**Прима О.О.**

*аспірант,*

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості*

*Міністерства соціальної політики України*

## **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РЕФОРМ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Для забезпечення розвитку економіки та ефективного управління національним господарством в «Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» децентралізація визначена ключовою складовою реформ [1]. Передача владних повноважень та ресурсів бюджетів в необхідному обсязі від центральних державних органів до органів місцевого самоврядування – це комплекс змін, що має забезпечити реформу децентралізації в Україні.

Головне полягає в тому, що в результаті децентралізації має відбутися передача «на місця» максимальної кількості повноважень, які органи місцевого самоврядування спроможні виконати. Це значно посилить інститут місцевого самоврядування, дозволить ефективно розпоряджатися природними, людськими та виробничими ресурсами на території населених пунктів. Реформа децентралізації є вкрай необхідною для України та відповідає світовим тенденціям. Органи місцевого самоврядування визнано однією з головних умов посилення демократизації суспільно-економічних відносин.

Децентралізація сприяє забезпеченню ефективного функціонування органів місцевого самоврядування, що в свою чергу забезпечує економічний розподіл наявних ресурсів, розвиток місцевих громад, сприяє залученню стейкхолдерів до якісного вирішення локальних завдань, підвищенню рівня довіри до влади в цілому тощо. Дуже високий рівень децентралізації має місце в Швеції, Данії, інших розвинених країнах.

Вітчизняна дослідниця А. Касич зазначає, що хоча під децентралізацією найчастіше розуміють процес передачі повноважень та бюджетів на їх здійснення від державних органів влади органам місцевого самоврядування з метою забезпечення ефективності функціонування всіх владних структур, підвищення якості надання суспільних послуг та активізації розвитку регіонів, спочатку необхідно визначити умови, які є необхідними для того, щоб децентралізація мала

позитивний вплив на розвиток всієї економіки. Так, децентралізація має стати механізмом вирішення проблем регіонів, державного бюджету, і, що найголовніше, одночасно стати умовою забезпечення економічного розвитку країни в цілому [2, с. 17-18]. Зокрема, в Китаї швидке впровадження фіскальної децентралізації позитивно вплинуло на економічне зростання країни в цілому.

Початком впровадження реформи децентралізації влади та добровільного об'єднання територіальних громад стало прийняття в 2014 році Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [3], в якому закладені основні принципи співробітництва та стимулювання процесів об'єднання територіальних громад в Україні.

Реформа децентралізації значно активізувалася з прийняттям 05.02.2015 року Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4], який дав старт для реалізації першого базового етапу – утворення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) без внесення необхідних змін до Конституції України. Це дозволило лише в перший рік прийняття вищезазначеного закону в 2015 році створити в Україні 159 ОТГ. На 1 січня 2017 року в Україні вже діяло 366 ОТГ, які перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України. На кінець 2017 року в Україні було вже сформовано 665 ОТГ.

Відповідно до статей 64, 67 Бюджетного кодексу України склад доходів загального фонду бюджетів ОТГ прирівнюється до бюджетів міст обласного значення та районних бюджетів, а також ОТГ надається право переходу на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України за умови утворення ОТГ згідно із законом та перспективним планом формування територій громад областей.

Слід підкреслити, що об'єднані територіальні громади, які перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом у 2016-2017 роках, продемонстрували позитивну динаміку зростання доходів своїх бюджетів.

За результатами 2017 року частка збалансованих бюджетів склала 11,3%. Це означає, що у десятої частини місцевих бюджетів отримані доходи повністю перекривають видатки на виконання всіх делегованих повноважень. З 2014 року суттєво (з 3,7 до 16,2%) збільшилася частка місцевих бюджетів, які виступають донорами. Водночас, слід звернути уваги, що хоча бюджетна міцність територіальних громад послідовно зростає, все ж таки частка дотаційних місцевих бюджетів на кінець 2017 року становила 72,5% [5, с. 5].

За висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [6, с. 12-13], децентралізація у сфері бюджетних відносин, яка полягає, зокрема, у зміцненні дохідної спроможності територіальних громад, певною мірою створила підґрунтя для наступних етапів децентралізації, оскільки з початку реформування у 2015 році стосувалася усіх (а не лише об'єднаних) територіальних громад.

Дійсно, спостерігається збільшення дохідної частини місцевих бюджетів. Зросла частка місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів з 2,5% у 2012-2014 роках до 30 % у 2018 році. Це відбулося, в основному за рахунок передання окремих податків та зборів до місцевих бюджетів.

Нині частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становить понад 50 %, в той час, як у 2014 році ця частка була на рівні 42%. З огляду на те, що співвідношення доходів державного та місцевих бюджетів більшості країн ЄС становить 50:50, можна вважатися, що в Україні в результаті фінансової децентралізації досягнуто стандарт країн ЄС в частині співвідношення доходів бюджетів центрального та місцевого рівнів.

Також необхідно зазначити, що поряд зі зміцненням бюджетної спроможності, спостерігається й розширення загальної фінансової потужності громад в результаті отримання ними додаткових повноважень щодо здійснення зовнішніх запозичень, самостійного обрання установ з обслуговування коштів місцевих бюджетів тощо.

За висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень зазначені здобутки у сфері бюджетної та загалом фінансової децентралізації не лише значно розширюють фінансову спроможність громад, створюють потужне підґрунтя для реалізації регіонами своїх цілей розвитку, але й надають громадам позитивний імпульс для розвитку економічної сфери, розширюють та чітко окреслюють перспективи на довготривалий період, надають громадам змогу будувати стратегію свого розвитку.

Важливим є те, що бюджетне вирівнювання нині здійснюється на основі оцінки доходів, а не видатків місцевих бюджетів, що стимулює територіальні громади розвивати місцеву економіку та активізувати підприємницький сектор.

Тобто завдяки децентралізації територіальні громади можуть взяти на себе відповідальність за соціальний добробут своїх громадян, створювати сприятливі умови для ведення бізнесу, вільно

розпоряджатися бюджетними ресурсами та залучати інвестиції для розвитку своїх територій. Конкуренція, що може виникати між територіальними громадами, сприяє підвищенню ефективності розподілу бюджетів, якісній комунікації та взаємодії з місцевими громадами та бізнесом, спонукає до посилення компетенцій та професіоналізму кадрів, нарощення інтелектуального капіталу.

Нині основними джерелами надходжень місцевих бюджетів в Україні є: податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок, податок на нерухоме майно. Тому на державному рівні необхідно проводити активну політику щодо кардинального збільшення доходів працівників від праці на основному місці роботи, а також найшвидшого складання реєстру об'єктів нерухомого майна для повноцінного введення відповідного податку.

Також необхідно розвивати малий та середній бізнес, залучати зацікавлених інвесторів, будувати об'єкти інфраструктури, створювати нові робочі місця, покращувати якість надання послуг, практикувати сучасні методи ефективного залучення громадськості в процеси управління та розвитку територій. З огляду на ключове значення децентралізації в реформі місцевого самоврядування, успіх залежить від спільної діяльності центральної та територіальної влади.

### **Список використаних джерел:**

1. Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. «Про стратегію сталого розвитку «Україна 2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Касич А.О. Теоретичні аспекти впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 17-18.

3. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII / Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.

4. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII / Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19/print>.

5. Законодавче забезпечення впровадження реформи місцевого самоврядування та децентралізація влади: основні досягнення та проблемні аспекти / Національний інститут стратегічних досліджень / Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua>.

6. Децентралізація влади: як зберегти успішність в умовах нових викликів / Національний інститут стратегічних досліджень / Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua>.

**Шкуропадська Д.Б.**

*аспірант,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СЕКТОРУ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

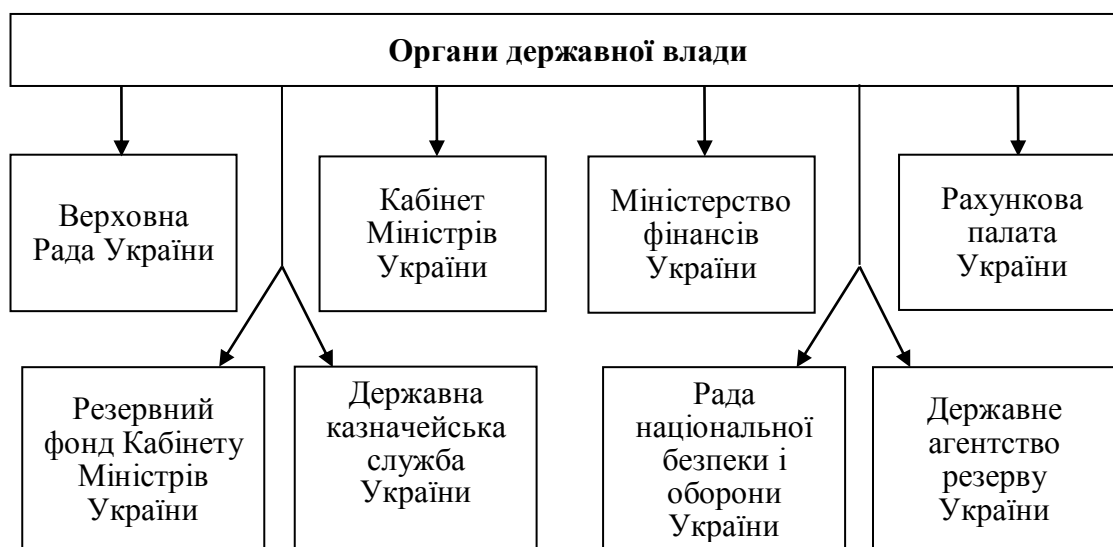
Інституційне забезпечення є одним із визначальних чинників ефективного функціонування національної економіки в цілому і сектору загальнодержавного управління (ЗДУ) зокрема. Під інституційним забезпеченням стійкості сектору ЗДУ розуміють сукупність формальних та неформальних інститутів, а також органів державної влади, які реалізують правові, організаційні та економічні умови, необхідні для розвитку і забезпечення стійкості даного сектору.

Сектор ЗДУ є однією з головних частин національної економіки, що забезпечує соціально-економічний розвиток, визначає основні напрями державної політики, слугує основою для виконання державою своїх функцій. В широкому розумінні під сектором ЗДУ варто розуміти сукупність органів управління центрального та місцевого рівнів, бюджетні державні установи, які фінансують свої витрати за рахунок податків та частково за рахунок доходів від власності, які мають у своєму розпорядженні. Стійкий стан сектору ЗДУ передбачає, що фінансування витрат на його поточну діяльність, здійснюється заходами, які не справляють руйнівного впливу на фінансування діяльності в майбутніх періодах, що надає можливість органам державної влади ефективно виконувати покладені на них функції в умовах шоківих впливів.

Ключовими елементами регулювання сектору ЗДУ виступають формальні інститути (нормативно-правові акти). До основних законодавчих актів, які формують правову основу інституційного забезпечення стійкості сектору ЗДУ України, належать:

- закони України: «Про державний матеріальний резерв», «Про Державний бюджет України на 2019 рік», «Бюджетний кодекс України»;
- постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Порядку використання коштів резервного фонду бюджету», «Питання використання коштів Стабілізаційного фонду», «Про затвердження Положення про Державне агентство резерву України»;
- постанови Верховної Ради України: «Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України».

Зазначені нормативно-правові акти визначають загальні принципи формування, розміщення, зберігання, використання державних коштів та регулюють процес дотримання бюджетного законодавства і відповідальності за його порушення. Також важливою складовою інституційного забезпечення стійкості національної економіки є державні структури та органи влади, що реалізують та впроваджують в дію інститути. Органи державної влади, що здійснюють заходи забезпечення стійкості сектору ЗДУ наведені на рисунку 1.



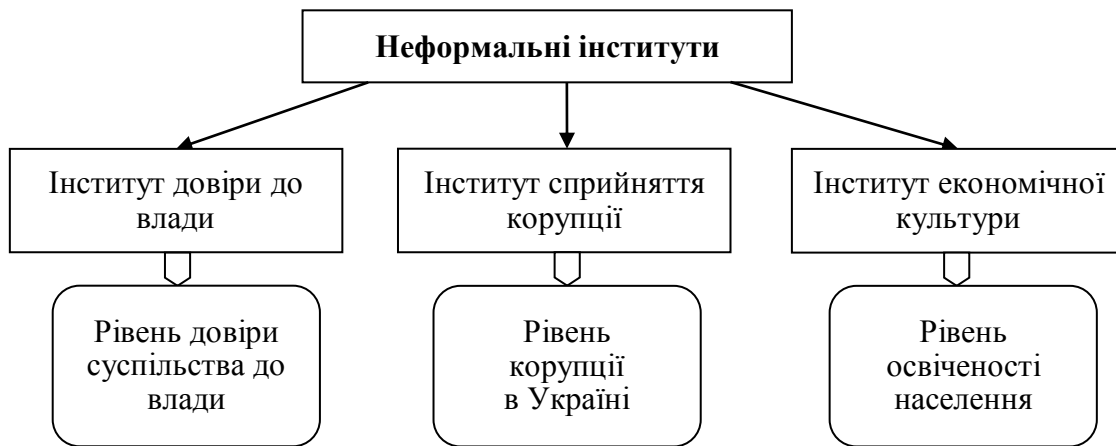
**Рис. 1. Органи державної влади, що здійснюють заходи забезпечення стійкості сектору загальнодержавного управління**

*Джерело: розроблено автором*

Органи державної влади здійснюють функції законодавчої, виконавчої влади, мають повноваження збирати податки та інші обов'язкові платежі, а також витратити їх відповідно до певної урядової політики [1].

При оцінці інституційного забезпечення стійкості сектору ЗДУ варто також розглянути неформальні інститути (правила, звичаї, традиції). На

рисунку 2 наведено неформальні інститути, які мають вплив на забезпечення стійкості сектора ЗДУ.



**Рис. 2. Неформальні інститути, які мають вплив на забезпечення стійкості сектора ЗДУ**

*Джерело: розроблено автором*

Світовий економічний форум щорічно публікує дані про стан рівня довіри політикам в світі. В ході розвитку міжнародної фінансової кризи і в процесі подолання її наслідків, рівень довіри у всьому світі суттєво знизився. В Україні рівень довіри до влади знаходиться на дуже низькому рівні. За період 2008-2017 років значення індикатора не відповідало пороговому значенню і коливалося від 1,9 до 2,8 (порогове значення має бути рівне або більше 4). Довіра до влади формується в процесі переконання громадян у тому, що політики чи державні органи влади ефективно здійснюватимуть розв'язання питань навіть за відсутності контролю за їх діяльністю. Громадяни довірятимуть уряду та політикам, лише тоді, коли вони будуть задовольняти їх інтереси.

Міжнародна організація Transparency International щорічно публікує дані про рівень корупції в країнах світу, який базується на оцінках підприємців та аналітиків. Індекс сприйняття корупції визначає рівень корупції в секторі загальнодержавного управління. За період 2008-2017 років значення індексу сприйняття корупції для України не відповідало пороговому значенню і коливалося від 22 до 30 (порогове значення має бути рівне або більше 60). Причинами низького значення індикатора є панівне хабарництво, недостатність покарання за корупційні діяння і недостатньо ефективна діяльність державних органів влади, які не реагують на потреби та звернення громадян. Корупція є головною проблемою для стійкого розвитку української економіки.



Рівень освіченості є одним із трьох елементів, покладених фахівцями Програми Розвитку ООН (ПРООН) у розрахунок індексу розвитку людського потенціалу (HDI). Рівень освіченості відображає можливості людей набувати знання і здібності для повноправної та багатогранної участі в економічному житті сучасного суспільства, а відповідно й обумовлює розвиток та ефективне використання людського потенціалу.

ПРООН щорічно публікує дані про індекс освіти, який відображає рівень грамотності дорослого населення. За період 2008-2017 років значення індексу освіти коливалося від 0,773 до 0,825 (порогове значення має бути рівне або більше 0,7). Україна входить до групи країн з високим рівнем освіченості, хоча показники тривалості життя та рівня доходів на душу населення залишаються низькими.

Отже, сектор ЗДУ на сучасному етапі розвитку має забезпечити раціональне використання потенціалу економіки та її ресурсів. В умовах шокових впливів та економічної нестабільності ключовою умовою стабільного розвитку сектора ЗДУ є впровадження ефективної інституційної системи, що в свою чергу забезпечить стійкість економіки загалом.

### **Список використаних джерел:**

1. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України. Наказ Державної служби статистики № 378 від 03.12.2014.

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Димкова О.О.**

*студентка;*

**Чиж Л.П.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Морський національний економічний університет*

### **АНАЛІЗ ФАКТОРИНГУ В ЯКОСТІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПОРТУ**

На сьогодні одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форм власності та сфер господарювання. Також, банківське фінансування має важливе значення для розвитку порту. Незважаючи на те, що кризові явища в економічній системі практично підірвали фінансову стійкість більшості вітчизняних підприємств, унаслідок чого різко скоротилася кількість надійних фірм-позичальників (на фоні падіння прибутковості банківських операцій), кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків, у якому зосереджена переважна більшість залучених банками ресурсів.

Дослідженню суспільних відносин, зокрема злочинності у сфері банківського кредитування, приділяли увагу у своїх працях С.М. Андросов, В.Н. Бурлаков, О.П. Бущан, П.С. Матишевський, Л.Г. Рябкота, В.Д. Поливанюк, Р.Л. Степанюк, С.С. Чернявський, В.В. Хилюта та ін. [1].

Банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, гарантія, зобов'язання придбати право вимоги боргу, продовження строку погашення боргу, що надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів із такої суми (абз. 6 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність») [2].

Останнім часом факторинг набуває усе більшої популярності і в Україні. У сучасних умовах системної кризи в країні, наявного

хронічного дефіциту оборотного капіталу, негативних трендів кредитної діяльності вітчизняних банків одним із факторів успіху будь-якого бізнесу є ефективне використання його оборотних коштів, оскільки від цього залежить рівень ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості підприємства, його здатність до успішного функціонування і подальшого розвитку. Зважаючи на те, що факторинг є інструментом розрахунково-платіжних відносин, який зменшує неплатежі, прискорює товарообіг, сприяє стабілізації забезпечення фінансовими ресурсами господарської діяльності підприємств, його значення у сталому розвитку підприємств і країни в цілому постійно зростає. За таких умов оцінка фінансових можливостей факторингових компаній України є актуальною і потребує невідкладного вирішення [3].

Факторинг відіграє важливу роль в економічних відносинах між контрагентами і виступає ефективним інструментом управління дебіторською заборгованістю. В операції факторингу звичайно беруть участь три сторони: фактор-банк – покупець вимоги, початковий кредитор (клієнт) і боржник, що одержав від клієнта товари з відстроченням платежу.

Схема факторингових операцій банку представлена на рисунку 1.

Питанням аналізу факторингових операцій присвячені дослідження таких зарубіжних вчених, як О.В. Виноградова, К.А. Єлуфімова, Н.О. Ішкова, Л.М. Кожина, М.Ю. Лаврик, І.Є. Медведєв, М.І. Трейвіш, А.М. Шаніна та інших [4].

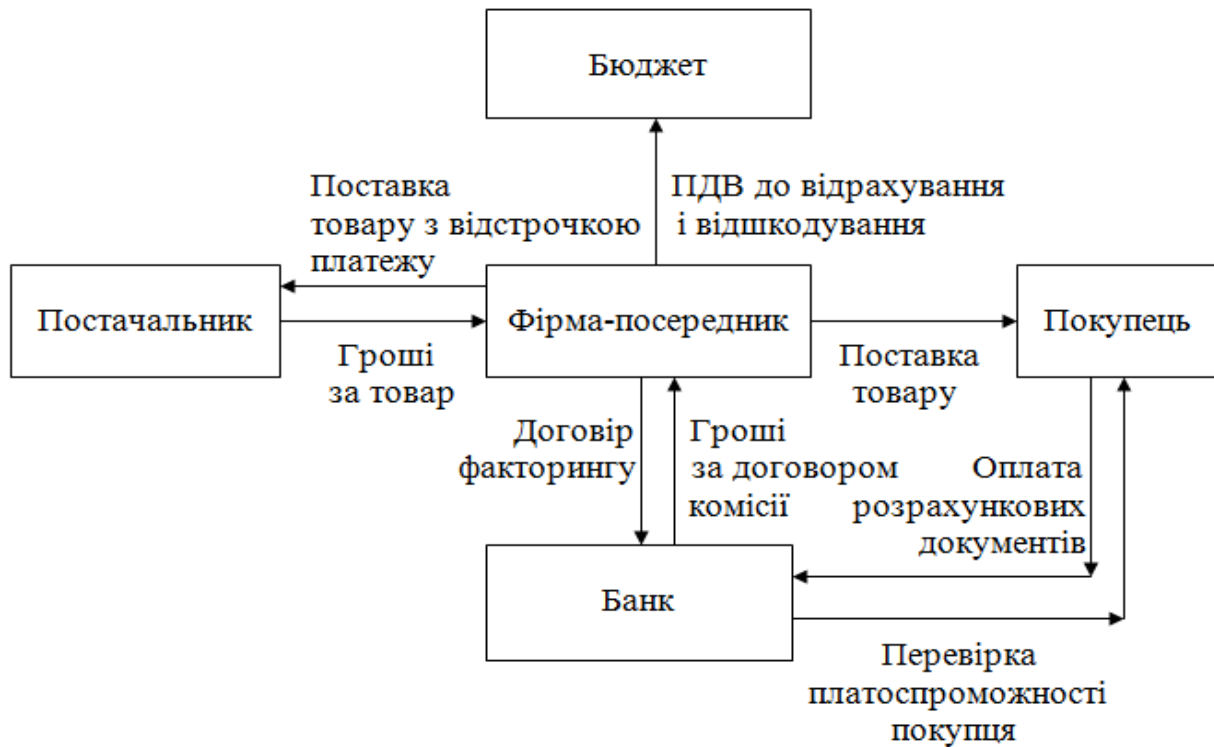
Основними операторами ринку факторингу в Україні є ОТП Банк, Укрексімбанк, Райффайзен Банк Аваль, UniCredit Bank, банк «Хрещатик».

За своїм економічним змістом плата за факторингові послуги фактично є відсотком за кредит і комісійними за послуги банку та за підвищений ризик фактора у разі здійснення факторингових операцій. Вартість факторингових послуг враховує:

- а) відсотки, які клієнт платить за фінансові ресурси, що надає фактор;
- б) факторингову комісію за послуги, яка передбачає прийняття ризику невиконання грошової вимоги.

Для обґрунтування доцільності використання факторингу в якості джерела фінансування розвитку порту розглянемо 2 варіанти:

- банківський кредит;
- одержання факторингових послуг.



**Рис. 1. Схема факторингових операцій банку**

*Джерело: розробка автором за джерелом [7]*

Припустимо, що для інвестування порту необхідно 4 млн. грн.

Умови банківського кредитування – 30,6 % щорічно. Дисконтування боргу й компенсаційний залишок – 17,3% [5].

Факторингова компанія призначає 0,5 % комісійних на рахунки-фактури, які щомісяця купуються по ставці 20,5-21,5 % (у середньому 21%), що втримуються завчасно. Крім того, порт, працюючи із цією компанією одержує щомісячну економію 6906 гривень на витратах кредитного відділу й може уникнути неінкасованої заборгованості в розмірі 2 % обсягу дебіторської заборгованості, що передається факторинговій компанії [6].

Порівняльний аналіз витрат по пропонованих варіантах фінансування представлено у табл. 1.

Як видно з розрахунків, наведених у таблиці 1, варіант факторингового обслуговування дешевше банківського фінансування на 26632,5 тис. грн. (2726,0 – 1093,5). Це пов'язано з тим, що механізм фінансового забезпечення факторингових послуг має економічні переваги, які підвищують їхню ефективність: швидке надання коштів, зниження накладних витрат, тому що функція зниження за кредитоспроможністю більше не потрібна, одержання фінансових консультацій, забезпечення можливості одержання авансів, особливо

необхідних при сезонних операціях і для зміцнення позицій балансового звіту компанії. Отже, саме факторинг, на нашу думку, найбільш перспективний для проведення рефінансування порту.

Таблиця 1

### Порівняння витрат по 2-м варіантах фінансування порту

ФАКТОРИНГ			БАНКІВСЬКЕ ФІНАНСУВАННЯ		
Витрати	Порядок розрахунку	Сума, тис.грн	Витрати	Порядок розрахунку	Сума, тис.грн.
Факторинговий процес	4000,0*0,267	1068,0	Нарахований відсоток	4000,0* *0,656	2624,0
Комісія	5095,5 *0,005	25,5	Додаткові витрати, пов'язані з невикористанням факторингу	0,005*12	0,06
			Неінкасована заборгованість	5095,5* *0,02	101,9
Разом	-	1093,5	Разом	-	2726,0

*Джерело: розробка автором за джерелом [5; 6]*

### Список використаних джерел:

1. Банковское дело / Белостоцкая Н.Д., Валенцева Н.И., Ершова Т.А. и др.; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Банк. и бирж. науч.-консультат. центр, 1992. – 428 с.
2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
3. Оцінка фінансових можливостей факторингових компаній України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/55ba8588fe1de0fec946045eaf22831e.pdf>
4. Макарович В.К. Аналіз ефективності факторингових операцій як інструменту управління оборотним капіталом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jsru/bitstream/lib/8887/1/Makarovich%2055.pdf>
5. Савельєва З.В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/10\\_2017/9.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2017/9.pdf)
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.com.ua/ru/msb/finance/factoring/>
7. Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.

**Злотенко О.Б.**

*аспірант;*

**Рудніченко Є.М.**

*доктор економічних наук, професор,  
Хмельницький національний університет*

## **МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Практика функціонування більшості сучасних промислових підприємств свідчить про загострення конкуренції у глобальному вимірі та виникнення значної кількості внутрішньосистемних загроз і ризиків, які негативно впливають на економічну безпеку таких суб'єктів господарювання. Це потребує виважених управлінських рішень, особливо у сфері стратегічного управління. При цьому враховуючи розгалуженість та диференціацію стратегій, що розробляються на підприємствах, особливе місце у межах дослідження займають безпосередньо функціональні стратегії та стратегічні рішення спрямовані на вирішення вузькоспеціалізованих проблем та аспектів, до яких відноситься і забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності.

Без інвестицій та ефективного управління інвестиційною діяльністю складно представити собі будь-який економічний розвиток, тому особливої актуальності набувають дослідження пов'язані з економічною безпекою інвестиційної діяльності промислових підприємств та визначенням стратегічних орієнтирів забезпечення такої безпеки.

Перед менеджментом підприємств постає надзвичайно складна задача вибору і збалансування джерел формування інвестиційних ресурсів з метою мінімізації потенційних ризиків і економічних втрат. Зазвичай підприємства мають три види формування джерел фінансування інвестиційної діяльності: окрім власних ресурсів (власноруч накопичених або накопичуваних фондів), це – запозичення і залучення.

Позначимо через  $N$  кількість варіантів комбінацій потенційних причин економічних втрат підприємства в формуванні джерел фінансування. Нехай  $l_{kj}$  є оцінкою втрат  $k$ -го виду формування джерел фінансування після того, як “спрацював”  $j$ -й варіант. Тоді ми можемо

розглядати матрицю втрат  $L = [l_{kj}]_{3N}$  для подальшої роботи у напрямку мінімізації цих втрат [1; 2]. Розпочнемо з оцінювання елементів матриці втрат. Звісно, таке оцінювання відбуватиметься лише на основі експертних суджень. Нехай ми маємо  $K$  експертів, кожен з яких дає  $N$  оцінок для кожного з трьох видів формування джерел фінансування.

Оцінкою  $r$ -го експерта для елемента  $l_{kj}$  є невід'ємне число  $a_{kj}(r)$ .

Найкращим варіантом оціночної шкали є ряд від 0 до 10 з кроком 2. Отже:

$$a_{kj}(r) \in \{0, 2, 4, 6, 8, 10\}, \quad r = \overline{1, K}, \quad k = \overline{1, 3}, \quad j = \overline{1, N}. \quad (1)$$

Далі загальна оцінка елемента  $l_{kj}$  матриці втрат є середнім арифметичним оцінок (1):

$$l_{kj} = \frac{1}{K} \sum_{r=1}^K a_{kj}(r), \quad k = \overline{1, 3}, \quad j = \overline{1, N}. \quad (2)$$

У матричній грі з матрицею втрат  $L = [l_{kj}]_{3N}$ , елементи якої визначаються за формулою (2) на підставі експертних оцінок (1), завжди існує мінімаксна стратегія (для першого гравця, оскільки оперуємо втратами)

$$P = \begin{bmatrix} P_{Vlas} & P_{Poz} & P_{Zal} \end{bmatrix}, \quad (3)$$

де величини  $P_{Vlas}$ ,  $P_{Poz}$ ,  $P_{Zal}$  є ймовірностями формування джерел фінансування відповідно на основі власних ресурсів, запозичення, залучення, причому [3]:

$$P_{Vlas} + P_{Poz} + P_{Zal} = 1$$

Очевидно, що мінімаксна стратегія (3) буде занадто обережною для підприємств, які, не зважаючи на ризики, вже мають певну передісторію свого функціонування, кредитні інтереси з боку потенційних кредиторів, прибутковість тощо. Ми можемо використати теорему Байєса для коригування занадто обережних мінімаксних стратегій (3) [4]. Для цього ті самі  $K$  експертів мають оцінити три умовні ймовірності задовільного стану економічної безпеки підприємства (подія  $A$ ): ймовірності  $P(A|Vlas)$ ,  $P(A|Poz)$ ,  $P(A|Zal)$  після формування джерел фінансування інвестиційної діяльності на основі власних ресурсів, запозичення, залучення. Найкращим варіантом тут є шкала з п'яти оцінок, включаючи неможливість (нульова ймовірність) і достовірність (одинична ймовірність) події  $A$ :

$$B = \{0, 0,25, 0,5, 0,75, 1\}. \quad (4)$$

Тоді відповідні оцінки  $r$ -й експерт формує на основі шкали (4):

$$s_{Vlas}(r) \in B, s_{Poz}(r) \in B, s_{Zal}(r) \in B, r = \overline{1, K}. \quad (5)$$

Далі загальні оцінки умовних ймовірностей задовільного стану економічної безпеки підприємства є середніми арифметичними відповідних оцінок (5):

$$P(A|Vlas) = \frac{1}{K} \sum_{r=1}^K s_{Vlas}(r), \quad (6)$$

$$P(A|Poz) = \frac{1}{K} \sum_{r=1}^K s_{Poz}(r), \quad (7)$$

$$P(A|Zal) = \frac{1}{K} \sum_{r=1}^K s_{Zal}(r). \quad (8)$$

За теоремою повної ймовірності

$$P(A) = P(A|Vlas) \cdot p_{A|Vlas} + P(A|Poz) \cdot p_{A|Poz} + P(A|Zal) \cdot p_{A|Zal} \quad (9)$$

є безумовною імовірністю задовільного стану економічної безпеки підприємства.

Тепер ми можемо застосувати теорему Байєса для корегування мінімакських ймовірностей (які тут є фактично так званими гіпотезами). На цій основі імовірності шуканої оптимальної стратегії мінімізації втрат формування джерел фінансування

$$H = \begin{bmatrix} h_{Vlas} & h_{Poz} & h_{Zal} \end{bmatrix} \quad (10)$$

визначаються так [5]:

$$h_{Vlas} = P(Vlas|A) = \frac{P(A|Vlas) \cdot p_{A|Vlas}}{P(A)}, \quad (11)$$

$$h_{Poz} = P(Poz|A) = \frac{P(A|Poz) \cdot p_{A|Poz}}{P(A)}, \quad (12)$$

$$h_{Zal} = P(Zal|A) = \frac{P(A|Zal) \cdot p_{A|Zal}}{P(A)}, \quad (13)$$

де (11), (12), (13) є оптимальними ймовірностями формування джерел фінансування відповідно на основі власних ресурсів, запозичення.

Практична реалізація наведеної вище методології дозволяє оптимізувати процес вибору джерел фінансування інвестиційної діяльності, що є одним з важливих елементів системи економічної безпеки підприємства.



### **Список використаних джерел:**

1. Воробьёв Н. Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков / Воробьёв Н. Н. – М. : Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1985. – 272 с.
2. Tunaru R. Parameter estimation risk in asset pricing and risk management: A Bayesian approach / R. Tunaru, T. Zheng // International Review of Financial Analysis. – 2017. – Volume 53. – P. 80–93.
3. Young H. P. Handbook of Game Theory with Economic Applications. Volume 4 / H. P. Young, S. Zamir. – Elsevier B.V., 2015. – 1008 p.
4. Adedigba S. A. An integrated approach for dynamic economic risk assessment of process systems / S. A. Adedigba, F. Khan, M. Yang // Process Safety and Environmental Protection. – 2018. – Volume 116. – P. 312–323.
5. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика : [учеб. пособие для вузов] / Гмурман В. Е. – [9-е изд., стер.]. – М. : Высш. шк., 2003. – 479 с.

**Лук'яненко Н.Е.**

*старший викладач,*

*Запорізький національний технічний університет*

## **ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Глобалізація економічних процесів впливає на функціонування і перспективи розвитку підприємств. Сучасні тенденції доводять необхідність переосмислення проблем розвитку підприємств, виходячи з глибокої взаємозалежності складових світового господарства, з його єдності, суперечливості та цілісності, що посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва, інтенсифікації інтеграційних процесів.

Серед основних чинників глобалізації можна назвати такі: зростання кількості та обсягів злиття компаній; поширення впливу окремих національних валют; поширення тенденції до більшої відкритості підприємств; «розмивання» національної приналежності продукції; концентрація і централізація капіталу, зрощення великих компаній і фінансових груп, які в своїй діяльності виходять за межі національних ринків; прозорість державних кордонів, яка дає можливості для свободи пересування; науково-технічний прогрес, поява інформаційних технологій, які кардинально змінюють систему соціально-економічних

відносин, створюють якісно новий технічний рівень організаційно-економічних відносин тощо [1, с. 120].

Отже, можемо зазначити, що зростаюча глобалізація та інтеграція проявляються у прискоренні і збільшенні торгових потоків між країнами, що впливає на економічний розвиток, як країн так і підприємств. Особливістю глобалізації є непередбачуваність процесів, що відбуваються у світовій економіці, тому для здійснення прогресивного економічного розвитку підприємствам необхідно діяти гнучко, динамічно, і диверсифіковано, відповідаючи вимогам конкурентного, глобального ринку.

Характеризуючи сучасні вплив глобалізації та інтеграції на розвиток підприємства, необхідно визначити позитивні та негативні сторони його прояву. До позитивних сторін глобалізації можна віднести збільшення швидкості пересування капіталів, послуг і людей, що сприяє встановленню контактів і надає широкі можливості для прискорення економічного зростання. Крім того, глобалізація та інтеграція сприяють збільшенню зовнішньоторговельного обороту, і частки експорту в обороті; збільшенню зайнятості населення; збільшенню іноземних інвестицій і поліпшення інвестиційного клімату; технічному прогресу і впровадженню інновацій; вдосконаленню технічної інфраструктури; використанню стандартизованих процедур управління якістю; зростанню конкурентоспроможності; сприянню міжнародному розподілу праці и як наслідок – поглибленню спеціалізації виробництва та зростанню продуктивність праці.

Однак, крім перерахованих переваг, які надає глобалізація, необхідно вказати на ризики які вона може викликати, а саме: – виникнення загроз для економічної безпеки та посилення експансії економічно розвинених країн світу; – підвищення нестабільності функціонування національної економіки із врахуванням залежності від світових криз, в тому числі можливість дестабілізації фінансової сфери певної країни через незалежні від неї причини; – нерівномірний розподіл переваг від глобалізації між окремими країнами та галузями національної економіки; – ймовірна втрата національної ідентичності окремих країн, яка формувалась віками тощо.

Як бачимо, в результаті глобалізації зростає відкритість економік країн, а це сприяє розширенню та диверсифікації світового ринку; динамічному зростанню конкурентоспроможності на світовому ринку. Відкритість ринку у міжнародному і глобальному масштабі є фактором,

який прискорюють розвиток підприємств. Ступінь відкритості економіки визначається експортом, імпортом країни і її зовнішньоторговельним оборотом.

Імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різницю досягає часом 8% ВВП. Серед причин зниження темпів зростання експорту можна назвати падіння попиту на вітчизняну продукцію за кордоном через збільшення конкуренції. Що ж стосується вітчизняних позицій на міжнародній арені, то за загальним індексом конкурентоспроможності, Україна посідає майже останнє серед країн Європи місце – а саме 86-те, навряд чи спроможна взяти верх у такій конкурентній боротьбі.

Але не дивлячись на негативні моменти вітчизняні підприємства мають достатній потенціал для здійснення своєї діяльності на міжнародному ринку. Під впливом процесів глобалізації підприємства намагаються підвищувати свою конкурентоспроможність, впроваджуючи інноваційні процеси, що є одним з дієвих способів. Таким чином, глобалізація економічних процесів впливає на всі напрямки підприємства. Основним фактором, або критерієм успіху підприємств буде цінність виробленої продукції або наданої послуги. Саме від цього критерію буде залежати ставлення до продукції підприємства споживачів, наскільки вони будуть задоволені її якістю.

При вирішенні питання по потребу інтелектуалізації підприємств України, доцільно відштовхуватись від існуючої низки проблем, що пов'язані з кадровим потенціалом, всього без виключення, вітчизняного промислового сектору, а саме: – відсутністю дієвих механізмів залучення молодих спеціалістів на підприємства, що призводить до старіння персоналу; – втратою спадкоємності, і відповідно, знань і досвіду висококваліфікованих кадрів, пов'язаних із виходом на пенсію частини працівників; – недосконалістю системи професійної освіти, що призводить до диспропорцій між потребами розвитку підприємства та своєчасною підготовкою кадрів до створення і впровадження інновацій [2, с. 289].

Однією з головних причин сучасної економічної кризи та низької конкурентоспроможності українських товарів та наданих послуг є нездатність вітчизняних підприємств боротися за розширення своєї частки на внутрішньому і зовнішньому ринках, просувати свої товари та формувати свого споживача, поставивши його інтереси у центр всієї виробничої та комерційної діяльності.

В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція українських товаровиробників. Для того, щоб успішно діяти в умовах ринкової економіки, підприємство повинно оперативно формувати раціональні варіанти відповідей на всі зміни, які виникають у процесі його ділової активності.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно обрати свою стратегію діяльності: поглибленого проникнення, розширення використання, розширення ринку. Вибір тієї чи іншої стратегії необхідно поєднувати з комплексом заходів, які дозволять стати підприємству конкурентоспроможним.

Крім того, важливими шляхами підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на сучасному етапі є створення іміджу підприємства «справедливих» цін за рахунок відповідності ціни і якості; розширення асортименту випускаємої продукції; стимулювання продажів за рахунок проведення різноманітних акцій; виконання основних вимог збутової логістики; поліпшення кадрового потенціалу та управлінської структури; вдосконалення проектування, використання найсучасніших техніки і технології, вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих, поліпшення стандартизації; досконале вивчення потреб ринку; наявність конкурентоспроможних вітчизняних постачальників [3, с. 4].

Для розвитку малого та середнього бізнесу, який є провідним локомотивом економік світу, у нашій країні необхідно сформувати сприятливе конкурентне середовище для малого та середнього підприємництва, узгоджене з найкращим світовим, зокрема, європейським досвідом; забезпечити комплексний характер та усунути розбіжності і суперечності між нормативно-правовими актами, що регулюють розвиток малого та середнього підприємництва; послабити адміністративний тиск на підприємництво, зменшити кількість процедур започаткування, регулювання та закриття бізнесу; посилити роль малого та середнього підприємництва у розвитку державно-приватного партнерства на національному і регіональному рівнях; сприяти діяльності бізнес-асоціацій, спроможних здійснювати навчання та підвищення кваліфікації керівників малих та середніх підприємств; – здійснити реалізацію та фінансування урядових програм щодо сприяння розвитку малого та середнього бізнесу.

Отже, можна зробити висновок, що для динаміки розвитку України в умовах глобалізаційних процесів, конкурентоспроможність підприємств

має велике значення. Лише дія у комплексі може вивести українську продукцію на високий рівень конкурентоздатності. Українські підприємства мають потенціал та можливість до підвищення ролі конкурентоспроможності їхньої продукції, а тим самим і до займання провідних позицій на українському ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Кондратюк О.І. Вплив глобалізації та інтеграції на розвиток підприємств / О.І. Кондратюк // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 трав. 2017 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – С. 119-123.
2. Шевчук О.А. Інтелектуалізація діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції / О.А. Шевчук // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 трав. 2017 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – С. 288-290.
3. Гаврилюк О.В., Гузенко І.Ю. Конкурентні та інтегральні стратегії у глобальному розвитку / О.В. Гаврилюк // Економіка промисловості. – 2010. – № 3. – С. 3-10.

**Макаренко С.С.**

*здобувач,*

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

## **ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

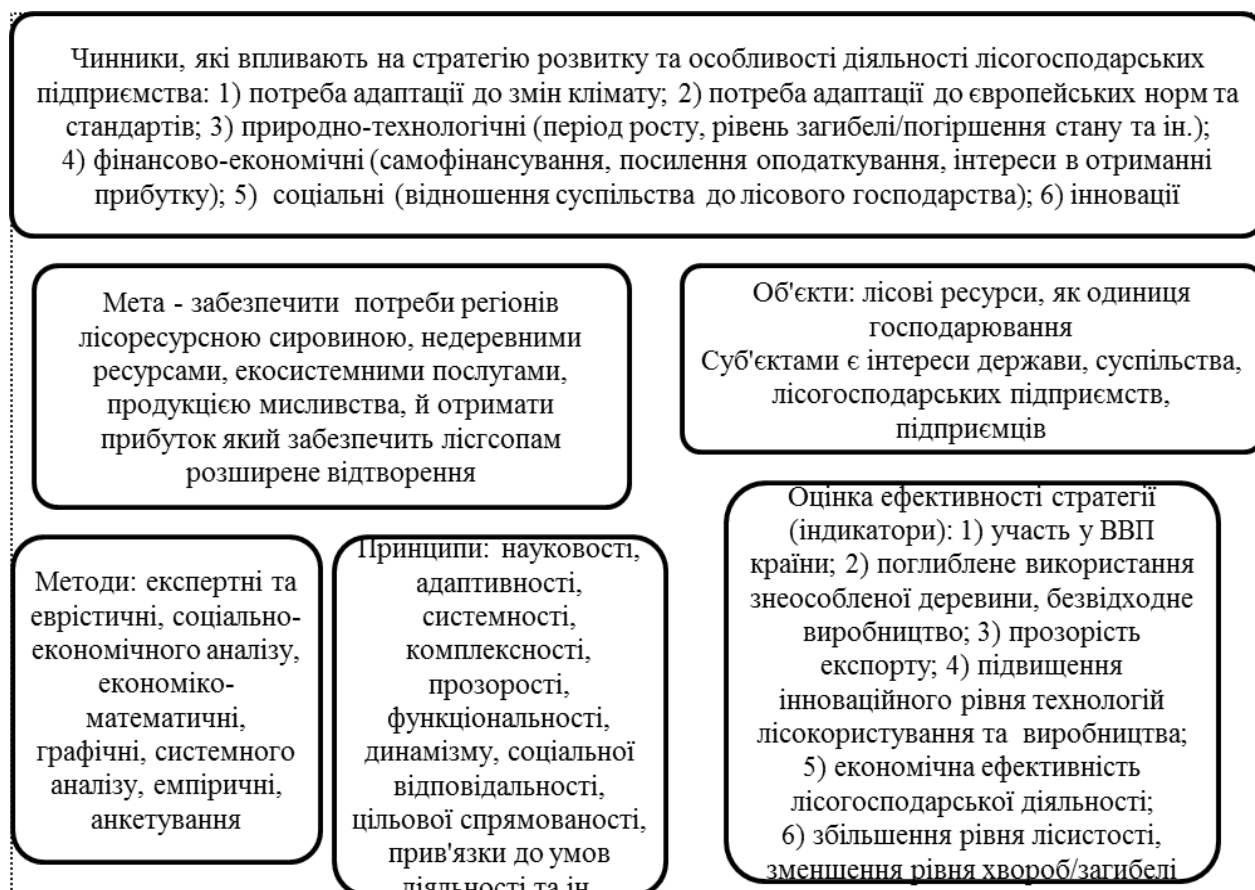
У розрізі лісогосподарських підприємств Кіровоградської області, яка є малолісистим регіоном перехідної зони від Лісостепу до Степу, спостерігається строката динаміка відтворення лісу, яка має тенденцію до зменшення, поряд з цим обсяг заготівлі деревини зростає. Така ситуація ускладнюється змінами клімату, «споживацьким» відношенням до лісу, зменшення державної підтримки, і як результат погіршення санітарного стану лісових угідь. Ці конкретизуючі обставини вимагають осучаснення стратегії розвитку лісогосподарських підприємств згідно до вимог часу.

Лісогосподарські підприємства виконують важливу суспільну роль і є базовою ланкою в ланцюгах забезпечення населення лісоресурсною продукцією та екологічними послугами. Економічний зміст лісового господарства полягає у сукупності організаційно-економічних прийомів щодо організації первинної та вторинної діяльності, яка полягає у лісокористуванні та переробці лісових ресурсів відповідно. Крім того, забезпеченні його функцій, таких як: джерело деревини, з якої виготовляється близько 20 тис. найменувань промислових виробів і товарів народного вжитку, а також недеревної продукції - лісові ягоди та фрукти, гриби, лікарські рослини, сіно, м'ясо диких тварин та ін. А також прогнозування основних тенденцій економічного розвитку лісогосподарських підприємств. У економічному житті господарюючих суб'єктів серед сукупності зовнішніх чинників відзначається і прояв несприятливих впливів, що призводять до появи побічних ефектів та порушення збалансованості між окремими складовими суспільного відтворення. Тому, необхідно адаптація лісогосподарського підприємства до вимог часу і впровадження стану стійкості, за умови відсутності чи мінімізації впливу несприятливих факторів. Досягнення стійкості лісогосподарських підприємств забезпечується на основі адаптації їх господарювання з формуванням методики стратегії розвитку (рис. 1).

Методичні основи формування стратегії розвитку лісогосподарських підприємств є специфічним видом управління з планування та реалізація поставлених цілей на основі праксеології варіантів виробництва та видів діяльності, а також впровадження певного варіанту на основі впливу зовнішніх та внутрішніх чинників із урахуванням особливостей діяльності.

Схема структури стратегії включає: постановку проблеми, визначення стратегічних пріоритетів і стратегічних заходів, критерії (індикатори), очікувані результати та ризики.

**Пріоритетними заходами стратегії є:** 1) адаптація до змін клімату; 2) зміна відношення суспільства до лісу, лісового господарства, як до соціально важливого сектору економіки, як до суб'єкта суспільного інтересу та користі, а також як до важливого об'єкта сільських територій; 3) розширене відтворення лісових ресурсів; 4) самоокупність та самофінансування.



**Рис. 1. Методичні основи стратегії розвитку лісгосподарських підприємств**

*Джерело: розроблено автором*

**Критерії (індикатори) реалізації:** 1) збільшення площі лісових насаджень щорічно відповідно лісотехнічній документації лісгоспу; 2) покращення матеріально-технічної бази – створення базового розсадника згідно типології лісів із сучасною технікою лісовирощування; 3) розрахована кількість мобільних ГІС-систем для лісовпорядкування регіону; 4) будівництво доріг згідно технічної документації; 5) збільшення обсягів переробки в деревообробному секторі.

**Очікувані результати:** 1) беззаперечна необхідність спеціального стабілізуючого фонду розвитку лісгоспів; 2) забезпечення збалансованого розвитку, яке полягає у підвищенні рівня догляду за лісовими насадженнями, для збільшення виходу деревини, та зростання території заліснення; 3) зменшення «споживацького» ставлення до лісу; 4) зменшення рівня антропогенного навантаження на ліс та природу в цілому; 5) збільшення площі лісів у малолісистому регіоні; 6) створення сприятливіших умов для розвитку державно-приватного партнерства, завдяки чому відбудеться створення нових робочих місць перш за все у

сільській місцевості; 7) зменшення загрози деградації земель, запобігання водної та вітрової ерозії ґрунтів; 8) забезпечення соціальної захищеності працівників лісового сектора регіону; 9) розвиток внутрішнього ринку деревини та вторинної переробки; 10) диверсифікація лісових ресурсів регіону; 11) зменшення самовільних рубок та браконьєрства; 12) сприяння розвитку сільських територій.

**Ризики:** 1) відсутність оцінки лісів всіх користувачів та їх інвентаризації; 2) пожежі та інші надзвичайні події в лісі; 3) «тіньовий» ринок деревини; 4) не завжди вчасне оновлення матеріально-технічної бази; 5) недосконалий процес реалізації деревини.

Отже, набули подальшого розвитку методичні засади дослідження формування стратегії розвитку підприємств взагалі, та лісогосподарських зокрема, з урахуванням їх специфіки. Вони складаються з: чинників, які впливають на стратегію розвитку та особливості діяльності лісогосподарських підприємства, мети, об'єктів і суб'єктів, методів, принципів та оцінки ефективності стратегії (індикаторів). Модель формування стратегії розвитку має методичні етапи: постановка проблеми, визначення цілей та стратегічних пріоритетів і заходів, дослідження особливостей, які формують діяльність; моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища через побудову матриці PESTLE-аналізу (чи іншого виду аналізу стратегічного управління); представлення очікуваних результатів і моніторинг ходу реалізації стратегії. У результаті сформувався механізм дій спрямованих на реалізацію розробки стратегії.

### **Список використаних джерел:**

1. Стратегія сталого розвитку та інституційного реформування лісового та мисливського господарства України на період до 2022 року. URL: <https://drive.google.com/file/d/0B9CGEXC5v0a9MWZNBWZfY3BsdTg/view>.

2. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Документ від 28.02.2019 № 2697-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19>.



**Никифорчин М.Д.**

*здобувач,*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

## **РОЗВИТОК НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах постіндустріальної економіки, коли визначальними у досягненні бажаних результатів операційної діяльності бізнес-структур стають стратегічні ресурси та здатності проактивного реагування на динамічні зміни середовища господарювання, виникає необхідність трансформації традиційних підходів до управління операційною ефективністю підприємства, внаслідок їх змістовної обмеженості щодо встановлення причинно-наслідкових зв'язків, які визначають логіку ланцюга створення доданої вартості.

Запропонований ракурс дослідження ґрунтується на діалектичній єдності стабільності операційної діяльності та досягнення бажаних результатів виключно на основі постійних змін та ускладнень. Тактичний рівень управління операційною ефективністю розглядає ресурси як фактори виробництва, які створюють передумови для циклічної та безперервної регенерації бізнес-процесів підприємства. Натомість, ресурсне наповнення стратегічного рівня управління ґрунтується на сучасному розширеному розумінні їх сутності як усвідомлених і оцінених можливостей використання внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства для його якісних змін [1, с. 105].

Існуюча логіка управління операційною ефективністю підприємства на тактичному рівні ґрунтується переважно на забезпеченні впорядкованості та стабільності режиму функціонування підприємства, що має рутинізовану природу та визначається сформованими практиками взаємодії та регулярною повторюваністю поведінкових дій, які спрямовані на задоволення суспільних потреб на основі виробництва товарів та послуг. Натомість, на стратегічному рівні реактивний характер реагування на зміни середовища господарювання трансформується в проактивно-утворюючий. Реактивний, а найголовніше проактивний характер реагування на зміни середовища ведення бізнесу зумовлює виключну увагу до розвитку ключових компетенцій та динамічних здатностей, формування унікального ресурсного набору, а управлінський

фокус розширюється від забезпечення збалансованості ресурсів до забезпечення ресурсної асиметрії.

Необхідність синтетичного поєднання як стабільності функціонування операційної системи, так і її гнучкості, що має прояв у своєчасному адаптуванні до змін зовнішнього середовища та проактивного пошуку не існуючих на сьогодні резервів, актуалізує доцільність синтезу динамічних здатностей з рутинними управлінськими діями. Саме останні забезпечують стабільність і стійкість операційної системи та мінімізують витрати, оскільки виступають відпрацьованими зразками поведінки та засобом компактного акумулювання знань та навичок для повсякденної діяльності [2, с. 819; 3, с. 251].

Базові положення сучасних управлінських теорій, емпірично підтверджених практикою діяльності підприємств, дозволяють стверджувати, що зміна умов ведення бізнесу призводить до того, що існуючі рутини стають не ефективними. Необхідність органічного синтезування рутин з динамічними здатностями актуалізує проблематику розумного співвідношення між використанням набутого та успішного у минулому досвіду господарювання та своєчасною відмовою від нього внаслідок змін середовища господарювання. З одного боку, рутини знижують витрати прийняття та реалізації управлінських рішень і полегшують вибір у ситуації невизначеності та інформаційної обмеженості. Однак, обмеженість когнітивних здатностей на фоні стійкості рутин і зростання динамізму бізнес-середовища унеможлиблює раціональну оптимізацію бізнес-процесів на основі виключно внутрішніх резервів.

Варто акцентувати увагу, що сучасні підходи до управління операційною ефективністю лише фрагментарно враховують фактор часу та фокусують свою увагу на теперішньому часі. Авторська позиція полягає у необхідності реалізації управлінських дій на основі логічної єдності минулого, теперішнього та майбутнього часу. Врахування минулого часу, з одного боку, визначає залежність підприємства від попереднього розвитку (*path dependence*); з іншого, – зумовлює виключну увагу на своєчасній реалізації потенційних резервів задля забезпечення максимальної відповідності майбутнім параметрам ринкового середовища. Тобто реалізовані / не реалізовані у минулому резерви (накопичений досвід та поточний рівень умов операційної ефективності) створюють або передумови, або обмеження для подальших змін.

У цьому контексті заслуговують на увагу результати емпіричних досліджень зарубіжних науковців [4, с. 118], в яких доведено, що початковий вибір певних технологій операційної діяльності (не достатньо інноваційних та прогресивних) закріплюється на підприємстві внаслідок ефекту зростаючої віддачі, що породжує феномен блокування (*lock-in*) альтернативних напрямів підвищення ефективності діяльності. Відповідно, ми погоджуємося з С. Лейбовицем та С. Марголісом, що цільові орієнтири руху підприємства залежать не стільки від того, якими параметрами вони характеризуються на сьогодні, скільки параметрами минулого [5, с. 981]. Кардинальні зміни при цьому унеможливлуються величиною витрат, які необхідно здійснити одночасно та скоординовано. А зростаюча (на певному проміжку часу) віддача від попередніх (успішних у минулому) управлінських дій призводить до стереотипності та рутинизованості мислення, що не дозволяє своєчасно ідентифікувати, оцінювати та реалізовувати потенційні резерви підвищення операційної ефективності підприємства.

Саме у цьому полягає головний недолік, успішних у минулому концепцій управління, який можна визначити як обмежену раціональність, використання традиційних схем забезпечення операційної ефективності внаслідок загроз зростання витрат у певному проміжку часу. Усунення цього недоліку зумовлює виключну увагу до творчого руйнування (*creative destruction*) і рекомбінації існуючих знань та дій у нових формах.

Ключовим фактором створення умов для підвищення операційної ефективності на новому більш якісному рівні є організаційні здатності, серед яких зростаюча роль характерна саме для творчих здатностей, які дозволяють суб'єктам управління формувати умови, які максимально задовольняють їх інтереси. В умовах, коли здатностями не притаманний динамічний характер вони позбавляються гнучкості, що саме породжує стереотипність управління. Когнітивна залежність від попереднього розвитку, що притаманна досліджуваним пивоварним лідерам галузі, обмежує пошук потенційних та, у більшості випадків, нестандартних підходів до пошуку і реалізації потенційних резервів підвищення операційної ефективності. При цьому, стандартизований (уніфікований) підхід до підвищення її рівня не спрацьовує в умовах динамічних змін зовнішнього середовища та насичення ринку.

Узагальнюючи вищезазначене, доцільно відзначити наступне. Пропонований науковий підхід до управління операційною

ефективністю підприємства поєднує стратегічний та тактичний рівні, що розширює часовий діапазон прийняття управлінських рішень: від реалізації наявних (внутрішніх) резервів підвищення рівня операційної досконалості з урахуванням залежності від минулого досвіду функціонування до усвідомлення прогностичних змін та майбутніх параметрів зовнішнього середовища. Це розширює характер управлінських дій від виключно реактивних (на тактичному рівні) до проактивних (на стратегічному рівні), що створює передумови для досягнення та утримання конкурентних позицій у галузі на основі забезпечення стратегічної відповідності ресурсів та процесів бізнесу динамічним умовам середовища діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ardichvili A. A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development / Ardichvili A., Cardozo R., Ray S. // *Journal of Business Venturing*. – 2003. – Vol. 18. – P. 105.
2. Becker M. C. A framework for applying organizational routines in empirical research: Linking antecedents, characteristics and performance outcomes of recurrent interaction patterns / Becker M. C. // *Industrial and Corporate Change*. – 2005. – № 14 (5). – P. 817-846.
3. Becker M. C. The concept of routines: Some clarifications / Becker M. C. // *Cambridge Journal of Economics*. – 2005. – № 29 (2). – P. 249-262.
5. Liebowitz S. *Encyclopedia of Law and Economics* / Liebowitz S., Margolis S. – Edward Elgar: Cheltenham. – 2000. – P. 981.

## **ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Габрик А.В., Бондаренко Д.О.**

*студентки;*

**Вергелюк Ю.Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Університет державної фіскальної служби України*

### **ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

Розвиток економіки будь-якої країни базується на реалізації інвестиційних проектів, які забезпечують процес розширеного відтворення, створюють нові вартості, робочі місця, новий виробничий і споживчий потенціал. То інвестиційний проект – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема, пов'язаним з бюджетуванням на підприємстві, завжди приділялась значна увага. У працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як М. Білик [1], М. Вінченко [3], Мельник М.І. [8] та ін.

Будь-який намір інвестування має супроводжуватися програмою його реалізації. Для інвестування важливе місце відводиться інвестиційному проекту, який представлений у вигляді інвестицій у підвищення ефективності і розширення виробництва, створення нових підприємств та заради задоволення вимог державних органів управління.

Важливою складовою методології інвестиційного аналізу є бюджетування, яке являє собою технологію фінансового планування, спрямовану на розробку оптимальних проектних рішень і контроль досягнення фінансових цілей інвестування.

Бюджетування (Budgeting) – управлінська технологія, що передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою

забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів підприємства чи його ланок для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування [7, с. 2].

Ефективність реалізації будь-якого інвестиційного проекту визначає обґрунтований план фінансування. В інвестиційній діяльності такий план має назву «бюджет реалізації інвестиційного проекту» або «капітальний бюджет», який включає всі витрати та надходження коштів, пов'язаних з реалізацією проекту. Процес складання та управління фінансовим планом інвестиційного проекту прийнято називати бюджетуванням інвестиційного проекту [5, с. 405].

У процесі бюджетування інвестиційного проекту варто врахувати:

- відповідність інвестиційної пропозиції стратегічним цілям компанії;
- часовий фактор та вартість капіталу при розгляді проекту;
- співвідношення ризику та доходності проекту;
- співвідношення інвестиційних витрат та вигод (прибутку) за проектом;
- максимальну вигоду від інвестиційної пропозиції;
- результати виконання робіт за проектом та співставлення їх із початковими очікуваннями (у процесі моніторингу проекту);
- вплив проекту на фінансовий стан компанії;
- розрахунок можливого грошового потоку за весь життєвий цикл проекту тощо.

Бюджетування включає процес складання фінансового плану інвестиційного проекту, проведення факторного аналізу його виконання і можливість коригування.

Такимчином,

можна виділити такі основні сутнісні характеристики бюджетування:

- технологія управління інвестиційною діяльністю;
- процес розробки бюджетів відповідно до мети і завдань інвестування;
- складова частина фінансового планування в процесі розробки бізнес-плану інвестиційного проекту; – система узгодженого управління портфелем інвестиційних проектів;
- система розподілу спільних інвестиційних ресурсів між проектами у складі портфеля інвестицій [1, с. 98].

Процес бюджетування має ряд етапів: розгляд та затвердження ТЕО та кошторисної документації, розподіл відповідальності та повноважень, а також наступне супроводження (моніторинг) реалізації проекту. Якщо капіталовкладення перевищують встановлені межі (ліміти), то необхідно спеціальне затвердження керівництвом компанії. Проект, який не задовольняє очікуваним показникам або під впливом поточних обставин перестає бути необхідним, може бути призупиненим. Доцільно також призупиняти проект, коли показник «прибуток/інвестиційні витрати» свідчить про його нежиттєздатність. Кошти капітального бюджету, що вивільняються, можуть бути направлені на реалізацію більш ефективних проектів [5, с. 406].

У процесі бюджетування інвестиційних проектів не абиякого значення надають його оптимізації, бо головна причина виникнення обмежених інвестиційних можливостей полягає у тому, що окремі підприємства не бажають залучати зовнішні джерела фінансування. Аргументи можуть бути різними. Одні керівники, знаючи про високу ціну довгострокових кредитів, не можуть ними скористуватися, оскільки мають низький кредитний рейтинг на ринку позикового капіталу. Інші, не маючи вагомих заперечень проти емісії корпоративних облігацій, можуть виступати проти випуску акцій через побоювання втратити частину голосів в управлінні підприємством. Треті вважають за краще відмовитися від будь-якої форми зовнішнього фінансування, вважаючи, що безпека і контроль над фірмою важливіші за додатковий прибуток. Ці ситуації пов'язані з необхідністю оптимізації плану капітальних вкладень. Отже, необхідність оптимізації бюджету виникає у тому випадку, коли є декілька привабливих проектів, але існують ресурсні обмеження. У такому разі відбирають проекти з максимальним сумарним значенням чистої приведеної вартості (NPV) [6, с. 105].

Отже основне призначення бюджетування – прогноз впливу інвестиційного проекту на зміну фінансового стану підприємств – учасників проекту, виражений у вигляді лімітів видатків і витрат, оцінки нормативів використання ресурсів, а також руху грошових, матеріальних і трудових потоків. Саме за допомогою бюджетів учасники інвестиційних проектів оцінюють й прогнозують свої фінансові результати, потреби у інвестиційних ресурсів, джерела їх фінансування та рух грошових коштів. Значення бюджетування полягає в тому, що воно формує інформаційну базу для фінансової оцінки ефективності

інвестиційного проекту та можливості його реалізації при заданих умовах.

### **Список використаних джерел:**

1. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування. Фінанси України : Київ, 2003. 97 с.
2. Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 320 с.
3. Вініченко М.М. Оцінка ризику в бюджетуванні. Фінанси України, 2003. 115 с.
4. Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б. Інвестування : підручник. Тернопіль, 2014. 98 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник. Центр учбової літератури, 2009. 298 с.
6. Малиновський Ю.В. Шляхи підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. С. 155-160.
7. Мельник В.О., Журавель Г.В. Бюджетування в системі стратегічного планування діяльності підприємств залізничного транспорту. Київ, 2009. 225 с.
8. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження : Монографія. Львів : ІРД НАН України, 2005. С. 88-90.

**Jolanta Pasionek**

*Institute of Economics,*

*University of Economics in Katowice*

## **THE METHODS OF CONCLUDING TRANSACTIONS ON THE FOREX MARKET**

The investigation of the methods of concluding transactions on the Forex market refers to foreign exchange trading that participants of that market engage in. The results featured in this article, let us see the percentage share of the individual methods of concluding transactions, which are availed of by active participants of the Forex market.

The purpose of this article is to provide the information on the question of the preferences of the Forex market participants as regards selecting of a given method of concluding transitions.

The article assumes the thesis, that direct methods of engaging in foreign exchange trading still remain more popular in the eyes of the Forex market participants, than indirect methods.



The research method, as has been applied by the author in the article consists in the analysis of statistical data. This data is gathered by the Bank for International Settlements (BIS) once in three years' time. On the basis of the data, as provided by the central banks and by financial institutions of individual countries, BIS drafts a report on the issue of investments on the FOREX market. The institutions conveying the information are called reporting dealers.

This data comprises the information on the issue of methods of concluding transactions, which are popular with the market participants, while also screening individual transaction types. At the present time, there are some 1300 institutions representing various countries, which are taking part in the performed research.

### **1. The characteristics of the methods of concluding transactions on the Forex market**

Foreign Exchange is the biggest financial market across the world. It is characterized by incredible dynamics of turnover, liquidity and incessant growth of turnover value.

Nowadays, the Forex market investors are welcome to avail of the following execution methods: [2, p. 16]

– Direct method – direct trading, transactions are made exclusively by contractors; *direct*. The parties may contact each by making telephone calls (*voice direct*), electronically (*electronic direct*), by using electronic communication systems (such as, for instance *Thomson Reuters Dealing*) or else by applying for that purpose electronic transaction platforms.

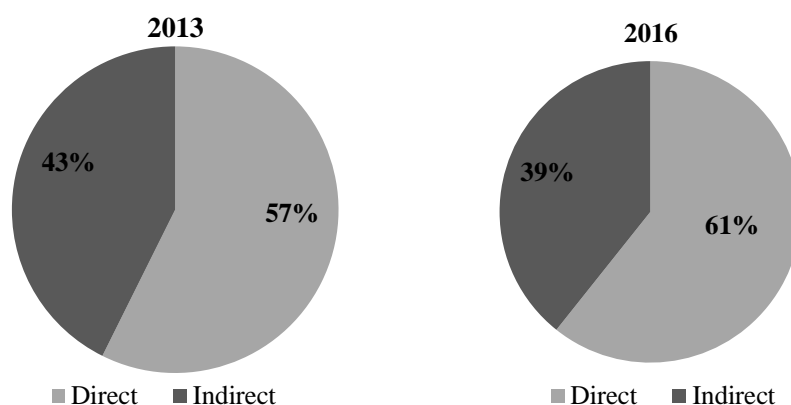
– Indirect method – There is a third party involved in transaction process: *Indirect*. The engagement of a third party may assume the form of voice broker (*voice indirect*) or it can be in electronic form (*electronic indirect*) – with the use of electronic brokerage systems (such as for instance EBS Market) and turnover platform, i.e. the so-called multilateral dealer systems.

### **2. The preferences of the Forex market participants with respect to a given method of executing transactions**

The Forex market participants, making their transactions on the inter-bank market are endowed with a possibility of concluding their transactions while applying almost any of the presented methods. However, in the case of less liquid of transactions (in particular, when it comes to transactions made using

currency pairs of secondary importance or the exotic currencies)<sup>1</sup> an opportunity for using a specific method may be somewhat restricted.

Thanks to well- developed IT systems and easy access to modern technologies, everyone is in position to engage in Forex market transactions from just any place in the world. Diagram 1 shows a percentage share of both methods' in the Forex market transactions.



**Diagram 1. Foreign exchange turnover by execution method in 2013 and in 2016, in percent**

*Source: Own study on the basis of: [4, p. 5]*

As it can be perceived from the diagram 2, the dominant way of foreign exchange trading is the direct method. In the year 2016, the share of this method accounted for as much as 61%, which meant a growth of 4% with respect to the year 2013.

In turn, in case of the direct method, there can be observed a four-percentage fall in its share from 43% in the year 2013 to 39% in 2016.

The table 1 demonstrates the method of executing transactions by the Forex market participants while featuring a given percentage share of each of the available mechanisms.

As it can be perceived from table 1, the most frequently used mechanism are electronic communication systems. Their share went up from 30% in 2013 to 33% in 2016. In second place comes voice direct with a 28% share. Electronic indirect also merits our attention. In spite of recording a slight slump in the percentage share from 26% in the year 2013 to 22% in 2016, this mechanism is still in third place. There is no change, however, when it comes to the percentage share of voice indirect, which, both in, the year 2013, and in the year 2016 was at the 15% level.

<sup>1</sup> As secondary currencies are usually defined less liquid currencies with respect to the major currencies. However, most often, one of the currencies is either EUR or USD, e.g. USD/CAD, USD/CNY, AUD/USD. Exotic currency pairs point to currencies characterized by very low liquidity, mainly currencies representing rising markets, e.g. USD/PLN, USD/BRL, USD/MNX, USD/TRY, USD/CZK, USD/HUF or else USD/ZAR.

Table 1

**Foreign exchange turnover by execution method**

Method of executing transactions	Available mechanisms	Year 2013		Year 2016	
		USD billion	Percentage	USD billion	Percentage
Direct	Voice direct	1475	27%	1410	28%
	Electronic direct	1590	30%	1666	33%
Indirect	Voice indirect	785	15%	755	15%
	Electronic indirect	1369	26%	1126	22%
	Undistributed	125	2%	110	2%

*Source: Own study on the basis of: [1, p. 5]; [4, p. 5]*

**3. The methods of concluding transactions from the perspective of a given transaction type**

The Forex market provides an opportunity to avail of the following instruments (transaction types): spot transactions (spot), Outright forwards, foreign exchange swaps (fx swaps), cross-currency interest rate swap (CIRS, currency swaps) and currency options (fx options, options) [3, p. 9].

Investing in each of the above-mentioned instruments may proceed with the use of any given method and any arbitrary mechanism. The way that the share of individual methods and mechanisms in all of the Forex market transactions shapes is displayed by table 2.

In case of spot transactions, the dominant ones are those, which make use of the electronic communication systems (electronic direct). Their share amounted to as much as 43% in 2016, which represents a 6% growth with respect to the year 2013. The transactions applying voice direct mechanism amounted to 25% in the year 2016, meaning their share remained unchanged when compared with the year 2013. A similar situation is encountered in case of voice indirect. The share of this mechanism amounted to 9% in the year 2016, thus remaining at a constant level with respect to the year 2013. Whereas the percentage share of electronic indirect shaped at 22% in 2016, which represents a 5% fall in comparison with the year 2013.

When it comes to outright forwards transactions, the ones in the prime are those using voice broker (voice direct). Their share amounted to as much as 37% in the year 2016, which represents a 5% growth in comparison with the year 2013. Electronic direct transactions amounted to 20% in 2016, and their

percentage share remained at a constant level with respect to the year 2013. In a similar vein presents the situation of electronic indirect. The percentage share of this mechanism amounted to 20% in the year 2016, thus presenting an unchanged position with respect to the year 2013. Whereas the percentage share of voice indirect shaped at the level of 9% in 2016 which represents a 4% drop with respect to the year 2013.

Table 2

### Foreign exchange turnover by instrument in 2013 and in 2016

Year 2013													
Execution method	Available mechanisms	Transaction type										Total	
		Spot		Otright forwards		Fx swaps		CIRS		Fx options			
Direct	Voice direct	518	25%	215	32%	578	26%	18	32%	147	44%	1476	27%
	Electronic direct	763	37%	214	32%	528	24%	14	25%	71	21%	1590	30%
Indirect	Voice indirect	188	9%	91	13%	435	19%	9	16%	62	18%	785	15%
	Electronic indirect	543	27%	138	20%	629	28%	11	20%	49	15%	1370	26%
	Undistributed	35	2%	21	3%	58	3%	4	7%	8	2%	126	2%
Year 2016													
Execution method	Available mechanisms	Transaction type										Total	
		Spot		Otright forwards		Fx swaps		CIRS		Fx options			
Direct	Voice direct	410	25%	258	37%	590	25%	29	35%	123	48%	1410	28%
	Electronic direct	704	43%	227	32%	679	28%	17	21%	40	16%	1666	33%
Indirect	Voice indirect	142	9%	61	9%	473	20%	18	22%	62	24%	755	15%
	Electronic indirect	373	22%	139	20%	574	24%	14	17%	25	10%	1126	22%
	Undistributed	23	1%	16	2%	63	3%	4	5%	4	2%	110	2%

Source: Own study on the basis of: [1, p. 5]; [4, p. 5]

When it comes to the fx swap type transactions, the ones in the prime are those using electronic communication systems (electronic direct). In the year 2016, their share was as much as 28%, and it represented a 4% rise with respect to the year 2013. The transactions which applied voice direct enjoyed a 25% share in 2016, and their percentage share with respect to 2013 went down by 2%. A similar situation is in the case of electronic indirect. The percentage share of that mechanism amounted to 24% in the year 2016, and this represented a 4% slide with respect to 2013. In turn, the share of voice indirect went up by 1% in comparison with 2013, as in 2016 it amounted to 20%.

In case of the CIRS transactions, there dominate the ones concluded with the use of voice direct. In the year 2016, their percentage share was as much as 35%, thus representing a 3% rise with respect to the year 2013. The transactions using electronic direct amounted to 21% in 2016, and their share went down by 4% in comparison with the year 2013. Whereas, the share of voice indirect went up by 6% with respect to the year 2013, as in the year 2016 it amounted to 22%. The percentage share of transactions concluded with the use of electronic indirect amounted to 17% in 2016, which represented a 3% fall with respect to the year 2013.

As concerns the fx option type transactions, the dominant ones are those concluded with the use of voice broker (voice direct). Their percentage share in the year 2016 was as high as 48%, thus representing a 4% rise with respect to the 2013-year figure. The transactions using electronic direct mechanism in 2016 amounted to 16%, which meant that their share increased by 5% with respect to the year 2013. Whereas the percentage share of voice indirect increased by 6% with respect to the year 2013, as in 2016 it equaled 24%. The share of transactions using electronic indirect mechanism was 10% in 2016, which meant a drop in share by 5% with respect to the year 2013.

The outlined in the article investigation of the preferences of the Forex market participants has verified the thesis, as posed by the author, stating that as yet the greatest majority of transactions taking effect on the Forex market is realized with the use of direct methods. In the year 2016, their share amounted to as much as 61%. The share of voice direct in 2016 was at the level of 28%. Whereas, the share of electronic direct in 2016 equaled 33%.

In turn, the share of the indirect methods in 2016 was at a 39% level, out of which 22% falls onto electronic indirect type transactions, and 15% is attributed to voice indirect transactions.

### **References:**

1. Bank for International Settlements (2013), *Global foreign exchange market turnover in 2013*, Triennial Central Bank Survey. Monetary and Economic Department, Basel.

2. Bank For International Settlements, (2010), *Report on global foreign exchange market activity in 2010*, Triennial Central Bank Survey. Monetary and Economic Department, Basel.

3. Bank For International Settlements, (2016), *Foreign exchange turnover in April 2016*, Triennial Central Bank Survey, Monetary and Economic Department, Basel.

4. Bank for International Settlements, (2016), *Global foreign exchange market turnover in 2016*, Triennial Central Bank Survey. Monetary and Economic Department, Basel.

**Петрик І.В.**

*аспірант,*

*Донецький державний університет управління*

## **ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ**

Економічна теорія інновацій є однією з найпоширеніших економічних доктрин сучасності для багатьох розвинених та країн, які лише розвиваються. Систематизація основних положень теорії інноваційного розвитку та її адаптація до економіки України є актуальною, бо саме з її допомогою можливо вирішити багато задач теоретичного та практичного значення. У зв'язку з чим дослідження основних положень сучасної теорії інновацій є своєчасним та актуальним.

У науковій термінології до цього часу немає єдиного визначення поняття «інновація». Існує багато тлумачень вищезгаданого терміну у вітчизняній і світовій літературі. Відомо, що вперше термін «інновація» ввів до наукового обігу у 1912 році Й. Шумпетер. Він дав визначення поняття інновації «як нової науково-організаційної комбінації використання виробничих факторів, вмотивованих підприємницьким духом» [1, с. 220].

Сучасні вітчизняні економічні словники тлумачать інновацію як нововведення, новинка. Виділяють конструкторське нововведення, нововведення, що заощаджує витрати на працю або капітал; нововведення, що зберігає живу працю, підвищує її продуктивність; стимулює новий вид виробництва. Також під терміном «інновація» розуміють втілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь [2, с. 116]. Інновація – це загальносоціологічна категорія, результат і спонукальний мотив прогресу суспільства у всій його багатовимірності. Інновації – це результат інноваційної діяльності, який втілений у вигляді нових або удосконалених товарів чи послуг, що є конкурентоспроможними на ринку, технологічних процесів, організаційно-

управлінських і соціально-економічних рішень виробничого, адміністративного, правового, комунікативного та іншого характеру, що використовуються в практичній діяльності та забезпечують суспільну або економічну вигоду [3, с. 281].

Іноземні економічні словники [4, 5] визначають інновацію як нову ідею чи метод, впроваджену для виготовлення будь-чого, ґрунтуючись на нових технологіях та ідеях.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновації як введені в обіг новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені інноваційні продукти, інноваційна продукція, технології, продукція або послуги, результати наукових досліджень і розробок, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного, маркетингового або іншого характеру, що поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери та сприяють просуванню технологій, продукції та послуг на ринок [6, с. 1].

Узагальнюючи існуючі точки зору, під терміном «інновація» пропонуємо розуміти невід'ємну частину економічного розвитку, продиктовану науково-технічним прогресом в умовах конкурентоспроможного ринку, яка сприяє отриманню економічної вигоди та/або досягненню економічного, екологічного, соціального ефекту.

Слід відмітити, що потреба у розвитку теорії інновацій обумовлена наступними факторами: зростаюча роль науково-технічних винаходів у національній економіці; необхідність в розширенні та інтенсифікації існуючих ринків збуту; визначення напрямку розвитку чергового технологічного циклу.

Роздивляючись еволюційний розвиток сучасної теорії інновацій, виділимо основні економічні теорії та школи:

– Школа російського циклізму (XX ст.), представником якої є Н. Кондратьєв [7, с. 337]. Він виявив наявність довгих кон'юнктурних хвиль у розвитку суспільства, визначив розвиток економіки як процес нерівномірний і циклічний, пов'язав хвилі винаходів та інновацій з переходом до нового циклу. Хвильова теорія Н. Кондратьєва стала основним прогностичним базисом шостого інноваційного технологічного укладу економіки майбутнього – життєвий цикл NBIC-конвергенції [8, с. 411-413]. У цей період розвиток теорії інновацій стримувало те, що й досі не були пояснені чинники, які впливають на накопичення інновацій між хвилею спаду і підйому.

– Австрійська школа (XX ст.). Представники: Й. Шумпетер, Г. Менш, Л. Мізес, Фрідріх фон Хайек. Й. Шумпетер ввів до наукового обігу поняття «інновація», «інноватор» [1, с. 220]. Під терміном «інновація» він розумів зміни з метою впровадження і використання: нових видів споживчих товарів, нових методів (способів) виробництва, нових ринків збуту, нових видів сировини або напівфабрикатів, нових організаційних форм виробництва. Всі п'ять «нових комбінацій» Шумпетера і на сьогодні задають форму та зміст економічного розвитку підприємств будь-якої галузі [9, с. 8]. Г. Менш доповнив теорію Й. Шумпетера теорією циклів продукції. Економічний розвиток є не що інше, як перехід з одного рівноважного стану в інший під впливом технічного прогресу. Головна роль в економічному розвитку належить підприємцю. Банки є посередниками між інноватором і інновацією, що в сучасних кризових умовах банківської системи є великий ризик. Л. Мізе описав передумови і стимули створення інновацій. Створення інновацій є динамічним фактором розвитку виробництва, який визначається прогресивними інноваціями, які поступово підвищують рівень життя всіх верств населення, однак стримуюча роль держави неприйнятна для інноваційного розвитку суспільства. Фрідріх фон Хайек створив концепцію розсіяного знання. Також він стверджував, що ринок – це особливий інформаційний пристрій, який через ціни виявляє, використовує і координує знання мільйонів незалежних людей. Тому інновації з'являються неминуче. Стриманню інновацій у цей період сприяли наступні чинники: по-перше, хибне ствердження, що банки є посередниками між інноватором і інновацією, що в сучасних кризових умовах банківської системи є великий ризик; по-друге, що стримуюча роль держави неприйнятна для інноваційного розвитку суспільства; по-третє, що ціна не єдиний засіб визначення інновацій.

– Еволюційна економічна теорія, розроблена Р. Нельсоном та С. Уінтером у 1982 році. Вони стверджували, що основний чинник економічних змін – науково-технічний та організаційний прогрес, який відбувається на мікрорівні. Досягнення еволюційного підходу – це розробка та застосування комп'ютерних імітаційних моделей. Головним терміном еволюційної теорії є категорія «рутина», яка характеризує поведінку фірм, схильних до відбору в умовах конкуренції [10, с. 18-22]. Крім Р. Нельсона і С. Уінтера до економістів еволюційного напрямку можна віднести авторів еволюційних моделей технологічної дифузії:



Л. Соете, Р. Тернера, С. Меткалфа і М. Гиббонса та економіста інституційного напрямлення Дж. Ходжсона.

Резюмуючи вищезазначене, виділимо основні постулати теорії інновацій в цілому: науковий і технологічний розвиток на сучасному етапі не можуть бути ізольовані один від одного; інноваційно-технологічний розвиток породжує глибокі структурні зміни в економічній, соціальній і політичній сферах; ефективно впровадження і розвиток досягнень науки і техніки вимагають розвитку належних економічних умов та інститутів; результат інновацій може носити як позитивні, так і негативні наслідки; економічний застій породжує нову хвилю інновацій; інноваційно-технологічний розвиток носить циклічний характер; в силу аналогії природним системам розвиток економіки можна розглядати крізь призму інноваційних екосистем, відмінною рисою яких є здатність до внутрішньої динаміки і розвитку під впливом як ендогенних, так і екзогенних факторів.

Як бачимо, сучасна теорія інновацій пройшла довгий період свого становлення, подальший розвиток якої буде визначатися змінами, що відбуваються у світовій економічній системі. Найсуттєвіший внесок у становлення теорії інноваційного розвитку зробили Й. Шумпетер, Н. Кондратьєв, Р. Нельсон, С. Уінтер та інші вчені-економісти.

### **Список використаних джерел:**

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: учебное пособие. Москва: Директ-Медиа, 2007. 400 с.
2. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 355 с.
3. Сурмін Ю.П., Бакуменко В.Д., Михненко А.М. Енциклопедичний словник з державного управління. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
4. Термін «інновація». Словник «Collins Cobuild English Language dictionary»: веб-сайт. URL: <https://www.collinsdictionary.com/us/dictionary/english/innovation> (дата звернення: 03.04.2019).
5. Термін «інновація». Словник «Oxford University Press»: веб-сайт. URL: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/innovation> (дата звернення: 03.04.2019).
6. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 18.03.2019).
7. Щетинін А. І. Політична економія: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 480 с.
8. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 504 с.

9. Якобчук В.П., Кравець І.В., Русак О.П. Інноваційний розвиток галузі свинарства: довідник. Житомир, 2012. 188 с.

10. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений: учеб. пособие / пер. с англ. Москва: Дело, 2002. 536 с.

**Чернышёва Т.В.**

*магистр,*

*Национальный авиационный университет*

## **ИННОВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ – ПУТЬ К УСПЕХУ ОРГАНИЗАЦИИ**

На сегодняшний день в конкурентной бизнес-среде фирмы сталкиваются с серьезными проблемами, связанными с удовлетворением постоянно растущих потребностей рынка и клиентов, а также их ожиданий. Для обеспечения конкурентоспособности и успеха организации руководителям необходимо принять инновации в качестве ключевого элемента для предприятия.

Особое значение придается инновационным компаниям и предприятиям, которые базируются и стремятся к высоким технологиям производства, к информационным технологиям, изобретательскому менеджменту, развитию ресурсов искусственного интеллекта, инновациям, к творчеству личности, а также к управлению инновациями как концептуальной основе изменения современного общества.

Однако основной движущей силой инноваций является человеческие ресурсы, а чтобы инновации были успешными, менеджеры должны поддерживать, планировать и развивать инновационную культуру. Разделим их на три категории [3, с. 172].

1. Инновационные общества – это те общества, которые активно размышляют о своем будущем на основе стратегического планирование, создание новых перспектив развития, в первую очередь основанных на образовании и науке, знаниях, информационных технологиях и со значительными финансовыми вложениями в эти сегменты развития. Они поддерживают индивидуальное, групповое и коллективное творчество и создают новые инновационные продукты и услуги.

2. Общество, которое подражает (имитаторы) – возможно, они являются более скромнее со своими новаторскими знаниями по отношению к инновационному обществу, но они также были обучены. Более успешные из них значительно модифицируют и улучшают разные ситуации; они творческие подражатели, но не плагиаты.

3. Не изобретательское общество – они действуют по инерции, они не являются инноваторами, даже если есть среди них очень талантливая и творческая личность, она никогда не будет замечена. Это связано с ограничениями и барьерами. Характер барьера может быть идеологическим (модель политической и экономической системы), нормативным (законы, препятствующие изобретательности), инфраструктурным (маргинализация развивающихся услуг, патентные ведомства), психологические факторы.

Что касается вышеизложенного, то очевидно, что современные социальные и экономические требования, для захвата конкурентных ниш и дальнейшего сегментирования бизнес-предприятий по отношению к бизнес-среде, настаивает на «обществе перемен», который должен управляться адекватными, квалифицированными людьми. Корпоративное руководство совершает ошибку, когда поручают задания персоналу не годных для этого.

Для нового бизнеса, важной задачей стоит подобрать кандидата на руководящую должность. И если среди сотрудников такого кандидата нет, тогда большая ответственность ложиться на отдел кадров для поисков кандидата с нужным опытом, знаниями и освоившиеся разные «предметы». Успех в бизнесе сегодня зависит в основном от людей, а не от капитала. Инновации важны в двух ключевых направлениях для организаций, которые играют роль как в радикальных разработках, так и в небольших постоянных изменениях [4, с. 55]. По мере того, насколько организации стремятся стать более инновационными, поведение их сотрудников также должно совершенствоваться. Управления человеческими ресурсами можно разделить на три категории [2, с. 125].

В первую категорию управления человеческими ресурсами для инноваций входят все элементы постоянного поиска необходимого персонала, нужного человека. Это сложная работа, которую можно и нужно выполнять путем тщательного планирования, найма, обучения и профессиональной подготовки все время. Это включает в себя задачу подбора, обучения и подготовки высококвалифицированного управленческого и руководящего персонала для стратегического и операционного

уровней. Это люди, чьи знания и навыки необходимы для руководства и управления крупными и сложными организациями во всех секторах.

Во-вторых, технологические инновации имеют решающее значение для стратегического развития людских ресурсов и потенциала, но это может быть сделано только благодаря наличию необходимых финансовых ресурсов, которые финансируют и поддерживают его. Без необходимой финансовой поддержки инновации могут не достичь стадии развития.

Третья категория инноваций в области стратегического развития людских ресурсов и управления ими напрямую связана с первыми двумя, и все три дополняют друг друга.

Но это только первый шаг для успеха возможностей. Для успеха компании важны еще две переменные, это процедуры и ценности.

Процедуры – это способы разработки и производство новых товаров и услуг, а также анализ рынка и конкурентов, планирование бюджета, закупки и логистика, тренинги персонала, распределения ресурсов, оплата труда, а также процедуры, которые определяют решения об инвестициях в новый бизнес [1, с. 255]. Основные процедуры- это методы исследования рынка и финансовых прогнозов на основе таких исследований, методы введения переговоров о планах и бюджете, методы анализов результатов.

Ценности – это стандарты компании, в соответствии с которыми ее сотрудники расставляют приоритеты.

Человеческие ресурсы играют важную роль в развитии инноваций.

#### **Список использованных источников:**

1. Дятлов, В.А. Управление персоналом: учеб. пособие / В.А. Дятлов. М.: ПРИОР, 2009. 365 с.
2. Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. М.: ТК Велби; Проспект, 2011. 688 с.
3. Наумов А.Ф. Инновационная деятельность предприятия. Учебник: моногр. / А.Ф. Наумов, А.А. Захарова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 257 с.
4. Инновационный менеджмент и экономика организаций (предприятий). Практикум: моногр. – М.: Вузовский учебник, 2015. – 241 с.

**Шевченко Л.В.**

*аспірантка,*

*Хмельницький національний університет*

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ**

Економічні процеси пов'язані з процесами інвестування. Інвестиційна діяльність підприємства є основою розвитку виробництва, оновлення технологічної бази, підвищення ефективності господарської діяльності, виробництво конкурентоздатного товару. Існує велика кількість ризиків, які загрожують суб'єктам фондового ринку. Кожні з цих ризиків не однаково небезпечні. Як свідчить аналіз останніх наукових публікацій, на сьогодні відсутня єдина усталена система класифікації інвестицій [1]. З'ясуванню економічної сутності інвестицій приділялося багато уваги, але наукова думка й досі не дала універсального визначення інвестицій, яке б відповідало потребам теорії і практики господарювання [2]. Деякими дослідниками наголошується важливість врахування як економічної, так і соціальної складової інвестиційних ризиків, зокрема в інвестиційних проектах сільського розвитку [3]. Вченими розглядаються проблеми оцінки ризиків не тільки в реальних та фінансових інвестиціям, але і в інших сферах. Зокрема О. Дьомкіна досліджує методи оцінки ризиків інвестицій у людських капітал [4].

Оцінювання та оптимізація ризиків є частиною управління діяльністю підприємства. Кожна інвестиційна програма за думкою Гаврилової Н.В. це сукупність реальних інвестиційних проектів і портфельних інвестицій, які знаходяться у певному співвідношенні і в процесі реалізації вони впливають на величину доходу та інвестиційних витрат, і, як наслідок, – на дохідність інвестицій [5, с. 306]. Під інвестиційним ризиком розуміється можливість недосягнення запланованої мети інвестування і отримання грошових збитків. Його треба заздалегідь оцінювати, розраховувати, описувати, планувати під час розробки інвестиційного проекту. Оцінка ризику дає змогу розробити кілька можливих варіантів розвитку ризикової ситуації, проаналізувати і вибрати оптимальний. Фінансово-інвестиційні ризики супроводжують діяльність багатьох підприємств. Їх оцінювання пов'язане з визначенням вартості фінансових і реальних активів

підприємства. Ризик породжений невизначеністю одержання прибутку взагалі або запланованого розміру прибутку від інвестицій. Це викликає необхідність оцінювати інвестиційні ризики при обчисленні прибутку підприємства і ціни його активів.

Поняття «інноваційна форма інвестицій» тісно пов'язане з поняттям «інтелектуальні інвестиції» і включає практичне використання наукового, науково-технологічного результату й інтелектуального потенціалу. В зв'язку з нематеріальністю такого капіталу інноваційні ризики є достатньо високими і мають труднощі в оцінюванні.

Інвестиційні ризики підприємства належать до економічних ризиків за факторами виникнення та до внутрішніх ризиків підприємства за сферою впливу. Інвестиційні ризики за своєю суттю належать до фінансових ризиків підприємства. Фінансово-інвестиційні ризики супроводжують інвестиційну діяльність підприємства, обтяжують досягнення запланованих цілей інвестування (прибутку або соціального ефекту) і загрожують грошовими втратами. Однією з проблем на сучасному етапі розвитку ризикології є те, що не існує єдиного визначення ризику. В зв'язку з цим дослідники Коломієць Н.О. та Павліченко В.М. пропонують розглядати ризик як деяку можливість втрат, викликану настанням випадкових несприятливих подій [6, с. 74].

Проблема управління ризиком окремого фінансового активу полягає в тому, що він визначається різними категоріями. Зокрема, його можна визначити як рівень певної фінансової втрати, яка виражається в можливості недосягнення фінансової мети, невизначеності прогнозованого результату. Можлива також інтерпретація ризику як ступеня варіабельності доходу, який може бути одержаний завдяки володінню певним видом активів. Оцінка ризику є імовірнісною величиною, отже, його кількісні зміни не можуть бути однозначними і визначеними. Залежно від того, яка процедура визначення ризику застосовується, його величина може змінюватися.

Проблема класифікація ризиків полягає в тому, що вона є в деякій мірі умовною, оскільки розмежувати види ризиків досить складно. Більшість видів ризиків пов'язані між собою, і зміни в одному з них викликають зміни в іншому, але всі вони в кінцевому рахунку впливають на результати діяльності фірми і вимагають управління для успішної діяльності фірми.

Під ризиком інвестиційного проекту розуміють ймовірність того, що вкладені грошові засоби у певний проект (з метою отримання прибутку)

знеціняться внаслідок діяльності органів управління, влади чи економіки в цілому [7, с. 64]. Такий підхід означає неможливість кількісного визначення можливих втрат в майбутньому, а отже і методів страхування таких випадків.

Серед фінансово-інвестиційних ризиків виокремлюють інноваційний ризик, який розглядають як різновид реальних інвестицій. Він пов'язаний з можливими збитками, що виникають при інвестуванні підприємством коштів у виробництво нових технологій, товарів, послуг, що не відразу сприймаються ринком або не знаходять свого споживача взагалі. У випадку інновацій проблема оцінки ризику загострюється ще більше, оскільки додається більше параметрів невизначеності.

З іншого боку інноваційна форма інвестицій пов'язана з поняттям інтелектуальний капітал, який в свою чергу поділяється на дві великі частини: людський капітал і структурний капітал [9]. Специфіка людського капіталу, а отже і ризику інвестування у нього, полягає у тому, що він не може бути власністю компанії. На відміну від людського, структурний капітал може бути власністю компанії, а отже, є об'єктом купівлі-продажу, що знижує ризик неповернення інвестованих коштів.

Отже, проблеми управління ризиком при інвестиційній та інноваційній діяльності починаються вже на етапі його визначення та класифікації. Саме від успішності цього етапу полягає наступне визначення методів нейтралізації наслідків ризиків, тобто можливих великих збитків.

### **Список використаних джерел:**

1. Легка Я.І. Інвестиційні ризики: еволюція поглядів та класифікація / Я.І. Легка // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 15. – С. 10-12.
2. Горбатюк Л.М. Інвестиції: економічна сутність і класифікація / Л.М. Горбатюк // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 201-204.
3. Буднік О.М., Оцінка ризиків інвестиційних проектів сільського розвитку / О.М. Буднік, О.М. Николук // Роль соціального капіталу та локальних ініціатив у забезпеченні сільського розвитку: доп. Міжнар. Симпозіуму (м. Житомир, 16-18 трав. 2007 р.). – Житомир: ДВНЗ «ДАУ», 2007. – С. 294-299.
4. Дьомкіна О. Аналіз методів оцінки ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства / О. Дьомкіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 5(170). – С. 49-54.
5. Гаврилова Н.В. Напрями зниження інвестиційних ризиків підприємства / Н.В. Гаврилова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – вип. 22, ч. 1. – С. 302-308.

6. Коломієць Н.О., Павліченко В.М. Інвестиційні ризики та їх сутність / Н.О. Коломієць, В.М. Павліченко // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 1. – С. 73-78.

7. Макалюк І.В., Бабенко І.Ю. Управління ризиками інвестиційних проектів / І.В. Макалюк, І.Ю. Бабенко // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. – 2016. – Випуск 18. – С. 63-70.



## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Григораш М.С., Нечай Д.В.**

*студенти,*

*Науковий керівник: Пономарьова О.Б.*

*старший викладач,*

*Університет митної справи та фінансів*

### УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що управління фінансовими потоками у галузі охорони здоров'я є складовою частиною державної соціально-економічної політики, спрямованої на подальший розвиток системи охорони здоров'я.

Метою роботи є дослідження впровадження медичної реформи в Україні.

19 жовтня 2017 року був прийнятий Закон «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення». Цей закон запроваджує в Україні практику встановлення гарантій з медичного обслуговування – програму державних гарантій медичного обслуговування населення (програма медичних гарантій) як перелік та обсяг медичних послуг та ліків, які оплачуються з державного бюджету на основі єдиних національних тарифів [1].

Порядок функціонування електронної системи охорони здоров'я затверджується Кабінетом Міністрів України з урахуванням вимог законодавства про захист персональних даних.

Доступ до даних про пацієнта, що містяться в електронній системі охорони здоров'я, можливий лише у разі отримання згоди такого пацієнта (його законного представника) у письмовій формі або у формі, що дає змогу зробити висновок про надання згоди. Без згоди доступ до інформації про пацієнта можливий у випадках: 1) наявності ознак прямої загрози життю пацієнта; 2) за умови неможливості отримання згоди такого пацієнта чи його законних представників (до часу, коли отримання згоди стане можливим); 3) за рішенням суду.

Підписуючи декларацію про вибір лікаря, який надає первинну медичну допомогу, пацієнт (його законний представник) надає згоду на доступ до даних про нього, що містяться в електронній системі охорони здоров'я, такому лікарю, а також іншим лікарям за його направленням у межах, необхідних для надання медичних послуг такими лікарями.

Уповноважений орган зобов'язаний опублікувати на офіційному веб-сайті дані, накопичені в електронній системі охорони здоров'я, за умови знеособлення персональних даних відповідно до вимог Закону України «Про захист персональних даних», в обсязі та в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України [2].

Електронна система охорони здоров'я EHealth – це система, яка допомагає пацієнтам отримувати, а лікарям – надавати якісні медичні послуги. А ще – дозволяє контролювати, наскільки ефективно витрачаються виділені на охорону здоров'я державні кошти і запобігати зловживанням.

«Електронне здоров'я» – складна система, яка буде поступово впроваджуватися протягом кількох років. Спочатку вона охопить первинну ланку медицини – сімейних лікарів, терапевтів та педіатрів. Пацієнти укладатимуть декларації із обраними лікарями, і лікарі реєструватимуть ці декларації в системі. Таким чином, держава зможе оплачувати лікарю за кожного пацієнта, а пацієнт отримає гарантовані державою безкоштовні медичні послуги. Так система «Електронне здоров'я» допоможе реалізувати принцип “гроші ходять за пацієнтом”.

У майбутньому eHealth система дасть можливість кожному швидко отримати свою медичну інформацію, а лікарям – правильно ставити діагноз з урахуванням цілісної картини здоров'я пацієнта. Вже не буде потреби в паперових медичних картах і друкованих довідках, які губляться і забуваються. Лікарі виписуватимуть електронні рецепти, які не можна буде ні загубити, ні підробити. Система міститиме всю медичну історію пацієнта, і вона буде доступна як пацієнту, так і його лікарям – все, як на долоні.

На сьогодні до системи приєдналися 1876 медичних закладів, 24619 лікарів, 27278092 пацієнтів.

Завдяки медичній реформі створено Національну службу здоров'я України (НСЗУ) 27 грудня 2017 року, що фактично виконує роль страховика. Гроші на покриття видатків надходять до цієї фінансової організації з державного бюджету на казначейські рахунки. Фактично ті

податки, які сплачують громадяни України, і будуть своєрідними «страховими внесками», які підуть на їхнє медичне обслуговування [3].

На сьогодні створено для пацієнтів, лікарів, державних та приватних медичних закладів сучасну, зручну та надійну електронну медичну систему Helsi. Система для пацієнтів дає можливість легко знайти та обрати свого лікаря, швидко записати на прийом on-line – себе та членів своєї родини, надає доступ до своєї електронної медичної картки (ЕМК) та доступ до призначень лікаря та плану лікування.

Багато країн обрали шлях явної раціоналізації у сфері охорони здоров'я. Тенденція запровадження гарантованого пакету розпочалась у 1980-х роках. У європейському регіоні такі країни як Азербайджан, Болгарія, Хорватія, Естонія, Грузія, Угорщина, Киргизстан, Литва, Македонія, Молдова, Польща, Румунія, Словенія, Вірменія, Казахстан, Словацька Республіка вже пройшли через процес запровадження гарантій в сфері охорони здоров'я.

Чітке формулювання гарантованого пакету сприяє досягненню наступних цілей:

1. Операціоналізація права на охорону здоров'я – коли гарантовані медичні послуги чітко визначені, вони стають зобов'язаннями держави. Гарантований пакет встановлює процедуру захисту права на здоров'я. Гарантований пакет підвищує відповідальність уряду та рівень поінформованості пацієнтів щодо їхніх прав.

2. Відповідність між цілями/потребами в галузі охорони здоров'я та наявними ресурсами.

3. Підвищення соціальної легітимності гарантій в сфері охорони здоров'я – гарантований пакет включає в себе прозорий набір правил, згідно з якими люди можуть отримувати доступ до послуг.

4. Покращення планування та управління – чіткі гарантії дозволяють більш прозоре та точне формування бюджету.

5. Поліпшення якості послуг – чіткий гарантований пакет зазвичай супроводжується вимогами щодо якості, що сприяє покращенню відповідності стандартам якості.

6. Перекладає прийняття рішень щодо використання обмежених ресурсів з лікарів та пацієнтів на визначені державні органи та офіційні процеси [1].

Отже, можемо зробити висновок, що впровадження медичної реформи позитивно впливатиме на українців та на Україну загалом. Україна остання з країн на європейському континенті, що впроваджує

медичну реформу, тому можна рівнятися і співставляти досвід і практику інших країн, щоб впровадити нову реформу і тільки ту, що підійде саме нашій країні. Ми вважаємо, що впровадження піде тільки на користь державі і принесе тільки «добрі плоди».

#### **Список використаних джерел:**

1. Програма медичних гарантій: впровадження в Україні. URL: [http://moz.gov.ua/uploads/0/3798programa\\_medicnih\\_garantij\\_vprovadzenna\\_v\\_ukraini.pdf](http://moz.gov.ua/uploads/0/3798programa_medicnih_garantij_vprovadzenna_v_ukraini.pdf)
2. Закон України від 19.10.2017 № 2168-VIII // «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>
3. Портал Національної електронної системи охорони здоров'я eHealth. URL: <https://portal.ehealth-ukraine.org>

**Черба В.М.**

*кандидат наук з державного управління, доцент;*

**Кравець Д.В.**

*студентка,*

*Університет митної справи та фінансів*

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ БЕЗРОБІТТЯ**

Безробіття – це незайнятість у суспільному виробництві працездатного населення, охочого мати роботу, яку воно здатне виконувати, проте пропозиція робочої сили на ринку праці перевищує попит. За визначенням Міжнародної організації праці, безробітні – це особи у віці 15-70 років (як зареєстровані так і не зареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють три умови: не мають роботи (прибуткового заняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів. До цієї категорії належать також особи, що навчаються за направленнями служби зайнятості, знайшли роботу й чекають відповіді або готуються до неї приступити, але на цей момент ще не працюють [1].

Безробіття становить загрозу національному розвитку та безпеці, оскільки може бути головною причиною соціально-економічної дестабілізації серед працівників великих промислових та ключових

підприємств у життєзабезпеченні країни. Безробіття стає фактором дестабілізації і у тому разі, коли суттєво зростає кількість осіб, які упродовж тривалого часу шукають роботу – люди погано контролюють свою поведінку, знаходяться у відчаї і здатні на будь-які вчинки [2]. За наявності надмірного безробіття в економіці виникають певні втрати, тобто істотні економічні збитки від безробіття, не кажучи вже про соціальні проблеми. У таблиці 1 приведено дані про рівень безробіття у 2013 – 2017 роках.

За даними Держстату України, за останні 17 років найменший рівень безробіття 6,9% було зареєстровано в 2007 і 2008 роках. Останні п'ять років рівень безробіття коливався у межах 9-10%. Держстат сповіщає, що в 2018 р. рівень безробіття в країні поступово знижується і, за підсумками першого кварталу, становив 9,7% проти 9,9% кварталом раніше. Але разом з тим спостерігається і зменшення економічно активного населення. У 2017 р в Україні проживало 17,9 млн осіб економічно активного населення у віці від 15 до 70 років, з них працездатного віку – 17,2 млн осіб, а зайняте населення працездатного віку – 15,5 млн осіб [3].

Таблиця 1

**Рівень безробіття у 2000 р. та з 2013 по 2017 рр.  
(кількість населення тис. осіб) [4]**

Рік	Всього населення	Економічно активне населення	Безробітне населення	Рівень безробіття (%)	Зареєстровані безробітні	Рівень безробіття в відсотках до попереднього року
2000	48923,2	21150,7	2630,0	12,4	1178,7	-
2013	45426,2	20478,2	1576,4	7,7	487,6	62
2014	42928,9	19035,2	1847,1	9,7	458,6	82
2015	42760,5	17396,0	1654,0	9,5	461,1	76,6
2016	42584,5	17303,6	1677,5	9,7	407,2	82
2017	42386,4	17193,2	1697,3	9,9	352,5	79,8

\*Примітка: з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Однак статистика ООН по Україні за 2017 р. показує, що українців у віці від 20 до 59 років, тобто населення працездатного віку, – 25,2 млн осіб. Якщо співставити міжнародні та українські дані, то в Україні працюють 15,5 млн осіб працездатного віку, а могли б

працювати 25,2 млн. Отже, ці «розбіжності» мають декілька пояснень. Серед причин зменшення, звичайно, є природні фактори. Економічно неактивне населення в нашій країні в 2017 р. становить 10,9 млн осіб. 53,6% його складають пенсіонери, 20,7% – учні і студенти денної форми навчання; 22,0% – особи, що перебувають на утриманні; 1,1% – через стан здоров'я та 2,6% – через інші різні причини [4].

Негативні наслідки безробіття торкаються не лише окремих осіб, що втратили роботу, відповідний та стабільний зарібок, можливості суспільного визначення своїх професійних здібностей, але й в цілому суспільства. Зростання безробіття призводить до втрат суспільного продукту у виробництві, створення додаткового навантаження на державний бюджет, оскільки збільшуються обсяги державної допомоги. Зі зростанням безробіття у суспільстві підіймається рівень злочинності та самогубств, безробітні потребують соціальної та психологічної допомоги.

Довготривале безробіття призводить до втрати кваліфікації, професійних та частково соціальних навичок людини. Незважаючи на негативні і важкі наслідки безробіття, можна відзначити й ряд позитивних моментів, пов'язаних із ним. По-перше, на думку більшості економістів, безробіття – найважливіша умова нормального й безперебійного функціонування економіки. Воно, зокрема, забезпечує формування резерву робочої сили. По-друге, забезпечується необхідний виробництву перерозподіл кадрів та їх зосередження в тих видах діяльності, що необхідні споживачам. По-третє, роботодавці мають можливість підібрати висококваліфікованих кваліфікованих спеціалістів. Відбувається стимулювання робітника до систематичного підвищення своїх фахових навичок і вмій. По-четверте, безробітна людина має вільний час і може приділяти його родині, вихованню дітей, одержуючи при цьому допомогу по безробіттю.

Загальні заходи по скороченню безробіття наступні:

1. Працевлаштування безпосередньо на підприємстві шляхом створення нових робочих місць (розширення або створення підрозділів, перекваліфікація на інші спеціальності і т.д.).

2. Організація громадських робіт (благоустрій територій, лісових масивів і міських вулиць, робота на овочевих базах, з прибирання сільськогосподарської продукції).

3. Заохочення приватного підприємництва та стимулювання самозайнятості населення, розвиток малого бізнесу (товариства, кооперативи, фермерські господарства).

4. Перепідготовка і професійна підготовка за дефіцитними спеціальностями і професіями.

5. Використання гнучких форм зайнятості (надомна праця, неповний робочий день, тиждень).

6. Широка інформація населення про можливість працевлаштування, проведення ярмарків вакансій, днів відкритих дверей і т.д.

Безробіття, яким би чином воно не вимірювалося – це завжди трагедія для тих, хто не має роботи і не може одержати законне стабільне джерело існування. Тривала бездіяльність веде до соціальної деградації людини: що має професію – до втрати кваліфікації, що не має її – до пошуку доходів сумнівними, напівкримінальними і кримінальними способами. Відрив від трудового джерела доходу та тривале існування на соціальні допомоги призводить до втрати самоповаги, занепаду моральних устоїв, розпаду родини тощо. Існує прямий зв'язок між ростом самогубств, убивств, крадіжок, психічних захворювань, смертності від серцево-судинних хвороб і високим рівнем безробіття. Нарешті, масове безробіття призводить до значних соціальних і політичних змін, часто у формі дуже гострих соціальних конфліктів.

### **Список використаних джерел:**

1. Про затвердження Методологічних положень щодо класифікації та аналізу економічної активності населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0012832-11>

2. Ярова Л. Г. Аналіз рівня безробіття в Україні та напрямки його подолання / Л.Г. Ярова / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №. 4. – С. 52-55.

3. Населення за причинами економічної неактивності у 2010-2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans\\_u/n\\_pena\\_rik\\_u.m](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/n_pena_rik_u.m)

4. Рівень безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017>

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Башкін І.Е.**

*студент,*

*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка*

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ АУДИТУ ВИТРАТ НА ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ**

Ефективність будь якого суб'єкта господарювання характеризується управлінням витратами. Саме аудит дає можливість визначити незаконність, недостовірність та нецільспрямованість витрат. Аудиторська перевірка дає можливість оперативно виявляти, запобігати та виправляти недоліки, які були спричинені працівниками, випадково чи навмисно, щодо викривлення інформації та прийняття неправильних управлінських рішень.

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- 1) витрати пакувальних матеріалів для готової продукції на складах;
- 2) витрати на ремонт тари для зберігання продукції;
- 3) оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- 4) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- 5) витрати на передпродажну підготовку товарів;
- 6) витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- 7) витрати на утримання необоротних активів, пов'язаних із збутом продукції, товарів, робіт, послуг (оперативна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- 8) витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги;
- 9) витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- 10) інші витрати, пов'язані із збутом продукції, товарів, робіт, послуг [7, с. 27].

До складу витрат на збут не відносяться витрати, які згідно з договором поставки виконуються постачальником за окрему плату (вартість тари, відпускна ціна доставки цінностей до споживача тощо).



Метою аудиту витрат є встановлення вірогідності даних первинних документів щодо визначення витрат, повноти та своєчасності їх відображення в облікових реєстрах, відповідності методики обліку витрат чинним нормативним актам.

У процесі аудиту витрат на збут з'ясовується:

- облікова політика щодо обліку витрат;
- підтвердження витрат відповідними первинними документами;
- обґрунтованість відображення витрат згідно класифікації видів діяльності;
- наявність окремого обліку витрат різних видів діяльності;
- правильність розподілу операційних витрат на адміністративні, збутові та інші витрати операційної діяльності;
- правильність включення до витрат нарахованої заробітної плати працівникам, пов'язаним із збутовою діяльністю;
- дотримання норм витрат на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- обґрунтованість списання витрат на утримання необоротних активів, пов'язаних із збутом, витрат на гарантійний ремонт, гарантійне обслуговування та інших витрат.
- повнота розкриття інформації про витрати у примітках до фінансових звітів [6, с. 970-971].

Організація внутрішнього аудиту витрат на збут підприємства, насамперед, залежить від правильної організації їхнього обліку, яка ґрунтується на точній, достовірній, неупередженій, своєчасній інформації, джерелом якої і є бухгалтерський облік. Узагальнюючи основні напрямки проведення внутрішнього аудиту витрат на збут та з метою його удосконалення, доцільно визначити основні його етапи (рис. 1).

Аудитор як джерело отримання аудиторських доказів при проведенні внутрішнього аудиту витрат на збут підприємства повинен використовувати:

- елементи облікової політики, що стосуються обліку витрат, зокрема витрат на збут, їх визнання;
- форми первинних документів з обліку витрат на збут, на основі яких формується фінансовий результат підприємства;
- облікові реєстри (Журнал 5, 5А, Головна книга);

<b>Внутрішній аудит витрат на збут підприємства</b>	
→ <b>I етап</b>	Організація внутрішнього аудиту витрат на збут, яка повинна визначити мету, об'єкт та завдання аудиту, терміни подання управлінському персоналу результатів аудиту, призначення відповідальних осіб тощо
→ <b>II етап</b>	Встановлення своєчасності та правильності оформлення документів, що пов'язані з обліком витрат на збут та їх удосконалення, виявлення правильності визнання витрат і чинників, що викликають зміни у структурі витрат
→ <b>III етап</b>	Планування внутрішнього аудиту витрат на збут: розрахунок аудиторського ризику, рівень суттєвості, сукупність вибірки та можливої величини помилки, а також складання загального плану та програми аудиту
→ <b>IV етап</b>	Аудиторська перевірка, яка включає в себе: застосування аудиторських процедур з метою отримання аудиторських доказів, проведення аналізу отриманих результатів, формування думки аудитора
→ <b>V етап</b>	Складання аудиторського звіту, яке полягає у формуванні думки аудитора щодо достовірності даних про витрати на збут, їх відображення в обліку, звітності, а також формуванні висновку аудитора щодо рекомендацій та пропозицій удосконалення обліку витрат на збут, підвищення ефективності управління ними на основі попереднього аналізу

**Рис. 1. Основні етапи проведення внутрішнього аудиту витрат на збут підприємства**

*Джерело: розроблено автором за даними [2]*

– рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, накладні вимоги, платіжні вимоги, платіжні доручення, акти виконаних робіт (наданих послуг), звіти матеріально-відповідальних осіб тощо;

– накази, розпорядження, пояснювальні записки; фінансова, статистична, податкова, соціальна, внутрішня звітність;

– законодавчі та нормативні акти;

– акти ревізій, аудиторські висновки та інші документи, які відображають господарську діяльність підприємства [3, с. 153-154].

При визначенні достатності аудиторських доказів аудитор повинен враховувати такі фактори:

а) наявність можливості співставлення висновків, зроблених в результаті використання доказів, отриманих з різних джерел;

б) аудиторські докази, отримані в письмовій формі, є більш доказовими, ніж отримані в усній формі;

в) зовнішні докази є більш доказовими, ніж внутрішні за умови неефективної системи обліку і контролю [5, с. 184].

Якщо при проведенні аудиту не представлені необхідні документи в повному обсязі або достатні аудиторські докази щодо певних операцій аудитором не зібрані, аудитор повинен відобразити це в акті, у зв'язку з чим повинно бути розглянуте питання про надання аудиторського висновку, який відрізняється від безумовно-позитивного.

Отже, до етапів проведення внутрішнього аудиту витрат на збут підприємства варто віднести: визначення об'єкту, мети, завдань, планування внутрішнього аудиту витрат на збут, аудиторська перевірка та узагальнюючі процедури щодо складання аудиторського звіту.

На нашу думку, основне завдання аудиту полягає в тому, щоб встановити повноту сформованих підприємством витрат на збут; наявність документального підтвердження здійснених витрат; відповідність даних облікових регістрів щодо сум і періодів, до яких вони відносяться, первинним документам.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 6016-д [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.

2. Бавдис Н.М. Основні етапи організації внутрішнього аудиту витрат в системі управління підприємством / Н.М. Бавдис [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17580/1/2-Bavdys-8-9.pdf>.

3. Гришанович О.І. Внутрішній аудит витрат на збут: сучасні тенденції / О.І. Гришанович [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/333>.

4. Дерій В.А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат / В.А. Дерій // Облік і фінанси. – 2013. – № 4. – С. 20–23.

5. Левченко Н.М. Внутрішній аудит витрат як одна з функціональних складових інформаційного забезпечення управління витратами підприємства / Н.М. Левченко, О.О. Яговець // Економічний простір. – 2010. – № 34. – С. 178–187.

6. Мулик Т. О., Мулик Я. І. Організація обліку та аудиту витрат на збут підприємства: стан та напрями вдосконалення / Т.О. Мулик, Я.І. Мулик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Вип. 22. – С. 965–971.

7. Шиманська А. Класифікація витрат на збут промислового підприємства / А. Шиманська // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 5. – С. 24–28.

**Стоколюк В.В., Костенко Т.А.**

*студенти,*

*Науковий керівник: Книшек О.О.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ**

Функціонування внутрішнього аудиту в середині будь-якої компанії забезпечує систематичність контролю, знання всіх особливостей виробничої діяльності, документообігу, що дає можливість оперативно реагувати на виявлені недоліки, коригувати управлінські рішення, запобігати кризовим ситуаціям в компанії, знаходити резерви зростання ефективності діяльності.

Думки про внутрішній аудит розкриває невелика кількість авторів, такі як В. П. Пантелеєв та М. Д. Корінько. Вони визначають сутність поняття «внутрішній аудит» – діяльність з надання послуг з метою допомоги органам управління в ефективному внутрішньому контролі [3].

Внутрішній аудит здійснюється функціональним підрозділом організації систематично. Він має мати незалежність та підпорядковуватись безпосередньо керівництву або власнику.

Важливою специфікою внутрішнього аудиту є те, що він, будучи структурним підрозділом організації, має можливість систематично отримувати необхідні дані, досконало вивчити виробничі зв'язки між підрозділами та співробітниками, володіти як формальною так і неформальною інформацією про діяльність організації. Це все дає можливість здійснювати оперативне реагування на можливі загрози та проблеми, бачити переваги та недоліки управлінських рішень, оцінювати їх перспективні наслідки, виявляти резерви зростання для організації тощо.

Саме зазначені переваги внутрішнього аудиту обумовлюють його важливу роль в забезпеченні ефективності діяльності компанії.

В Україні внутрішній аудит набуває поширення лише в останні роки та не має цілісного нормативно-правового забезпечення.

Упровадження внутрішнього аудиту в Україні розпочалося з банківської системи. Одним з перших нормативних актів у цій сфері, що містив визначення внутрішнього аудиту, стало Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України [4]. Так, внутрішній аудит банку було визначено як незалежну оцінку системи внутрішнього контролю, встановленого у комерційному банку.

На внутрішній аудит банку покладено функції пов'язані з наглядом за поточною діяльністю банку, з контролем за дотриманням законодавства та розпоряджень Національного банку України, перевірка поточною фінансовою діяльністю, аналіз ефективності діяльності банку та надання висновків правлінню банку з цього приводу, та інші, пов'язані з наглядом та контролем за діяльністю банку. Отже, для банківської сфери система внутрішнього аудиту має нормативно-правове забезпечення та є достатньо розвинутою.

В ст. 56 Закону України «Про акціонерні товариства» було визначено, що з метою забезпечення діяльності комітету з питань аудиту наглядова рада може прийняти рішення щодо запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора (створення служби внутрішнього аудиту), внутрішній аудитор (служба внутрішнього аудиту) має призначатися наглядовою радою і підпорядковується та є підзвітним безпосередньо члену наглядової ради – голові комітету з питань аудиту [5].

В ст. 15 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» в 2011 р. було введено статтю 15 «Внутрішній аудит», згідно якого в фінансовій установі вищим органом управління запроваджується підрозділ, або посада внутрішнього аудитора, що буде займатись проведенням внутрішнього аудиту (контролю).

Функції внутрішнього аудитора в фінансовій установі фактично аналогічні з банківською сферою, зокрема:

- нагляд за поточною діяльністю фінансової установи;
- контроль за дотриманням законів, нормативно-правових актів органів, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, та рішень органів управління фінансової установи;
- перевірка результатів поточної фінансової діяльності фінансової установи;

– аналіз інформації про діяльність фінансової установи, професійну діяльність її працівників, випадки перевищення повноважень посадовими особами фінансової установи;

– виконання інших передбачених законами функцій, пов'язаних з наглядом та контролем за діяльністю фінансової установи [6].

Важливим нормативним положенням ст.15 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» є визначення організаційної незалежності структурного підрозділу, який проводить внутрішній аудит, що забезпечує самостійність, достовірність та неупередженість перевірок.

В ст. 26 Бюджетного кодексу України визначено організацію контролю та аудиту у бюджетному процесі, відповідно 12.12.2018 р. було затверджено КМУ «Основні засади здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів», які визначають принципи та елементи внутрішнього контролю, питання організації і здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та підвідомчих бюджетних установах. Було внесено зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади». Відповідно, на рівні бюджетних установ, система внутрішнього аудиту має достатній розвиток та нормативно-правове забезпечення.

Нормативне забезпечення внутрішнього аудиту, як виду діяльності, в інших сферах господарювання має досить фрагментарний характер та здійснюється на власний розсуд керівництва або власників організації.

Широке застосування внутрішнього аудиту на рівні приватних господарюючих суб'єктів в країні не відбувається і тому потребує додаткових науково-практичних розробок, популяризації професії внутрішнього аудитора та проведення широкої роз'яснювальної роботи серед бізнесменів про важливість та необхідність для них систематичного проведення внутрішнього аудиту в їх компаніях.

Саме з метою популяризації професії та розробки стандартів професійної діяльності внутрішнього аудитора в 1946 р. в США було створено Інститут внутрішніх аудиторів – професійна асоціація внутрішніх аудиторів. На сьогодні Інститут налічує більше 70 тис. членів

і представлений більш ніж у 120 країнах світу. А всього в світі налічується близько одного мільйона людей, які в тій чи іншій мірі займаються внутрішнім аудитом [2].

В 2001 р. Інститут Внутрішніх Аудиторів був заснований в Україні як всеукраїнська громадська організація «Інститут Внутрішніх Аудиторів України», яка є добровільною, недержавною, неприбутковою всеукраїнською організацією, створеною за спільними інтересами своїх членів для реалізації мети діяльності.

Важливим досягненням Інституту Внутрішніх Аудиторів України є активна законотворча діяльність, зокрема розробка законопроекту «Про внутрішній аудит», також активна участь членів інституту в комітетах з бухгалтерського обліку та аудиту, в експертних комітетах з питань внутрішнього аудиту.

Для України все ще актуальним є низький попит на професійні послуги внутрішнього аудиту. Це можна назвати упущенням самих власників компаній. Крім того, багато хто з них в силу різних обставин часто не зацікавлені в об'єктивних результатах аудиту. Власникам компаній важливо розуміти, що сучасний внутрішній аудит – це не тільки аналіз бухгалтерської звітності і внутрішній фінансовий контроль, але і комплексна діяльність, спрямована на систематичний контроль абсолютно всіх аспектів функціонування компанії. Іншими словами внутрішній аудитор повинен сприймати компанію як процес, і контролювати його з метою оптимізації. В Україні ж внутрішній аудит спрямований скоріше на рішення проблем, ніж на їх запобігання.

Здійснення внутрішнього аудиту на підприємстві – це основна ділянка функціонування системи внутрішнього контролю, яка полягає в перевірці діяльності певного структурного підрозділу та винайденні шляхів її удосконалення. Якісне здійснення внутрішнього аудиту залежить передусім від вдалої організації його процесу, який слід покласти на керівника підприємства та системи внутрішнього контролю, при взаємодії яких можливо створити необхідне внутрішнє нормативне забезпечення та порядок організації внутрішнього аудиту, необхідних для здійснення внутрішнього аудиту, який би внаслідок своєї діяльності приносив би максимальну користь підприємству [1].

На думку фахівців, найбільш частими помилками, через які внутрішній аудит не справляється зі своїми функціями, є:

- недотримання міжнародних стандартів внутрішнього аудиту;
- низький рівень професіоналізму самих аудиторів;

– проблеми з незалежністю експертизи.

Підвищення якості внутрішнього аудиту безпосередньо залежить від створення прозорого бізнес клімату та детінізації економіки. При відповідних умовах попит на дані послуги буде постійно підвищуватися, так як прозорість бізнес-процесів компанії стане більш вигідна, ніж заплутаність. В цьому відношенні велика роль держави, як механізму здатного встановити єдині стандарти, обов'язкові для застосування, як приватними, так і державними організаціями.

Таким чином, з метою широко впровадження внутрішнього аудиту на рівні підприємств, як допоміжної ланки контролю та управління для власників необхідно здійснювати професійну підготовку спеціалістів із внутрішнього аудиту, популяризувати цю професію. Важливим залишається питання вдосконалення нормативно-правового регулювання аудиту та розробки організаційно-технологічних схем та процедур проведення внутрішнього аудиту. Важливо посилити наукові розробки щодо вдосконалення методології проведення внутрішнього аудиту в реаліях українських підприємств, тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» для ВНЗ. ПП «Рута»: 2002. 672 с.
2. Годована Л.Г. Внутрішній контроль та внутрішній аудит, схожість та відмінність: підручник. Житомир: ЖДТУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/139/1/21.pdf>
3. Пантелеса В.П., Корінько М.Д. Внутрішній аудит : навч. посіб. Київ: 2006.
4. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України : постанова Правління НБУ від 20.03.98 № 114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0548500-98>.
5. Про акціонерні товариства : закон України від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/51417/ed20080917/page?text=%E2%ED%F3%F2%F0%B3%F8%ED%B3%E9+%E0%F3%E4%E8%F2>.
6. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: закон України від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/ed20100820>.



## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Rodionov K.Yu.**

*Student;*

**Shyriaieva L.V.**

*Professor, Doctor of Economics,  
Odessa National Maritime University*

### UKRAINE BANKING SYSTEM: STATE AND PERSPECTIVES

Having responsibility for the stability of banking system is of the priority tasks which need to be addresses on the way of integrating the country into European economic space. The powerful banking system is essential for achieving economic growth in The Ukraine.

The foreign researchers paid a considerable attention to banking system operation: J. M. Keins, A. Pigu, E. Show, P. Rose, E. Zhukov, V. Kolesnikov, L. Krasavina. A lot of our talented scientist wrote numerous works on this topic as well: O. Batanovskiy, I. Lutyi, O. Vasyrenko, A. Galchinskiy, V. Krotiyuk, V. Lisitskiy, V. Mishenko and others.

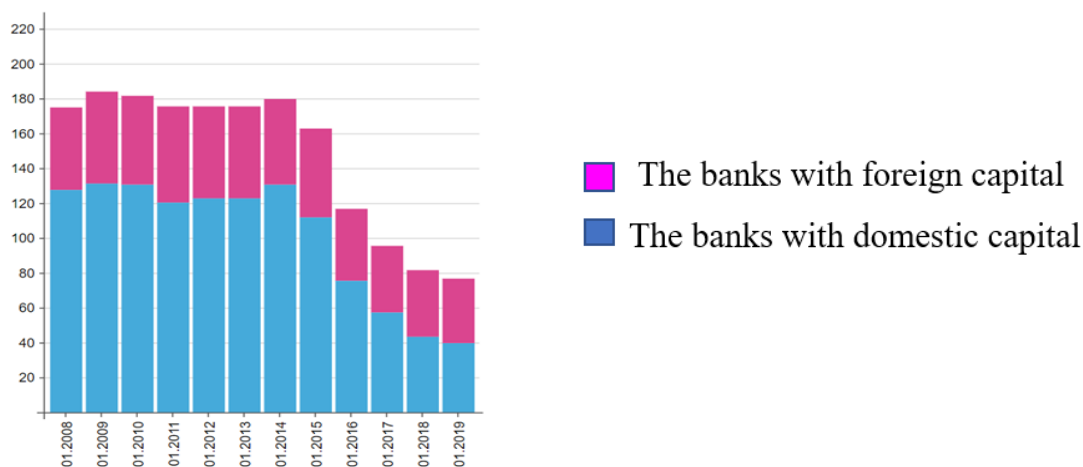
Nowadays the most confident feel on the market relates to governmental banks or those ones which possess the major part of governmental money in share capital because of receiving funding from the budget. It also seems to be complicated to determine the increase of market share of foreign capital and the importance of it for Ukrainian banking sector: there is a good reason for holding the first four top positions on the list of fifteen top most reliable banks of the country [1].

The Ukrainian banking system has faced the issues, main of which are:

- low levels of competitiveness in the banking systems;
- absence of long-term debts on the internal market;
- insufficient level of capitalization;
- independence of Ukrainian National Bank [3].

To enhance the Ukrainian banking level of competitiveness following methods should be implemented: to improve the legislative basis for increasing the transparency of the bank's activity; to implement the increase of own capital; improve the quality of management; to incorporate the new

technological developments; to expand the range of bank services; gain the confidence of population and so on [4].



**Fig. 1. The number of commercial banks in the Ukraine from 2008 to 2019 [2]**

The low level of capitalization leads to crowding out of national banks. With the help of increasing the level of capitalization, banks also increase the competitiveness both on the domestic and external markets and ensure the financial stability of Ukraine stability.

But the major problems remain the low quality of services as well as their high cost. One of the core indicators which characterizes the situation created as baseline reporting rate, which is set in line with bank policy. The higher the interest rate, the more expensive loans are provided, hence to the enterprises and the public.

The characteristic of present sage of Ukrainian baking system development is transition from operations running at deficit to profit. It is related to reducing costs for reserves from 21 % in first seven months in 2017 to 11,7 % in January – July 2018, so at the absolute amount – from 21,4 bln to 11,6 bln hryv during this period [5].

The National Bank of Ukraine promotes targeted policy clearing the banking system from establishments with non-transparent structure of ownership, and from those with illicit financial activity and violated the legislation. A return deposits to physical persons mechanism has been developed and realized in practice.

The Guarantee Fund for Individuals Deposits has been developed to operate the program for the recovery of lost savings. It was founded in order to protect the rights and legitimate interests of bank depositors and performs

special functions in the field of guaranteeing deposits of individuals and the withdrawal of insolvent banks from the market [6].

Now the task is to introduce a system of measures at the state level, in order to further increase customer confidence in the banking system. In order to simplify certain aspects of banking, it is advisable for the Ministry of Finance of Ukraine, to initiate changes to the Tax Code of Ukraine, Bankruptcy Law, and other laws to strengthen the regulatory framework for debt collection [1].

Given the study, it can be concluded that those processes that we observe in the banking system of the country are, in the vast majority, the consequences of the negative impact of both external and internal factors. They have a subjective and objective character. Reducing the impact of individual factors will not lead to overall improvement of the system. Therefore, measures and reforms should be systematic.

Provided that the level of growth of the country's economy is achieved, the establishment of stable export of products produced in Ukraine, the attraction of international investors and the latest technologies will be a powerful driving force not only to stabilize the banking system, but also to its stable and gradual development [3].

### **References:**

1. Belinska G. Current problems of banking system of Ukraine: causes and solutions // Finance, accounting, banks. – 2016. – № 1(21). – P. 34-37.
2. Number of banks in Ukraine // Article [Electronic resource]. – 02.18.2019 – Access mode: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018>
3. Banking system of Ukraine: current state, problems and development // Article [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1879/>
4. Gritsenko L. L., Onoprienko E. Yu. Banking system of Ukraine: the current state and directions of development // Current problems of the economy. – 2010. – № 10 (112). – P. 111-116.
5. Social Communications Research Center [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nbuviap.gov.ua/>
6. Banking System of Ukraine: state and prospects // Article [Electronic resource]. – 02.18.2019. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4447>

## **ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Борисенко Л.М.**

*аспірант,*

*ПВНЗ «Європейський університет»*

### **МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Сьогодні важливого значення набуває проблема ефективності державного фінансового контролю. Контроль має бути своєчасним, оперативним, якісним, дієвим, форми і методи, що використовують контрольні органи, повинні мати різнобічний характер, що сприятиме отриманню під час здійснення контрольних дій достатньої, точної, достовірної інформації.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку держави характеризується, з одного боку, динамізмом та багатовекторністю процесів розвитку та реформ в усіх сферах суспільного життя загалом та державного управління зокрема, які обумовлені передусім її євроінтеграційними прагненнями. У таких умовах особливої актуальності набувають питання щодо підвищення прозорості, підзвітності та ефективності діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання державної і комунальної форми власності. Адже ефективна система фінансового контролю є не лише інструментом гарантії прозорості, підзвітності і якості діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання, а і по суті дієвим механізмом для забезпечення фінансової стабільності і безпеки країни, досягнення стратегічних цілей держави, ефективності державної політики, підвищення рівня якості життя населення та, зокрема, реформування системи управління державними фінансами [1].

Кожна перевірка чи ревізія повинна сприяти не лише виправленню недоліків, які існують у фінансовій сфері, а й їх попередженню, укріпленню фінансової дисципліни, покращенню роботи чи діяльності підконтрольного суб'єкта. Дієвість фінансового контролю безпосередньо пов'язана з його оцінкою. Оцінка ефективності державного фінансового

контролю дає можливість розглядати якісну визначеність як окремих заходів, так і окремих органів фінансового контролю в їхній системі, дозволяє встановити їх якісну різницю. Проблеми державного фінансового контролю перебувають сьогодні у центрі уваги багатьох науковців і практиків державного управління. Серед наукових напрацювань учених, в яких досліджено проблеми державного фінансового контролю, заслуговують на увагу роботи Пожар Т. О., Стефанюк І. Б., Хмелькова А. В. На їх думку контролюючий орган повинен не лише зафіксувати недоліки, а надати реальну допомогу в їх усуненні, – це і є основною метою контролю.

Поняття ефективності контролю тісно пов'язане з критерієм результативності, від якого невід'ємний критерій дієвості контролю, що відображає той позитивний вплив, який контроль здійснює на зміст діяльності органу чи особи, яка перевіряється, її якість, уміння використовувати надані законодавством повноваження забезпечити своєчасне і повне виконання підконтрольним об'єктом рекомендацій, вказівок, пропозицій. При цьому найчастіше ефективність діяльності ототожнюється з масштабами виявлених порушень, обсягами відновлених засобів і застосованими до порушників санкціями. Проте ефективність фінансового контролю не може вимірятися кількістю проведених перевірок чи кількістю об'єктів, що підлягали контролю, чи кількістю рішень, прийнятих за результатами контролю. І навіть кількість накладених санкцій не може бути підставою для визнання контролю ефективним і дієвим. Основним критерієм є досягнуті реальні результати – нормальне, належне функціонування підконтрольного об'єкта в майбутньому, недопущення ним порушень фінансової дисципліни.

На сьогодні в науковій літературі зустрічаються різні точки зору з приводу критеріїв та показників ефективності діяльності контрольних органів. Так, науковці пропонують оцінювати ефективність роботи органів фінансового контролю за величиною відносного показника ефективності, що являє собою відношення обсягу повернутих до бюджету коштів до суми виявлених фінансових порушень, а ефективність діяльності окремого працівника контролюючої організації – через співвідношення обсягу повернутих коштів до чисельності цих працівників (ревізорів) [3, с. 21].

Проблема ефективності конкретних контрольних заходів завжди розглядалася з двох існуючих позицій: по-перше, з точки зору її

попереджувально-виховного впливу, а по-друге, під кутом зору конкретної величини сум (фінансових коштів), повернутих у державну скарбницю, проти фактичного збитку, заподіяного державі. Причому фактори, що впливають на ефективність результатів роботи, на думку Н. Погосян, повинні поділятися на дві умовні групи; законодавчі та адміністративно-психологічні. Останню групу факторів можна в свою чергу диференціювати за суб'єктивним складом, а саме: факти, пов'язані з «поведінкою» державних структур виконавчої влади, та фактори, пов'язані з діяльністю безпосередніх адресатів державних бюджетних коштів. Для оцінки ефективності використання бюджетних коштів необхідно, перш за все, розглянути поняття «ефективність використання бюджетних коштів» та «нецільове використання бюджетних коштів». На законодавчому рівні в Бюджетному кодексі України зміст поняття «ефективність», як принцип побудови бюджетної системи, зводиться до того, що «при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів». Слід зазначити, що незаконне використання бюджетних коштів – це витрачання бюджетних коштів з порушенням діючого бюджетного законодавства, що призводить до зайвого їх витрачання. У Бюджетному кодексі України надано таке визначення нецільового використання бюджетних коштів – витрачання їх на цілі, що не відповідають [2]: – бюджетним призначенням, встановленим законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет). Це дуже спрощене визначення нецільового використання бюджетних коштів, на думку І. Стефанюка, про неефективне використання бюджетних коштів можуть свідчити такі ознаки [4, с. 32–35]: – використання бюджетних коштів на цілі, що не відповідають бюджетним призначенням; – придбання необхідних товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг) за цінами, які перевищували чинні у регіоні на ідентичні товари (роботи, послуги) на час здійснення господарської операції; – придбання необхідних товарно-матеріальних цінностей, які не можуть бути використані на заплановані цілі з причин: придбання їх в кількості, яка перевищує потребу і нормативні запаси; придбання морально і фізично застарілих цінностей або таких, що мають прострочені терміни використання; – попередня оплата необхідних товарів (робіт, послуг), яка спричинила дебіторську заборгованість на строк більше одного

місяця, якщо інше не передбачене законодавством; – оплата видатків, які не є першочерговими, за наявності кредиторської заборгованості із захищених статей видатків бюджету; – капітальні вкладення в програми і проекти, які не реалізовані і припинені через втрату актуальності чи недостатнє фінансування; – видатки на утримання основних засобів, які не використовуються або використовуються частково; – непропорційне фінансування взаємопов’язаних видатків, від яких залежить надання належних послуг. Погоджуємось з думкою І. Стефанюка, що з метою попередження виникнення випадків неефективного витрачання бюджетних коштів необхідно розробити механізм визначення обсягу неефективно використаних коштів, вжиття заходів для усунення бюджетних правопорушень та притягнення винних до відповідальності. Таким чином, оцінка ефективності державного фінансового контролю – це складна фундаментальна проблема не тільки сучасної теорії державного управління, а й фінансів та права. Проведені автором дослідження довели, що в сучасній науковій літературі з питань фінансового контролю як загальне поняття ефективності контролю, так і повна розгорнута характеристика критеріїв, показників і методів визначення ефективності наразі мало досліджені. При цьому, якщо оцінку рівня абсолютної ефективності можливо розглядати в рамках загальноприйнятої теорії трансакційних витрат, то оцінка рівня відносної ефективності, заснованої на принципі справедливості [5, с. 15] (здатності задовольняти вимоги держави, суспільства, всіх потенційних користувачів звітів органів державного фінансового контролю) поки немає точного єдиного теоретичного обґрунтування. З метою поглиблення аналізу можливо доповнити показники ефективності на основі деталізації об’єкта, охопленого контрольними заходами: кількість проведених перевірок; кількість проведених експертиз; кількість обстежених організацій; кількість законопроектів, що пройшли експертизу. Отже, розглянуті показники ефективності відображають його похідні функції й можуть бути зараховані до непрямих. Однак повинен бути показник прямого ефекту фінансового контролю, що відображає його основну функцію установлення зворотного зв’язку. Він повинен мати в основі свого розрахунку суму повернених за результатами контролю бюджетних коштів, а їх величина необхідно, щоб співвідносилися з витратами організації, які є складовою частиною трансакційних витрат держави.

Комплексне розв'язання окреслених проблем можливе за умови впровадження на державному рівні заходів, спрямованих на реформування та підвищення ефективності державного фінансового контролю.

### **Список використаних джерел:**

1. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року від 10 травня 2018 р. № 310-р [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018>.

2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

3. Пожар Т. О. Розвиток фінансово-бюджетного механізму державного фінансового контролю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Т. О. Пожар ; Нац. банк України, Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2012. – 21 с.

4. Стефанюк І. Б. Контрольно-ревізійна діяльність підрозділів КРУ – предмет, методика і організація контролю / І. Б. Стефанюк, А. А. Процишии, М. Г. Луцишил. – Львів, 1997. – 198 с.

5. Хмельков А. В. Механізми формування системи державного фінансового контролю в Україні : автореф. дис. канд. держ. упр. : 25.00.02 / А. В. Хмельков ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2011. – 20 с.



## **МАРКЕТИНГ**

**Кушніренко І.В.**

*студентка,*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

### **НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ ТА МАРКЕТИНГУ**

Процес управління маркетингом та продажами – це розроблений послідовний комплекс маркетингових дій, спрямованих на реалізацію маркетингових функцій та принципів, у результаті яких мають бути виявлені і задоволені потреби споживачів, а фірма повинна отримати очікуваний прибуток [1].

Під удосконаленням маркетингу розуміється підвищення його якості та ефективності. Шляхи (умови, фактори) вдосконалювання маркетингу різноманітні. Під час вибору тих чи інших напрямів перетворень визначають їх вплив на виконання цільових програм; на економічність, оперативність і надійність системи маркетингу; на підвищення її конкурентоспроможності; на стійке позиціонування підприємства та його товарів (послуг) на ринку; на становище підприємства в конкретному середовищі і т. д. [2].

Помилки, що виникають в управлінні відділу маркетингу та продажів:

- відсутнє розуміння, чим займаються маркетологи та менеджери з продажу;
- чітко не ідентифіковані і не сформульовані функції відділів;
- немає системного утворення в сфері інтернет-маркетингу;
- відсутнє уявлення про цільову аудиторію та про продуктові ніші продукту;
- існує розрив в комунікації між відділами продажів і маркетингу.

Типові помилки при підвищенні ефективності відділу продажів та маркетингу:

- використовувати все і відразу Це звичайно не дає результату, тому що немає жодного готового інструменту, який би відразу дав результат. Будь-який інструмент потрібно доробляти;

- зосередитися на одному інструменті. Інший варіант, яким часто намагаються вирішити проблему – використовують якийсь один інструмент підвищення ефективності відділу продажів. Тримаючи його на своєму постійному контролі і старанно обмежуючи від якихось лівих, непотрібних, додаткових рухів тіла, додаткових інструментів. Це зручно, менше стресу, але проблема в тому, що у конкурентів просто продажі ростуть швидше;

- делегувати відповідальність за відділ продажів. Третє, що намагаються робити люди в таких ситуаціях, – делегувати відповідальність за відділ продажів на когось ще. Це теж дає не дуже хороші результати, тому що, навіть якщо цій людині вдасться отримати якісь дивовижні результати, то найчастіше результат його роботи залишиться непрозорим.

Напрями підвищення ефективності відділу продажів та маркетингу:

1. Аналітика. Зміст аналітики полягає в підвищенні розуміння зв'язку дій з результатом. Це фундамент для побудови ефективної системи, який дозволяє зробити роботу відділу продажів та маркетингу більш прозорою і дозволяє приймати максимально точні рішення. І оцінювати ефективність багатьох інструментів, методик, стратегій, не кажучи вже про співробітників.

2. Впровадження системи регулярних заходів. Ціль цього інструменту – створення середовища для більш ефективного розвитку персоналу. Пропонована система не скасовує необхідності класичного планування і звітності менеджерів перед керівником, просто з ними і так добре знайомий будь-який керівник.

3. Чітко ідентифікувати і сформулювати функції відділів маркетингу та продажів. Це дозволить працівникам кожного з відділів розуміти свої посадові обов'язки та якісно виконувати роботу, що в свою чергу приведе до збільшення прибутку підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. Маркетинг: Навч. посібник. – Київ: ІНК ОС, 2007. – 255 с.

2. Гузенко Г.М. Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Гузенко Г.М. // Економіка і суспільство. – 2017. – Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12\\_ukr/38.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/38.pdf).

3. Войчак, Анатолій Володимирович. Маркетингові дослідження : підручник / А.В. Войчак, А.В. Федорченко; Київський нац. економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2007.

4. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика : Навч. посіб. / В. Я. Кардаш; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1999. – 123 с

5. Стратегічний менеджмент. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.

**Пасулька К.Ю.**

*студентка,*

*Ужгородський національний університет*

## **П'ЯТЬ КЛЮЧОВИХ НАПРЯМКІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ У 2019 РОЦІ**

Практично всі сучасні комерційні компанії мають представництво в Інтернеті у вигляді повноцінного ресурсу, блогу, сторінки. Однак просто створивши мережевий ресурс і навіть заповнивши його інформаційним контентом, ви не забезпечите автоматичне збільшення продажів і зростання популярності компанії (сайту). Необхідна більш цілеспрямована робота з сайтом, що передбачає його розкрутку, SEO просування і збільшення конверсії. Цим і займаються фахівці з онлайн-маркетингу.

Отже, інтернет-маркетинг (internet marketing) – це сукупність прийомів в Інтернеті, спрямованих на привернення уваги до товару чи послуги, популяризацію цього товару (сайту) в мережі і його ефективного просування з метою продажу. Сучасні словники визначають онлайн-маркетинг як практику використання всіх аспектів і елементів традиційного маркетингу в мережевому просторі. Основне завдання заходів такого роду – отримати максимальний ефект від потенційних користувачів сайту і збільшити їх потік [1]. Комплексний інтернет-маркетинг застосовує всі можливі канали реклами і просування ресурсів в інтернеті для збільшення відвідуваності сайту і зростання продажів.

Інтернет-маркетинг в принципі складається з 6 категорій:

- Пошуковий маркетинг;
- Просування в соціальних мережах (SMM і SMO);
- Дірект або прямий маркетинг;

- PR (public relations – зв'язки з громадськістю);
- Відео маркетинг;
- Веб аналітика.

Всі види інтернет маркетингу мають власні цілі, методи та принципи роботи але, в підсумку, все одно кінцева ціль – підняти бізнес на новий рівень, підвищити прибуток бізнесу [2].

Якщо ви прагнете поліпшити позиції компанії вже зараз, не обійтися без старих і звичних інструментів інтернет-маркетингу. Тим більше що в поточному році деякі з них піднесуть сюрпризи.

Отже, експерти та аналітики виділяють 5 китів онлайн-просування, яким слід приділити увагу цього року.

### *1. Контент-маркетинг*

Контент залишається ключовим елементом онлайн-маркетингу через те, що:

- це база, від якісного опрацювання якої залежить успіх інших напрямків: SEO, SMM, розсилки та ін.;
- ви самі вирішуєте, якого формату контенту віддати перевагу – ґрунтовним блогам, коротким постами в соцмережах, відеороликам, інфографікам або ж міксу всього зазначеного;
- це один з найбільш недорогих видів онлайн-просування з високим відсотком залучення [4].

Серед останніх тенденцій контент-маркетингу:

- вражаюче зростання споживання відеоконтенту, в тому числі живих трансляцій;
- популярність Stories в соцмережах, зокрема в Instagram;
- збільшення числа користувачів смартфонів.

Перегляд коротких відеороликів для більшості людей – ідеальний варіант заповнити вимушені паузи в дорозі або черги. Причому 92% мобільних користувачів діляться сподобалися роликами з друзями. А це вже привід вивчити основи виробництва та просування відеоконтенту, освоїти програми редагування і коригування зображення [5].

### *2. SMM (менеджмент соціальних мереж)*

Якісний контент готовий – відмінно, тепер слід подумати про його просування в тих соціальних мережах, де «живе» ваша цільова аудиторія. Кількість рекламодавців збільшується, вартість оголошень підвищується, а отже, зростають витрати на платну рекламу і залучати клієнтів стає важче. Тому важливо знати основні алгоритми і те, як вони впливають на позиції компанії.

Важливе значення в SMM мають:

- переваги користувачів – переглядають вони відео чи прогортають;
- зацікавленість користувачів – дивляться весь ролик або тільки початок;
- залученість – чи лайкають пости з відеоконтентом, діляться ними з друзями, залишають коментарі і т.д.

На підставі цих критеріїв проводиться персоналізований підбір відеоконтенту в стрічці кожного користувача [4].

Також варто придивитися до месенджерів, що, фактично, «наступають на п'яти» соцмережам. У 2017-му році можна було спостерігати, як цей тренд підхопили компанії одна за одною і почали запускати власні Telegram-канали. Однак найбільш ласим для бізнес-цілей залишається Facebook Messenger: у нього 1,3 млрд активних користувачів, які щомісяця генерують понад 2 млрд повідомлень. Великі ж компанії вже знайшли можливість залучення аудиторії за допомогою чат-ботів [5].

### 3. SEO (пошукова оптимізація)

Щодня пошукові системи обробляють понад 6,5 млрд запитів – це вражаюче число. У 93% випадках люди заходять в інтернет, щоб знайти потрібну інформацію, і в 79% випадків використовують «Google».

SEO – це ціла наука: тільки «Google» має більше 200 різних алгоритмів і факторів ранжирування, і, що важливіше, вони постійно змінюються. Але не обов'язково бути SEO-маркетологом, щоб розуміти суть пошукової оптимізації та бути в курсі важливих змін.

Факти, які корисно знати:

- 51% трафіку на бізнес-сайти генерується через органічний пошук, ще 10% отримані за допомогою платного пошуку, а 5% – перенаправляються з соцмереж;
- в половині випадків запити складаються з 4 слів і більше;
- третій за значимістю фактор ранжування після контенту і посилань – алгоритм машинного навчання «RankBrain». Це система штучного інтелекту, що займається обробкою нетипових запитів (а таких 15%);
- запити зі смартфонів стали популярнішими ніж пошук з інших гаджетів;
- в 2018 році очікується запуск алгоритму «Google «mobile-first», що визначає наявність і якість мобільної версії сайту в якості ключового фактора ранжування;

- 30% запитів з мобільних телефонів стосуються локального пошуку товарів і послуг [4].

В пріоритеті 2019-го – оптимізація контенту сайту під мобільні і голосові запити. Перший пункт критично важливий для потрапляння в топ видачі, другий – поки бажаний.

Представникам малого бізнесу варто задуматися про можливості, які дає зростаюча популярність локального пошуку. Як мінімум – внести дані компанії на Google Map і в бази інших віртуальних карт [5].

#### *4. Аналітика*

Без відстеження ключових метрик неможливо зрозуміти, що потрібно виправити і як це зробити. Полегшити роботу допоможе нова версія «Search Console», запущена «Google» в січні минулого цього року.

Серед корисного функціоналу:

- доступ до даних бізнес-аккаунта за 16 місяців – тепер можна переглянути позиції у видачі за цей період і порівняти їх з поточними даними;

- звіт про ефективність, що показує пошуковий трафік, його джерела, запити користувачів (в т.ч. зі смартфонів);

- звіт про індексування, що дає розуміння, які веб-сторінки сайту були проіндексовані і що робити з тими, які видали помилку [4].

#### *5. Розуміння психології клієнтів*

Люди знаходяться під невсипущою увагою брендів, щохвилини намагаються нав'язати свої товари або послуги – на вулиці, в транспорті, в телевізорі або гаджетах. Переважна частина такої реклами не тільки не допомагає клієнту задовольнити його потреби, але ще дратує. Звідси банерна сліпота і блокування рекламних повідомлень: кожен 5-й користувач робить це.

Помилка багатьох маркетологів в тому, що вони хочуть відбутися малою часткою – створити хороший контент «для всіх і про все» і постити його на всіх доступних майданчиках. Але поява нових каналів комунікації говорить про те, що людям для спілкування і самовираження мало однієї соцмережі або месенджера. Розуміння, хто ваш клієнт і чого він очікує (і чого не хоче бачити) в своїй стрічці «Facebook», «Instagram» і так далі – необхідна умова успішного інтернет-маркетингу.

Варто пам'ятати, що лояльність клієнтів завойовується не низькими цінами, а спілкуванням, побудованим на щирості і взаєморозуміння. Звертайтеся до читачів так, як ніби вони ваші приятелі: показуйте важливість їх думки, будьте позитивні, вчасно реагуйте на коментарі [5].

Отже, необхідність використання інтернет-маркетингу як інструмента для розвитку бізнесу стає зрозумілою всім. Точніше, майже всім. Оскільки, як показує статистика, підприємства, які закриваються, є завжди. І якщо ігнорувати тренди та нові віяння ринку, шанси потрапити в цю вибірку істотно підвищуються.

Потенціал інтернет-маркетингу величезний, і можливості, які відкриваються перед підприємцями при його використанні, вражають. Але цей світ мінливий, тому завжди потрібно тримати очі розплющеними, щоб потім не намагатися застрибнути в поїзд, який рушає [3].

### **Список використаних джерел:**

1. Що таке інтернет-маркетинг — повний огляд для новачків + основні інструменти і стратегії просування [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://itstatti.in.ua/internet-marketing/51-shcho-take-internet-marketing-povnij-oglyad-dlya-novachkiv-osnovni-instrumenti-i-strategiji-prosuvannya.html>.
2. Що таке інтернет маркетинг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lazy-and-rich.biz.ua/biznes-poradi/shho-take-internet-marketing>.
3. Топ-10 трендів інтернет-маркетингу в 2019 році [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/10-trendov-internet-marketinga>.
4. 5 ключових напрямків інтернет-маркетингу для успіху в 2018 році [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу: <http://sbm.pnu.edu.ua/2018/02/22/osnovni-rechi-yaki-roblyat-uspishni-lyudy-z-ranku-2>.
5. 5 ключевых направлений интернет-маркетинга для успеха в 2019 году [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу: <https://geniusmarketing.me/lab/5-klyuchevykh-napravlenij-internet-marketinga-dlya-uspeha-v-2018-godu>.

## ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

**Науменко А.В.**

*студент,*

*Одеський національний морський університет*

### **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Перетворення України в транспортно-логістичний хаб Європи вимагає модернізацію транспортної інфраструктури, що може призвести до розвитку національної економіки, залученню мільярдних інвестицій і створенню сотні тисяч робочих місць. Наша країна, маючи великий потенціал, повинна визначити головною метою свого розвитку побудову розвинутої ринкової економіки та здійснювати структурну перебудову в усіх галузях народного господарства, включаючи транспорт та його підгалузі. У міжнародній транспортній сфері, як окремий сегмент, особливо виділяється водний транспорт та морські порти, на частку яких припадає більша частина зовнішньоторговельних перевезень.

Згідно з Законом України «Про морські порти України», морський порт – це визначена межами територія та акваторія, обладнана для обслуговування суден і пасажирів, проведення вантажних, транспортних та експедиційних робіт, а також інших пов'язаних з цим видів господарської діяльності [1]. Підприємства портової діяльності, як соціально-економічна система, характеризуються двома тенденціями існування: функціонування та розвиток. У процесі роботи підприємств портової діяльності вирішується головне завдання – забезпечення необхідного рівня життєздатності на основі збереження цілісності та сутнісних характеристик підприємства, як суб'єкта господарювання. До підприємств портової діяльності слід відносити морські торговельні порти в традиційному вигляді, стивідорні, термінальні та сюрвеєрні компанії.

Найбільш поширеними видами портових підприємств на території України ще недавно були морські торговельні порти. Однак сьогодні на території сучасного морського порту можуть функціонувати різні



підприємства портової діяльності. Економічні аспекти підвищення ефективності морського транспорту зумовлені багатьма чинниками, такими як економічність та екологічність. В Україні він виявився найбільш неконкурентоспроможним тому, що судновласники зобов'язані платити високі збори за проходження шлюзів, за підйом прольотів залізничних мостів, екологічний збір. Порти мають досить високі акордні ставки при перевалці вантажів, хоча енергетична складова вантажних операцій постійно зростає [2].

Питанню, що розглядається в темі, присвячено багато наукових праць вітчизняних науковців, серед яких можна відокремити роботи Б.В. Буркинського, О.М. Котлубая, О.В. Меркт. У літературних джерелах, присвячених формуванню конкурентних переваг підприємств портової діяльності, не в повному обсязі розглядаються підходи щодо їх формування, розвитку та оцінки. Багато проблем існує у сфері практичної діяльності з формування конкурентних переваг даних підприємств. Конкурентоспроможність підприємств портової діяльності залежить від багатьох взаємопов'язаних чинників макро-і мікроекономічного середовища (сила конкуренції, ринкова інфраструктура, менеджмент підприємств тощо), відсутність гармонійного впливу на які в системі державного регулювання унеможливорює отримання ефекту синергії.

У цих умовах на ринку портових послуг домінують транспортні оператори. Якщо розглядати конкурентне середовище в межах портової діяльності, то основними його компонентами є кон'юнктура, бар'єри входу до ринку, бар'єри виходу з ринку і концентрація конкурентів.

На національному рівні кон'юнктура ринку підприємств портової діяльності розширюється за рахунок чинників зовнішнього середовища: соціально-економічних, технологічних, геополітичних, міжнародних, форс-мажорних, інших. У конкурентній боротьбі на ринку портових послуг можуть використовуватися різні засоби. Їхніми цілями можуть бути оптимізація прибутку, збільшення ринкової частки та інші.

Морські торговельні порти конкурують у рамках одного або декількох портових регіонів [3].

Економічними аспектами конкурентної боротьби, крім перерахованих вище, можуть бути можливість залучати державні і приватні інвестиції, ефективно формувати виробничі ресурси, пропонувати перевізникам і операторам різноманітні послуги тощо.

Портові системи держав конкурують у рамках змагання між національними і транснаціональними економічними системами. Бар'єрами входу та виходу з ринку на цьому рівні можуть бути політико-економічні і макроекономічні фактори (економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки). Інструментами конкуренції є переваги правового і нормативного забезпечення в сфері планування території та інфраструктурних об'єктів, державного регулювання і захисту конкурентних позицій, оподаткування в сфері портової діяльності.



**Рис. 1. Економічні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств портової діяльності**

*Джерело: розробка автора*

Основними передумовами, що обумовлюють відсутність конкурентних переваг вітчизняних торговельних портів є: обмежені інвестиційні можливості, застаріла техніко-технологічна база, державне

регулювання цінової політики українських портів, високі акордні ставки, недосконалість системи інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень тощо. Відповідно існує система обмежень відносно діяльності вітчизняних підприємств портової діяльності. В умовах діяльності транспортних підприємств механізми управління перевагами повинні формуватися з врахуванням стратегічного і тактичного чинників. З цього можливо зробити висновок, що потрібно формувати та розвивати рівень конкурентних переваг можна різними шляхами, найбільш дієвим з яких є розвиток концепції діяльності портового підприємства та відновлення їхніх ключових стратегій. Інакше, навіть в результаті реструктуризації та перебудови можуть погіршуватися фінансові та економічні показники. Рух підприємства портової діяльності до бажаної конкурентної позиції та переваги повинен передбачати конкуренцію за галузеве зростання, формування майбутньої галузевої структури, положення на ринку й ринкову частку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про морські порти України» // Законодавство України. – 2013. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17/stru>.
2. Ширяєва Л.В. Фінансові аспекти діагностики економічної безпеки підприємств портової галузі: монографія / Л.В. Ширяєва, Л.П. Чиж, О.І. Шумлянська. – О.: Інтерпрінт, 2015. – 174 с. : табл. ; іл.
3. Жихарева В.В. Экономика морского транспорта: Учебн. Пособие / В.В. Жихарева, О.Н. Кибик, Э. Муссо, Л. Карпането. – Одесса: Астропринт, 2004. – 258 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
5. Прогноз розвитку морських торговельних портів України на період до 2020 р. // Звіт ДП «УкрНДІМФ», ДП «ЧорноморНДІпроект». – Т.1. – Одеса, 2011. – 37 с.

*Наукове видання*

**ЕКОНОМІКА СЬОГОДЕННЯ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**МАТЕРІАЛИ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*Матеріали друкуються в авторській редакції*

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна  
Верстка: К. Бараненко

Контактна інформація організаційного комітету:  
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,  
Науковий журнал «Молодий вчений»  
Телефон: +38 (0552) 399 530  
E-mail: [info@molodyvcheny.in.ua](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
[www.molodyvcheny.in.ua](http://www.molodyvcheny.in.ua)

Підписано до друку 08.05.2019. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 5,81. Тираж 100. Замовлення № 0519/15.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»  
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.