МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА»

(8-9 листопада 2019 р.)

Львів
2019

УДК 330.35(063)
Е 45

Економічне зростання та конкурентоспроможність національного
Е 45 **господарства.** Матеріали науково-практичної конференції (м. Львів, 8-9 листопада 2019 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. – 100 с.
ISBN 978-617-7640-73-7

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики, 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 330.35(063)

© Колектив авторів, 2019
ISBN 978-617-7640-73-7
© Видавництво «Молодий вчений», 2019

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ердеві Ю.І.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ 5

Сабадаш В.В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ 8

Харко В.Ю., Андрущишин М.М.
СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМАТИКА В СОЦІАЛЬНІЙ ДОКТРИНІ КАТОЛИЦЬКОЇ ЦЕРКВИ 11

Шишкина В.И.
ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ КАНАДЫ, ДИНАМИКА ИХ РАЗВИТИЯ В 2011-2017 ГОДАХ 15

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Недзеленко О.І.
РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ 19

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексанова К.О.
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 22

Біневич Ю.О., Манойло К.І.
ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОБСЯГУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 25

Булкін С.С.
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА 27

Гладун О.Р., Ширяєва Л.В.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «АДМІНІСТРАЦІЯ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ» 30

Головко Р.А.
РОЛЬ КООПЕРАЦІЇ У РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА 34

Ковальська О.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 37

Руденко Т.В.
ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 41

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Dyachenko Bogdan, Serdiukova Olha
EVALUATION OF SINGAPORE ECONOMY INNOVATION LEVEL 44

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Супруненко Л.А.
РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 48

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Shuba Olena, Travkina Karyna
THE FUNCTIONING OF THE GREEN ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION 52

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мельник О.О., Зубик А.І.
ЕКОНОМІЧНА СИТУАЦІЯ ЯК ЧИННИК УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....56

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Конюшенко Т.Ю.
ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ЇХ ПРИРОДА ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ 60

Різник В.О.
ПОМИЛКИ В ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....65

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Євтушенко М.В.
ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВАРТІСНИЙ АСПЕКТ.....68

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Бадрук А.А.
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ.....72

Іванова О.В.
ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 75

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Курінна Д.В., Курінна В.В., Рудянова Т.М.
НЕЙРОМЕРЕЖЕВІ ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ.....78

Слободяник О.О., Чижевська Т.В.
КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ 81

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Борисенко Л.М.
МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ .84

МАРКЕТИНГ

Марциновський В.В.
ІНТЕГРОВАНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ НОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПАРАДИГМИ.....89

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Куцай Ю.О., Хмурова В.В.
ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....93

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Науменко А.В.
ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 96

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ердевді Ю.І.
аспірант,
Ужгородський національний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

В умовах переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки спостерігається диференціація доходів населення, причиною якої є швидка переорієнтація окремих суспільних груп на закони ринкової економіки, тоді як інша частина населення продовжує жити, орієнтуючись на традиційні цінності системи, яка відходить в минуле. Перехід від планової до ринкової економіки призвів до зростання рівня нерівномірного розподілу доходів в усіх країнах з так званою трансформаційною економікою. Поляризації доходів слідував соціальний розкол суспільства, при якому виникла прірва між елітою та основною масою населення. Ця прірва сформувалась там, де в нормальних збалансованих соціальних структурах існує середній прошарок населення. Таким чином, спостерігається розгалуження суспільства внаслідок чого формуються два протилежно спрямовані табори з діаметрально протилежними поведінковими особливостями та спрямованістю, рівнем доходів та споживчих можливостей.

Диференціація доходів проявляється у відмінностях в доступі різних прошарків суспільства до власності та влади й відображається в рівні їх доходів. Об’єктивність даного явища зумовлена різними фізичними та розумовими здібностями членів суспільства, рівнем освіти та професійної підготовки, наявністю матеріальних ресурсів у розпорядженні, особистими якостями такими як здатність до ризику тощо, кількість членів родини та її віковий склад і т.д. Диференціація доходів населення зрештою призводить до змін в соціальній структурі суспільства та розшаруванню населення за критерієм величини доходів. Дослідження та аналіз явища нерівномірного розподілу доходів серед населення нерозривно пов`язані з такими

економічними категоріями як дохід, багатство та бідність, а дохід, споживання та багатство є основними вимірюваними критеріями економічної нерівності.

Нерівність та бідність – це супутні поняття. Збільшення нерівності розподілу доходів у всіх країнах з перехідною економікою зумовили поширення бідності – явища, існування якого у командно-адміністративних економіках завжди заперечували. Організація Об'єднаних Націй (ООН) розглядає бідність як стан вимушеної відсутності необхідних ресурсів для забезпечення задовільного стану життя. Бідність як соціально-економічне явище властива будь-якій економічній системі та пов'язана як з рівнем економічного розвитку, так і з нерівністю у доступі до матеріальних та нематеріальних благ. Однак, гострота даної проблеми в країнах різниться в залежності від типу економічної системи та темпів економічного розвитку, структури державних видатків, рівня накопиченого багатства та добробуту народу, розміру виробничого потенціалу, особливостей розподільної політики держави, ступеня політичної стабільності, ділового бізнес-клімату, менталітету нації, її цінностей тощо.

Кожна країна в конкретний проміжок часу використовує своє трактування бідності. У найбільш розвинених країнах світу, що орієнтуються на соціальне благополуччя своїх громадян, є незначні відмінності в рівнях доходів багатих і бідних. Бідність в країнах з високим рівнем добробуту може проявлятись у відсутності коштів на товари тривалого користування, неможливістю отримання кредиту чи відсутністю доступу до професійної освіти. В країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою мають місце поляризовані суспільства, що характеризуються великою кількістю бідних, невеликим колом багатих і досить незначним середнім класом. У країнах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку бідність віддзеркалюється у таких явищах, як голод, відсутність доступу до чистої питної води, неписьменність, висока смертність від інфекційних та паразитарних захворювань, які сучасні засоби медицини успішно лікують. Бідність існує завжди, вона є відносною у часі та просторі, змін зазнають тільки її форми та прояви. Падіння темпів економічного розвитку в першу чергу зачіпає та дестабілізує середній клас країни, через що до прошарку бідних починають входити багато працівників престижних професій (викладацький персонал ВНЗ, професійні медики, науковці, вчителі), а в нижчих класах суспільства спостерігається таке явище як «зубожіння бідних».

Між бідністю, спричиненою висхідною динамікою нерівності та економічним розвитком встановився певний механізм взаємозв'язку, який полягає в тому, що стрімке економічне зростання підвищує попит на робочу

силу. Перехід від стану безробіття до повної зайнятості стимулює доходи тих верств, що знаходяться на нижніх щабелях суспільства, не беруть активної участі в розподілі. Це згодом призводить до зменшення нерівності. Економічне зростання сприяє накопиченню багатства, і, як наслідок, вільні ресурси можуть перерозподілятись на користь бідних, що в свою чергу також веде до зменшення розриву між багатими та бідними.

Цікавим є припущення розмежування категорії бідних, запропоноване вченою Е.Лібановою, яка вважає, що бідність існує в двох проявах – як бідність «сильних» та «слабких». Остання – це бідність непрацездатних або частково непрацездатних осіб, осіб з особливими потребами. Така бідність має соціальне забарвлення, вона обумовлена демографічними особливостями окремих категорій населення. Певні прояви бідності «слабких» спостерігаються в будь-яких суспільствах. В даному випадку в гру вступає держава, функцією якої є підтримка вразливих верств на засадах соціальної допомоги. Бідність «сильних» виникає переважно в кризових умовах, коли повноцінні працездатні особи не з власної вини не в змозі забезпечити своєю працею прийнятні в суспільстві стандарти способу життя. У цьому контексті бідність «сильних» має переважно економічну природу. Власне тому, насамперед, потрібно будувати механізм подолання бідності «сильних», які сформують здорове, гармонійне суспільство, в якому бідність «слабких» поступово скорочуватиметься [2].

Надмірна диференціація доходів населення свідчить про всезагальну загрозу стабільності суспільства, поширення соціальної та політичної нестабільності суспільства, тому питання боротьби з бідністю безпосередньо пов’язане з проблемою перерозподілу доходів та забезпечення соціальної справедливості. Найбільш вразливим виступає середній клас, стимулюючий вплив якого на економічний розвиток значно послаблюється. Бідність та убогість викликають зростання соціальних захворювань, професійну деградацію та погіршення якості людського капіталу. Висока диференціація доходів посилює підприємницькі та інвестиційні ризики.

Прагнення побороти нерівність стимулює уряди держав впроваджувати різні інструменти, такі як оподаткування та регулювання державних витрат. Однак, при перерозподілі доходів у суспільстві з метою досягнення більшої соціальної справедливості можливе зниження стимулів до активної економічної діяльності членів суспільства. Витрати на реалізацію перерозподільних програм можуть перевищити вигоди від їх здійснення. Тому особливо важливим у таких умовах є формування соціальних нормативів, тобто – мінімальних державних гарантій, а саме: прожитковий

та неоподатковуваний мінімум, мінімальні розміри заробітної плати, допомоги, пенсії за віком, співвідношення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, пенсії. Застосування вищезазначених інструментів та методи їх поєднання з принципами соціально-економічної рівності обумовлюють особливості соціальної моделі країни.

Список використаних джерел:

1. Дучинська Н.І. Диференціація доходів домашніх господарств в умовах ринкової економіки // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації». – Дніпропетровськ, 2015. – 146 с.

2. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: моногр. / Е.М. Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008. – 330 с.

3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; перекл. з англ. [О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського]. – Київ, 2001.– 593 с.

4. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Назар Холод. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.

5. Global wealth report 2019. Credit Suisse. Research Institute, October 2019. Режим доступу: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjp55vh8MPlAhXpyKYKHUroDqwQFjABegQICxAG&url=https%3A%2F%2Fwww.credit-suisse.com%2Fmedia%2Fassets%2Fcorporate%2F docs%2Fabout-us%2Fresearch%2Fpublications%2Fglobal-wealth-report-2019-en.pdf&usg=AOvVaw2VwCNo8WRWHRSaFABx_Sr8 (дата звернення: 30.10.2019).

Сабадаш В.В.
магістр,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Зовнішня торгівля є вагомою рушійною силою економічного зростання в будь-якій країні світу. Від величини сальдо чистого експорту залежить не лише стан платіжного балансу країни, ситуація на її валютному ринку, динаміка валютного курсу та валових міжнародних резервів, але й здатність країни зберігати економічну незалежність, підтримувати зовнішній державний борг на безпечному для країни рівні, запобігаючи досягненню критичної величини запозичень на світовому фінансовому ринку [1]. Саме

тому ефективне управління експортно-імпортною діяльністю економічних суб'єктів на макрорівні з метою підтримання її раціональної товарної структури та сальдо зовнішньої торгівлі на оптимальному для економіки рівні є актуальним завданням економічної політики держави.

З моменту набуття незалежності Україна пройшла шлях від нетто-імпортера по товарах з пасивним сальдо поточного рахунку платіжного балансу до стану не тільки товарного нетто-експортера (з 1999 р.), а й досягла активного сальдо того ж рахунку. Однак цих позитивних зрушень було досягнуто не стільки за рахунок ефективного управління зовнішньою торгівлею, скільки переважно внаслідок сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури. Тому вже в 2015 р. торговельний баланс України став пасивним, а сальдо зовнішньої торгівлі скоротилося в 4,5 рази. Проблемність ситуації підсилюється тим, що український ВВП більш як на 50% реалізується за рахунок зовнішнього попиту, що збільшує вразливість української економіки від зовнішньоекономічної кон'юнктури. Високий же рівень частки імпорту у ВВП засвідчує загрозливі тенденції витіснення українського виробника з власного внутрішнього ринку. Все це зумовлює необхідність зміни акцентів в управлінні зовнішньоторговельною діяльністю від стимулювання екстенсивного типу розвитку до інтенсивного.

Сучасний стан експортної та імпортної діяльності в Україні досліджено і проаналізовано в роботах вітчизняних економістів, зокрема В. Андрійчука, Т. Вахненка, А. Гальчинського, Б. Губського, О. Мельника, В. Новицького, А. Кредисова, В. Сіденка, Я. Жаліла, О. Шнипка. Проблеми розбудови власної регуляторної моделі зовнішньоторговельної діяльності України висвітлено у наукових публікаціях І. Бураковського, О. Гребельника, М. Каленського, Д. Лук'яненка, В. Найдьонова, С. Осики, М. Петренка, В. П'ятницького.

Водночас, незважаючи на набутий у вітчизняному науковому середовищі досвід розробки прогнозів зовнішньої торгівлі в умовах перехідного періоду, показники, розраховані на базі наявних економетричних моделей, як правило, не відповідають фактичним значенням. Це обумовило необхідність подальшого пошуку і/або розробки факторів (регресорів) для економіко-математичних моделей, використання яких забезпечувало б прогнозними величинами, дійсними не лише в короткостроковому, але й в середньо- та довгостроковому періодах. Вдосконалення потребує також чинна система регуляторних заходів у сфері експортної діяльності, оскільки за весь період незалежності динаміка державних рішень з питань регулювання експортної діяльності не призвела до змін товарної структури експорту [4].

Висока науково-практична значимість та актуальність системного дослідження регулюючого впливу держави на експортні та імпортні потоки товарів і послуг з метою економічно доцільного на певному етапі розвитку країни їх збалансування обумовили вибір теми дисертаційного дослідження, його мету та завдання [2].

Зовнішня торгівля є історично першою і найважливішою формою (видом) зовнішньоекономічної діяльності. її швидкому зростанню сприяв активний розвиток транспорту, зв'язку, інформаційних комунікацій, зниження митних зборів, зміни політичного характеру [6].

На даний час система органів державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні визначена недостатньо чітко й має певні недоліки. Зокрема, існує об’єктивна необхідність створити й нормативно закріпити дієві механізми взаємодії та співпраці між органами державного регулювання зовнішньої торгівлі, чітко визначити компетенції цих органів з метою усунення дублювання окремих їх повноважень, що має оптимізувати державне регулювання зовнішньої торгівлі в цілому.

Список використаних джерел:

1. Власюк О.С. Аналітична оцінка стратегічних напрямків та заходів щодо реалізації програм стабілізації економіки України: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 82 с.

2. Саламатов В.О. Методологія узагальненої оцінки стану реалізації національних інтересів країни / Саламатов В.О. // Державне управління: теорія та практика. – 2007. – № 1(5). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.academy.gov.ua/ej/ej5/txts/07svonik.htm

3. Непрерывное улучшение процессов на этапе, когда это имеет особое значение / Жарнецки Х., Схроев Б., Адаме М., Спэн М. // Стандарты и качество. 2010. – № 3. – С. 79–83.

4. Трохачьова О.В. Національні економічні інтереси та їх реалізація у зовнішньоторговельній сфері / Трохачьова О.В. // Матеріали міжнародної інтернет-конференції Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://viem.edu.ua/konf2/art.php?id=1012

5. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля / Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. // Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009. – 488 с.

6. Country and industry forecasting: IHS Globak insight [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.ihs.com/products/global-insight/index.aspx

Харко В.Ю.
кандидат економічних наук, доцент;
Андрущишин М.М.
аспірант,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМАТИКА В СОЦІАЛЬНІЙ ДОКТРИНІ КАТОЛИЦЬКОЇ ЦЕРКВИ

Упродовж християнської історії, а особливо в останні сто років, Католицька Церква послідовно виголошує свою позицію, щодо питань суспільного життя. Світ і суспільство безупинно розвиваються, привнісши нові тенденції та бачення, на які Церква повинна реагувати, і діяти згідно із сучасними потребами. У сучасному світі панує певний стереотипний погляд на Церкву, що звужує її діяльність тільки до релігійних справ, без втручання в справи соціально-економічного життя, що не належать до її компетенції. Церква згідно зі своєю соціальною доктриною не розробляє й не пропонує економічних чи політичних систем, програм і не віддає перевагу цим напрямам, але дбає, щоби належним чином було вшановано й підтримано право людини на справедливість та гідність [3].

У даній статті хочу представити документи Католицької Церкви що відображають проблематику в суспільно-економічній сфері.

Оцінка економічних процесів та їхнього впливу на розвиток суспільства розглядається документах соціальної доктрини Католицької Церкви, основними з яких є:

1. **Rerum Novarum** (з лат. – «Нові речі») енцикліка Папи Римського Лева XIII від 15 травня 1891 року. Головні напрямки: а) охорона та реалізація права на приватну власність; б) проблема безробіття, умов праці та заробітної плати в епоху капіталізму; в) межі відповідальності держави і її втручання в домогосподарства; г) вимагання солідарності в податковій політиці; д) створення профспілок та громадських об'єднань заради справедливості та людської гідності; ж) потреба в рівносторонньому зв’язку суспільства у сфері праці та взаємовідносин; е) питання та відношення Церкви до боротьби між суспільними класами; є) діяльність Католицької Церкви в справі захисту пролетаріату й соціально незахищених верств населення [2, с. 68–69].

2. **Quadragesimo Anno** (з лат. – «У сороковому році») – енцикліка Папи Римського Пія XI від 15 травня 1931 року в якій наголошується: а) важливість принципу субсидіарності в суспільному житті; б) застерігається

перед «індивідуалізмом» та «колективізмом» як крайніми формами суспільства; в) проблеми індустріалізації та експансії впливу національних і міжнародних фінансових груп на суспільство; г) національні багатства мали б забезпечувати загальну користь, дотримуючись засад спільного добра та соціальної справедливості; д) оплата праці – найважливіший засіб справедливості в трудових відносинах що впливає на родинне забезпечення; е) впровадження основ політики праці на засадах справедливості; ж) активна участь католиків у суспільно-господарських об'єднаннях, для розвитку в них християнсько-демократичного аспекту [2, с. 70, с. 192, с. 208].

3. **Mater et Magistra** (з лат. – «Мати і наставниця») – енцикліка папи римського Іоанна XXIII від 15 травня 1961 на тему «Християнство і соціальний прогрес». У цьому документі папа ставить акцент на таких проблемах: а) держава повинна охороняти право індивіда самостійно розпоряджатися собою і вільно займатися продуктивною економічною діяльністю через призму відповідального підходу в питаннях свободи; б) підтримка діяльності кооперативів, підприємств малого та середнього бізнесу, сільськогосподарських та ремісничих підприємств і підприємств сімейного типу; д) розумна і справедлива податкова політика; е) важливо залучати працівників в управлінні підприємствами через купівлю акцій та цінних паперів [2, с. 73–74].

4. **Gaudium et Spes** (з лат. – «Радість і надія») – пастирська конституція Другого Ватиканського собору Католицької церкви 1965 року. Проблематика що піднімалися в цьому документі стосувалися таких економічних питань: а) підтримка розвитку сучасної економіки та суспільних відносин, що ведуть до поліпшення умов життя, пом'якшення соціальної нерівності та скорочення бідності; б) кожна людина має право брати участь в економічному житті роблячи внесок, відповідно до своїх можливостей, у прогрес своєї країни й усього світу; в) свободу людини в економічній сфері є фундаментальною цінністю й невіддільним правом, яке слід утверджувати та захищати; г) застереження від трудового закріпачення людини та приниження гідності її особи через непомірний розвиток економіки [2, с. 74–75, с. 209].

5. **Populorum progressio** (з лат. – «Про розвиток народів») енцикліка, видана папою Павлом VI 26 березня 1967 року. Основні тези: а) зміцнення міжнародних інститутів, та створення нових установ для які б відповідали за глобальні економічні процеси розвитку світу через призму дотримання прав і свобод людини; б) використання економічного та технологічного розвитку для переходу від менш людських до більш людських умов життя в) пошук спільного блага з урахуванням прав і потреб людини під час формування торговельної політики та політики міжнародного співробітництва;

г) універсальне призначення ресурсів і товарів; д) право на справедливу заробітну плату, на безпеку зайнятості на справедливі та розумні умови праці; право на вступ до спілки; е) поширення глобалізації повинно супроводжуватися зрілим усвідомленням нових завдань, до яких покликані різні організації громадянського суспільства на світовому рівні [2, с. 75–76, с. 226–231].

6. **Laborem Exercens** (з лат. – Працею своєю) – енцикліка Папи римського Іоанна Павла ІІ, опублікована 14 вересня 1981 року. У ній папа наголошує на таких важливих речах: а) людська праця є життєвою необхідністю, завдяки праці людина розвивається й несе велику відповідальність за світ, який Бог доручив людині; б) економічна діяльність та матеріальний прогрес повинні слугувати людині та суспільству; в) у суспільно-економічних відносинах гідність людини є мірилом економічного та суспільного життя в якій праця завжди займає першість перед капіталом; г) свобода й відповідальність людини що працює передбачають її право на участь у керівництві підприємством чи установою; д) економічна діяльність матеріальний прогрес повинні слугувати людині й суспільству; е) власники та керівники підприємств повинні організовувати трудову діяльність таким чином, щоби вона позитивно вплинула на розвиток сім'ї в суспільстві [2, с. 76–77, с. 206–216].

7. **Sollicitudo Rei Socialis** (з лат. – Турбота про соціальні речі) – енцикліка Папи римського Іоанна Павла ІІ 1987 року зосереджується на питаннях: а) моральної складової економіки повинна поєднувати економічну ефективність та сприяння солідарному розвитку людства; б) засудження форм збагачення за рахунок інших людей; в) боротьба зі структурами які породжують і підтримують бідність, недостатній розвиток і деградацію; в) участь в економічному житті є загальним правом та обов’язком кожного в розвитку економіки та прогресу; г) підтримка власниками працівників підприємства соціально-професійному розвиткові; д) метою економіки – створювати багатство не лише в кількісному, а й в якісному вимірі; е) засудження протекціоністської політику що часто призводять до дискримінації товарів із бідніших країн і перешкоджають розвитку виробничої діяльності та поширенню технологій бідніші країни; ж) негативний вплив культури споживання і споживацтва на розвиток суспільства; з) засудження форм соціальної несправедливості таких як крайня бідність та злидні, особливо в менш розвинених країнах де проявляється егоїзм і хизування багатством на тлі загального зубожіння [2, с. 76–77, с. 209–216, с. 232].

8. **Centesimus Annus** (з лат. – «Сотий рік») – енцикліка папи римського Іоанна Павла ІІ від 1 травня 1991 року. Дана енцикліка містить та розкриває такі економічні аспекти: а) підприємництво є важливим елементом розвитку суспільства котре не повинно нехтувати людськими правами і свободами;

б) підприємство це не тільки об'єднання капіталу, але й об'єднання людей, у якому вони в різний спосіб беруть участь і несуть відповідальність перед розвитком організації в цілому; в) загальна підтримка економічної ініціативи як прояву людського інтелекту й необхідності відповідати на потреби людини, суспільства; г) держава повинна поважати законну діяльність економічних суб'єктів та їхніх об'єднань, та керуватися принципами субсидіарності й солідаризму; д) власники та керівники підприємств повинні зосереджуватися не тільки на економічних цілях компанії, критеріях ефективності та «капіталі» але й на солідарності з працівниками, адже працівники – «найцінніший капітал підприємства; е) державне втручання в економічні процеси повинно бути справедливим, раціональним та ефективними; ж) вимога до власників і керівників розвивати види та форми якості товару, надання послуг та обслуговування; з) висвітлення переваг і недоліків сучасної ринкової економіки; и) засудження лихварства, бюрократизму та надмірного державного регулювання у сфері економіки; к) соціально-економічна система має характеризуватися наявністю спільної державної і приватної діяльності, включно з неприбутковою діяльністю; л) роль міжнародної спільноти в епоху глобальної економіки в процесі регулювання політично-економічного відносин; м) стрімкий розвиток технічного й економічного прогресу, швидкі зміни у виробництві і споживанні у світі зумовлюють Католицьку Церкву до проведення роз'яснювальній та культурно-виховній роботі в цих сферах [2, с. 77–78, с. 210–213, с. 216–229].

9. **Caritas in veritate** (з лат. – «Милосердя в істині») – енцикліка Папи римського Венедикта XVI 2009 року, розглядає проблеми економіки в такій площині: а) суспільне переконання про необхідність автономії економіки від «впливів» морального характеру, призвело до виникнення економічних, суспільних і політичних систем, що потоптали свободу особи та суспільних груп; б) завданням політичних інститутів є досягнення загального блага, та справедливого розподілення ресурсів; в) економіка та фінанси є важливими й добрими інструментами в управлінні спільнотою [4].

У сучасному світі вплив економіки на суспільство все більше набуває загального явища та стає основною рушійною силою успішності будь-якої країни, організації. Католицька Церква є найбільшою релігійною організацією та спільнотою вірних у світі тому несе спів відповідальність не тільки за своїх вірних, але й за увесь світ. Унаслідок цього була сформована Соціальна доктрина Католицької Церкви яка дає роз'яснення новим викликам часу, розвитку сучасних тенденцій, явищ які не до кінця усвідомлюються суспільством і тому потребують аналізу.

Список використаних джерел:

1. Бадджо А. М. Християнське соціальне вчення: ідентичність та методологія / Антоніо Марія Бадджо // Соціальна доктрина церкви: збірник статей. – Львів: Свічадо, 1998. – С. 49–78.

2. Компендіум соціальної доктрини Церкви. Папська Рада «Справедливість і мир». – Київ: Кайрос, 2008. – 343 с.

3. Католицька церква про суспільно-економічну діяльність [Електронний ресурс] // Журнал «Християнин і Світ». URL: http://xic.com.ua/cerkva-pro/8-ekonomika/29-katolycka-cerkva-pro-suspilno-ekonomichnu-dijalnist – Заголовок з екрана.

4. Шепетяк О. М. Соціальне вчення Церкви в енцикліках римських пап // Гілея. – 2014. – Вип. 83(4). – С. 298–302.

Шишкина В.И.
студентка,
Одесский национальный университет
имени И.И. Мечникова

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ КАНАДЫ, ДИНАМИКА ИХ РАЗВИТИЯ В 2011-2017 ГОДАХ

Наибольшую долю экспорта товаров Канады за 2017 создала отрасль производства транспортного оборудования – 18,91% от всей массы экспорта, или же 75,2 миллиардов долларов США, продемонстрировав снижение на 2 миллиарда долларов или же 2,17% от всей доли относительно 2016. На протяжении всего рассматриваемого периода доля данной отрасли во всем экспорте не опускалась ниже 15%, достигнув пика в 2016 году – 21,08%. Из этих 17,91% на США приходится 17,6% (65,9 млрд. долл. США), что в сотни раз превышает ближайшего импортера этого товара помимо США – Китая с 0,33% (1,3 млрд. долл. США) [1].

Второй по значению в общей доли экспорта является добыча нефти и газа, имея 15,6% или же в стоимостном выражении – 62,1 миллиарда долларов США. Продемонстрировав рост по сравнению с 2016 годом на 3% (15,9 миллиардов долларов США). Опять же, крупнейшим покупателем канадской нефти и газа выступает США, имея 15,38% (61,2 миллиарда долларов США) из 15,6% всего, продемонстрировав рост с 12,4% в 2016 году. Не смотря на огромные запасы нефти и газа недрах, их доля относительно невысока. Важным толчком к их снижению послужило резкое

изменение цен на энергоемкие ресурсы в 2014-2015 годах, когда их доля в общей массе снизилась на 5 процентных пункта (с 22,6 до 15,04), а после, в следующем году, ещё на три. В лучшие времена стоимость экспорта только одной нефти и газа достигала значения в более 100 млрд. долл. США. Должно быть, правительство Канады понимает, что, опираясь только на добычу и экспорт энергоресурсов, Канада поставит себя в зависящее положение, зависящее от действия ОПЕК, от мирового спроса, который с течением времени будет только сокращаться, учитывая все набирающую обороты тенденцию перехода к альтернативным источникам энергии.

Далее следует добывающая промышленность (кроме нефти и газа). Канада использует богатство недр своей земли и следует закономерностям, выведенным ещё Хекшером и Олином: экспортирует то, что в избытке. Данная отрасль стабильно занимает на протяжении всего рассматриваемого периода времени долю в 7-8%, только в 2011 году значение достигало 10%, но больше канадцы так не экспериментировали. В денежном выражении числа колеблются в районе 30 миллиардов долларов США, достигнув низшего значения в 2016 году – 27,2 миллиарда долларов, и продемонстрировав рост в 2017 года на 4,4 миллиарда долларов США. Основу данной группы экспортных товаров составляют золото и серебро. Важная особенность этой отрасли заключается в том, что главным покупателем является Великобритания, покупая 2,47% (9,8 млрд. долл. США) из 6,6% (26,3 млрд. долл. США), обогнав США с ее показателем в 1,46% (5,8 млрд. долл. США), в 2016 году прослеживается та же самая ситуация.

Немалые доли в общем объёме экспорта имеют такие высокотехнологичные отрасли, как производство металла (6,54%), машиностроение (6,48%) и химическая продукция (6,85%). Рассмотрим их по порядку: производство первичного металла на протяжении всего рассматриваемого периода занимает стабильно около 6% от всей массы экспорта, в 2017 году эта отрасль принесла Канаде 26 миллиардов долларов США, продемонстрировав увеличение на 4 миллиарда по сравнению с 2016 годом. Ключевым покупателем снова же выступает США, купив металла на 20 миллиардов долларов США, за ней следуют Мексика и Великобритания, по 700 миллионов долларов каждая. Ключевыми продуктами этой отрасли выступают глинозём и алюминий.

Экспорт продуктов машиностроительной отрасли достиг в 2017 году 21,8 миллиардов долларов США, что на 2,3 миллиарда больше чем в 2016 году. Основным покупателем выступает снова США, купив в 2017 году

продукции на 18,9 миллиардов долларов США. Главными предметами экспорта являются двигатели, турбины и оборудования для переноса энергии.

И последняя по порядку, но не по важности – химическая промышленность. Объёмы торговли продуктами химической промышленности достигли в 2017 году значения в 23 миллиарда долларов США, или же 6,85% от всего экспорта. Относительно 2016 года произошел спад на 1,12% или же на 2 миллиардов долларов США. Главными покупателями являются США – 21 млрд. долл. США, Китай – 1,1 млрд. долл. США, Мексика и Бельгия – 0,5 млрд. долл. США каждая.

Достаточно высокие доли имеют отрасли пищевой промышленности и растениеводство – 6,57% и 4,9% соответственно. Торговля продуктами пищевой промышленности в 2017 году достигла объёмов в 26,1 миллиардов долларов США, а растениеводство – 19,5 млрд. долл. США. Обе отрасли каждый год демонстрируют рост в своём значении.

Что же касательно импорта, здесь прослеживается несколько иная структура.

Наиболее Канада импортирует продукты той же отрасли, которой экспортирует – транспортной промышленности. В 2017 году доля вышеназванной отрасли в общей массе импорта составила 23,39%, что весьма немало. На протяжении всего рассматриваемого периода это значение растет, начиная с 18,83% в 2011 и заканчивая 23,39% в 2017 году, со стоимости в 82,5 миллиардов долларов США до 98,2 млрд. долл. США соответственно. Ключевым поставщиком выступает США, из которых Канада импортирует 14,96% из 23,39% в 2017 году на сумму в 58,5 млрд. долл. США, значительно отрываюсь от ближайшего конкурента – Мексики, которая имеет 10,6 млрд. долл. США. Основными предметами экспорта являются автомобили и другие транспортные средства с низкой грузоподъёмностью [2].

Следующими по объёмам единицами импорта являются продукты химической промышленности, имея 10,23% общей массы импорта. Доля импорта этой отрасли не опускалась ниже 10% с 2011 года, за исключением 2012 года – когда значение опустилось до 9,9%. Что касательно стоимостной оценки, то в 2017 году было импортировано на 42 млрд. долл. США, что на 2,7 миллиарда выше, чем в 2016 году. Пиковые значения в 45 миллиардов долларов США были достигнуты в 2013-2014 годах. Основным импортером выступает США, имея 8,12% из 10,23% или же 24 млрд. долл. США. Ключевыми товарами являются фармацевтическая продукция и лекарственные средства.

Немногим в доле импорта уступают химической промышленности продукты отрасли машиностроения и компьютерная и электронная продукции,

имеющие доли в 9,87% и 9,36% в общей массе импорта. Машиностроение в 2017 году импортировало товаров на 41,4 млрд. долл. США, повысив значение на 1,5 миллиарда относительно 2016 года. В 2016 году объёмы импорта продуктов машиностроения достигли своего минимального значения за весь рассматриваемый период – 39,9 миллиардов долларов США, максимальное же значение было в 2014 году – 46,1 млрд. долл. США. Ключевым импортером снова же выступает США, имея 6,41% из 9,87%, в стоимостном выражении – 21,1 миллиард долларов США, вторую позицию занимает Китай, имея 1% или же 4,2 миллиарда долларов США.

Что же касательно компьютерной и электронной продукции, в 2017 году объём ее импорта был равен 39,3 миллиардам долларов США, что на 2,8 миллиарда выше, чем в 2016 году. В этой отрасли 2016 год также является годом, в который было достигнуто минимальное значение стоимости импорта – 36,5 млрд. долл. США, до этого на протяжении периода с 2011 по 2016 наблюдается рецессия в значениях, с 46,2 млрд. долл. США в 2011 до 36,5 млрд. долл. США в 2016. Здесь же лидером выступает Китай, импортируя на сумму в 16,2 млрд. долл. США в 2017 году, что на 2 миллиарда выше значения в 2016 году. Ключевыми позициями импорта являются компьютеры и периферийные устройства – 24,7% от всей продукции, и навигационные, медицинские и измерительные приборы – 20,5%.

Анализируя вышеприведённые данные можно прийти к выводу, что Канада в данный момент производит процесс переориентации национальной экономики и производства из сырьевого сектора в сектор производства конечных продуктов и высокотехнологичного производство. Об этом свидетельствует конкуренция в доле экспорта между экспортом нефти и газа, а также других минералов и экспортом продуктов машиностроения, транспортной промышленности, компьютерной и электронной, а также химической. Полное отсутствие импорта энергоемкого сырья, и высокие значения веса в общем импорте импорта продуктов транспортной промышленности, машиностроения и химической промышленности.

Список использованных источников:

1. Canadian Total Exports, by industry. Report – Trade Data Online. Government of Canada. URL: https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html

2. Canadian Total Imports, by industry. Report – Trade Data Online. Government of Canada. URL: https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Недзеленко О.І.
студент,
Черкаський державний бізнес-коледж

РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сучасні ринкові механізми характеризуються двома істотними складовими: «стихійними» регуляторами попиту і пропозиції робочої сили і регулюючим впливом держави на ці процеси. Серед найважливіших напрямків розвитку економіки України велика роль відводиться проблемам формування механізмів зайнятості населення. Явища ринкової економіки зачіпають сферу зайнятості населення, що вимагає постійного моніторингу процесів, що відбуваються, вироблення відповідних заходів впливу і вдосконалення інструментів його регулювання.

Ринок робочої сили є не тільки економічною категорією, що виражає комплекс соціально-трудових відносин. Він також є історично сформованим механізмом специфічного саморегулювання. Цей механізм реалізує певні соціально-трудові відносини на підставі інформації, що надходить у вигляді вартості праці, сприяє виникненню і дотриманню балансу між робочими, підприємцями і державою.

Ринок праці в Україні має ряд загальних елементів або компонентів, а також свої специфічні особливості. Саме ці особливості характеризують їх структуру, причому особливе значення має факт відношення до діяльності сучасних цивільних ринків праці з точки зору наявності необхідних компонентів. З цієї точки зору, основними є наступні компоненти:

– суб'єкти ринку (роботодавці, наймані працівники, держава);

– економічні програми і рішення, правові норми, тристоронні угоди і колективні договори;

– ринковий механізм в обмеженому значенні (попит і пропозиція в зв'язку з робочою силою, вартість праці, конкуренція);

– безробіття і пов'язані з ним соціальні виплати (допомоги по безробіттю, компенсація за звільнення з роботи і т.д.) [3, с. 12].

Наявність вищевказаних компонентів в сукупній формі набуває істотне значення для створення та ефективного функціонування ринку праці в сучасному світі. Серед них найбільш важливу роль відіграє ринковий механізм, який є механізмом саморегулювання, так як в більшості випадків ринок праці має на увазі саме цей механізм.

Розглянемо наступні категорії населення на ринку праці:

– перша група – економічно неактивна частина населення. Ця група не може виконувати економічних функцій з деяких причин. Наприклад, люди, що знаходяться в непрацездатному віці, нездатні працювати в силу фізичного стану – інваліди. Ця група в функціонуванні економіки не приймає участі, тому не є частиною ринку праці;

– друга група – економічно активна частина населення. В економічній діяльності ця група бере активну участь. Це люди, що знаходяться в працездатному віці, мають фізичні дані до здійснення економічної діяльності.

Розмежовують другу групу по зайнятості та незайнятості в національній економіці. Друга група складає населення, задіяне в ринку праці, і визначає його функціонування. Назвемо чинники, які впливають на функціонування ринку праці в Україні:

– загальний стан національної економіки;

– зростання оплати праці;

– пріоритет деяких професій або навпаки, зниження престижу будь-якої професії;

– зміна демографічної ситуації в країні;

– трансформація в сфері дозвілля населення [2, с. 156].

Без активного втручання держави існування ринку праці неможливо. Держава застосовує певні заходи прямого і непрямого впливу на розвиток і функціонування ринку праці. При цьому роль держави може бути як активною, так і пасивною. Активна політика держави на ринку праці проявляється насамперед у прийнятті організаційних, правових та економічних заходів для регулювання взаємодії учасників трудових відносин. Це і фінансування різних програм, спрямованих на розвиток індивідуальної трудової діяльності, створення центрів з працевлаштування безробітного населення, сприяння самозайнятості. Політика держави активно проявляється в можливості працівника підвищити свою конкурентоспроможність на ринку праці.

На ринку праці держава здійснює працевлаштування, підготовку і перепідготовку для підвищення конкурентоспроможності кадрів, забезпечує

соціальну підтримку населення. Необхідно враховувати при проведенні активної політики на ринку праці наступне:

– гендерну приналежність зайнятого, незайнятого, безробітного населення;

– вікову складову зайнятого, незайнятого, безробітного населення;

– рівень доходу сім'ї в сукупності;

– масштаби формальної і неформальної зайнятості населення;

– рівень міжнародної конкуренції на ринку праці, рівень інвестицій;

– використання законодавчої бази і т.д. [4, с. 50].

Таким чином, основними проблемами зайнятості та безробіття в Україні є: молодіжне безробіття; структурні зрушення в економіці; скорочення попиту на робочу силу; зниження витрат на оплату праці; розвиток тіньової зайнятості, міграція робочої сили (особливо висококваліфікованої) за кордон; погіршення якісних характеристик робочих місць; зниження податкових надходжень до бюджету через зростання безробіття; диференціація регіональних ринків праці. Для вирішення цих проблем необхідно забезпечити комплексну державну підтримку працездатного населення через систему економічних, соціальних і правових інструментів.

Для вдосконалення структури зайнятості в Україні необхідно вирішити наступні завдання: зменшити диспропорції зайнятості по регіонах; розвивати державно-приватне партнерство в сфері освіти; створити умови для виходу економіки з «тіні»; стимулювати підприємницьку діяльність безробітних; розробити методику довгострокового прогнозу потреби в робочій силі за видами економічної діяльності. Крім того, важливо сприяти зайнятості окремих категорій безробітних, таких як молодь, люди старшого віку, а також переселенців [1, с. 9].

Список використаних джерел:

1. Бандур С.І. Розвиток соціально-трудових відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 1. С. 8–13.

2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. Київ : Знання, 2011. 390 с.

3. Колот А.М. Трансформация института занятости как составляющая глобальных изменений в социально-трудовой сфере: феномен прекаризации. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 3. С. 10–13.

4. Лисюк О.С. Безробіття як соціально-економічна проблема населення України. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 4(70). С. 48–53.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексанова К.О.
студентка,
Черкаський державний бізнес-коледж

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Новітній етап розвитку національних економік докорінно змінив уявлення про рушійні сили їх конкурентоспроможності, про зіставлення різних чинників-переваг, їх зростання, сутність і роль особистості та її інтелекту в цивілізаційному поступі.

Нова концепція інтелектуалізації систем менеджменту підприємства, орієнтована на домінування людського чинника як найважливішої конкурентної переваги майбутнього розвитку підприємств, передбачає розроблення нових механізмів зростання й розкриття інтелектуального потенціалу особистості. Виконання цього завдання лежить у площині підвищення рівня якості інтелектуальних ресурсів для потреб підприємств і природно залежить від динаміки зайнятості у сфері наукових досліджень та науково-технічного розвитку, структури дослідників за секторами діяльності.

Власне це зумовлює актуальність проведення аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку наукового потенціалу України як чинника впливу на процес інтелектуалізації економіки та систем менеджменту підприємств.

Роблячи дослідження я виділила кілька основних тенденцій розвитку науково-технічного потенціалу:

1. За роки незалежності кількість дослідників у країні зменшилась в 9 разів. На підприємствах та в організаціях, які здійснювали наукові дослідження та розробки, кількість виконавців таких робіт на кінець 2018 р. становила 88,1 тис. осіб,що є на 9,8 тис. осіб менше ніж у 2016 році,що свідчить про негативну тенденцію [1].

2. Більше половини загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки, 35% – вищої освіти, 5% – підприємницького сектору [1].

3. Держава має виділяти на науку не менше 1,7% ВВП, реально закладені видатки державного бюджету складали лише 0,16% очікуваного ВВП. При цьому, зменшуючи видатки на науку, уряд вимагав збільшення рівня заробітної плати, що змушувало наукові установи скорочувати робочі дні та звільняти науковців, щоб вкластися у постанови уряду.

4. Динаміка кількості діючих на території України патентів за досліджуваний період є загалом позитивною, а рівень зростання сягнув 27,1%. Це свідчить про ту важливу роль, яку відіграють технології і бренди в досягненні успіху на сучасному ринку [1].

5. Протягом усіх років незалежності спостерігався відтік науковців з України. Найбільше країну покидають спеціалісти із біологічних, фізико-математичних і медичних наук, переважно віком 30-40 років. За версією деяких аналітиків, найближчими десятиліттями Україна не має жодних шансів навіть повернути собі те місце, яке вона посідала у світовій науковій спільноті 20 років тому.

6. Розподіл кількості організацій та підприємств, які виконували науково-технічні роботи свідчить про те, що технічні та природничі науки займають провідну роль [1].

На основі мого дослідження можна зробити висновки,що основними негативними чинниками, які унеможливлюють розвиток наукової сфери України, є такі:

– відсутність стратегічного плану розвитку економіки України, як основи для визначення пріоритетів науково-технологічної сфери та концентрації на їх вирішенні значних ресурсів;

– інноваційна-інвестиційна непривабливість сучасного виробничого сектору економіки України та відсутність відповідного законодавчого забезпечення або його часті зміни;

– відсутність повноважного органу центральної виконавчої влади, здатного провести відповідні реформи науково-технологічної сфери України;

– штучне створення державою несприятливих умов для неефективного використання потенціалу і можливостей академічного та університетського сектору науки;

– значне скорочення державного сектору галузевої науки і його неефективне використання для національного виробництва;

– недоліки у підготовці та атестації наукових кадрів, їх матеріального та соціального забезпечення. Тому у короткотерміновій перспективі, наукова

сфера України, позбавлена значної державної підтримки та альтернативного притоку вітчизняного капіталу, переживатиме значні труднощі.

Серед першочергових заходів щодо виправлення ситуації в цій сфері є такі:

– значне підвищення статусу вченого та ролі науки у суспільстві через нормалізацію оплати праці;

– забезпечення прожиткового мінімуму на основних посадах і можливості зрозуміло і прозоро планувати професійну кар'єру;

– збільшення фінансового забезпечення наукової сфери з державного бюджету (до задекларованих 1,7% ВВП) з метою оновлення матеріально-технічної бази науки;

– посилення інституційної та фінансової основи конкурсного (грантового) фінансування наукових досліджень;

– посилення наукового потенціалу провідних університетів України, з об'єднанням їх з (окремими) елементами академічного сектору науки у трансформовану, оновлену та ефективну національну наукову систему;

– створення умов для повернення висококваліфікованих науковців, що здобули досвід в університетах та наукових закладах світу;

– створення програм по залученню молодих (до 35 років) наукових працівників до керівництва лабораторіями і підрозділами наукових установ та університетів;

– зміцнення зв'язків наукової сфери з бізнесом, промисловими та підприємницькими структурами;

– розширення міжнародної кооперації та інтеграція наукової сфери України у світову систему, зокрема до європейського наукового простору.

На сьогодні Україна втратила значну кількість власного науково-технічного ресурсу, а криза останніх років і сьогодні не дозволяє зупинити навколо нього деструктивні процеси. Водночас нова хвиля глобальної нестабільності вимагає рішучих і термінових дій, про необхідність яких, в Україні, наголошується з самих високих державних трибун.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Глазунова О. О. Особливості управління потенціалом підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища / О. О. Глазунова // Вісник КрНУ ім. М. Остроградського. – 2014. – № 1(3). – С. 96–107.

Біневич Ю.О., Манойло К.І.
студентки І курсу магістратури
Науковий керівник: **Роменська К.М.**
кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОБСЯГУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управління дебіторською заборгованістю являє собою важливий аспект функціонування будь-якого підприємства. В сьогоденних умовах господарювання, повне уникнення реалізації товарів, робіт, послуг у рахунок дебіторської заборгованості неможливе. Тому постає необхідність ефективного управління і контролю розрахунків з дебіторами.

Дослідження сутності поняття «дебіторської заборгованості» дозволило уточнити його зміст як показника фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. Управління дебіторською заборгованістю являє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу узгодженості їх розміру, складу та швидкості руху у часі, що забезпечують необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних коштів [1].

Значний розмір дебіторської заборгованості в сумі оборотних коштів і в майні підприємства здійснює негативний вплив на їх фінансовий стан. Саме тому управління фінансовим станом доцільно здійснювати з урахуванням не тільки галузевих особливостей підприємства, але і зважаючи на показники дебіторської і кредиторської заборгованості, їхнє співвідношення тощо.

Варто зазначити, що для всіх фінансово-господарських правовідносин характерним є ризик виникнення боргу [2]. Ось чому головним завдання кожної компанії можна вважати недопущення безнадійної та зведення до загальної суми сумнівної дебіторської заборгованості.

Результати оцінки стану дебіторської заборгованості підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації та здійсненні, намітити бажаний їх стан, визначити потрібні для цього шляхи вдосконалення та заходи, відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні для кожного окремого підприємства і на цій основі розробити комплексну політику

управління розрахунками підприємства, яка визначає перспективи поліпшення їхнього стану [3].

В основу оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення оборотності дебіторської заборгованості. В загальному випадку визначення оптимального терміну обертання дебіторської заборгованості (ТОоptДЗ) може здійснюватися як в цілому за дебіторської заборгованістю підприємства, так і окремо за кожною її статтею за формулою (1) [4]:

$$ТОоptДЗ = ТОДЗ – ТОΔГК, \quad (1)$$

де ТОДЗ – тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні;

ТОΔГК – тривалість обороту для необхідного приросту грошових коштів, дні.

В даній моделі оптимальний обсяг дебіторської заборгованості визначається за формулою (2) [4]:

$$ДЗopt = Т\ opt\ ΔГК / 360 * ЧД, \quad (2)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації, тис. грн.

ДЗ – середньорічний обсяг дебіторської заборгованості підприємства, тис. грн.

ΔГК – необхідний приріст грошових коштів, тис. грн.

При цьому вихідним моментом оптимізації є встановлення необхідного обсягу приросту грошових коштів підприємства, тобто обсягів продажів, що здійснюються без відстрочки терміну платежу. Одним із шляхів обґрунтування такого бажаного приросту для неплатоспроможних підприємств є орієнтація на забезпечення нормативного рівня показника абсолютної платоспроможності в плановому періоді. Так, в західній практиці грошові кошти та їх еквіваленти в балансі підприємства мають становити не менше 10% поточних зобов’язань.

Дана модель дозволяє визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, необхідний для забезпечення поточної платоспроможності підприємства. Прискорення оборотності оборотних коштів має велике значення, тому що в цей час із запасів підприємств вивільняються величезні суми коштів, які можна додатково направляти на фінансове розширення виробництва.

Процес кредитування покупців вимагає корегування цін на товари та послуги з урахуванням терміну відстрочки платежу, наявності авансових внесків, ступеня довіри до покупця, строків ведення ділових відносин. Необхідно досягти узгодженості між закупівлею товарів та виконанням

послуг та їх реалізацією замовнику, що дозволить мінімізувати залишки товарів на складі, тобто скоротити витрати на їх зберігання.

Список використаних джерел:

1. Власова І.О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. *Схід: аналітично-інформаційний журнал. Серія «Економіка».* 2015. № 5(112). С. 17–20.

2. Іванов Є.О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства. *Вісник МСУ.* Вип. 1-2. Т. VIII. Харків. 2016. С. 35–38.

3. Тирінов А.В. Дебіторська заборгованість підприємства: специфіка і сутність. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2016. № 9. С. 112–116.

4. Череп О.Г., Іванченко Д.М. Оптимізація структури оборотних активів підприємства в межах фінансової реструктуризації. *Вісник Запорізького національного університету*. 2018. № 1(37). С. 37–43.

Булкін С.С.
аспірант,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Протягом останнього десятиріччя науково-технічний прогрес в економічних дослідженнях все частіше пов’язується з поняттям інноваційного процесу. Вважаємо, що для визначення сутності науково-технічного прогресу необхідно застосувати наступні методичні підходи.

Результативний. Згідно даного підходу в основу сутності науково-технічного прогресу покладено результати оновлення технології виробництва: збільшення питомої ваги нових видів продукції, нових видів матеріалів, удосконалення форм організації виробництва тощо. Результатом технічного оновлення виробництва є підвищення його техніко-технологічного рівня, ріст продуктивності праці та збільшення обсягів випуску продукції, підвищення її якості. НТП визначається як безперервний процес удосконалення засобів виробництва та виробничого процесу на основі досягнень сучасної науки.

Ресурсний. Згідно нього науково-технічний прогрес являє динамічний комплекс заходів щодо створення, впровадження і поширення нових знань, створення й використання більш досконалих технологічних процесів, форм

організації виробництва на основі науки, техніки та передового досвіду. Ресурсний підхід до характеристики НТП базується на матеріально-технічних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсах щодо створення і застосування інновацій, які забезпечують підвищення ефективності виробництва.

Розвиток НТП може бути досягнутий з більшою або меншою величиною ресурсів, тобто якщо результативні темпи науково-технічного процесу вище ресурсних, то відбувається інтенсивний шлях розвитку, а якщо навпаки – інтенсивний. Вважаємо, що основним змістом науково-технічного прогресу є процес нагромадження і практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісна система «наука-техніка-виробництво», яка включає ряд наступних стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; виробництво нової техніки.

Об’єднуючим елементом у формуванні цілісної системи «наука-техніка-виробництво» є інноваційна діяльність. Інновації виступають важливою ланкою доведення отриманих наукових результатів до їх використання у виробництві з метою підвищення ефективності господарської діяльності [1, с. 57-84]. Термін «інновація» нині активно використовується як самостійно, так і для позначення низки близьких понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційний потенціал» тощо.

Вчені-економісти визначають інновацію в залежності від об’єкта і предмета дослідження. Можна привести цілий ряд варіантів визначення сутності інновацій. Базове визначення категорії «інновація» було дано Й. Шумпетером, під якою він розумів іншу якість засобів виробництва, яка досягається внаслідок введення нових засобів виробництва або його організації. Він виділив п’ять типів інновацій: виробництво продукції з новими властивостями; впровадження нового методу виробництва; пошук та освоєння нового ринку збуту товарів; зміни організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення; введення нових організаційних та інституційних форм [2, с. 357-372]. Але ми вважаємо, що перераховані типи інновацій, більш характеризують типи інноваційного процесу.

Ряд західних економістів визначають інновацію в більш вузькому розумінні, як впровадження нових виробів, нових технологій [3; 4; 5]. Інновація ототожнюються з промисловим виробництвом, з його технологією, технікою і виробами. У словнику «Науково-технічний прогрес» інновація означає результат творчої діяльності, яка спрямована на розробку, створення і розповсюдження нових видів виробів, технологій,

впровадження нових організаційних форм тощо. Як зазначається в економічній енциклопедії, «інновації» – це новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інвестор та його компанія здобувають переваги над конкурентами. В іншому енциклопедичному словнику бізнесмена «інновація» визначається як процес, направлений на складання, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм.

Вважаємо, що при дослідженні сутності поняття «інновації» доцільно відокремити поняття «нововведення» і «інновація». Нововведення являють собою оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок у тій чи іншій сфері діяльності щодо підвищення її ефективності. Вони можуть оформлятись у вигляді винаходів, патентів, товарних знаків, раціоналізаторських пропозицій щодо удосконалення продукту тощо. Для того, щоб впровадити нововведення, перетворити їх у форму інновацій та отримати позитивний результат, необхідно провести маркетингові дослідження, організаційно-технологічну підготовку виробництва, оформити результати. Вкладення коштів в розробку нововведень – це тільки складова інноваційної діяльності, а головне – впровадження і отримання результату, який і характеризує інноваційну діяльність. Слід також зазначити, що в поняття «інновація», з нашої точки зору, не слід включати розробку, впровадження нових виробів, нових технологій, а також дифузію інновації. Такий підхід ототожнює «інновації» з інноваційним процесом, інноваційною діяльністю.

Ми прихильники широкого розуміння поняття «інновація», яка означає кінцевий результат впровадження нововведень у вигляді нових або удосконалених існуючих технологій, продукції послуг або інших організаційно-технічних рішень, які задовольняють суспільні потреби і дають економічний, науково-технічний, екологічний та інші ефекти. Діяльність, що спрямована на дослідження, розробку, підготовку виробництва, впровадження нововведень і їх розповсюдження в інші сфери називається інноваційною діяльністю. Аналіз літературних джерел з інновацій дозволив виявити найбільш важливі класифікаційні ознаки та запропонувати варіант, який базується на критеріях комплексності класифікаційних ознак.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: монографія / І.І. Вініченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 444 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: «Прогрес», 1982. – 754 с.

3. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.

4. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи: пер. с анг. 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 864 с.

5. Ball D. The future of Investing in Europe's Markets after MiFID / D. Ball. – John Wiles & Sons, Ltd, 2007.

Гладун О.Р.
магістр;
Ширяєва Л.В.
доктор економічних наук, професор,
Одеський національний морський університет

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «АДМІНІСТРАЦІЯ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ»

Оцінка інвестиційної діяльності підприємства завжди знаходиться у сфері зацікавленості науковців – з теоретичної точки зору, для підприємств – з практичної в ракурсі визначення ефективності використання інвестиційних ресурсів, підвищення за їх рахунок результативності діяльності. Важливе значення також має виконання плану по інвестиційної діяльності, пошуку причин у разі невиконання плану та пошук способів реалізації заходів щодо дотримання політики напрямків розвитку підприємства.

Для підприємств портової діяльності (ППД) реалізація зазначених напрямків інвестиційної діяльності є актуальним через те, що ці підприємства є «фондоємними підприємствами та потребують постійного подолання технічного відставання у забезпеченні основних портових операцій» [1, с. 101].

В даному дослідженні проведемо оцінку інвестиційної діяльності ППД на прикладі Державного підприємства «Адміністрація морських портів України» (ДП «АМПУ»), яке створено в 2013 році в результаті реформи морської галузі України для управління державним майном в морських портах країни і його ефективного використання, створення механізмів для залучення інвестицій в портову інфраструктуру для її розвитку і стабільної роботи бізнесу. Серед інших завдань Адміністрації – підтримка паспортних глибин акваторій портів, забезпечення безпеки мореплавства та ін. [2].

Інвестиційна діяльність ДП «АМПУ» здійснюється згідно фінансового плану. Контроль за своєчасним складанням фінансових планів підприємств та виконанням показників затверджених фінансових планів підприємств здійснюють органи управління/відповідальні органи управління, тобто Міністерство інфраструктури України [3]. Необхідно зазначити, що за практикою фінансовий план ДП АМПУ затверджується несвоєчасно. Так, «за період 2015-2017 рр. відбувалося: у 2015 році – 16.09.2015 р., у 2016 році – 21.10.2015 р., у 2017 році – 12.07.2017 р., тобто з порушенням норм чинного законодавства» [4, с. 305].

Оцінка інвестиційної діяльності підприємства з позиції виконання плану ставить своєю задачею визначення факторів, що вплинули на фактичні показники, визначення ризиків інвестиційної діяльності, пошук резервів та заходів щодо виправлення ситуації, у випадку необхідності – перегляд існуючих планів та завдань підприємства.

Дамо оцінку виконання фінансового плану ДП «АМПУ» за розділом «Інвестиційна діяльність підприємства», аналітичні дані наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка виконання фінансового плану ДП «АМПУ» за розділом «Інвестиційна діяльність підприємства» у 2017-2018 роках

Показники	2017			2018		
	план	факт	Виконання плану	план	факт	Виконання плану
	тис грн		%	тис грн		%
Капітальні інвестиції, усього	3 946 129	1 608 204	40,8	2 822 949	1 415 824	50,2
капітальне будівництво	389 662	28 711	7,4	712 317	147 211	20,7
придбання (виготовлення) основних засобів	975 399	40 415	4,1	246 810	147 317	59,7
придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	2 954	4 530	153,4	5 784	8 064	139,4
придбання (створення) нематеріальних активів	49 566	14 344	28,9	39 683	15 532	39,1
модернізація, модифікація (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів	2 475 881	1 514 662	61,2	1 771 958	1 094 984	61,8
капітальний ремонт	52 667	5 542	10,5	46 397	2 716	5,9

Джерело: розраховано з використанням [5]

За даними табл. 1 встановлено, що загальні капітальні інвестиції складають 50,2% від плану. Майже по всіх показниках фактичні значення не досягають планових. Тільки по придбанню (виготовленню) інших необоротних матеріальних активів план виконано на 139,4%.

Найбільші розходження фактичних показників від планових спостерігаються по об'єктам капітального будівництва – план виконано всього на 20,7%. До цих об'єктів відносяться: прокладка кабельної мережі, створення системи охоронної сигналізації периметру і зон обмеженого доступу, проект берегоукріплення території, будівництво причалів та ін.

До причин невиконання плану за розділом «Інвестиційна діяльність підприємства» відносяться:

– наявність судових процесів між сторонами щодо договірних відносин;

– відсутність дозволу на проведення робіт на землях водного фонду в міністерстві екології та природних ресурсів України, за рахунок чого роботи розпочато з затримкою;

– відсутність правовстановлюючих документів на земельну ділянку будівництво накопичувальної стоянки під великовантажний автотранспорт;

– відміна закупівель по деяким об'єктам з причини відхилення всіх тендерних пропозицій згідно з Законом України «Про публічні закупівлі»; порушення договірних зобов'язань підрядниками за укладеними договорами;

– відміна оголошених торгів від 03.07.2018 по реконструкції гідротехнічної частини причалів № 11-17;

– збільшення вартості робіт за діючими договорами на розробку проектної документації;

– затримання виконання робіт на об'єктах у зв'язку зі змінами технології.

Структурні зсуви по показниках інвестиційної діяльності, що відбулися за аналізований період, наведено у табл. 2.

Аналітичні дані табл. 2 свідчать про значні структурні зміни фактичних показників від планових. У 2017 році найбільші коливання спостерігалися по капітальному будівництву, придбанню (виготовленню) основних засобів та модернізації, модифікації (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів у бік збільшення останніх. У 2018 році ситуація майже не змінилася по всім показникам за виключенням придбання (виготовлення) основних засобів.

Таблиця 2

Структура показників інвестиційної діяльності ДП «АМПУ» у 2017-2018 рр.

Показники	2017		2018	
	план	факт	план	факт
Капітальні інвестиції, усього	100	100	100	100
капітальне будівництво	9,9	1,8	25,2	10,4
придбання (виготовлення) основних засобів	24,7	2,5	8,7	10,4
придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	0,1	0,3	0,2	0,6
придбання (створення) нематеріальних активів	1,3	0,9	1,4	1,1
модернізація, модифікація (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів	62,7	94,2	62,8	77,3
капітальний ремонт	1,3	0,3	1,6	0,2

Джерело: розраховано з використанням [5]

На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що на підприємстві спостерігається невиконання фінансового плану за останні два роки практично по всім показникам інвестиційної діяльності. Основними факторами невиконання є правові аспекти (відсутність дозволу на проведення робіт, відсутність правовстановлюючих документів та ін.), економічні аспекти (збільшення вартості робіт) та технологічні аспекти (зміни технології). Важливим фактором, стримуючим інвестиційний розвиток підприємств портової діяльності, є дефіцит джерел фінансування. Так, повністю відсутні кошти бюджетного фінансування для цих цілей, залучення кредитних коштів, навіть при закладені їх план, не відбувається. ППД для забезпечення інвестиційних проектів повністю використовують власні кошти.

Зарубіжний досвід показує, що багато урядів безпосередньо чи опосередковано беруть участь у розвитку морських портів у вигляді прямого фінансування базової портової інфраструктури. Така участь обґрунтовується тим, що інвестиції у портові активи мають сильний прямий та непрямий ефект мультиплікатора на всю національну економіку в цілому [1, с. 102].

Отже, для подальшого розвитку інвестиційної діяльності підприємств портової діяльності необхідно підтримка держави, перегляд існуючих джерел фінансування у напрямку притягнення кредитних коштів у розмірах дотримання фінансової стійкості та пошук шляхів правового дотримання укладених договорів по інвестиційних проектах. Крім того, необхідно звернути увагу на пошук внутрішніх резервів щодо скорочення витрат та недопущення ситуацій по підвищенню витрат по укладеним договорам. При

такому підході фактичні показники фінансового плану за розділом «Інвестиційна діяльність підприємства» будуть виконуватися, і, як наслідок, підвищиться ефективність використання ресурсів підприємств портової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ширяєва Л.В., Онешко С.В., Кузнецова Г.А. До питання підвищення ефективності використання гідротехнічних споруд підприємств портової діяльності. *Розвиток методів господарювання та управління на транспорті*. 2018. № 4(65). С. 97-111.

2. Офіційний сайт ДП «Адміністрація морських портів України». URL: http://uspa.gov.ua

3. Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 205 від 2 березня 2015 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15

4. Онешко С.В., Кукшинова О.О. Економіко-правові аспекти формування доходів підприємств портової діяльності. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 300-310.

5. Офіційний сайт Міністерство інфраструктури України: Звіти про виконання фінансового плану підприємств за 2018 рік та пояснювальні записки до них. URL: https://mtu.gov.ua/news/29813.html?PrintVersion

Головко Р.А.
аспірант,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

РОЛЬ КООПЕРАЦІЇ У РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Однією з характерних рис сучасного етапу розвитку економічних відносин в агропромисловому виробництві країни є створення різних форм кооперації. Кооперація дозволяє організувати крупне виробництво, концентруючи його засоби в певних масштабах і просторових межах. При кооперації собівартість одиниці продукції знижується, оскільки основний та обіговий капітал застосовується спільно і розподіляється на більшу масу виробленої продукції. Саме поділ праці зумовлює спеціалізацію виробництва і є основою розвитку суспільного поділу праці. Розвиток спеціалізації виробництва зумовлює необхідність кооперування

підприємств, а кооперування, в свою чергу, впливає на подальший розвиток спеціалізації та визначає її форми [1].

Фермерські господарства, які мають невеликі розміри, не можуть здійснювати високоефективне виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, забезпечувати сервісне обслуговування. високоефективне виробництво забезпечується комплексною механізацією і автоматизацією. Кооперування фермерів дасть змогу організувати саме таке виробництво. Сільськогосподарські кооперативи можуть займатися будь-якою діяльністю, пов'язаною з виробництвом і збутом сільськогосподарської продукції членів кооперативу; збиранням урожаю, консервуванням, сушінням, переробкою, пакуванням, зберіганням, навантаженням, відправленням, страхуванням або використанням сільськогосподарської продукції; з виробництвом і реалізацією побічної сільськогосподарської продукції; із закупівлею, виробництвом, продажем або постачанням членам кооперативу машин, обладнання, продовольства; фінансуванням цих видів діяльності.

Загальноприйнятими принципами кооперування є такі: а) власністю володіють члени-користувачі; б) управління здійснюється за принципом: один член кооперативу – один голос; в) функціонування кооперативу повинно давати доходи, які дорівнюють витратам або в незначній мірі перевищують їх; г) дивіденди на капітал членів кооперативу обмежені; д) професійна підготовка є обов'язковою вимогою для члена кооперативу. З метою ефективного розвитку кооперативу одержані ним доходи оподатковуються лише після їх розподілу між членами кооперативу [3].

Кооперативи повинні створюватися не лише у сфері виробництва, переробки, постачання та збуту, а й у сфері кредитування та страхування. Існуюча кредитна система не фінансує малі, часом збиткові підприємства. Самі умови кредитування, високі процентні ставки непосильні для сільгоспвиробників. Для стабілізації та подальшого піднесення аграрної сфери необхідно створювати систему сільськогосподарської кредитної кооперації, яка б підвищила доступність кредитних коштів. Метою кредитних кооперативів повинно бути взаємне кредитування пайовиків, якими можуть бути на добровільних засадах фізичні й юридичні особи, що функціонують в аграрній сфері з різними формами власності.

Для організації оптимальних високоефективних виробництв фермери можуть об'єднувати земельні ділянки, що забезпечить їх раціональні розміри й ефективне застосування сівозмін і технічних засобів; створювати спільні раціональних розмірів тваринницькі ферми, щоб досягти високої

ефективності галузі; організовувати переробні цехи та підприємства; закуповувати необхідні технічні засоби та створювати пункти з їх використання для виконання окремих сільськогосподарських робіт; спеціалізуватися на виробництві частини продукції в єдиному технологічному циклі: одні вирощують молодняк тварин (телят, поросят), інші відгодовують їх, одні вирощують насіння, племінний молодняк, тварин, інші їх закуповують. Все це вимагає взаємовигідної побудови економічних відносин між фермерськими господарствами. Основна умова такої кооперації – забезпечити одержання кожним її членом прибутків залежно від вкладеного капіталу та живої праці.

Досвід західних країн показує, що в період економічних спадів, криз фермери активніше вкладають кошти в кооперацію, щоб не звертатися до послуг приватних компаній і цим захистити себе від ринкової кон'юнктури. У скрутних умовах господарювання фермери об'єднуються у формальні та неформальні кооперативи, товариства, асоціації. Кооперативний рух у Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Нідерландах та Японії характеризується майже 100-відсотковим охопленням сільськогосподарського населення. У Франції, Бельгії, Німеччині кооперативи об'єднують не менше 80% усіх сільськогосподарських підприємств, у США, Канаді, Австралії – понад 60% фермерських господарств. У країнах Європи через систему сільськогосподарських кооперативів реалізується до 80% продукції фермерів і забезпечується більше половини постачання засобів виробництва для сільського господарства [2]. У таких розвинених країнах, як Німеччина, Франція, США, Велика Британія та Канада, від 20 до 70% фермерських господарств охоплено різними формами кооперування для придбання й спільного використання й обслуговування техніки [4]. У країнах Європи багато фермерських господарств є одночасно членами 5-7 кооперативних об'єднань [5].

Фактично робота по створенню й розвитку кооперативного руху в Україні продовжується. Держава повинна забезпечити надання податкових пільг новим кооперативам, дбати про розвиток інфраструктури села, захищати ефективно працюючого вітчизняного товаровиробника і забезпечувати бажаний рівень конкуренції на сільськогосподарських ринках.

Оцінюючи розвиток сучасного фермерського виробництва, можна стверджувати, що воно має стати ефективною формою сільськогосподарського виробництва країни. Не дивлячись на всі суб'єктивні й об'єктивні труднощі, фермерські господарства знайшли свою економічну нішу в аграрному секторі економіки країни і, як будь-яка форма

господарювання, ці підприємства вимагають подальшого вивчення і обґрунтування перспектив їх розвитку.

Список використаних джерел:

1. Амосов О.Ю. Фермерство як форма підприємництва в аграрній сфері / О.Ю. Амосов // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 4-6.

2. Вініченко І.І. Регіональний аспект розвитку фермерства / І.І. Вініченко // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua

3. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільскогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб. / Зіновчук В.В. – К.: Логос, 2001. – 380 с.

4. Макаренко П.М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства / П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 145-152.

5. Ушкаренко Ю.В. Підвищення ефективності діяльності фермерських господарств на основі кооперації / Ю.В. Ушкаренко // Агросвіт. – 2011. – № 13-14. – С. 3-7.

Ковальська О.В.
студентка,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна економіка формує нові вимоги до організації управлінських процесів діяльності підприємств та їхніх працівників. Ці вимоги диктуються не тільки могутньою ринковою конкуренцією і високими стандартами якості товарів, що випускаються підприємствами, а й необхідністю гнучкої реакції на ринку на виробничі ситуації, які швидко змінюються.

Управлінська діяльність є одним із найважливіших чинників функціонування й розвитку підприємства. Ця діяльність постійно вдосконалюється відповідно до об’єктивних вимог виробництва та реалізації товарів, складності господарських зв’язків, підвищення ролі споживача у формуванні техніко-економічних та інших параметрів продукції.

Управління організацією постає у вигляді процесу здійснення певного типу взаємопов'язаних дій щодо формування та використання ресурсів організації для досягнення своїх певних цілей. В.Р. Веснін підкреслює, що управління як діяльність реалізується в сукупності управлінських процесів,

тобто цілеспрямованих рішень і дій, здійснюваних менеджерами в певній послідовності і комбінації [2, с. 6].

Успіх підприємства багато в чому залежить від здатності керівника передбачити можливі ситуації на підприємстві і на цій основі змінювати структуру управління, вводити у виробництво нові види продукції і правильно планувати їхні обсяги. Діяльність сучасного менеджера основується на інтеграції давно перевірених методів управління, основними з яких є загальнолюдські якості, гнучкість, вміння залучити працівників у процес праці. Адже підприємство досягає успіхів не само по собі, а під керівництвом менеджерів.

Процес управління складається з чергування певних етапів і проявляється як безперервна послідовність цілеспрямованих дій апарату управління та керівника для досягнення певних результатів. Можна визначити етап процесу управління як сукупність управлінських операцій, дій, який характеризується якісною визначеністю і однорідністю і відображає необхідність їх існування [3, с. 23]. Традиційно управлінський процес представлений у вигляді послідовно змінючих один одного етапів, таких як цілепокладання, оцінка ситуації, визначення проблеми та вироблення управлінського рішення.

Необхідно також відзначити ту обставину, що виділення тих чи інших етапів процесу управління необхідно з урахуванням певних аспектів процесу.

До них зокрема відноситься організаційний аспект процесу управління, який проявляється в послідовності використання організаційних важелів впливу. Організаційний процес – це достатньо складний вид діяльності, кінцевою метою якого є вибір і прийняття раціонального організаційного рішення з безлічі можливих альтернатив. Організація як об’єкт менеджменту є системою. Проте, поняття «організація» – дещо ширше, ніж система, оскільки відображає не тільки стан порядку, але і процеси упорядкування. Поняття «організаційна система» досить часто застосовується як до самого суб’єкта господарювання, так і до його внутрішнього порядку, а також до системи управління ним [2, с. 56].

Об’єктами складного і багатогранного організаційного процесу є бізнес-процеси в організації. Під бізнес-процесом у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (здача в експлуатацію

об'єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто певний системно-замкнений процес.

Бізнес-процес – це сукупність взаємопов'язаних заходів і завдань, спрямованих на створення певного продукту або послуги для споживачів. Розрізняють керуючі, операційні і підтримуючі бізнес-процеси. Керуючі бізнес-процеси управляють функціонуванням організації (системи). Такими є, наприклад корпоративне управління або стратегічний менеджмент. Операційні бізнес-процеси складають основний бізнес компанії і створюють основний потік доходів. Підтримуючі бізнес-процеси бухгалтерський облік, підбір персоналу, технічна підтримка тощо) обслуговують основний бізнес. Бізнес-процес починається з виявлення попиту споживача і закінчується його задоволенням. Отже, бізнес-процес у вузькому тлумаченні є сукупністю бізнес-операцій, множиною внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної споживачу – як зовнішньому, так і внутрішньому (підрозділу організації або конкретному працівнику). Іншими словами, бізнес-процес – це потік роботи, що переходить від однієї людини до іншої, від одного відділу до іншого. Характерною рисою бізнес-процесів є їх безперервність, наявність входів (ресурсів, ідей, інформації) та виходів (продуктів, послуг, інформації). Бізнес-процеси в організації мають бути побудовані таким чином, щоб створювати вартість і цінність для споживачів та виключати зайві витрати. На виході правильно побудованих бізнес-процесів збільшується цінність продукту (послуги) для споживача та рентабельність діяльності.

Радикальні зміни, перетворення і ризики в сучасній соціально-економічній системі вимагають від її елементів – організаційних систем – постійного моніторингу зовнішнього і внутрішнього економічного, технічного, інформаційного та соціального просторів для їх безперервного налаштування чи переналаштування з метою досягнення стратегічних цілей, принаймні, фінансово-економічного або соціального характеру. Впровадження і поширення нових засобів здійснення виробничих процесів та надання послуг, зокрема інформаційних і комунікаційних технологій, зумовлюють об'єктивний перехід соціально-економічних систем до нових бізнес-моделей свого існування і розвитку.

Перепроектування організації (інжиніринг) – відносно нове явище у менеджменті. Інжиніринг вважають новим способом мислення, що формує погляд на побудову організації як на інженерну діяльність. У сучасній управлінській науці і практиці вживається термін «організаційний

інжиніринг» – це один із напрямів організаційного розвитку, який здебільшого орієнтується на інжинірингові підходи до організаційної проблематики [4]. Застосування інжинірингу (перепроектування) спрямоване на ефективне керування сучасними організаційними системами. П. Кутелев [1, с. 251] тлумачить організаційний інжиніринг і як метод удосконалення процесів функціонуючої організації, (що є, по суті, бізнес-інжинірингом), і як проектування бізнес-процесів новостворюваних організацій або бізнес-процесів, нових видів бізнесу в існуючих організаціях з урахуванням передового досвіду і принципу оптимальності в управлінні ними (власне організаційний інжиніринг). Тобто автор об'єднує в одному визначенні організаційний інжиніринг з проектуванням бізнес-процесів (бізнес-інжинірингом), що здійснюються в єдиному інформаційному полі.

Організаційний інжиніринг – це сучасна технологія управління, заснована на системному підході. Компанія як відрита система описується формально, точно, повно і всебічно шляхом побудови базових інформаційних моделей підприємства (в першу чергу, організаційно-функціональної структури) у взаємодії з моделлю зовнішнього середовища. Розроблення інформаційних моделей компанії здійснюється «згори донизу», починаючи з формування місії, корпоративних цілей, корпоративних і функціональних стратегій, з допомогою яких визначається необхідний набір функцій, що забезпечує досягнення поставлених завдань. Повна бізнес-модель компанії є інструментом управління змінами (управління організаційним розвитком). Це дозволяє досягти вирішальної конкурентної переваги за рахунок точної і швидкої реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища (або на стратегічний прогноз цих змін).

Список використаних джерел:

1. Вишневська О.М. Оцінка та напрямки мінімізації ризиків сільськогосподарських підприємств / Наук. зб. Львів. нац. аграр. ун-ту. – 2006. – № 16(4). – С. 251-255.

2. Орлов О.І., Федосєєв В.М. Менеджмент в техносфери: учб. посібник для студ. вищ. навч. закладів. – М.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 56 с.

3. Виханский О.С., Наумов А.І. Менеджмент: Підручник. – 3-е вид. / О.С. Виханский, А.І. Наумов. – М.: Економіст, 2003. – 23 с.

4. Lazonick W. Evolution of the New Economy Business Model // Business and Economic History On-Line. – 2005. – № 3. URL: http://www.net.org/~business/bhcweb/publications/BEHonline/2005/lazonick.pdf

Руденко Т.В.
студент,
Науковий керівник: **Вареник І.В.**
кандидат економічних наук, старший викладач,
Шосткинський інститут Сумського державного університету

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Важливою проблемою сьогодення є забезпечення фінансовими ресурсами сучасні підприємства. Особливо це стосується підприємств малого та середнього бізнесу. Фінансова підтримка розвитку підприємництва в Україні є дуже актуальним. Наука, технології та інновації, як засвідчує історичний досвід, завжди були вирішальним чинником розвитку суспільства. А за останні десятиліття високорозвинені країни значно активізували інноваційний процес, який весь час удосконалюється. прискорюється, стає масштабнішим. Інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, допомагає зміцненню їх ринкових позицій, а тому і сприяє економічному піднесенню та процвітанню тих держав, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва у своїй країні. Саме тому ці проблеми є досить актуальними в Україні, що обумовлено переходом країни на нові політичні й економічні відносини з країнами Європейського союзу. Головним завданням перетворення України на економічно незалежну високорозвинену державу є створення високих стандартів розвитку економічної системи, фінансової підтримки розвитку підприємств та галузей економіки та підвищення рівня життя населення. Як інноваційний засіб фінансової підтримки бізнес-проектів, краудфандинг зарекомендував себе інструментом для фінансування і стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Хоча він все ще залишається феноменом розвинених країн, країни що розвиваються можуть швидко взяти його на озброєння. Фундамент для розвитку краудфандингу вже створено – більше 80% інтернет-користувачів регулярно спілкуються в соціальних мережах, і їх легко проінформувати про цікавий бізнес-проект. Це величезна потенційна база, навіть з урахуванням того, що 65% населення світу – 4,6 млрд. чоловік – все ще не мають доступу до інтернету. Дати імпульс для розвитку колективного фінансування бізнесів може уряд, прийнявши закони, які будуть регулювати краудфандинг в якості окремого виду

діяльності, щоб позбавити дрібні бізнеси від юридичних складнощів з оподаткуванням [4].

Краудфандинг є інструментом фінансування проектів підприємств шляхом відкритого заклику на основі матеріальної чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів. Критерії рівня розвиненості краудфандингу та ступінь розвитку інформаційного забезпечення, рівень активності, диверсифікованість типів платформ, взаємодія платформ з банківським сектором, рівень поінформованості суспільства, рівень державного регулювання допомагають активізації діяльності сучасних підприємств та розробки інноваційних проектів [1].

Один з подібних інструментів, краудфандинг, стане, як вважається, ультимативним посередником між компаніями і домогосподарствами [2]. За своєю суттю краудфандинг є інститутом для привнесення певної демократії в світ фінансових операцій. У подальшому теорія краудсорсингу і краудфандінгу була підхоплена представниками управлінського та економічного підходів [3].

Класичний бонусний краудфандинг (reward-based crowdfunding) передбачає, що підприємець за рахунок виручених від попереднього продажу продукту або послуги грошей організовує власний бізнес без залучення додаткового акціонерного або позикового капіталу. Подібний тип краудфандингу вкрай широко поширений. Він знайшов застосування в областях кіновиробництва, розробки вільного програмного забезпечення, досліджень і наукових відкриттів, а також цивільних і соціальних проектів. Відмінною особливістю даного типу краудфандингу є те, що в обмін на свою допомогу спонсор отримує матеріальну або нематеріальну нагороду. Прикладом може служити згадка імені спонсора в титрах фільму, брендований мерчандайзинг, можливість зустрітися з авторами проекту або відвідати спеціальні заходи пов'язані з запуском проекту. Зазвичай набір нагород варіюється від проекту до проекту, а їх розмір залежить від суми внесених спонсором коштів. Дуже часто в цьому типі краудфандингу в формі нагородження виступають продукти або послуги, які будуть проведені в результаті проведення кампанії. У цьому випадку має сенс ідентифікувати їх як попередній продаж. Однак, поряд з цими нагородами в компанії можуть бути присутніми і нематеріальні нагороди з перерахованих вище. Саме тому попередній продаж не виокремлюється в окремий підтип.

Таким чином, в умовах дефіциту фінансових ресурсів, незважаючи на наявність ризику банкрутства ініціаторів проектів, краудфандинг є перспективним для залучення коштів підприємствами малого та середнього

бізнесу. Водночас за активізації процесів децентралізації у вітчизняній фінансовій системі краудфандинг може стати перспективним для місцевих органів влади при фінансуванні проектів, в яких найбільше зацікавлена громадськість. На тлі відсутності державного регулювання краудфандингу в Україні було б доцільно прийняти спеціальні закони та інструкціїї із застосування інноваційних фінансових інструментів для підтримки розвитку сучасних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Мережко О.Ю. Економіка інноваційно розвитку підприємств України. – Київ, 1999. – 125 с.

2. Мортинюк І.О. Інноваційні методи фінансування бізнес проектів // Інвестиції. Практика та досвід. – 2017. – № 6. – С. 31-40.

3. Пилипенко А.І. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 18. – С. 45–49.

4. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Використання краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проектів // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 15. – С. 14-20.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Dyachenko Bogdan
Student,
Institute of Banking Technologies and Business
Banking University
Serdiukova Olha
Assistant Professor,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEI «Banking University»

EVALUATION OF SINGAPORE ECONOMY INNOVATION LEVEL

Effective functioning of the country's economy in a dynamic environment requires implementation of innovative products into all areas and management of economic development of the state. The result of this update is the acquisition of competitive advantages through modernization of production and enterprise management systems.

Singapore has only transformed itself from a developing country, with limited natural resources, into a thriving global metropolis, ranked fifth in the world in the Global Innovation Index for over 50 years [3]. Per capita GDP in Singapore has increased from 516 dollars. US in 1965 to $ 61,230 US in 2018 [1].

Since its independence in 1965, the Singapore government has decided on the need to develop science and technology as the only way to develop the economy in conditions of limited natural resources and a small country. In 1966, Prime Minister Lee Kuan Yu proclaimed that under the prevailing conditions, Singapore's competitive advantage is its population.

An important indicator of stability of the economy is the positioning of the international economic ratings, the position in terms of competitiveness, investment attractiveness, economic freedom, overall economic potential, etc. The change in the indicators of international economic ratings reveals economic changes in the country from the standpoint of independent evaluation. The analysis of the dynamics of indicators of international economic ratings enables to determine certain regularities, as well as problems in the current state of the countries’ economy.

Totally, there are at about ten international indexes. The most common are the Global Competitiveness Index (GCI), the Index of Economic Freedom (IEF) and the Human Development Index (HDI).

Table 1

Singapore Indices, 2010-2018

Rating	Index value								
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
1. The Global Competitiveness Index	5,48	5,63	5,67	5,61	5,65	5,68	5,72	5,71	-
2. Index of Economic Freedom	86,1	87,2	87,5	88	89,4	89,4	87,8	88,6	88,8
3. Human Development Index, HDI	0.909	0.914	0.920	0.923	0.928	0.929	0.930	0.932	-

Source: Own study on the basis of [2]

It should be noted that over the past eight years, Singapore has taken a leadership position with a tendency to further increase, leaving behind developed countries such as Switzerland, Japan, Germany, the Netherlands and Hong Kong [2].

Recognizing the powerful impact of innovation on economic growth and prosperity, INSEAD International Innovation Business School, in cooperation with Cornell University and the World Intellectual Property Organization, since 2007, annually computes the Global Innovation Index (GII). The rating covers more than 120 countries that are at different levels of innovation development [3].

According to the study, Singapore is considered a high-income country and is among the top 10 most innovative countries in the world.

In particular, it should be noted that the Singapore government pays enough attention to the education of citizens, so every year the percentage of people who have received higher education is increasing – 97.3% in 2018 [5].

In order to develop the educational system of the country, considerable funds are allocated – in average $ 12 billion USA. The result of the effective functioning of the educational system in the country is the leadership in the Global Talent Competitiveness Index, GTCI – for five consecutive years Singapore ranked 2nd in 125 countries [4] (Table 3).

Table 2

Global countries ranking according to Global Innovation Index 2018

Rating 2018	Country	Index	Income level	Rating 2017	Index 2017
1	Switzerland	68,40	High	1	67,69
2	Netherlands	63,32	High	3	63,36
3	Sweden	63,08	High	2	63,82
4	United Kingdom	60,13	High	5	60,89
5	***Singapore***	***59,83***	***High***	***7***	***58,69***
6	USA	59,81	High	4	61,40
7	Finland	59,63	High	8	58,49
8	Denmark	58,39	High	6	58,70
9	Germany	58,03	High	9	58,39
10	Ireland	57,19	High	10	58,10

Source: Own study on the basis of [3]

Table 3

Education indicators in Singapore, 2013-2018

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Public expenditures on education, USD billion	11,63	11,59	11,934	12,46	12,68	-
Public expenditures on education in% of GDP	3,05	2,92	2,83	2,85	2,73	-
Level of literacy (15 years and above), %	96.6	96.7	96.8	97	97.2	97.3
Population	5 399 162	5 469 724	5 535 002	5 607 283	5 612 253	5 638 676

Source: Own study on the basis of [5]

Regarding the effectiveness of the implementation of IT in the infrastructure of the country and society in general, it can be said that Singapore is one of the leading countries in this area, but, against the background of overall success, according to the United Nations, there is not enough e-government services in Singapore [6].

Among the key factors for Singapore's success in the creation of national high-tech companies can be as follows: the formation of highly skilled labor resources; creation of a large number of state institutions for conducting applied research and scientific parks; transfer of foreign technologies through FDI attraction; integration into the global R&D system, in particular, the active promotion of TNC affiliates located on the territory of the country, to increase the

costs of R & D, resulting in foreign affiliates accounting for about 60% of all commercial research and development in Singapore.

High-tech exports in Singapore by 2016 amounted to 67.43% of total commodity exports. The highest value for the last 27 years – 67.43% in 2016, and the lowest figure in 1989 – 36.44% [7].

Due to well-meaning government policies and substantial financial support for science and innovation, a diversified, innovative ecosystem has been created in Singapore over the past 25 years. But at the same time, developing the priority sectors of the economy (electronics, biotechnology, etc.), the government did not pay enough attention to other industries. As a result, a number of industries, including agriculture and energy, have not been properly developed. Thus, we can conclude about a certain bias in the structure of the economy of Singapore.

So, although Singapore is a country that is located on a small territory and is quite limited in natural resources, it maximizes its position in the island state, actively introducing the latest technologies in all spheres of social and economic life of the country. The priority of the development of the Singaporean economy is the innovation industry.

References:

1. Department of Singapore Statistics / Government Website [Electronic resource]. – Access mode: https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/economy/research-and-development/latest-data

2. Global Competitiveness Report 2018 / [Electronic resource]. – Access mode: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/

3. Global Innovation Index 2018 / [Electronic resource]. – Access mode: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report

4. 2019 Global Talent Competitiveness Index / [Electronic resource]. – Access mode: https://gtcistudy.com

5. Department of Singapore Statistics / Government Website [Electronic resource]. – Access mode: https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/population/ education-language-spoken-and-literacy/latest-data

6. E-Government Development Index (EGDI) / UN Website https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/About/Overview/-E-Government-Development-Index

7. Department of Singapore Statistics / Government Website [Electronic resource]. – Access mode: https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/trade-and-investment/ merchandise-trade/latest-data

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Супруненко Л.А.
аспірант,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
Міністерства розвитку економіки, торгівлі
та сільського господарства України

РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Україна – велика країна, і її регіони дуже різні. Історично склалося, що одні з них розвивались швидше, а інші повільніше. Як наслідок, маємо міжрегіональну диференціацію за основними соціально-економічними показниками та дисбаланс. Тому, треба вживати заходів, щоб зменшити міжрегіональні диспропорції за основними показниками у сфері людського розвитку.

На сучасному етапі державна регіональна політика розглядається Урядом України як важливий елемент політики держави, яка спрямована на посилення конкурентоспроможності регіонів, сприяння інтегрованості та згуртованості простору, що буде забезпечено завдяки ефективному управлінню регіональним розвитком. Саме такі пріоритети зафіксовано у головному стратегічному документі щодо регіонального розвитку – у Державній стратегії регіонального розвитку.

Сьогодні практично всі сфери життя країни перебувають у стадії глибинної трансформації. Найближчі роки державі необхідно докорінно оновити економічну систему, що відповідатиме зовнішнім та внутрішнім викликам, сформувати нову модель розвитку, що дозволить Україні зайняти достойне місце у світі.

Масштаб викликів, що сьогодні постали перед країною, та необхідність вирішення надскладних проблем в умовах обмеженості ресурсів потребують від нас добре продуманих кроків, що мають знайти розуміння і підтримку в кожному регіоні та громаді.

Україна має запропонувати світу нові технологічні рішення, знання, компетенції. Smart-спеціалізація – це можливість обернути синергію науки,

бізнесу та місцевого самоврядування на абсолютно нові інвестиційні перспективи регіонів та вивести громади на новий рівень розвитку. Вона дозволить впроваджувати інновації, використовувати сучасні наукові розробки, застосовувати swot-аналіз проектів, створювати нові конкурентні види діяльності. Це фактично новий інструмент регіональної політики, який сприятиме підвищенню інвестиційної активності і конкурентоспроможності регіонів.

Для забезпечення економічного зростання регіонів необхідні інвестиції, передумовою надходження яких є:

створення комфортних та стабільних умов для інвесторів;

стимулювання залучення інвестицій на проблемні території, де фактично відсутні ресурси та можливості для саморозвитку;

розбудова інфраструктури – бізнесовової, логістичної, соціальної.

Важливою є підтримка малого та середнього бізнесу, який у більшості розвинутих країн вже давно складає основну частину валового внутрішнього продукту. Необхідно оздоровити підприємницький клімат, а також навчити населення основним навичкам ведення бізнесу.

Вирішення цього завдання дозволило б вирішити питання суцільного безробіття на проблемних територіях – монофункціональних містах, сільських та гірських територіях.

Посилення територіальної інтеграції та міжрегіональної співпраці – є ще одним важливим пріоритетом регіонального розвитку. На жаль, часто цьому процесу перешкоджає застарілість необхідної інфраструктури.

Нині соціально-економічний розвиток України характеризується послабленням міжрегіональних зв’язків, що загрожує її економічній безпеці та територіальній цілісності.

Нагальною необхідністю є концентрація наявних ресурсів, найскоріше об’єднання зусиль влади всіх рівнів та пошук нових форм і підходів до управління регіональним розвитком. Особливу увагу слід приділити заходам щодо розширення міжрегіонального співробітництва. Це зумовлює потреби пошуку й розробки нових підходів до формування регіональної політики та визначення організаційно-економічних засад для забезпечення міжрегіонального співробітництва.

В умовах зовнішніх та внутрішніх викликів, що постали перед країною, дуже важливо скооперувати регіони. Цьому можуть сприяти національні інфраструктурні проекти на міжрегіональному рівні.

Динамічний регіональний розвиток потребує одночасного розвитку його інституційного забезпечення. Залучення до прийняття регіональних рішень якнайбільшого кола інституцій забезпечить його дієвість.

З кожним роком обсяг фінансування регіонального розвитку зростає. Регіональний розвиток фінансується не лише за кошти місцевих бюджетів, а й кошти державного бюджету, зокрема різних видів субвенцій (медичної, освітньої, інфраструктурної) та державного фонду регіонального розвитку. У 2019 році обсяг коштів, передбачених для регіонального розвитку сягнув майже 1,4 млрд. доларів.

Крім того, існує потужна зовнішня підтримка регіонального розвитку за рахунок коштів ЄС, США, ФРН, Швейцарії, Швеції, Польщі, Естонії та інших країн і міжнародних організацій, що склала понад 200 мільйонів євро. За кошти міжнародних партнерів профінансовано облаштування кількох сотень центрів надання адміністративних послуг, проводиться велика кількість навчальних заходів, які зміцнюють спроможність місцевої влади управляти територіями.

Зокрема, для реалізації Державної стратегії регіонального розвитку залучено кошти міжнародної технічної допомоги загальним обсягом 55 млн. євро. Проведено конкурс, який запроваджено за європейськими підходами щодо оцінки та відбору проектів та обрано 70 проектів реалізація яких розпочата в цьому році. Значна їх частина – це комплексні проекти. Всі ці проекти відповідають пріоритетам регіонального розвитку, визначеними Державною та регіональними стратегіями регіонального розвитку.

Сьогодні ми прагнемо максимально врахувати помилки попереднього періоду та зосередитися нових підходах до регіонального розвитку в Україні.

У 2020 році в Україні має бути завершена реформа децентралізації. В Україні буде створено трирівневу систему адміністративно-територіального устрою: громада (близько 1400); район (повіт) (близько 100); область (регіон). Це дасть змогу розбудовувати систему багаторівневого врядування, що є однією із ключових передумов для ефективного планування і впровадження політики. Для реалізації ефективної політики з надання публічних послуг повноваження органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади будуть упорядковані, а органам місцевого самоврядування будуть передані більшість повноважень у секторальних сферах, зокрема у питаннях соціально-економічного розвитку громад.

В майбутньому територія України для цілей регіональної політики повинна бути умовно розподілена за функціональним принципом (гірські, приморські, прикордонні, агломеровані території та ін.). І тут уже є перші досягнення – нещодавно Уряд України схвалив Державну програму розвитку регіонів українських Карпат на 2020-2022 роки.

Крім того, здійснюється подальша робота для вдосконалення та ефективної роботи механізму державно-приватного партнерства. В контексті реалізації проектів регіонального розвитку важливо, щоб проекти планувалися «знизу вгору», а сприяння надавалося не лише проектам, так званої, «твердої» інфраструктури, а і «м'якої», які стимулюють «точки зростання», підтримують впровадження інновацій, розвиток нового виробництва, зайнятості, малого та середнього бізнесу, підвищують спроможність влади до ефективної реалізації політики через навчання.

Ще одним нововведенням у стратегічному плануванні регіонального розвитку, що наближує Україну до Європейського Союзу, є введення обов'язкової процедури стратегічної екологічної оцінки для державної та регіональних стратегій розвитку. Планується створення інтегрованої геоінформаційної системи, використання якої дозволить значно підвищити ефективність управління регіональним розвитком на усіх рівнях врядування.

Своєчасність, повнота та об'єктивність даних щодо тенденцій регіонального розвитку є головним чинником спроможності влади реагувати на зміни та швидко приймати необхідні рішення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 № 156–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 08.09.2014 № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

4. Офіційний сайт Мінрегіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Shuba Olena
Assistant Professor;
Travkina Karyna
Student,
V.N. Karazin Kharkiv National University

THE FUNCTIONING OF THE GREEN ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION

The first impetus for the development of a «green» economy was the cultural revolution of the 1960s, the ideological basis of which was the R. Carson's book «The Silent Spring» (1962) [1]. This book describes the negative effects of economic growth. A significant share of research in the field of «green» economy is carried out by foreign scientists such as E. Barbier, A. Cameron, A. Markandi, K. Stewart, and D. Piars. The following Ukrainian scientists were engaged in studying this issue: Chmyr O.S. [2], Bublik M.I. [3] and others. Also, international organizations such as the UN and UNEP publish annual directories and statistical compilations, for example, Renewables global status report, Energy Outlook etc.

Environmental economics, Ecological economics, Socialist economics, Feminist ecological economic are the key areas of green economy. Today, the market for green economy is growing rapidly. As well as innovative green technologies, which are based on solar and wind power, geothermal sources, biofuel production, solid household waste, etc. It should be noted that the «green» economy is focused on maintaining sustainable values: recognizing the interdependence of the economy, society and the environment; respect for the integrity of natural systems; recognition and observance of the laws of nature; adherence to the principle of justice; respect for the interests of future generations.

The three-circle model of the concept of a green economy, as we see in fig. 1, indicates that society is within the environment and the economy is part of society. In this context, both society and the economy are dependent on the environment. This is reflected in the values to be followed subjects of «green» areas of the economy, which, as already noted, called persistent values.

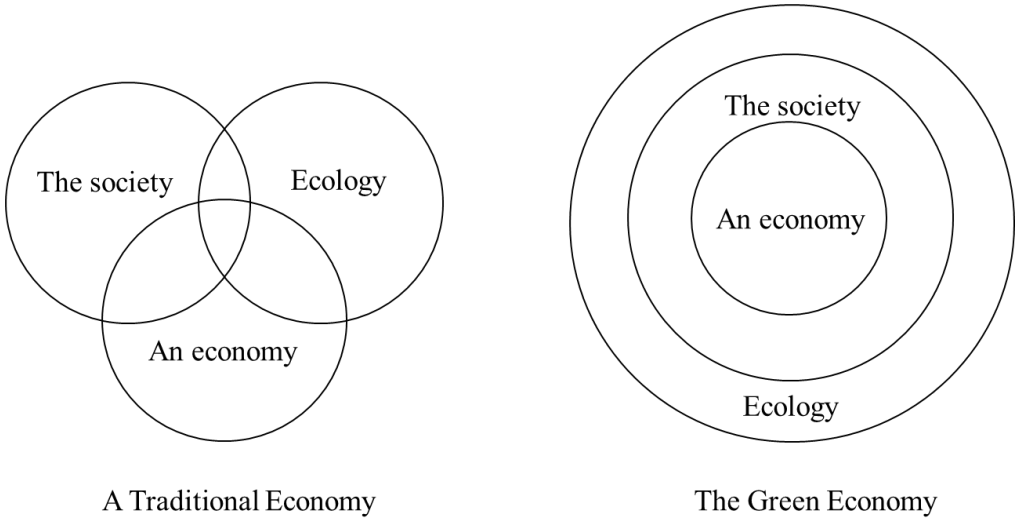

Fig. 1. Comparison of The three-circle model with respect to the traditional and green economy [3]

Scientists have identified a number of economic instruments for the transition to a green economy, namely:

– environmental taxes and tax breaks;

– public and private investment in green entrepreneurship;

– introduction of subsidies for green production and corresponding cancellation of resource-intensive production;

– removing barriers to trade in goods and services.

In the European countries, as early as the mid-twentieth century, the legal foundations for regulating the green economy were laid, which formed gradually and passed six stages. Today, EU Member States have a common competence in the field of environmental protection, which is enshrined in the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU). The main legal instruments in EU countries in the field of production are environmental agreements, the EU's eco-management and environmental audit (EMAS) system, the use of eco-labeling, often called certification.

The EU's most popular environmental information resources are the European Environment Agency and the European Emission Inventory, which provide public access to information on the current state of the environment.

The most commonly used economic instruments to stimulate «green modernization» are the following:

– instruments of state regulation (environmental taxes and privileges, pollution payments, fines, accelerated depreciation, subsidies, grants, government programs);

– market instruments (license trading, pollution trading, green bond issuance, environmental funds, «green» banks).

Now in all countries of the European Union, environmental taxes are encouraging national producers to reduce the negative impact of industrial activity on the environment through the use of clean production technologies, the introduction of eco-innovations, reducing the number of environmentally hazardous industries and the use of alternative energy sources. In recent decades, to ensure national security, the energy infrastructure of all EU countries has focused solely on the transition to «green» energy. Wind energy accounted for 63% of Europe's investments in renewable energy in 2018, compared to 52% in 2017 (fig. 2).

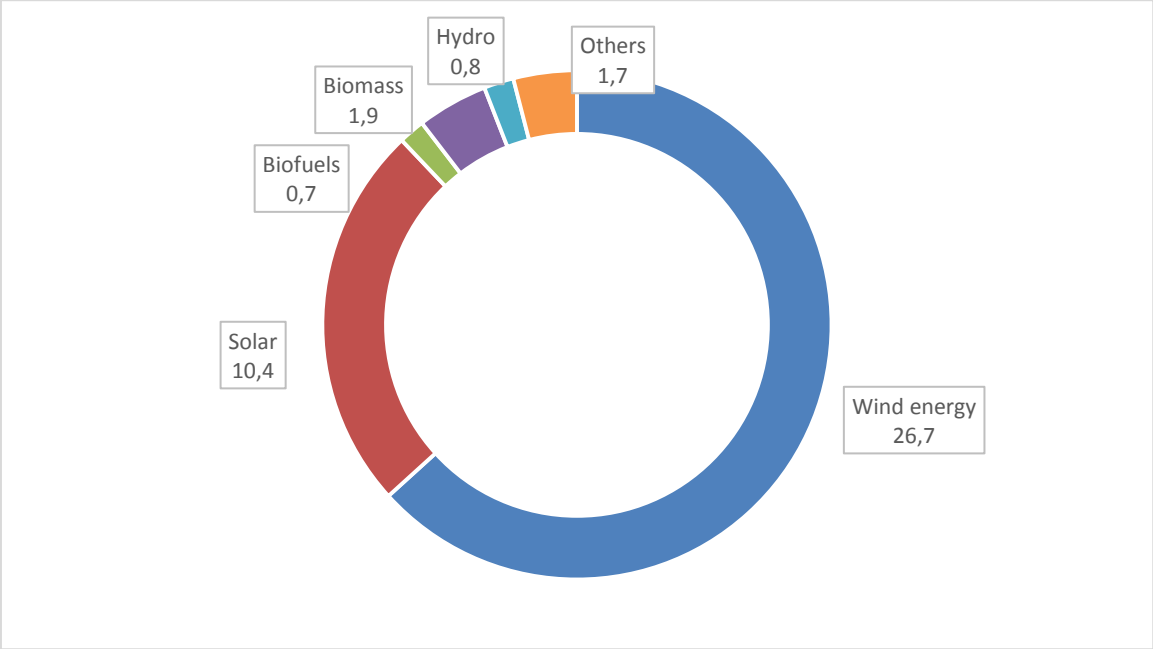

Fig. 2. Renewable energy investments in 2018 (€bn) [4]

The successful development of a «green» economy in all EU countries also depends on specific measures, which include:

– public investment and spending on programs that stimulate the green economy;

– increased use of environmental taxes and market instruments;

– rejection of budget subsidies and state support for sectors that have a negative impact on the external environment;

– increasing state support for enterprises involved in the production and use of clean energy, clean technologies, renewable energy and biomass.

Thus, in recent years, significant progress has been made by the European Union countries towards developing a green economy. The prospects for the

further development of a green economy depend on many factors, including overcoming existing obstacles and continuing state incentives.

References:

1. Carson, Rachel, 1907-1964 (2002). Silent spring. Boston : Houghton Mifflin.

2. Chmyr O. S. «Green» economy: essence, goals and basic principles. Bulletin of Donbass. – 2013. – № 3. – P. 54-62.

3. Bublik M. I. Features of the «green» economy and the main tools for its transformation into a socially oriented system. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – 2016. – P. 29.

4. Wind in power 2018 European Statistics [Electronic recourse] / Wind Europe Business Intelligence. – February, 2019. – Way of access: https://windeurope.org/wp-content/uploads/files/about-wind/statistics/WindEurope-Annual-Statistics-2018.pdf

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мельник О.О.
викладач,
ВСП Технологічний коледж
Національного університету «Львівська політехніка»
Зубик А.І.
кандидат географічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА СИТУАЦІЯ ЯК ЧИННИК УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Міграційні процеси зумовлює низка обставин, хоча не останню роль відіграють економічні чинники. Серед економічних чинників, які впливають на прийняття людиною рішення про трудову міграцію є низька заробітна плата, низький рівень життя, високий рівень безробіття, економічна нестабільність, обтяжлива система оподаткування тощо. Трудова міграція українців відіграє роль певного компенсатора низького рівня життя, за допомогою якого трудові мігранти пристосовуються до складних соціально-економічних умов. Для окремих трудових мігрантів це стає певним способом життя, в масштабах країни це призводить до значних демографічних та економічних втрат.

Для аналізу економічної ситуації науковці застосовують різноманітні показники. Чимало з них певною мірою пов’язано з ухваленням рішення про міграцію. Найважливіші серед цих показників традиційно аналізують демографи, географи, економісти, соціологи, які працюють над міграційною проблематикою. До них відносять: динаміку рівня ВВП країни, рівень безробіття, розмір середньомісячної заробітної плати по регіонах, розмір мінімальної заробітної плати та пенсії, прожитковий мінімум.

На трудові міграції впливають рівень безробіття в країні та в регіоні, переважання галузей промисловості, рівень професійних навиків, середня заробітна плата, прожитковий мінімум, розмір сім’ї, поінформованість особи про умови трудової міграції тощо.

Серед економічних факторів «виштовхування» українців за межі України можна назвати такі:

– невідповідність між рівнем оплати праці та фактичною вартістю життя;

– суттєві відмінності в оплаті праці на батьківщині та за кордоном;

– виникнення безробіття, неповна занятість населення, перманентне падіння попиту на представників окремих професій;

– масштабне зубожіння населення в окремих депресивних регіонах, у сільській місцевості та серед окремих соціальних груп населення;

– зростаючий рівень майнового розшарування, за якого незначна кількість українців «процвітає», а переважна частина населення перебуває на межі бідності;

– монопольне становище роботодавців, які не зацікавлені у підвищенні заробітної плати та забезпеченні соціальних гарантій.

Аналізуючи ці фактори є каталізаторами української трудової міграції, можна виділити найвагоміші з них, а саме: 1. Високий рівень безробіття та проблема бідності. 2. Забезпечення добробуту дітей. 3. Підвищення свого соціального статусу. 4. «Суспільна мода» на заробітчанство. 5. Можливість еміграції в майбутньому. 6. Можливість професійного росту [3, с. 89–94].

Значною проблемою під час дослідження економічних передумов трудової еміграції з України є відносність показника рівня безробіття, у порівнянні з аналогічним показником в країнах Європи та США, оскільки в Україні є проблема прихованого безробіття. Українські статистики враховували осіб, котрі перебувають на обліку служби зайнятості, і тих, хто отримує допомогу по безробіттю. Зважаючи на це, показник безробіття українських громадян має бути вищим.

Рівень безробіття є диференційованим у розрізі областей України, вищи, ніж у середньому по країні рівень безробіття зафіксовано на заході країни – Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській та Тернопільській областях. Відповідно нижчий рівень – у Дніпропетровській, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Одеській, Харківській областях та м. Київ.

Життєвий рівень є важливим чинником трудової міграції населення. Якщо порівняти тенденції зміни середньомісячної заробітної плати, прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, можна констатувати, що в Україні ці показники зростають. Це свідчить не так про високий рівень оплати праці, як про невідповідність мінімальних стандартів та гарантій фактичної вартості життя у країні. Те саме стосується і пенсійних виплат, мінімальної заробітної плати та пенсії [7, с. 76].

Відмінності у розмірі середньомісячної заробітної плати по регіонах спричинені рівнем їх економічного розвитку, профільними галузями, наявністю великих міст у регіоні тощо. Виходячи з цього, частка середньомісячної заробітної плати в окремих областях України була нижчою від середнього показника по країні. В середньому приріст середньомісячної заробітної плати коливався від 5,54% (період 2008–2009 рр.) до 50,85% (період 2004–2005 рр.). Проте таке зростання середньомісячної заробітної плати нівелювали високі ціни на комунальні послуги, продукти харчування та рівень інфляції.

Області України можна згрупувати за показником середньомісячної заробітної плати. Зайнятість населення у певній сфері визначає рівень заробітної плати, що призводить до диференціації областей України за рівнем середньомісячної плати:

– із вищим показником середньомісячної заробітної плати від середнього по країні: Дніпропетровська, Донецька, Київська, Луганська області та м. Київ. Рівень перевищення показника середньомісячної плати коливається від 2,2% (Дніпропетровська та Луганська обл.) до 53,4% (м. Київ) (станом на 2013 р.). Порівнявши з аналогічними показниками з 1997 р., з'ясовано, що ця група областей та м. Київ зберігають лідерські позиції впродовж 18 років;

– із показником середньомісячної заробітної плати приблизно рівним із середнім у країні – Запорізька, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська області та м. Севастополь. Загалом в цій групі показник менший від середньоукраїнського в межах від 3,8% (Запорізька обл.) до 9,7% (Одеська обл.);

– із найнижчим показником середньомісячної заробітної плати стосовно середнього показника – АР Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області. Показник середньомісячної заробітної плати в цій групі нижчий від середнього від 12,7% (АР Крим) до 27,7% (Тернопільська обл.).

Економічна ситуація є одним з чинників формування зарубіжного українства. Фактично економічна ситуація від перших років незалежності і до сучасності започаткувала новітній період української еміграції. На відміну від попередніх періодів, в результаті міграції новітнього періоду створюються транснаціональні спільноти мігрантів, а не діаспори.

Вирівнювання економічних показників за останні роки не зменшили кількості українських трудових мігрантів, адже заробітчанство стало свого роду «суспільною модою» серед українців.

Аналіз показників середньомісячної заробітної плати в розрізі областей показав значні відмінності, що пояснюється профілюючими галузями. Власне менші показники середньомісячної заробітної плати в поєднанні з рівнем безробіття та територіальною близькістю до кордону дають в сумі більші показники української трудової міграції.

Поступове зростання показників середньомісячної заробітної плати і пенсій та мінімальної заробітної плати і пенсії, а також показник прожиткового мінімуму не відповідають фактичному рівню життя.

Оскільки заробітки в інших країнах значно вищі, ніж в Україні, для частини українців працевлаштування за кордоном є важливим джерелом матеріального добробуту та можливістю вирішення важливих проблем сім'ї, таких, як житлове питання, лікування або навчання дітей.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Динаміка та географія безробіття в Україні та ЄС у 2012–2013 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-rr

3. Зовнішні трудові міграції населення України / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Е.М. Лібанова (ред.), О.В. Позняк (ред.). – К.: РВПС НАН України, 2002. – 206 с.

4. Коржик О.М. Трудова міграція в Україні: соціально-економічні аспекти та наслідки / О.М. Коржик // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – № 1. – 2007. – С. 278–282.

5. Леонтенко О. Проблеми становлення й розвитку трудової еміграції з України / О. Леонтенко // Україна: аспекти праці. – 1999.– № 5.– С. 28–32.

6. Малиновська О.А. Україна, Європа, міграція: міграції населення України в умовах розширення ЄС. – К.: Бланк-Прес, 2004. – 172 с.

7. Населення України. Трудова еміграція в Україні (за ред. Лібанової Е.М., Позняка О.В.). – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

8. Петрова І.Л. Регулювання зайнятості у світлі глобалізаційної перспективи / І.Л. Петрова // Економіка та держава. – 2005. – № 2. – С. 19–21.

9. Полковниченко С.О. Особливості європейського вектора трудової міграції населення України / О.С. Полковниченко, В.О. Фуголь // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 3(11). – 2011. – С. 186–191.

10. Романюк М. Міграції населення України / М. Романюк // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 38–44.

11. Сандугей В.В. Особливості трудової міграції та її державне регулювання / В.В. Сандугей // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 104–108.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Конюшенко Т.Ю.
студентка,
Науковий керівник: **Кузьменко О.П.**
старший викладач,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ЇХ ПРИРОДА ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Термін «електронні гроші (кошти)» є відносно новим поняттям якій застосовується до широкого колу платіжних інструментів, засновані на інноваційних технічних рішеннях. Наслідком цього є відсутність єдиного, визнаного у світі визначення електронних грошей, яке б однозначно тлумачило їх економічну та правову сутність.

Електронні гроші – це такий вид платіжних засобів, обіг яких відбувається в електронному вигляді та гарантує повну анонімність. Усі платіжні системи засновані на використанні кредитних платіжних карток або ж так званого електронного гаманця.

Відповідно до законодавства України, електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1].

З'явившись нещодавно, системи електронних грошей, що використовують під час розрахунків грошові замінники, найбільш стрімко почали розвиватися на пострадянському просторі. Електронні гроші є найбільш простою і швидкою формою розрахунку, доступною практично в будь-якій країні світу. Електронні гроші – це грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному носії у розпорядженні користувача. Такі грошові зобов'язання відповідають трьом критеріям:

– фіксуються і зберігаються на електронному носії;

– випускаються емітентом у разі отримання від інших осіб грошових коштів в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість;

– приймаються як засіб платежу іншими (крім емітента) організаціями [2].

Термін «електронний гаманець» на даний момент неформальний і випускати електронні гроші українські банки можуть на базі карткових платіжних систем Visa, MasterCard, НСМЕП. Але деякі фінустанови випускають власні електронні гроші – мова йде про платіжні системи GlobalMoney від банку Глобус, Maxi від ТАСКОМБАНК (раніше емітентом був Альфа Банк), Forpost і Alfa-Money від Альфа Банку, Electrum від Укргазбанку і Храу від Банку Січ.

Здійснювати випуск електронних грошей мають право лише 23 банки.

Рис. 1. Банки, що здійснюють випуск та операції з електронними грошима

Розглянемо популярні електронні гроші в Україні в мережі інтернет.

Найпопулярнішим інтернет-банкінгом України є «Приват24». Система дозволяє отримувати доступ та керувати платіжними картками клієнта в режимі реального часу. За даними ПриватБанку, мобільними додатками Privat24 користуються понад 2,5 млн користувачів смартфонів. За добу користувачі Приват 24 здійснюють 325 тис. банківських транзакцій, середній розмір якої становить 440 гривень. 17 січня 2017 року ПриватБанк запустив перший в Україні пілотний проект оплати проїзду в міському транспорті за допомогою електронних квитків. Найпопулярнішими переказами в системі Приват 24 є поповнення рахунків мобільних операторів, оплата за постачання води, електроенергії, газу, надання послуг інтернету, купівля квитків на авіа-, автобусні та залізничні перевезення, на спортивні заходи, концерти, кіно та бронювання готелів [7].

Перший в Україні банк, який не має жодного фізичного філії також має свій інтернет-банкінг. Заснований в 2017-м вихідцями з Привату, Monobank по суті є інтернет-проектом, який проводить всі грошові операції через свого фінансового партнера Universal Bank. Карту Monobank, на відміну від Привату, можна оформити онлайн, причому досить швидко: завантажити додаток в Play

Store або AppStore – сфотографувати паспорт і ідентифікаційний код – замовити кур'єрську доставку карти або забрати її в одній з точок видачі. Не менш популярним є і Ощад 24/7. Незважаючи на ребрендинг і сучасний дизайн програми, в ньому все ж відсутні певні функції. Наприклад, програма не дозволяє змінити пін-код карти, відкрити депозит онлайн та й оплата комунальних послуг доступна далеко не у всіх містах країни. Для користувачів Райффайзен Банк Аваль доступні відкриття депозиту і кредиту, основні функції по роботі з картами, оплата комунальних послуг в Raiffeisen Online Ukraine, а користувачі програми Альфа Банку можуть пкористуватися додатковою послугою переказу грошей з картки будь-якого іншого банку, що часто недоступно для більшості додатків онлайн-банкінгу. Також з невеликим запізненням, але розробники Credit Agricole MOBILE UKRAINE також додали можливість управляти лімітами оплати картами в додатку, а також зробили більш зручним поповнення мобільного зв'язку – тепер це можна зробити прямо через телефонну книгу [9].

Таблиця 1

Переваги та недоліки електронних грошей

Переваги електронних грошей	Недоліки електронних грошей
зменшується контакт людей з готівкою – потенційно небезпечним переносником шкідливих бактерій	потреба у спеціальному обладнанні
покращання умов праці осіб, що працюють з готівкою	залежність від безперебійного енергопостачання та зв'язку з інтернетом, при зникненні яких втрачається доступ до рахунків або унеможливлюються операції виплати
анонімність платника та отримувача грошей	вразливість електронних систем до хакерських атак, збоїв у програмному забезпеченні
зменшення витрат держави на виготовлення, обслуговування та знищення готівки	зняття готівки лише з комісією
розрахунки електронними грошима пришвидшують операції з купівлі-продажу товарів	не підлягають виплаті фондом гарантування вкладів фізичних осіб [2]

Досить цікавою є криптовалюта типу Bitcoin. Багато користувачів і творці сервісів вважають видом електронних грошей. Однак поки що більшість законодавчих баз світу і частина експертів бачать у криптовалюті

інше – знову ж таки, псевдомонетарну віртуальну валюту для приватного обміну.

Для України основним недоліком є недосконале чинне законодавство, яке передусім проявляється в такому: здійснювати розрахунки електронними грішми може обмежена кількість суб'єктів господарювання; сума грошей на електронному гаманці є лімітованою.

Для використання електронних грошей, як правило, потрібно створити, а потім поповнити електронний гаманець. Після цього з'являється можливість оплачувати послуги багатьох українських компаній, отримувати перекази на власний електронний гаманець, самостійно здійснювати вивід грошей через відділення банків-партнерів і перераховувати кошти на карти. Клієнт в банку відкриває рахунок для обліку електронних грошей.

Також є проблеми з реалізацією бізнес-проектів, пов'язаних з електронними грошима: маленький розмір ринку електронних грошей, пріоритетне положення і масовість готівки, неготовність компаній пустити на ринок електронні платіжні системи, погано орієнтовані на споживача технології та відсутність стандартів [3].

Для якісної організації обліку електронних грошей необхідно визначитись з регістрами аналітичного та синтетичного обліку і колом субрахунків до рахунку 335 «Електронні гроші», уточнити класифікаційні ознаки електронних коштів, визначити коло осіб, що матимуть право електронного підпису на проведення трансакцій з електронними коштами, визначитись з засобами криптографічного захисту і їх обліку, з системою контролю за правомірністю здійснення трансакцій. На сьогодні електронні гроші, як і будь-які інші грошові кошти, обліковуються суб'єктами економічної діяльності на субрахунку 335 «Електронні гроші» [4], синтетичний облік в Журналі 1, де ведеться синтетичний облік усіх видів валют. Окремої відомості до цього регістра для ведення обліку електронних грошей не передбачено, хоча бажано. Щодо класифікації електронних грошей з метою обліку, в Україні через відсутність окремого П(С)БО чи Інструкції, де була б дана чітка, зрозуміла їх класифікація, бухгалтера взагалі ігнорують наявність такого об'єкта обліку.

Що стосується податкового обліку, то зарахування електронних грошей в електронний гаманець, так само як і виведення з нього до жодних наслідків не призводить, адже відбувається обмін гривні на електронні еквіваленти. Датою виникнення ПДВ – зобов'язань за операцією постачання товару з оплатою електронними грошима буде дата відвантаження товару, адже зарахування коштів від покупця в цьому випадку не відбувається.

За придбаними товарами (роботами, послугами), покупець має право на податковий кредит з ПДВ. При цьому датою віднесення сум податку до податкового кредиту згідно з Податковим кодексом України є дата отримання товарів, послуг [5].

Таблиця 2

Відображення в обліку операцій з електронними грошима [6]

Операції у торговця	**Операції користувача**
Отримано електронні гроші за товар Дт 335 Кт 681	Перераховано грошові кошти на придбання е-грошей Дт 333 Кт 311
Відвантажено товар покупцю Дт 361 Кт 702	Надійшли електронні гроші на електронний гаманець Дт 335 Кт 333
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ Дт 702 Кт 641	Відображено комісію за придбання е-грошей Дт 92 Кт 333
Пред'явлено до погашення електронні гроші Дт 377 Кт 335	Оплачено товар електронними грошима Дт 371 Кт 335
Відображено комісію за погашення електронних грошей Дт 92 Кт 377	Отримано товар Дт 281 Кт 631

Інформація про рух грошових коштів в «Балансі (Звіті про фінансових стан)» як і раніше наводиться в 2 розділі активу.

Впровадження електронних грошей неминуче поставить питання про створення єдиної загальносвітової валюти з єдиним емісійним центром, що змінить роль центральних емісійних банків та призведе до глобальних змін в законодавчому просторі. Ситуація на ринку електронних платіжних систем не передбачає суттєвих змін в прогнозованому майбутньому, тому можна впевнено передбачити продовження зміцнення електронних валют і підвищення популярності віртуальних розрахунків. Основною перепоною, на мій погляд, пов'язаною з перспективою розвитку електронних грошей в Україні, є питання їх правового визначення та законодавчого регулювання.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 5 квітня 2001 року № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14 (дата звернення: 01.11.2019).
2. Сенищ П.М. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні / П.М. Сенищ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690 (дата звернення: 01.11.2019).
3. Ассоциация «Электронные деньги» (АЭД) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://npaed.ru (дата звернення: 01.11.2019).
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція: Затв. МФУ від 30.11.1999 р. № 291, з наступними змінами і доповненнями.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 31.10.2019).
6. Мельниченко О.В. Теоретичні засади електронних грошей / О.В. Мельниченко [Електронний ресурс] // Бізнесінформ. – № 8. – 2015. – Режим доступу: www.business-inform.net (дата звернення: 01.11.2019).
7. Офіційний сайт «Приват24» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.privat24.ua/ (дата звернення: 08.11.2019).
8. Електронні гроші в Україні: що, де, як / Гроші в кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://groshi-v-kredit.org.ua/elektronni-hroshi-v-ukrajini-scho-de-yak.html (дата звернення: 08.11.2019).
9. Кому доверить деньги? Лучшие приложения онлайн-банкинга в Украине / Digitalization Partner [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://techno.nv.ua/it-industry/onlayn-banking-kakoe-prilozhenie-vybrat-50031905.html (дата звернення: 01.11.2019).

Різник В.О.
студентка,
Науковий керівник: **Созонова Н.О.**
викладач,
Сумський будівельний коледж

ПОМИЛКИ В ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Основні засоби відносяться до головного виробничого капіталу підприємства. Їх облік вимагає особливої уваги з боку бухгалтерії.

Для здійснення будь-якої діяльності підприємство повинно мати необхідні матеріальні умови та засоби праці. Вартість засобів праці та іншого майна, які протягом декількох років обслуговують господарську діяльність підприємства,

складають основні засоби. У бухгалтерському обліку відображається вартість та матеріально-речовий склад основних засобів.

Склад основних засобів і їх стан зумовлюють подальше вдосконалення виробництва, рівень конкурентоспроможності вироблених підприємством товарів, виконання робіт та надання послуг. Від величини й динаміки вікових характеристик основних засобів і, перш за все їх найактивнішої частини: машин та устаткування, багато в чому залежить технічний рівень і ефективність виробництва. Незавантажені та застарілі потужності збільшують витрати підприємства і перешкоджають економії виробничих витрат для збільшення споживчого попиту й зростання ділової активності.

Ефективна організація бухгалтерського обліку основних засобів має забезпечити досягнення цілей обліку, а саме: своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку повної інформації про оцінку, надходження, внутрішнє переміщення і вибуття основних засобів; відображення даних про нарахування амортизації основних засобів за звітний період і їх знос з початку строку корисного використання; визначення витрат на підтримку об'єктів у робочому стані, їх відновлення і поліпшення; визначення фінансових результатів від реалізації та іншого вибуття основних засобів; накопичення інформації для складання звітності про основні засоби і капітальні інвестиції [1, с. 67].

Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансово-майновий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами підприємствами [2, с. 1082].

У зв'язку з цим в даний час актуальними є питання оновлення та модернізації основних засобів, обліку та контролю за рухом і використанням об'єктів основних засобів та недопущення помилок при відображенні господарських операцій з ними.

До таких можна віднести:

– включення у склад основних засобів: активів, орендованих на умовах операційної оренди; активів, що підлягають списанню (які не можуть бути використані або продані);

– відображення малоцінних необоротних матеріальних активів строком служби більше року на рахунку запасів 22 «Малоцінні швидкозношувані предмети»;

– недотримання вартісного критерію, встановленого для відокремлення малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА) у обліковій політиці, прийнятій на підприємстві;

– невідповідність методів нарахування амортизації, визначених у обліковій політиці тим, що фактично застосовуються підприємством;

– нараховується амортизація на об’єкти, які не повинні амортизуватися (об’єкти на консервації, об’єкти, які повинні бути списані);

– некоректне ведення обліку дооцінки основних засобів;

– некоректне використання Плану рахунків часто призводить до некоректного формування статей звітності;

– некоректне формування статей звітності;

– некоректне відображення операцій з основними засобами в обліку, які суперечать вимогам Інструкції про застосування Плану рахунків та призводять до некоректного подання інформації у фінансових звітах.

Необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб’єктів господарювання, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і регістрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов [3].

Основні засоби, сформовані на початковому етапі діяльності підприємства, вимагають постійного управління ними. Дане управління здійснюється в межах бухгалтерського обліку. На закінчення, можна зробити висновок, що використання основних засобів, задіяних на підприємствах, в сучасних економічних умовах, служать одним з найважливіших економічних ресурсів і, безперечно, впливають на показники його діяльності.

Список використаних джерел:

1. Левченко О.П. Проблеми організації обліку основних засобів та шляхи їх вирішення. *Молодий вчений*. 2017. № 1.1 (41.1). С. 64-67. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/1/193.pdf

2. Кузьома В.В. Проблемні аспекти та напрями удосконалення обліку основних засобів в аграрних підприємствах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 1081-1083. URL: http://global-national.in.ua/archive/4-2015/231.pdf

3. Вдосконалення підходів до організації обліку основних засобів підприємства в сучасних умовах. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/32375/1/2017_Brik_Vdoskonalennia_pidkhodiv.pdf

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Євтушенко М.В.
асистент,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВАРТІСНИЙ АСПЕКТ

Невід'ємною ознакою трансформаційних економік, до яких відноситься Україна, є наявність відтворювальних, секторальних, територіальних внутрісистемних асиметрій [1, с. 187]. Вони загострюються в умовах недостатнього розвитку фінансових ринків, корпоративного управління, що виявляється у низькій інвестиційній привабливості суб'єктів господарювання, недооцінці їх капіталу, ускладненні виходу на світові ринки капіталу. Існуючі об'єктивні умови для зниження фінансово-вартісного потенціалу корпоративних підприємств породжені: непродуманістю економічної концепції і стратегії розвитку національного господарства в умовах ринкових трансформацій; уповільненим розвитком організаційно-правових форм суб'єктів господарювання; недосконалістю економічних інструментів і наявністю соціально-психологічних стереотипів в управлінні корпоративним сектором; нестійким типом фінансового стану більшості підприємств; уповільненням інноваційних процесів; високими темпами інфляційних процесів [2, с. 88]. Подолання інституціональних обмежень реформування економіки України та її фінансового сектору потребує запровадження нових підходів до управління, у т.ч. вартісно-орієнтованого, здатних подолати деструктивний вплив трансформаційних перетворень на розвиток корпоративних підприємств.

Інституційне середовище є одним із найважливіших чинників, який безпосередньо впливає на вартість корпоративних підприємств та є фундаментальним важелем підвищення ефективності їх функціонування. Для забезпечення умов стійкого розвитку це середовище покликано виконувати такі функції: концептуальну, регламентну, контрольну, захисну, інформаційну, аналітичну, консультаційно-роз'яснювальну та навчальну [3, с. 327].

Ефективність вартісно-орієнтованого управління значною мірою залежіть від якості діагностики зовнішнього і внутрішнього середовища. Найбільш значущими зовнішніми факторами, які впливають на фінансову результативність і вартість корпоративних підприємств, є: інвестиційна відкритість економіки країни; ступінь інтегрованості вітчизняного фінансового ринку у світові; кон'юнктура внутрішніх товарних і фінансового ринку, динаміка реального ВВП; рівень безробіття; інфляційні чи дефляційні процеси в країні; фінансова нестабільність, ознаками якої є розвиток кризових явищ у банківській системі, погіршення стану бюджетно-фіскального сегменту; соціально-політична нестабільність у державі тощо [4, с. 191]. У науковій літературі та на практиці для оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на вартість корпорації застосовують PEST-аналіз (абревіатура із перших літер чинників-об'єктів оцінки: *p – policy, e – economy, s – society, t – technology*). Внутрішніми факторами, які мають підлягати фінансовій діагностиці, є: стан корпоративного управління, рейтинг внутрішнього фінансово-вартісного потенціалу, ступінь впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, рівень розвитку фінансових механізмів залучення капіталу тощо.

SWOT-аналіз дозволяє поєднати методи діагностики внутрішнього й зовнішнього економічних середовищ корпоративного підприємства і визначити слабкі і сильні сторони вартісно-орієнтованого управління, здатні вплинути на фінансово-вартісний потенціал, (можливості) мобілізації фінансових ресурсів, позицію підприємства на ринку капіталу і фондовому ринку, зокрема [5, с. 115].

До основних функцій фінансової діагностики вартості корпорації належать [6, с. 18]: зменшення інформаційної асиметрії між особами, відповідальними за прийняття фінансових рішень, та об'єктом управління; прогнозування показників фінансового стану та фінансової стійкості, грошових потоків за видами діяльності, вартісних індикаторів; ідентифікація чинників, що впливають на вартість капіталу за обліковими та ринковими оцінками.

Фінансова діагностика обліково-звітних індикаторів передбачає: розрахунок показників фінансового стану за даними фінансової звітності підприємств, визначення балансової вартості акціонерного і власного капіталу, вартості чистих активів, обґрунтування комплексних узагальнюючих показників.

Фінансова діагностика ринково-управлінських індикаторів передбачає: рейтингування корпоративного управління та оцінку його якості;

визначення кредитоспроможності та інвестиційної привабливості корпоративних підприємств; оцінку їх стану на ринку цінних паперів, наявності у лістингах фондових бірж; моніторинг ринкових курсів цінних паперів та їх трендів.

Значення фондових індикаторів зростає по мірі зміцнення конкурентних позицій корпорацій на фінансовому ринку, оскільки значущість внутрішніх джерел фінансування зменшується у разі збільшення темпів розвитку компанії. Корпорації зі стійкими темпами зростання капіталу частіше використовують фондові механізми шляхом залучення боргового (займи, кредити) та пайового (випуск акцій) фінансування [7, с. 103]. Первинне розміщення акцій (*IPO – Initial Public Offering*) на зарубіжних торгівельних майданчиках є одним із ефективних інструментів фінансування корпорацій та залучення інвестицій у період економічного зростання, оскільки розширює спектр ліквідних інструментів на фондовому ринку, підвищує рівень його капіталізації, сприяє росту та структурній перебудові, ефективності ринкової економіки [8, с. 202].

Передумовою виходу підприємств на фондові ринки і можливості збільшення обсягу залучених фінансових ресурсів є впровадження у практику їх діяльності ефективної системи корпоративного управління. Ситуація ускладняється притаманній корпоративному сектору України інсайдерською моделлю управління, зміцненням позицій фінансово-промислових груп у структурі корпоративної власності, що посилює монополізм, ослаблює конкурентне середовище, знижує активність емітентів і інвесторів на фондовому ринку [9, с. 40]. Його розвиток в Україні стримують такі фактори: недотримане принципу публічності діяльності корпоративними підприємствами; неповне розкриття ними інформації, передбаченої корпоративним законодавством; неврахування інтересів акціонерів, або порушення їх прав під час прийняття управлінських рішень; недостатня корпоративна культура, зокрема відсутність Кодексів корпоративного управління та інших регламентів; порушення прав власників акцій при проведенні загальних зборів; високі ризики наявності конфлікту інтересів та операцій із пов’язаними особами [10, с. 644].

Успішна реалізація концепції вартісно-орієнтованого управління передбачає: підвищення прозорості корпоративних відносин; посилення захисту прав міноритарних акціонерів; задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів; забезпечення якості моделей корпоративного управління і рейтингової оцінки внутрішнього фінансово-вартісного потенціалу;

зростання інвестиційної привабливості корпоративних цінних паперів на фондовому ринку на основі *ЕВМ.*

Таким чином, узагальнено практику вартісно-орієнтованого управління корпоративними підприємствами в частині: фінансової діагностики зовнішнього середовища, вартісних індикаторів на основі показників фінансової звітності, фондових індикаторів вартості корпоративних підприємств та стану корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. Ревун К. І. Дисбаланси сектору нефінансових корпорацій національної економіки: проблематика діагностики та нівелювання. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 4. С. 184-190.

2. Меркулов М. М. Діагностика фінансового стану промислового підприємства в нестабільному середовищі. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2014. Т. 1, вип. 1. С. 85-96.

3. Хуторна М. Е. Індикативний підхід до оцінки результативності забезпечення фінансової стабільності кредитних установ на основі діагностування інституційного середовища. *Бізнес Інформ*. 2019. № 4. С. 320-334.

4. Ребрик Ю. С., Сириця А. В. Діагностика фінансової кризи України у контексті зовнішньоекономічної інтеграції. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 14(3). С. 187-195.

5. Барилюк І. В., Рубаха М. В. Діагностика впливу факторів економічного середовища на формування фінансового капіталу компаній. *Фінанси України*. 2013. № 9. С. 104-117.

6. Івата В. В., Погорєлова О. В. Перспективи фінансової діагностики як елементу управлінської системи в умовах трансформації економічного середовища. *Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування*. 2014. № 2. С. 15-19.

7. Петращук М. М. Сучасний стан обігу корпоративних цінних паперів на світових фондових ринках. *Наукові праці НДФІ*. 2011. Вип. 3. С. 95-104.

8. Бабіченко В. В. Суперечності світового фондового ринку та проблеми реалізації корпоративних стратегій. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2014. Т. 19. Вип. 3(3). С. 200-204.

9. Іоненко К. В. Особливості становлення системи корпоративного управління на фондовому ринку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2010. № 4(2). С. 37-42.

10. Дєєва Н. Е., Ярошевська О. В. Фондові механізми управління державними корпоративними правами в економіці України. *Молодий вчений*. 2017. № 3. С. 641-645.

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Бадрук А.А.
студентка,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ

Серед передумов, що сприятимуть зростанню національної економіки, важливу роль відіграє формування у нової генерації керівників знань і вмінь використання сучасного проектного підходу до вирішення завдань розвитку процесів управління на різних рівнях, орієнтації цих процесів на досягнення кінцевих результатів з мінімальними витратами часу та коштів і засвоєння методології управління проектами як нового прогресивного інструментарію сфери управління.

За кожним успішним проектом стоїть команда професіоналів та детальна, кропітка робота. Адже від ідеї до її втілення лежить довгий шлях, який включає в себе вирішення всіх організаційних та управлінських питань. Сам проект являє собою сукупність скоординованих дій з певним початком та закінченням, що здійснюється особою або організацією для досягнення певної мети у заздалегідь визначені термін, витрати та параметри виконання [2, с. 182]. Також слід пам’ятати, що проект – це тимчасовий процес, він має початок та кінець, і його результат є унікальним [1, с. 224].

Проект є складною системою, що має певні етапи, елементи, які потребують якісного та ефективного управління. Він має свій життєвий цикл, який складається з таких етапів:

I етап – визначення завдання та ініціалізація проекту;

II етап – процес планування проекту;

III етап – виконання, запровадження проекту;

IV етап – завершення проекту та отримання заздалегідь визначених результатів, ефекту тощо.

Соціальний проект – сконструйоване ініціатором проекту нововведення, метою якого є створення, модернізація або підтримання в зміненому середовищі матеріальних або духовних цінностей, яке має просторово-часові і ресурсні кордони, вплив яких на людей вважається позитивним за своїм соціальним значенням.

Суб'єкти соціального проектування: окремі особистості, організації, трудові колективи, соціальні інститути, спеціально створені проектні групи. Невід'ємна риса суб'єкта проектування – його соціальна активність.

Сучасне соціальне проектування – це один з найефективніших способів розвитку громадянського суспільства. Участь населення у виробленні і прийнятті рішення щодо проектів, їх коригування, в недопущенні довільних соціальних рішень представників влади або приватних осіб – одна з фундаментальних основ практики соціального проектування в багатьох країнах. Включення суспільства в різних формах в процеси розробки та реалізації соціальних проектів значно підвищує громадянську активність населення.

Управління проектом – це процес управління командою і ресурсами проекту за допомогою специфічних методів, завдяки яким проект завершується успішно і досягає своєї мети.

Управління соціальними проектами є складним процесом, під час якого вирішується комплекс пов’язаних питань:

– взаємовідносин між усіма учасниками, що задіяні в процесі управління;

– вибору методів та підходів управління проектом;

– визначення механізмів, засобів та інструментарію.

Таким чином, управління будь-яким проектом потребує застосування системного комплексного підходу не стільки для досягнення найбільшої його ефективності, скільки для досягнення поставлених цілей, виконання визначених завдань та отримання необхідних результатів. Аналіз визначень категорії «управління проектами», дозволяє виділити наступні підходи, що використовуються різними науковцями, організаціями:

– управління проектом як професійна діяльність;

– управління проектом як управлінський процес;

– управління проектом як система відносин в процесі реалізації проекту;

– управління проектом як комплекс дій;

– управління як набір інструментарію.

Управління соціальними проектами залежить від таких основних факторів, як:

– масштаби проекту, обсяг робіт, їх вартість;

– складність проекту;

– кількість і взаємозв’язки внутрішніх і зовнішніх учасників проекту;

– вірогідність змін як у самому проекті, так і в його структурі, умовах, оточенні та у необхідності швидкого реагування на них;

– наявність конкурентів;

– переконаність вищого керівництва у необхідності спеціальної організаційної структури і особи, яка відповідатиме за загальну роботу над проектом.

Будь-який найменший проект потребує застосування методології і визначення відповідального за проект. Застосування різних методів управління проектами без спеціальних технічних та інформаційно-програмних засобів можливе для малих і середніх монопроектів. Окремі засоби можуть успішно застосовуватися для середніх і великих мультипроектів, без створення спеціальної організації проекту. А повний арсенал управління проектами, включаючи команду проекту, варто застосовувати до великих, складних і престижних мегапроектів, коли ціна успіху проекту велика, а витрати будуть цілком виправдані.

Так, управління проектом – складний багатогранний управлінський процес, який складається з комплексу механізмів, дій, засобів, інструментів і здійснюється під впливом зовнішніх та внутрішніх ризиків, з урахуванням різноманітних відносин зовнішнього та внутрішнього характеру. Це процес застосування знань, навичок, методів, засобів та технологій до проектної діяльності з метою досягнення або перебільшення очікувань учасників проекту [3, с. 47] за допомогою яких повинні реалізовуватися завдання і функції держави. Залежно від значення та важливості певного проекту для держави можуть бути задіяні різні гілки влади (законодавча та виконавча), органи державного управління різного рівня, які реалізують інтереси держави в різних галузях суспільного життя і можуть бути представлені різними суб'єктами – організаційними структурами, установами та інститутами.

Список використаних джерел:

1. Мартин П., Тейт К. Управление проектами / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.

2. British Standard BS 6079-1:2000. Project management – Part 1: Guide to Project management. – 182 p.

3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI Standards Committee / Ed. Duncan W.R., 1996. – 47 p.

Іванова О.В.
аспірантка,
Хмельницький університет управління та права

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Важливим завданням розвитку механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіону є забезпечення розвитку всіх об'єктів управління, або, інакше, керованих процесів. Це завдання вирішується досить давно, проте, до цих пір залишається багато спірних, проблемних питань, що обумовлено динамічністю і багатогранністю даної проблеми. На сьогодні наша країна прагне до європейської інтеграції, пошуку власного місця та співпраці з країнами світового співтовариства на засадах партнерства і рівності. Аналіз сучасного стану механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіону треба здійснювати за допомогою реалізації моніторингу стану соціально-економічного розвитку регіонів України. Розглянемо виділені групи в рамках системи моніторингу:

1. Держава. В ході проведення моніторингу, державні органи мають на меті діагностування всіх аспектів соціально-економічного розвитку регіону та його територій з метою виявлення основних тенденцій розвитку окремих видів діяльності та класових утворень, при цьому стратегічною метою владних інститутів буде подолання диференціації населення за рівнем життя і територій за рівнем економічного розвитку. Таким чином, моніторинг соціально-економічного розвитку регіону з позиції держави проводиться головним чином для отримання необхідної інформації для коригування державної регіональної політики і подальшої розробки комплексно-цільових програм підтримки основних галузей і територій.

2. Інвестори. Цільовим орієнтиром моніторингу соціально-економічного розвитку для інвесторів є отримання відомостей про особливості інвестиційного клімату в регіоні. При цьому дана категорія користувачів зацікавлена у отриманні інформації щодо рівня і характеру ризиків при здійсненні інвестиційних проектів. Крім того, інвесторам важливо виявити потенційні стимули для розміщення інвестиційних ресурсів, що надаються органами державної влади, або обумовлені природно-ресурсним, кадровим та інноваційним потенціалом території.

3. Населення. Основним цільовим орієнтиром проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіону для населення буде уявлення про ступінь благополуччя регіону та комфортності проживання в ньому з позицій соціально-економічної та суспільної стабільності і безпеки. При цьому необхідно відзначити, що рівень і якість життя населення є основними параметрами успішного розвитку регіону.

Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів проводиться шляхом здійснення розрахунків рейтингової оцінки регіонів за кожним напрямом та розрахунку загальної рейтингової оцінки в цілому за всіма напрямами: щокварталу та щороку [1].

Слід підкреслити, що на сьогодні надання державної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів здійснюється за такими основними напрямами: розробка та реалізація програм державної підтримки соціально-економічного розвитку окремих регіонів та територій; реалізація галузевих програм, якими передбачається виділення коштів на підтримку визначених територій та соціальний захист їх населення; регулювання міжбюджетних відносин [4]. Розглянувши сучасний стан регіонального розвитку в нашій державі, теоретичні та практичні підходи до визначення основних завдань в управлінні регіональним розвитком можна констатувати, що в державному управлінні регіональним соціально-економічним розвитком на сьогодні існує значний ряд проблемних питань, вирішення яких має стати одним із чинників стабілізації ситуації в нашій державі та формування умов для подальшого розвитку регіонів та країни в цілому [1]. В контексті цього зазначимо, що основні проблеми, котрі пов'язані з соціально-економічним розвитком регіонів, варто класифікувати за такими ознаками, а саме: генезисом (за особливостями виникнення чи зародження); місцем виникнення чи зародження; тривалістю існування до початку пом'якшення чи нейтралізації (короткотривалі, довготривалі); обсягом коштів, які необхідні для їх нейтралізації чи вирішення (малозатратні, крупнозатратні); найважливішими ознаками (суспільно-політичні, соціально-економічні, організаційно-правові, екологічні тощо); диспропорціями, які вони породжують [3]. Безперечно, така класифікація є умовною, оскільки сама проблема може розглядатися з різних боків і потрапляти в ті чи інші класи залежно від ознаки характеристики, яка береться до уваги. Ураховуючи результати аналізу динаміки соціально-економічного розвитку регіонів, визначимо найбільш значні виклики, на які держава повинна реагувати шляхом вироблення та реалізації нової державної регіональної політики. Існують певні проблеми управління:

відсутність спеціального органу управління з питань вимушеної міграції; відсутність цільових державних програм щодо розв'язання проблем; недосконала система управління регіональним розвитком; надмірна централізація управління; відсутність партнерства: недосконаліть правового регулювання щодо розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; відсутність прогресу в реформі адміністративно-територіального устрою України; незавершена адміністративна реформа з нестабільною інституційною структурою у сфері регіональної політики; фрагментація визначених повноважень та періодична зміна центрального органу виконавчої влади, який є відповідальним за формування та забезпечення реалізації державної регіональної політики; відсутність довгострокової стратегії розвитку України, яка б мала стати підґрунтям реалізації Державної стратегії регіонального розвитку; недостатня кількість кваліфікованих кадрів, необхідних для стратегічного планування, розроблення та впровадження новітніх інструментів стимулювання регіонального розвитку, аналізу та моніторингу їх ефективності. До того ж, існують проблеми управління регіональним розвитком, зумовлені складним взаємопроникненням природних, просторових, економічних, політичних і соціальних суперечностей, що пов'язано зі значною неоднорідністю територій країни та великою поліструктурністю територіальної організації влади [2].

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу: http://www.minregion.gov.ua

2. Громоздова Л. Удосконалення оцінки тенденцій регіонального економічного розвитку / Л. Громоздова // Держава та економіка. – 2014. – № 1. – С. 12-16.

3. Дацій Н.В. Принципи дії соціальної держави щодо підтримання соціального статусу і життєвих потреб населення території / Н.В. Дацій // Вісник Академії митної служби України. Серія: «Державне управління». – № 1(8). – 2013. – С. 7-13.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Курінна Д.В., Курінна В.В.
студенти;
Рудянова Т.М.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

НЕЙРОМЕРЕЖЕВІ ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ

За тлумаченням Оксфордського словника англійської мови, «штучний інтелект – це теорія та розвиток комп'ютерних систем, спроможних виконувати завдання, які зазвичай потребують людського інтелекту, такі, як візуальне сприйняття, розпізнавання мови, ухвалення рішень та переклад іноземних мов». В сучасному світі штучний інтелект (AI) представляє напрямок інформатики, метою якого є вдосконалення та використання апаратно-програмних способів, що допускають користувачу визначати та вирішувати інтелектуальні задачі [1].

Із безперервним досягненням прогресу в розвитку штучного інтелекту й роботобудування технології вже незабаром повністю змінять наше уявлення про економіку. Як пояснює відомий німецький інженер і економіст Клаус Шваб, більш відомий як засновник і керівник Всесвітнього економічного форуму, із досягненням значного прогресу в розвитку нанотехнологій, біотехнологій, штучного інтелекту, «інтернету речей», будуванні роботів чи 3D-копіюванні світ наразі опинився на порозі так званої четвертої промислової революції [2].

Штучні нейронні мережі представляють математичну програмну модель, яка має структуру нейронних мереж, а саме біологічних, тобто мереж нервових клітин живого організму, що мають функції та здібності навчатися, зберігати і представляти знання отриманні з досвіду. Нейронні мережі мають розрахункову будову, яка відтворює нескладні біологічні функції, схожі на такі, що здійснюються в мозку людини.

По-справжньому гостро проблема штучного інтелекту постала у 2016 році, коли про неї заговорили на Всесвітньому економічному форумі в

Давосі. Мова на форумі йшла не про людиноподібних роботів, яких уявляли собі люди буквально ще 30 років тому, а про механізми, системи, які схожі на людський мозок, працюють за його принципом та здатні до самовдосконалення. Саме такі нейронні системи здатні повністю змінити економіку та змусити людей переорієнтовувати свою діяльність.

Нейронні мережі в економічних дослідженнях можуть застосовуватись для розв'язання таких завдань як прогнозування аналізу часових рядів, класифікація та ідентифікація предметів, оптимізація ресурсів. Група завдань, яку можливо розв'язати за допомоги нейронної мережі характеризується тим, як вона навчається і як працює. Отже, нейронні мережі можна використовувати в положенні, коли ми володіємо загальновідомою інформацією.

Можна виділити такі напрями застосування нейромереж у економічних системах:

– для фінансових операцій (прогнозування поведінки клієнта валютної, фондової або товарній біржі, прогнозування та оцінка ризику майбутньої угоди; прогнозування можливих шахрайських дій, прогнозування руху готівки, обсягів оборотних коштів тощо);

– для планування діяльності в країні в цілому, у галузі та по окремому підприємству, бюджетно-податкового прогнозування по країні у цілому, прогнозування обсягів продажу, прогнозування завантаження виробничих потужностей, попиту на нову продукцію, оптимізації товарних і грошових потоків;

– для бізнес-аналітики та обґрунтування прийняття рішень (виявлення тенденцій, кореляцій, типових зразків і пошуку в оптимальному сегменті ринку для товару, адресної реклами та маркетингу тощо).

В економічній сфері нейромережі є дуже поширені в банківській діяльності. Зазвичай, у банках є великий комплекс відомостей про людину, що має на меті отримати кредит. В більшості випадків це інформація про вік людини, його освіту, сферу занять та багато інших різноманітних даних. Вивчивши нейронні мережі вже на загальних відомостях, працівник банку може отримати та зрозуміти найбільш важливі ознаки, і тому на їх підставі зробити висновок який саме кредитний ліміт надавати клієнту високий чи низький.

Наступний приклад – це чат-боти, що використовуються для автоматизації обробки простих запитів клієнтів. З розвитком засобів обробки природних мов ці програми швидко еволюціонують в «голосових помічників». Доказом цього є те що український «ПриватБанк»

використовує кілька чат-ботів. Вони працюють на базі месенджерів Facebook, Viber і Telegram і дають можливість переказувати кошти з картки на картку, отримувати інформацію про курси валют, оформляти кредити, подавати заявки і брати участь в акціях [3].

На сьогоднішній день штучний інтелект також допомагає банкам в боротьбі з шахраями, які незаконними способами отримують кредити й обманом змушують людей переказувати гроші на свої рахунки. Системи штучного інтелекту виявляють підозрілі транзакції і визначають клієнтів, які більше за інших ризикують попастися в пастку аферистів. Також вони знаходять зловмисників завдяки біометричному аналізу, тобто система штучного інтелекту може визначити особистість людини за швидкістю й темпом набору тексту на клавіатурі, за силою натискання на клавіші й іншими показниками. І в біометричному аналізі банк може виявити шахрая, який намагається видати себе за іншу людину.

Сьогодні штучний інтелект – це одна з найбільш перспективних технологій у сфері економіки. Звичайно, неможливо вирішити всі завдання за допомогою нейромережі, але багато фінансових структур вже використовують нейронні мережі або експериментують з ними з метою прогнозування ситуації на фондовому ринку. Також платформи штучного інтелекту допомагають банкам автоматизувати багато процесів і краще розуміти клієнтів. Такі системи підвищують якість обслуговування й дають можливість фінансовим організаціям примножувати свій капітал. Клієнти кредитних установ завдяки штучному інтелекту отримують персоналізовані послуги вищої якості і витрачають менше часу на вирішення різних завдань.

Список використаних джерел:

1. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів : навч. посіб. / О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б.Вітер, В. І. Дубук. – К. : ЦУЛ, 2012. – 296 с.

2. На порозі майбутнього: як штучний інтелект уже незабаром змінить ринок праці. URL: https://ua.krymr.com/a/28673998.html

3. AI в банківській сфері. URL: https://aiconference.com.ua/uk/news/ii-v-bankovskoy-sfere-chat-boti-vibivanie-dolgov-i-borba-s-moshennikami-96949

Слободяник О.О.
викладач вищої категорії, викладач методист,
Запорізький коледж радіоелектроніки НУ «Запорізька політехніка»
Чижевська Т.В.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
ДВНЗ «Запорізький національний університет»

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних умовах існування економіки країни, виважені управлінські рішення є запорукою існування та розвитку будь-якої галузі господарства. Для України стратегічною галуззю на сьогодні є сільське господарство, зокрема рослинництво. Саме вона визначає стан і тенденції розвитку національної економіки України, забезпечує надходження валютних доходів держави за рахунок експорту, забезпечує продовольчу безпеку [1]. У рослинницькій галузі провідну роль займає зерновий сектор – на сьогодні Україна займає 6 місце з експорту пшениці та 4 з кукурудзи.

Було досліджено всі макроекономічні фактори, що безпосередньо беруть участь у формуванні обсягу виробництва зернових та зернобобових культур – обсяг посівних площ і виробництва, урожайність, продуктивність праці сільськогосподарських робітників зайнятих в зерновому секторі, рентабельність виробництва, обсяг викидів діоксиду сірки та оскидів азоту, що стають головною причиною появи кислотних дощів та інші.

У процесі дослідження використано апарат когнітивного моделювання [2], виявлено сили зв’язків між показниками та побудовано когнітивну модель впливу макроекономічних показників на обсяг виробництва рослинницької галузі України.

Для побудови когнітивної моделі застосовано підхід на базі когнітивно-регресійного аналізу [3]. Він дозволив удосконалити когнітивну карту, виключити несуттєві зв’язки та кількісно оцінити силу впливу показників.

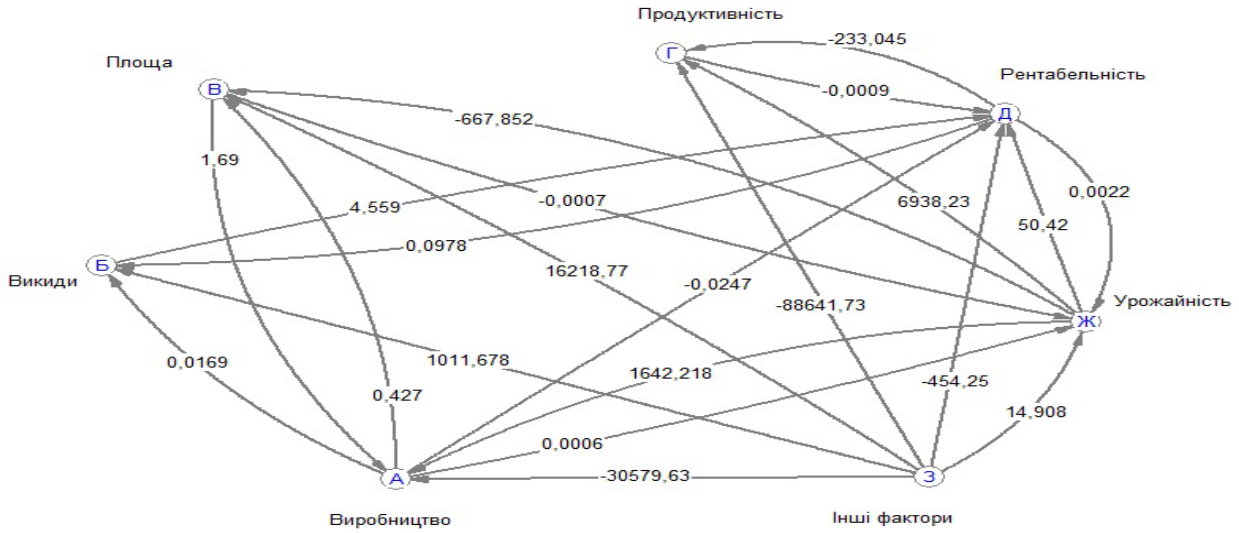

Рис. 1. Когнітивна модель впливу ключових факторів на обсяг виробництва рослинницької галузі України

Джерело: розробка авторів

Для подальшого дослідження поведінки моделі у динаміці було проведено серію імітаційних експериментів на основі імпульсних процесів та визначено вплив макроекономічних показників на обсяги виробництва.

Усього описано 4 сценарії серед усіх можливих результати яких мають цінність для практичного застосування відповідно від поставлених цілей управління:

1) зменшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;

2) збільшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;

3) збільшення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві на 1 грн;

4) збільшення рентабельності сільськогосподарського виробництва на 1%.

Згідно з результатами проведеного моделювання, сценарій 1 призводить до того, що обсяг виробництва після зменшення шкідливих викидів у повітря поступово почне зростати і уже після 21 року стабілізується на рівні +0,6 тис. т Результати сценарію 2 призвели до зменшення обсягу на 0,6 тис. т. через 21 рік.

При сценарії 3 ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва і вже через 21 рік він стабілізується на відмітці +35 тис. т. За умовою 4 сценарію можна досягти зниження виробництва на 0,16 тис. т через 25 років. Головною перевагою у цьому випадку є зменшення використовуваної посівної площі на 0,25 га, тобто ми інтенсифікуємо виробництво, зменшуючи екологічне навантаження.

За результатами проведеного когнітивного моделювання найшвидший ріст обсягів виробництва рослинницької галузі України забезпечує підвищення продуктивності на 1 грн на кожного зайнятого. У результаті ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва до 21 року, після чого обсяг стабілізується на відмітці +35 тис. т. Подібного можна досягти користуючись сучасним обладнанням та сільськогосподарською технікою, а також постійно підвищуючи рівень кваліфікації працівників.

Таким чином, когнітивна модель впливу макроекономічних показників на результат діяльності рослинницької галузі України є перспективним інструментарієм для прийняття зважених управлінських рішень з метою підвищення ефективності функціонування рослинницької галузі України та національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Програма «Зерно України – 2015». URL: www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc

2. Горелова Г.В. О когнитивном моделировании сложних систем, инструментарий исследования // Известие ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 6(131). – С. 236-240.

3. Максимов В.И., Корноушенко Е.К., Качаев С.В. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений. URL: http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru

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'єктним 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 співвідносилася 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. управ. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2011. – 20 с.

МАРКЕТИНГ

Марциновський В.В.
аспірант,
Київський національний університет технологій та дизайну

ІНТЕГРОВАНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ НОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПАРАДИГМИ

У процесі досліджень на межі XX і XXI ст. у провідних науковців світу з'явилося розуміння того, що в результаті еволюційних змін зміст поняття маркетингу як діяльності, спрямованої на задоволення потреб, отримав абсолютно нове значення. Відтак було висунуто пропозицію розрізняти традиційний маркетинг і новий (сучасний) маркетинг – з останнім нерозривно пов'язана поява поняття нової маркетингової парадигми (НМП).

Так, з одного боку, традиційне тлумачення маркетингу передбачає розгляд останнього як сукупності заходів, що дозволяють компанії ідентифікувати і швидко реагувати на потреби або попит, які з'являються на ринку. У цьому випадку маркетинг розглядається як відповідна реакція компанії на зміни зовнішнього середовища (в основному потреб і попиту). Метою такого маркетингу є створення системи діагностики стану потреб і попиту (оцінки задоволеності споживача) і технології відповідної реакції на їх зміну (системи адаптації маркетинг-міксу). Цей маркетинг фактично реалізує філософію відставання від потреб і попиту, оскільки компанія реагує на вже наявний попит, хоча він може бути і не явно виражений, тобто тільки формується.

«Сучасний маркетинг все частіше не стільки реагує на потреби і попит, що формуються, скільки сам активно створює нові потреби і формує на них попит. Такий маркетинг умовно можна назвати креативним, а основною метою визначити формування попиту на продукт / послугу за допомогою просування і популяризації технологій споживання цих продуктів. Такий маркетинг стосується інноваційних товарів і послуг. Цей маркетинг реалізує філософію передбачення або превентивності, тобто він іде на крок попереду потреб, а отже, керує їх розвитком.

Таким чином, новий підхід до маркетингу як інструменту формування потреб і попиту створює нову маркетингову парадигму, сутність якої полягає в умілому створенні потреби та попиту на інноваційні товари. Нова маркетингова парадигма з'явилася у зв'язку з перенасиченістю сучасного ринку товарами та послугами. Можна сміливо констатувати, що основні людські потреби на ключових світових ринках практично цілком задоволені. Сучасна людина не тільки може придбати все, що вона хоче, вона навіть не знає всього того, що є в продажу. Тому маркетинг як відповідна реакція на потреби все швидше йде разом з звичками і традиціями, що залишилися в минулому столітті.

Нова маркетингова парадигма ставить на порядок денний нові питання: створення інноваційних технологій, на базі яких можна розробляти нові товари і навчати споживача технологій споживання цих товарів» [4].

Таким чином, ключова роль у новому маркетингу належить технологіям просування, які все більше базуються на глибинних дослідженнях психології споживача.

Важливо зауважити, що в умовах саме нової маркетингової парадигми виникло явище інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК). ІМК враховують такі особливості НМП, як зміна споживача, необхідність врахування індивідуалізації споживання, зменшення ефективності окремих традиційних інструментів маркетингових комунікацій, необхідність врахування нових каналів поширення інформації (Інтернет-комунікації), запит від компаній на менш витратні способи вирішення маркетингових завдань.

Чинники, що сприяють формуванню інтегрованих маркетингових комунікацій: «зниження ефекту від реклами в традиційних засобах масової інформації (ЗМІ); збільшення кількості рекламних каналів зв’язку з введенням цифрового та інших диверсифікованих мультимедіа; збільшення кількості рекламних агентств, зумовлене диверсифікацією і спеціалізацією сфери маркетингових комунікацій; підвищення уваги до інтелекту клієнтів; оцінювання результативності рекламних бюджетів та ін.» [2, с. 10].

Основними особливостями нової маркетингової парадигми (НМП) прийнято вважати такі: зміна споживача, необхідність врахування індивідуалізації споживання, необхідність врахування нових каналів поширення інформації, неефективність телереклами, запит на більш заощадливі способи вирішення маркетингових завдань (таблиця 1).

Таблиця 1

Нова маркетингова парадигма

Особливості НМП	Деталізація особливостей НМП
Зміна споживача	У 90-і рр. західне суспільство суттєво трансформувалося, змінився тип споживача, його ставлення до рекламної інформації. Для споживача стали характерними такі ознаки: – прагнення до інтерактивного двостороннього спілкування з постачальником товару чи послуги, до більш повної інформованості про нього і товар (послугу); – споживач віддає перевагу компанії з більш вираженою соціальною позицією; – споживач – у більшій мірі індивідуаліст і раціоналіст, ніж раніше; – споживач вважає споживання самоцінним видом діяльності.
Необхідність врахування індивідуалізації споживання	– на зміну масовому споживачу прийшов представник вузької цільової групи, який сприймається як особистість, а не знеособлена одиниця сегмента ринку; – сегментація ринку, яка все збільшувалася, зажадала дискретного підходу до рекламних та інформаційних повідомлень, виділених каналів комунікації (якими розсилаються послання), індивідуальної підготовки таких повідомлень (в ідеалі – окремо для кожного конкретного споживача).
Необхідність врахування нових каналів поширення інформації	Під впливом Інтернету та інших технологій відбулася трансформація ЗМІ: – з'явилися нові канали поширення інформації; – відбувся розвиток вузькоспеціалізованих (нішевих) ЗМІ; – з'явилися інтерактивні медіа; – з'явилися соціальні мережі; – навколо Інтернет-технологій сформувалася абсолютно нова екосистема, що потребує таких складових маркетингових комунікацій, яких взагалі не існувало у перші роки XX ст.
Зменшення ефективності окремих традиційних інструментів маркетингових комунікацій (зокрема, традиційних ЗМІ і телереклами)	– покоління, яке зростало в епоху домінування відеообразів, навчилося декодувати телевізійні рекламні послання і перестало активно реагувати на них; – з'явилася величезна кількість ТБ-каналів з можливістю миттєвого перемикання, що дозволило не дивитися рекламу; – вартість ТБ-реклами постійно зростає, а її ефективність неухильно знижується.

Запит від компаній на менш витратні способи вирішення маркетингових завдань (особливо зважаючи на появу великої кількості швидкозростаючих компаній / стартапів у інноваційних секторах економіки)	Запит від компаній на можливість: – об'єднувати і оптимізовувати бюджети; – досягати більшої віддачі при проведенні комунікаційних (маркетингових, рекламних) кампаній; – мати справу з меншою кількістю партнерів (підрядників), перекладаючи на них комплексні рішення єдиним блоком.

Джерело: [3]

У контексті нової маркетингової парадигми особливе значення отримало поняття інтегрованого маркетингу (ІМ). Під ІМ прийнято розуміти систему комунікацій підприємства на найвищому корпоративному рівні, що передбачає застосування інтегрованого підходу до прийняття всіх маркетингових і управлінських рішень, тоді як традиційний маркетинг на тому ж рівні не вимагає такого інтегрованого підходу. Це означає, що на рівні топ-менеджменту відповідальні співробітники мають розділяти спільне бачення проблеми, організаційна структура компанії повинна дозволяти її різним підрозділам отримувати інформацію, з тим щоб вони спільно планували свої дії [3].

З точки зору комунікації інтегрований маркетинг повинен спрямовувати основні зусилля на координацію всіх видів діяльності, що сприяють досягненню маркетингових цілей, а також на контроль за зверненнями, які вони поширюють.

В умовах нового маркетингу – з усіма властивостями НМП – інтегрований маркетинг стає не стільки опцією (що сприяє збільшенню ринкової частки, збільшенню прибутку тощо), скільки засобом, обов’язковим для виживання компанії в конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Don E. Schultz, Stanley Tannenbaum, Robert F. Lauterborn. The New Marketing Paradigm: Integrated Marketing Communications. McGraw Hill Professional, 1994. – 218 с.

2. Дубовик Т. В. Управління інтегрованими інтернет-маркетинговими комунікаціями підприємств торгівлі. Автореф. дис. на здоб. наук. ступеня докт. екон. наук. Київ, 2015. – 40 с.

3. Чубукова О.Ю., Марциновський В.В. Інтегровані маркетингові комунікації: актуальні питання теорії / Чубукова О.Ю., Марциновський В.В. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2019. – № 6(217). – С. 62-72.

4. Юлдашева О. У. Новая маркетинговая парадигма: где искать конкурентные преимущества? СПб.: Институт проблем предпринимательства, 2005. URL: www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001619

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Куцай Ю.О.
студентка;
Хмурова В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Перш за усе, поняття «корпоративна культура» як один із вагомих факторів, що впливає на поведінку в організації, соціально-економічний розвиток, сформулювали Теренс Є. Діл і Аллан А. Кеннеді в 1982 році. Вони виявили, що крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій, підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам не лише на внутрішньому, а й дають можливість виходу на зовнішні ринки.

У даній статті економічний ефект розглядається через призму забезпечення високої дохідності фірми за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та поліпшення діяльності підприємства в цілому. Варто розуміти, що управлінець, що впливає на стан справ в компанії, відділі, для покращення економічної віддачі повинен керувати ціннісними установками організації – створювати сенс роботи у цій компанії.

Враховуючи оцінку ставлення працівників до складових корпоративної культури для впровадження у будь-який процес: чи виробництво, чи створення пакету послуг для клієнта, можна визначити цінність бренду як емоційного наповнення торгової марки. Відомо, що популяризація бренду у світі підвищує його коштовність та пріоритетність у конкурентному середовищі. Корпоративна культура є однією із складових процесу брендування. Вона об’єднує підприємство та персонал єдиною місією, єдиною філософією, стратегією розвитку, принципами, цінностями, традиціями, створює репутацію в діловому світі, формує імідж організації. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Визначено, що рушійною силою раціонального використання економічних факторів, які дозволяють максимально задовольнити необмежені потреби суспільства та підвищити прибутковість підприємства, є інвестування у розвиток інтелектуального потенціалу. Що дозволяє підвищувати продуктивність праці людського ресурсу підприємства, а у результаті отримувати більшу дохідність від реалізації продукції.

На сьогоднішній день, нараховують чотири типи корпоративних цінностей, які успішно застосовуються топ-менеджерами міжнародних компаній:

– Core values – основні цінності;
– Aspirational values – бажані цінності;
– Permission-to-play values – цінність «вхідний квиток»;
– Accidential values – другорядні цінності.

Однак, лише поєднання усіх функціональних властивостей дії наведених типів забезпечить успішний поштовх до впровадження працівниками у виробництві або наданні послуг.

Яскравим прикладом впровадження корпоративної культури президентом для своїх підлеглих є мережа кав`ярень «Старбакс»:

– створювати робочу обстановку, відноситься один до одного з повагою і гідністю;
– приймати різноманіття як один з компонентів бізнесу;
– застосовувати найвищі стандарти якості до покупки, обсмажування і доставки кави;
– позитивно впливати на наше співтовариство і навколишнє середовище;
– зрозуміти, що прибутковість – це запорука нашого майбутнього успіху.

«У своїй компанії ми намагаємося створити культуру самостійності, яка дозволяла б партнерам на всіх рівнях приймати рішення, які стосуються їх роботі. Наша місія – уповноважити кожного на привнесення в те, що він робить, свого неповторного погляду, своїх унікальних навичок. Нехай люди діють самостійно, а не сліпо виконують жорсткі посадові інструкції».

У результаті своїх корпоративних інструкцій найвідоміший бренд кави у світі у 2015 році мав 2 760 000 000 долар США чистого прибутку, акціонерами емітента є приблизно 18 тис. фізичних осіб, інвестиційних фондів і компаній.

Однак, не існує універсального шаблону для організацій різних сфер, бо корпоративна культура – внутрішня унікальність компанії, що є однією із складових комерційної таємниці та полягає в авторському підході щодо

застосування базових теоретичних аспектів оцінки та підтримання розвитку корпоративної культури у практику підприємства.

Глобалізаційні виклики, й інтеграційні процеси значно розширюють конкурентне поле суб'єктів конкурентних відносин і, відповідно, змінюють завдання для формування політики конкурентоспроможності, вибору сучасного механізму її реалізації. На мою думку, витрати на ресурси (матеріальні – фінансові та нематеріальні – час), що зумовили отримання вищого фінансового результату у зв'язку з перекваліфікацією працівника, підвищенням вмотивованості, котрі вміють ефективно вибудовувати міжособистісні стосунки та взаємодіяти між собою й із клієнтами на високому рівні культури спілкування.

Отже, виходячи з даних підходів, нами зроблено висновок, що у сучасному світі метод «батога та пряника» не дієвий в умовах формування ринкових відносин, посилення конкуренції, глобалізації та еволюції діяльності підприємництва загалом. Формування унікальної корпоративної культури для працівників на усіх стадіях виробництва дозволить значно підвищити економічну ефективність підприємства, а отже, можливість отримати кращий прибуток.

Список використаних джерел:

1. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Апостолюк О., 2016. – Ст. 68-70.

2. Кислинська В.О. Корпоративна культура підприємства – один із факторів його конкурентоздатності. URL: http://www.rusnauka.com/Economics/10_kislins_ka

3. Сливицкий А. Формирование корпоративной культуры. URL: http://www.createbrand.ru/biblio/marketing/korp_culture.html

4. Корпоративная культура Starbucks: о самостоятельности. URL: https://netology.ru/blog/book-starbucks

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 унеможливлює 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, оподатковування в сфері портової діяльності.

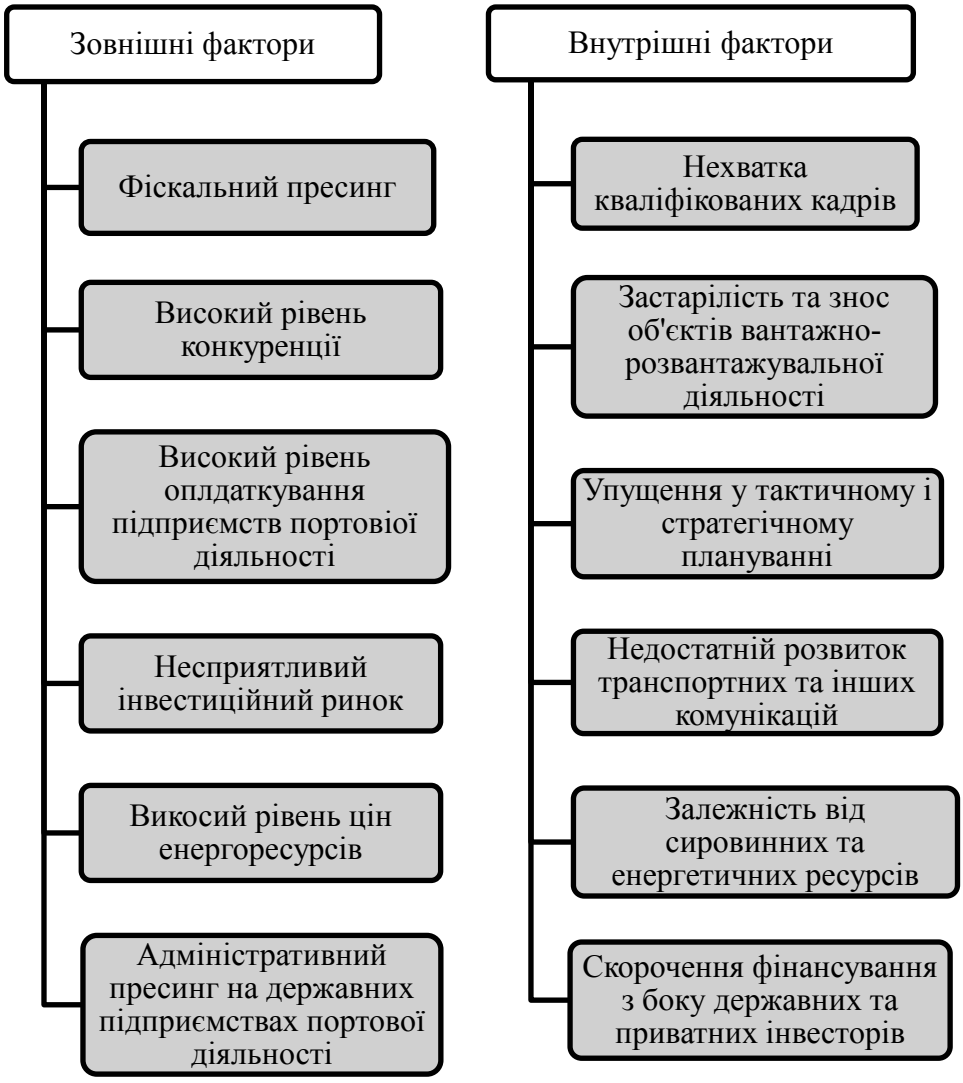

Рис. 1. Економічні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств портової діяльності

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, недосконаліть 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 «ЧерноморНДІпроект». – Т. 1. – Одеса, 2011. – 37 с.

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: В. Удовиченко

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
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 15.11.2019. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 5,81. Тираж 100. Замовлення № 1119/36.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

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