

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ»**

19-20 травня 2017 року

Частина I

МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»**

19-20 мая 2017 года

Часть I

Запоріжжя
2017

УДК 330(063)
ББК 65.0я43
А 43

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки та менеджменту».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Макроекономіка», «Економетрика», «Інституціональна економіка», «Економічна історія», «Економіка галузевих ринків», «Економіка суспільного сектору», «Економіка освіти», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

Наукове видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Актуальні проблеми економіки та менеджменту: збірник матеріалів А 43 Міжнародної науково-практичної конференції. – У 2-х частинах. – (м. Запоріжжя, 19-20 травня 2017 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. – Ч. 1. – 128 с.

Актуальные проблемы экономики и менеджмента: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – В 2-х частях. – (г. Запорожье, 19-20 мая 2017 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2017. – Ч. 1. – 128 с.

УДК 330(063)
ББК 65.0я43

© Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2017
© Колектив авторів, 2017

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Конрад Ю.В.

СТРАТЕГІЇ УЧАСТІ У МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖАХ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ6

Пилипенко В.В.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....9

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМЕТРИКА

Зийнич Р.В.

АБСОЛЮТНА ТА ЙМОВІРНІСНА КОНЦЕПЦІЯ ГАРАНТІЇ ЗДІЙСНЕННЯ
ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУ ЗА УМОВ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ВПЛИВІВ13

Ромашук Л.В., Ромашко І.Ю.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ:
РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....16

Русин В.В.

АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....19

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Мартин О.М., Завада О.П.

ДЕРЖАВА ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ІНСТИТУТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ22

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ

Опанасенко В.М.

ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ
ЯК ОДНА З ПРИЧИН РОЗВИТКУ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....26

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Клименко Д.В.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ30

Кравець В.І.

ПЕРЕДУМОВИ РИНКОВОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ МІСЦЕВИХ ТОРГОВИХ МЕРЕЖ...32

Левчук К.О., Ісмаїлов В.В.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЖИТТЯ36

Обловацька Н.П.

АКТУАЛЬНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В ТЮТЮНОВІЙ
ПРОМИСЛОВОСТІ.....40

Слівінський О.Б. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	43
--	----

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Полев О.О., Рішук Л.І. ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ.....	47
--	----

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Булигіна К.А. ІТ ОСВІТА В УКРАЇНІ	52
---	----

СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Волобуєв М.І. СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ФУНКЦІЇ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ	54
--	----

Громова О.О. ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБИТТЯ МОЛОДІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ	58
---	----

Зелена М.І., Царук В.Ю. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ТРУДОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЮДИНИ.....	62
---	----

Бірбіренко С.С., Марченко Ю.А. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕСУРСНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	66
---	----

Паламарчук І.О., Літинська В.А. РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ	68
--	----

Гнатенко І.А., Петров О.О. ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	72
---	----

Склярчук Т.В., Ярчук Д.О. ВПЛИВ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ НА ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	76
--	----

Фатальчук В.С., Лободзинська Т.П. ГЕЙМІФІКАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	79
--	----

СЕКЦІЯ 9. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Ісхакова О.М., Красільнікова Ю.О. ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	82
--	----

Кальницька М.А. СОЦІАЛЬНА СФЕРА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ	86
--	----

Лагута Я.М. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ	91
---	----

Иванов С.В., Ляшенко В.И., Ляшенко А.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	95
Гур'єва Ю.М., Маковська О.В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗИ МАШИНОБУДУВАННЯ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ	99

СЕКЦІЯ 10. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Гаваагийн Батхуу ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР МОНГОЛИИ И УКРАИНЫ.....	104
Довгань С.В. СПІВПРАЦЯ УРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ: МОЖЛИВОСТІ ТА НЕБЕЗПЕКИ	108
Ковбаса В.А. ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ.....	112
Сушко К.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	116
Танасієнко Н.П., Гоменюк І.В. ПРОЯВИ КУЛЬТУРНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	120
Шлапак А.В. СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР ПРОЦЕСІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	124

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Конрад Ю.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Науковий керівник: Мельник Т.М.

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних економічних відносин

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЇ УЧАСТІ У МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖАХ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Розвиток інтеграційних процесів та зміна векторів міжнародної торгівлі призвели до змін в структурі міжнародного виробництва, пришвидшили процеси його глобальної фрагментації. Наразі цикл виробництва продукції, який раніше був зосереджений в межах окремих підприємств або національних економік, виходить далеко за рамки окремих країн, стрируючи при цьому національні кордони та ускладнюючи ідентифікацію руху товарних потоків та доданої вартості у міжнародній торгівлі.

Сьогодні велика кількість науковців зосереджує свою увагу на дослідження взаємозв'язків між участю у міжнародних виробничих мережах (МВМ) та основними макроекономічними показниками розвитку окремих країн. Так, дослідження проведені фахівцями ЮНКТАД у 2015 році показали, що участь країни у МВМ позитивно корелює із показником рівня ВВП на душу населення [1]. Згідно з результатами дослідження, які були проведені за даними 120 країн, що були ранжовані за показником участі країни у МВМ, показали, що 30 країн, які є найбільш інтегровані у МВМ за період 1990-2013 рр мали щорічне зростання рівня ВВП на душу населення у розмірі 3,3%, тоді як наступні 30 країн мали значення аналогічного показника на рівні 2,1%, наступні – 1,2%, а останні країни, що були найменш інтегровані у МВМ – 0,7% [1; 2, с.178].

Разом з тим, аналізуючи дані показники в динаміці, фахівці дійшли висновку, що країни можуть використовувати різні стратегії, щодо подальшої участі у МВМ (рис. 1).

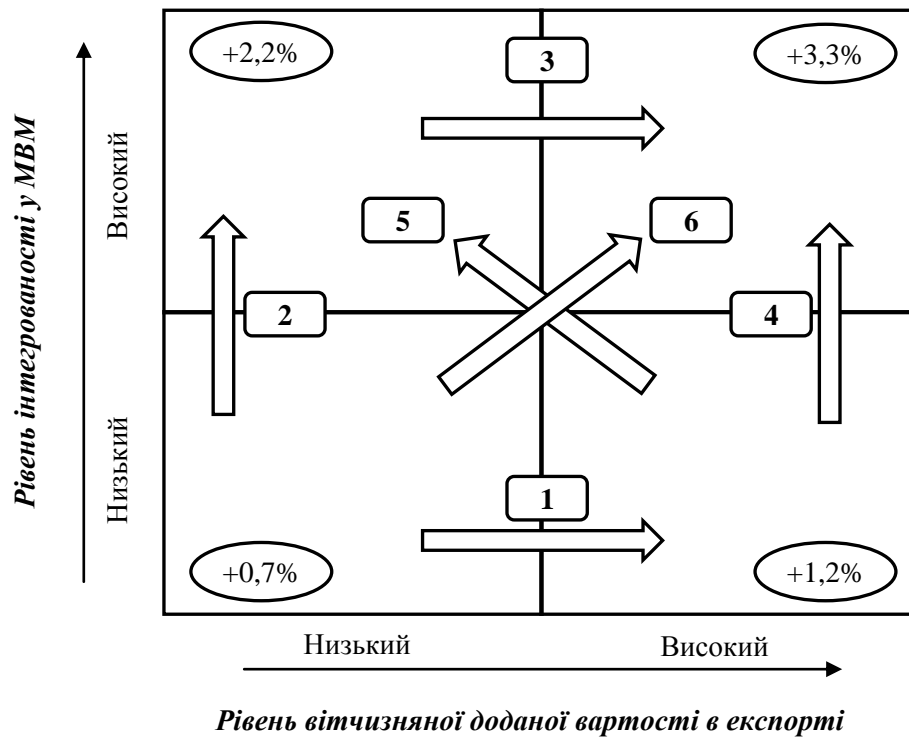


Рис. 1. Стратегії щодо участі у МВМ з огляду на існуючий рівень інтегрованості

Джерело: складено автором за даними [1; 3]

Хоча наведена вище матриця і є спрощеним відображенням дійсності, що показує найбільш очікувані напрями подальшого розвитку, в цілому вона дає змогу виокремити декілька комбінацій показників рівня інтегрованості у МВМ та рівня вітчизняної доданої вартості в експорті, що втілюють в собі різні напрями подальшого розвитку та стратегій використання ПШ в контексті участі у МВМ.

Так, першою стратегією є «Підготовка до участі у МВМ» (1) (рис. 1). Ця стратегія передбачає, що деякі країни, що розвиваються можуть спостерігати нарощення обсягів експорту в секторах, що займають лівову часту в структурі економіки країни. ПШ, що поступають в країну, використовуються в більшості для виробництва проміжної продукції, що в подальшому використовуються для викотвлення продукції на експорт. Пріоритетною є стартегія імпортозаміщення, в результаті чого в структурі валової доданої вартості переважає вітчизняна додана вартість.

Наступною стратегією є «Участь у МВМ» (2). В рамках даної стратегії в країнах, що розвиваються спостерігаються майже однакове зростання обсягів споживання продукції проміжного споживання імпортного походження та експорту. На цьому фоні можливе збільшення обсягів ПШ в країну та встановлення контрактних відносин з великими ТНК.

Третьою є стратегія «Модернізації в рамках МВМ» (3). Так, окремі країни, що розвиваються, на фоні і так високих показників участі у МВМ нарощують обсяги експорту товарів із вищою доданою вартістю або розширюють межі своєї участі у МВМ (займають більшу кількість сегментів або етапів у виробничому процесі). За такої стратегії ПІІ використовуються для розвитку суміжних сегментів та високотехнологічних галузей промисловості.

Наступною є стратегія «Конкуренції в рамках МВМ» (4). В рамках даної стратегії країни, що розвиваються, ведуть конкурентну боротьбу на високому рівні вітчизняної доданої вартості шляхом нарощення внутрішнього виробничого та експортного потенціалів. В такій ситуації ПІІ використовуються з метою розширення участі у МВМ, часто використовуючи при цьому інструмент злиття та поглинання (ЗіП).

П'ятою є стратегія «Перетворення в рамках МВМ» (5). В такій ситуації, в окремих країнах, що розвиваються, спостерігається зрушення в структурі експорту у бік переробних галузей промисловості, що потребують значної кількості компонент імпортного походження, або ж можливе існування тенденції, коли виробничі потужності в більшості зосереджені на виконанні задач в рамках ланцюга створення вартості (за умовами контрактних відносин із ТНК). Що стосується ПІІ, то вони реалізуються в більшості через використання інструменту злиття та поглинання і зосереджуються у галузях переробної промисловості.

Останньою стратегією в рамках даного дослідження є стратегія «Перестрибування в межах МВМ» (6). В рамках даної стратегії для окремих країн характерним є стрімкий розвиток внутрішнього виробничого та експортного потенціалів на фоні нарощення обсягів виробництва продукції із високим рівнем доданої вартості. В такій ситуації ПІІ використовується в якості каталізатора інтеграції та подальшого нарощення виробничого потенціалу.

Так, узагальнюючи інформацію наведену вище, кожна країна залежно від існуючого рівня участі у МВМ, а також факторів, які прискорюють або стримують процес подальшої інтеграції можуть обрати одну з наведених стратегій щодо подальшої участі у МВМ, що матиме наслідком певний кількісний вплив на макроекономічні показники розвитку економіки країни.

Список використаних джерел:

1. ЮНКТАД Официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap>

_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#6;#Investment%20and%20Enterprise;#640;#World%20Investment%20Report

2. Кондратьев В.Б. Отрасли и сектора глобальной экономики: особенности и тенденции развития. – М.: Международные отношения, 2015. – 448 с.
3. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators/wdi-2014>
4. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/981_053

Пилипенко В.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Останні роки (та навіть не роки – десятиліття!) в Україні постійно мова йде про реформування економіки та суспільства. Про це написано безліч статей, прийнято чимало програм розвитку, концепцій, стратегій на різних рівнях – і на рівні Законів Верховної Ради, і на рівні Указів Президента України, і на рівні Постанов Кабінету міністрів України, не говорячи про численні регіональні документи. Як правило, всі ці програми з'являлися після оновлення владних структур, при цьому значна частина вже прийнятих документів або «тихенько» забувалася, або взагалі ігнорувалася чи признавалася шкідливою. Тож не дивно, що Українське суспільство вже більше чверть століття живе в постійному стресі очікування реформ, при цьому, на наше переконання, більша частина населення навіть не має гадки про суть та мету перетворень. Події, що розвернулися в Україні після Євромайдану за останні три роки, які дали можливість говорити про запуск довгоочікуваних реформ, змусили багатьох в Україні задуматися над декількома питаннями: яка мета реформ, яка пріоритетність їх здійснення і які інструменти та способи їх реалізації. Саме це й зумовлює актуальність даного дослідження.

Метою даної статті є спроба визначення мети, черговості виконання та способів проведення суспільно-економічних реформ в Україні з урахуванням

економічних та науково-технічних змін, що відбуваються в глобальному середовищі.

Якщо говорити про мету реформ, то, на перший погляд, в поглядах як науковців, так і представників владних структур (і парламенту, і урядовців, і Президента України), не говорячи вже про населення, розбіжності не існує. Побудова демократичної, цивілізованої країни з ефективною, конкурентоспроможною економікою та дієвим соціальним захистом – така мета в кінцевому підсумку не викликає суперечок. Проте, на жаль, визначення мети реформ в подібному вигляді є достатньо неконкретним, схожим скоріше на мрію, чим на реальні цілі. З таким же успіхом можна метою реформ визначити щось на зразок «щоб усім жилося добре». Хіба хтось виступить проти цього? Звичайно, що ні! Конкретизація ж цілей призводить до появи відмінностей в поглядах різних суспільних груп та верств населення. А це, в свою чергу, породжує різні погляди на способи, механізми, пріоритетність та темпи проведення перетворень. Різною є також і оцінка можливих наслідків від реалізації задуманих реформ.

Зрозуміло, що в рамках статті неможливо охопити весь спектр порушеної проблематики, але на деяких аспектах хотілося би зупинитися більш детально. Зокрема мова йде про реформу освіти і її вплив на майбутнє України, оскільки, наприклад, на відміну від реформи ціноутворення в житлово-комунальному секторі, наслідки якої можна хоча б приблизно порахувати в грошовому еквіваленті і оцінити вже сьогодні, наслідки освітянських реформ виміряти в грошах надзвичайно важко, а оцінити їх можливо буде лише через 15-20 років, коли ми отримуємо на виході відповідних фахівців. Взаємопов'язаною з реформою освіти є і реформа діяльності наукових установ, оскільки, на наше глибоке переконання, розділяти освіту і науку неможливо – це «сіамські близнюки».

На жаль, у владних структурах питання реформування розуміють виключно з позицій зменшення бюджетного фінансування, а значить – скорочення чисельності викладачів та науковців. Скорочення мережі сільських шкіл називають «оптимізацією». Якщо говорити про фінансову сторону і з позицій сьогодення, то дійсно закриття малокомплектних шкіл виглядає як оптимізація. Але ж якщо розглядати цю проблему ширше і в довгостроковому аспекті, то наслідки будуть зовсім інші.

Село живе, якщо в ньому є діти. Діти будуть, якщо в селі є школа. Не важко спрогнозувати наслідки скорочення шкіл: немає школи – немає дітей – немає села. І хоча процес скорочення чисельності сільського населення з розвитком

економіки є об'єктивним явищем і відбувається в усіх розвинених країнах, але уряди і країн ЄС, і США, і Австралії, і Японії, виділяють чимало бюджетних коштів на підтримку фермерів і розвиток сільських територій. В Україні, на жаль, в основному ті невеликі кошти, що йдуть з бюджету в аграрний сектор, достаються агрохолдингам, які абсолютно не зацікавлені в розвитку соціальної сфери села.

Курс на скорочення освітянсько-наукового потенціалу не можна вважати обґрунтованим і з позицій сучасних тенденцій розвитку економіки на основі революційних змін в технологічних процесах, які отримали назву 4-ої промислової революції. Роботизація промислового виробництва вже нікого не дивує, але якщо раніше вивільнені внаслідок автоматизації виробничих процесів працівники адсорбувалися сферою послуг, то сьогодні і цей сектор економіки зазнає впливу роботизації. Офіціанти, покоївки-прибиральниці, замінюються роботами. Оформлення страхових полісів вже здійснює штучний інтелект. Безпілотне таксі вже тестується в багатьох країнах. Кожного дня ми визнаємо про нові і нові сфери людської діяльності, які успішно «переходять під контроль» роботів, не залишаючи місця для людини: «інтелектуальний» комп'ютерний переклад з іноземних мов незабаром зробить непотрібною професію перекладача, роботи хірурги значно знизять потребу в медиках і т.д.

В цих умовах абсолютно логічно виникає питання – куди дівати вивільнених працівників? Цілком слушною виглядає позиція В. Гейця, який стверджує, що «раціоналізацію за рахунок економії затрат, підвищення технічного рівня і скорочення зайвих робочих місць треба проводити в галузях, пов'язаних з виробництвом матеріальних благ і послуг. А галузі, що займаються «виробництвом людини» (освіта, наука, охорона здоров'я, культура), повинні зростати як за обсягами виробництва, так і за зайнятістю» [1].

Як намагаються вирішити цю проблему в розвинених країнах?

В багатьох європейських країнах активно дискутується не тільки на експертному рівні, а й на рівні урядів питання запровадження безумовного базового доходу (БДД) [2; 3]. Проведення референдуму щодо введення БДД на рівні 2500 франків у Швейцарії минулого року, фінський проект по запровадженню БДД в розмірі 800 євро на місяць – це лише перші ластівки. Суспільство розуміє, що необхідно щось робити. В цьому ж ряду знаходиться і пропозиція У. Баффета щодо запровадження податку на роботів.

На жаль, в Україні відбувається «стискання» сфери «виробництва людини», що прирікає нашу економіку на перетворення в сировинний придаток розвинених країн. Сліпо виконуючи вимоги МВФ заради кількох мільярдів

доларів (які потрібно повертати нашим дітям!) ми втрачаємо основу для розвитку сучасної економіки – високоосвічених та креативних, підприємливих та талановитих молодих українців, які через систему численних грантів, стипендій, програм і т. ін. виїжджають на Захід і в більшості випадків залишаються там, зміцнюючи тамтешній науково-технічний потенціал та людський капітал. Останні «новації» в системі освіти, які ускладнюють доступ до вищої освіти спричинили масову «втечу» абітурієнтів до закордонних (в першу чергу польських) вузів. Складається враження, що влада (дуже хочеться вірити, що несвідомо) просто «виштовхує» найкращу молодь з України.

Підсумовуючи, слід акцентувати увагу на наступних моментах:

- світ докорінно змінюється в науково-технологічному аспекті, що вимагає підвищення ролі і значення людського фактору – високоосвіченого, ініціативного, підприємливого;
- в зв'язку з цим скорочення фінансування науково-освітнього сектору економіки та чисельності науково-дослідницьких і науково-педагогічних кадрів під гаслом «оптимізації» є неприпустимим;
- слід чітко розуміти, що рецепти МВФ спрямовані не на «вирощування» конкурентів для західних економік, а на підтримку країн в стані платоспроможних сировинних придатків;
- зменшувати дефіцит бюджету слід не за рахунок скорочення соціальних виплат та фінансування освіти, науки та культури, а за рахунок зменшення рівня корупції.

Список використаних джерел:

1. Геєць В. М. Вихід з кризи (роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4-19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_6_2
2. John Kay. With a basic income, the numbers just do not add up // The Financial Times, 31.05.2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ft.com/content/65e606d8-270c-11e6-8ba3-cdd781d02d89>
3. Гі Сорман. Цього разу світло йде з півночі. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zbruc.eu/node/46538>

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМЕТРИКА

Зийнич Р.В.

студент

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

АБСОЛЮТНА ТА ЙМОВІРНІСНА КОНЦЕПЦІЯ ГАРАНТІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУ ЗА УМОВ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ВПЛИВІВ

При встановленні плану виробництва необхідно брати до уваги невизначеність не тільки в характеристиках технологічного комплексу («внутрішню невизначеність»), але і невизначеність в зовнішніх умовах, в рівнях постачань зовнішніх інгредієнтів (сировини і напівфабрикатів) і в рівнях попиту на кінцеву продукцію. «Зовнішня» невизначеність також може бути описана математично, хоча практично треба мати на увазі, що ймовірнісну формалізацію «зовнішньої» невизначеності рідше вдається статистично інтерпретувати.

Завдання невизначеності шляхом фіксації можливої області зміни параметрів дозволяє використовувати тільки один варіант постановки завдання планування: вимога встановлення плану, виконання якого абсолютно гарантоване при будь-яких поєднаннях невизначених параметрів з можливої області, і притому якнайкращого. Подібний підхід до завдання оптимального планування в умовах невизначеності часто називають принципом якнайкращого абсолютно гарантованого результату.

Математичне формулювання цього принципу приводить до проблем наступного типу [1].

Нехай x – вектор управлінь, що характеризують шуканий план (компонентами його можуть бути, наприклад, значення об'ємів різних видів продукції, що випускається, інтенсивності технологічних способів, технологічні управління окремими операціями і т. д.).

Нехай ω – вектор параметрів, що характеризують невизначеність внутрішньої і зовнішньої ситуації, про яких у момент складання плану відоме тільки те, що вони можуть приймати будь-які значення з області Ω .

Ефективність комплексу, природно, залежить як від x , так і від ω . План x^0 , що є якнайкращим при якнайгіршому поєднанні ω , повинен бути рішенням задачі:

$$\max_x \{ \min_{\omega} (f(x, \omega) / \omega \in \Omega) / x \in X \} \quad (1)$$

де $f(x, \omega)$ – ефективність, а X – допустима область зміни управлінь.

Завдання максимінного типу (1) часто інтерпретуються як задачі вибору якнайкращої стратегії в грі проти Природи, яка виступає як гравець, що вибирає параметри ω що має інтереси, протилежні цілям планування. Разом з тим ця ігрова інтерпретація не представляється обов'язковою і не дає нової інформації в порівнянні з початковою.

Економічна інтерпретація цього факту абсолютно прозора: при прагненні до гарантованого результату доводиться будувати планування, орієнтуючись на нижній рівень цін і ресурсів, що розташовуються, а також на гранично високі значення витрат ресурсів на одиницю випуску.

Такий обережний, повністю позбавлений ризику підхід до планування не представляється цілком задовільним, оскільки реалізація цін ресурсів на самому нижньому рівні, а також якнайгірша реалізація технологічних процесів можуть бути вельми маловірогідними подіями. Тому раціональнішим є другий підхід, заснований на імовірнісній характеристиці невизначеності і введенні гарантії здійсненності плану з достатньо високою вірогідністю.

Перша припускає, що невизначеність має місце у момент складання плану, але до моменту початку його реалізації ситуація повністю роз'яснюється і невизначеність замінюється точним значенням параметрів. Інакше кажучи, будується не план, що має директивну силу, а план-прогноз, точніше, план, що є правилом ухвалення рішення в будь-якій можливій ситуації. Користь, яку можна витягнути з його складання в самий момент складання, полягає в можливості оцінити очікуваний ефект.

Формально схема цієї постановки, образно званої в американській літературі «wait and see» («почекаємо – побачимо»), зводиться до наступного [2; 3].

Спочатку розв'язується завдання математичного програмування вигляду

$$\max_x \{ f(x, \omega) / x \in X \}, \quad (2)$$

де $\omega \in \Omega$. Якщо рішення при фіксованому ω позначити $x(\omega)$, то оптимальне значення цільової функції

$$f_{\max}(\omega) \triangleq f[x(\omega), \omega], \quad (3)$$

звичайно, є функцією невизначених параметрів ω . Способи її практичного визначення вже розглядалися вище, оскільки перша фаза стохастичного

програмування по схемі «wait and see» повністю співпадає із завданням оцінки чутливості плану до зміни параметрів.

Друга фаза полягає у ймовірнісній оцінці функції $f_{\max}(\omega)$ при заданих законах розподілу ω .

Хай $\omega_{\omega}(\xi)$ – сумісна щільність вірогідності параметрів ω , задана на можливій області зміни Ω . Тоді можна оцінити:

а) математичне очікування ефективності виробництва при оптимальному плануванні

$$M\{f_{\max}(\omega)\} = \int_{\Omega} f_{\max}(\zeta) \omega_{\omega}(\zeta) d\zeta; \quad (4)$$

б) вірогідність того, що ефективність виробництва виявиться вищою за деяку фіксовану величину:

$$P\{f_{\max}(\omega) > \zeta\} = 1 - P\{f_{\max}(\omega) \leq \zeta\}. \quad (5)$$

Зокрема, можна оцінити і функцію розподілу випуску якого-небудь окремого і-го продукту:

$$P\{b_i(\omega) \leq \zeta\}.$$

Варто ще раз підкреслити, що втрати є лише втратами в оцінці, які вказують на необхідність більшої обережності в прогнозі ефективності в порівнянні з результатами розрахунків, що виконуються по середніх значеннях ресурсів. Сам же план, як вже указувалося в даній схемі, визначиться і оптимально реалізується в мить, коли невизначеність зникне. Лише наперед, апріорі, план і відповідна йому ефективність невизначені, а тому потрібна імовірнісна оцінка типу середньої ефективності, а до моменту дії, апостеріорі, план і реалізовувана ефективність цілком детерміновані. Тут, по суті, ми вперше стикаємося з ефектом інформаційного зв'язку, що доставляє управлінню відомості про дійсний стан об'єкту.

Разом з тим сама гіпотеза про можливість отримання точних відомостей про внутрішню і зовнішню ситуацію до моменту ухвалення рішення не завжди практично прийнятна для даного завдання планування саме тому, що рішення (план), яке ухвалюються зачіпає тривалий проміжок часу (рік, квартал) і до моменту початку його реалізації часто ненабагато більше підстав для точного прогнозу ситуації, чим у момент складання плану. Більш того, якщо планування пов'язане з ухваленням конкретних зобов'язань, то і план не може бути випадковим. Тому найбільший практичний інтерес представляє в даному завданні друга постановка, що вимагає, щоб результатом розрахунку був не випадковий план, а цілком певний конкретний варіант плану, заснований тільки на наявній апріорній інформації.

Список використаних джерел:

1. Біловодська О. А. Конспект лекцій з дисципліни «Системний аналіз і прийняття інноваційних рішень» / укладачі: О. А. Біловодська, О. Ф. Грищенко., 2010. – 106 с.
2. Присенко Г. В., Равікович Є. І. Прогнозування соціально-економічних процесів: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2012. – 378 с.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник /З. Бурчевський; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге.: КНЕУ, 2011. – 556 с.

Ромашук Л.В.

старший викладач кафедри прикладної математики та інформатики

Ромашко І.Ю.

студентка

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Однією з основних проблем сучасного розвитку економіки країни є безробіття, яке становить реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя та набуло масового характеру. Сьогодні спостерігається порушення рівноваги з боку попиту і пропозиції, поширення соціальної нестабільності та бідності у суспільстві, нераціональне використання суспільних ресурсів, зростання злочинності, збільшення чисельності соціально незахищених верств населення та інших негативних соціально-економічних чинників, які спричинені відсутністю достатньої кількості робочих місць в Україні [2, с. 752].

На сьогодні проблема безробіття є важливою не тільки в Україні, а й в інших країнах. За даними ООН сьогодні в світі кожний третій працездатний не має роботи взагалі або має випадковий чи сезонний заробіток, а це приблизно 750 млн. осіб.

Проблема зростаючого безробіття потребує негайного вирішення, адже її наявність створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, призводить до зростання ризику соціального напруження.

Аналізуючи рівень безробіття за даними Державної служби статистики України, необхідно зазначити, що цей показник починає зростати з 2014 року (9,3%, для порівняння у 2013 році рівень безробіття становив 7,3%), не дивлячись на те, що у 2015 році ситуація начебто пішла на покращення, але вже у 2016 році рівень безробіття знову сягнув позначки 9,3%. Також характерним для України є перевищення чоловічого безробіття над жіночим, а міського над сільським.

При аналізі безробіття на регіональному рівні, можна побачити динаміку до зростання ступеня безробіття в більшості регіонів. Поміж областей з найвищим рівнем безробіття є Донецька (121,4 тис. осіб), Дніпропетровська (115,3 тис. осіб), Харківська (93,4 тис. осіб), Львівська (92,7 тис. осіб), Полтавська (80,7 тис. осіб) та Запорізька (80,4 тис. осіб) (рис. 1).

Варто зазначити, що з усіх вищезгаданих областей саме в Донецькій області рівень безробіття помітно зменшився в порівнянні з попередніми роками, проте, покращення є незначним, адже ситуація на Сході нашої країни все ще залишається критичною.

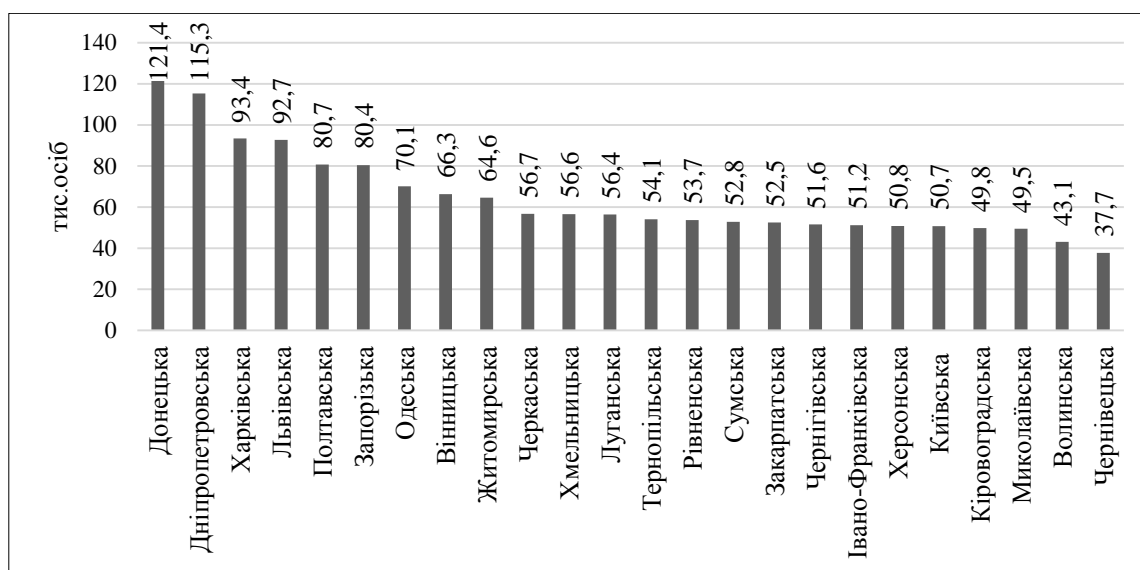


Рис. 1. Безробітне населення у віці 15-70 років за 2015, тис. осіб

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Про кризовий стан в економіці України свідчить той факт, що, на відміну від минулих років, коли найпоширенішою причиною незайнятості було звільнення за власним бажанням, в 2015 р. головною причиною незайнятості населення стало вивільнення з економічних причин.

Також негативною є ситуація, що свідчить про досить малий відсоток безробітних, які активно шукали роботу за допомогою Служби зайнятості. Це

явище може характеризувати населення України як досить пасивне в трудовій сфері й не зацікавлене в покращенні свого становища. Галузями української економіки, працівники яких зазнали найбільших скорочень, є промисловість, будівельна галузь, а також сфера транспорту та зв'язку.

Всі вищезазначені негативні моменти вказують на те, що соціально-економічне становище України є досить складним. За умов кризи в економіці для України доцільним буде використання досвіду розвинених країн у боротьбі з її проявами та наслідками, головним з яких є масове безробіття.

Основними факторами, що впливають на рівень безробіття, є: демографічні (зміна частки економічно активного населення у результаті зрушень у рівні народжуваності, смертності, середній тривалості життя та ін.), техніко-економічні (темпи та напрямлення НТП, що зумовлюють економію робочої сили, та ін.), економічні (стан національного виробництва, інвестиційної активності, рівня цін, інфляції, ВВП, рівня заробітної плати та ін.) [1, с. 295-296].

Для визначення впливу макроекономічних показників на безробіття в Україні було проведено регресійний аналіз. Для дослідження були обрані такі фактори, як чисельність наявного населення (X_1), валовий регіональний продукт (X_2) та заборгованість по виплаті заробітної плати (X_3). Результативною ознакою є безробітне населення за регіонами України, а факторними ознаками – досліджувані чинники.

Була побудована наступна регресійна модель:

$$Y = 28,76634 + 0,01396 x_1 + 0,00025x_2$$

Усі фактори статистично значущі, крім заборгованості по виплаті заробітної плати, тому його було виключено із моделі.

Для економічного аналізу треба інтерпретувати такий показник, як коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8639$. Рівень безробіття в регіонах України зумовлено лінійною залежністю від чисельності населення в регіонах та валового регіонального продукту на 86,39%. Фактори, що не були включені у модель, пояснюють на 13,61% рівень безробіття в регіонах у 2015 році.

Критерій Фішера $F = 77,17$ доводить, що розроблена модель є адекватною в цілому ($F 77,17 > F_{\text{крит}} 3,47$). Табличне значення t-критерію Стьюдента дорівнює 2,08. Отримані значення t-критерію Стьюдента: $t_{b1} = 3,34$ та $t_{b2} = 2,75$. Отже, як видно, отримані значення більші, ніж табличні, тобто критерії є значущі та їх можна використовувати на практиці.

Таким чином, проведений економічний аналіз факторів впливу на рівень безробіття в регіонах України свідчить, що найбільш впливають на зміни в кількості безробітних розмір валового регіонального продукту, також доведено,

що значний стримуючий вплив на зниження чисельності зайнятого населення має чисельність всього населення України та демографічний її стан.

Нині, соціально-економічне становище в Україні є досить складним, тому державі необхідно зосередити увагу на подальших соціальних та економічних реформах, адже вони – це шлях до підвищення рівня життя населення та добробуту країни загалом. Для активізації процесу працевлаштування мають бути задіяні і ринкові механізми, і важелі держави, і підвищитись відповідальність самого працівника за своє майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Баник О. В. Проблеми безробіття в Україні і шляхи вирішення / О. В. Баник // Вісник Національного Університету. – 2010. – № 691. – С. 293-298.
2. Солярчук Н. Ю. Фрілансова діяльність в Україні: стан і проблеми державного управління/ Н. Ю. Солярчук. // Бізнесінформ. – 2014. – №4. – С. 284–289. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://business-inform.net/pdf/2014/4_0/284_289.pdf
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Русин В.В.
студент

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

В умовах безперервного зростання глобальної конкуренції на ринках товарів і послуг динамізм, масштаб і стійкість інноваційних процесів у всіх секторах господарювання стають вирішальними чинниками забезпечення конкурентоспроможності економіки будь-якої країни. Сьогодні немає альтернативи інноваційному шляху розвитку, якщо Україна претендує на звання економічно розвиненої держави.

Основою добробуту в епоху «інтелектуальної економіки» стають не природні ресурси, а творчі досягнення людей: результати інтелектуальної діяльності і

засновані на них інновації. Отже, основною рушійною силою економічного та соціального розвитку світу й, зокрема, України стає саме інтелектуальний потенціал нації. Тому реформування та економічний підйом вітчизняного виробництва повинні базуватися на глибоко продуманій, грамотній економічній політиці у сфері використання інтелектуального потенціалу національної економіки, спрямованості на створення необхідних умов для стабільного примноження й розвитку інтелектуальної власності як найвищої та найпрогресивнішої форми економічних відносин у ринкових умовах [1].

За аналогією з ідентифікацією залежності між концентрацією трудових ресурсів в сфері інтелектуальних послуг і ВВП країн, що реалізовується європейськими вченими в роботі [2], проведено аналіз впливу концентрації ринку інтелектуальних послуг в регіонах на показник ВРП кожного регіону. Як показник концентрації ринку інтелектуальних послуг в регіонах використано коефіцієнт локалізації трудових ресурсів в даній галузі.

Вихідними даними для моделювання виступають коефіцієнти локалізації ринку інтелектуальних і валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення в українських регіонах. Регресійна модель, що описує вплив коефіцієнтів локалізації ринку інтелектуальних послуг на соціально-економічне становище регіонів записана у вигляді [3] :

$$ВРП_i = f(lq_i) + \varepsilon_i \quad (1)$$

Графічний аналіз кореляційного поля дозволяє стверджувати, що найбільше для опису аналізованої залежності (1) підходять лінійна, експоненціальна і степенева функції. Результати параметризації моделі (1) за даними офіційної статистики України за 2015 рік на основі методу найменших квадратів для ряду аналітичних форм зв'язку наведені в табл. 1.

Розрахунки виконані в пакеті прикладних програм MS Excel року з використанням надбудови «Аналіз даних».

Аналіз показників якості для різних форм зв'язку факторного і результативного ознак табл. 1 показує, що для опису впливу коефіцієнта локалізації ринку інтелектуальних послуг на валовий регіональний продукт (на душу населення) найбільш адекватною є степенева модель.

Необхідно відзначити, що значення коефіцієнта детермінації степеневої моделі вказує на те, що частка поясненої дисперсії залежної змінної порівняно невисока (30%).

Отримані результати цілком зрозумілі для ринку інтелектуальних послуг, що знаходяться на ранньому етапі формування, що відповідає результатам емпіричних досліджень в цій області.

Залежність валового регіонального продукту від величини коефіцієнта локалізації (за даними 2015 року)

Показник	Аналітична форма зв'язку факторних і результативних ознак		
	Лінійна ($ВРП_i = -25884,88 + 418461,33 * Iq_i$)	Степенева ($ВРП_i = 292195,92 * Iq_i^{2,87}$)	Експоненціальна ($ВРП_i = 82763,49 * e^{1.18 * Iq_i}$)
Коефіцієнт кореляції	0,30	0,55	0,51
R-квадрат	0,09	0,30	0,26
Стандартна помилка	407635,81	0,59	0,61
Значимість Б-критерію	0,01	$7,06 * 10^{-8}$	$9,24 * 10^{-7}$
Значимість оцінки параметра при факторної змінної за критерієм Стьюдента	0,01	$7,06 * 10^{-8}$	$9,24 * 10^{-7}$

Таким чином, результати економетричного моделювання дозволяють стверджувати, що збільшення концентрації сфери інтелектуальних послуг в українських регіонах дає ефект у вигляді приросту душевого валового регіонального продукту. Знайдена залежність підтверджує висловлене теоретичне положення про те, що проникнення інтелектуальних послуг в традиційні галузі підвищує їх ефективність.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку: монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
2. Кох, Н. Analysing the Contribution of Business Services to European Economic Growth : Bruges European Economic Research Papers / Н. Кох, L. Rubalcaba. – Bruges: College of Europe, 2007.
3. Rubalcaba, L. Enhancing competitiveness by fostering innovation in public and private services / L. Rubalcaba // Joint reser – EC Workshop «The resilience of service economy». – Brussels, 2010.

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Мартин О.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

м. Львів, Україна

Завада О.П.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ДЕРЖАВА ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ІНСТИТУТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

Україна і світ на початку ХХІ століття – початку нової глобальної трансформації, у результаті якої виникнуть нові соціально-економічні відносини, моделі розвитку, інститути, нові і більш досконалі системи управління більш складними соціосистемами. Нова глобальна трансформація апріорі означає зміну наукової парадигми розвитку, його цивілізаційно-культурних підвалин, формування нового геополітичного і гео економічного обличчя світу, визрівання нового технологічного укладу і нового світового економічного порядку. Національна безпека загалом та пожежна безпека як її важлива складова є важливою умовою існування держави і суспільства, в той же час вона є наслідком і залежить від тих процесів (в першу чергу економічних), які відбуваються у суспільстві. Пожежна безпека як одна із першочергових потреб людини і суспільства була і буде актуальною і у новому технологічному укладу.

Пожежна безпека у суспільстві відображає таке реальне становище, за якого на об'єкт пожежної безпеки не можуть впливати чинники загрози пожежі з причин їх відсутності. Як складна багатофакторна категорія, пожежна безпека характеризує стан захищеності людини, суспільства, національного багатства та довкілля від пожеж, що, по-перше, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних чинників, що створюють реальну загрозу

виникнення пожеж, а по-друге, гарантується механізмом забезпечення пожежної безпеки як об'єктивною потребою запобігання реальної та потенційної загрози пожеж, зниження ймовірності їх виникнення та мінімізації втрат і збитків від реальних пожеж [2, с. 179]. Пожежна безпека виникає як соціальний феномен у процесі розв'язання суперечності між такою об'єктивною реальністю, як небезпека виникнення пожеж, і потребою людини, суб'єктів господарювання, суспільства і держави в цілому запобігти їх виникненню, локалізувати чи усунути наслідки пожеж, при цьому реалізуючи свої інтереси в забезпеченні пожежної безпеки сучасними найадекватнішими засобами.

Під економічною безпекою ми розуміємо такий стан економічного механізму, якому відповідає певний стан економічної системи та держави, що забезпечує і гарантує розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни. В результаті формується здатність протистояти і протидіяти системі загроз зовнішнього і внутрішнього походження, висока конкурентоздатність національної економіки у світовому економічному просторі, високий економічний і оборонний потенціал, що зумовлює підвищення рівня та якості життя населення країни [1, с. 71].

Економічна безпека є «центральним структурним компонентом у системі національної безпеки, вона здатна розвиватися лише в площині забезпечення процесу задоволення суспільних потреб» [3, с. 4]. Вона визначає рівень забезпечення безпеки всіх складових національної безпеки, в тому числі і пожежної безпеки. Пожежна безпека як складова національної безпеки визначається рівнем економічної безпеки, причому цей взаємозв'язок існує на кожному рівні: макрорівні, мезорівні, мікрорівні, нанорівні (рис. 1). Пожежна безпека кожного рівня характеризується як економічними, так і соціальними аспектами, відображає соціально-економічну ситуацію, а відповідно, є одним із важливих чинників стабілізації соціально-економічних відносин у першу чергу в країні загалом і у регіонах зокрема.

Логічним є те, що пожежна безпека в соціально-економічній системі, причому як загалом, так і на окремому рівні залежить від економічної політики держави: чим реалістичніша економічна політика держави, тим вищий рівень пожежної безпеки на кожному рівні.

Соціально-економічна система України характеризується мінливим, нестабільним і нечітким інституційним середовищем, причому найважливішим інститутом є інститут держави. Сьогоднішня ситуація в Україні вимагає науково обґрунтованого державного регулювання національної економіки в цілому з метою гарантування економічної безпеки і забезпечення пожежної

безпеки. Система пожежної безпеки сьогодні потребує збільшення фінансування з урахуванням досвіду розвинутих країн світу.

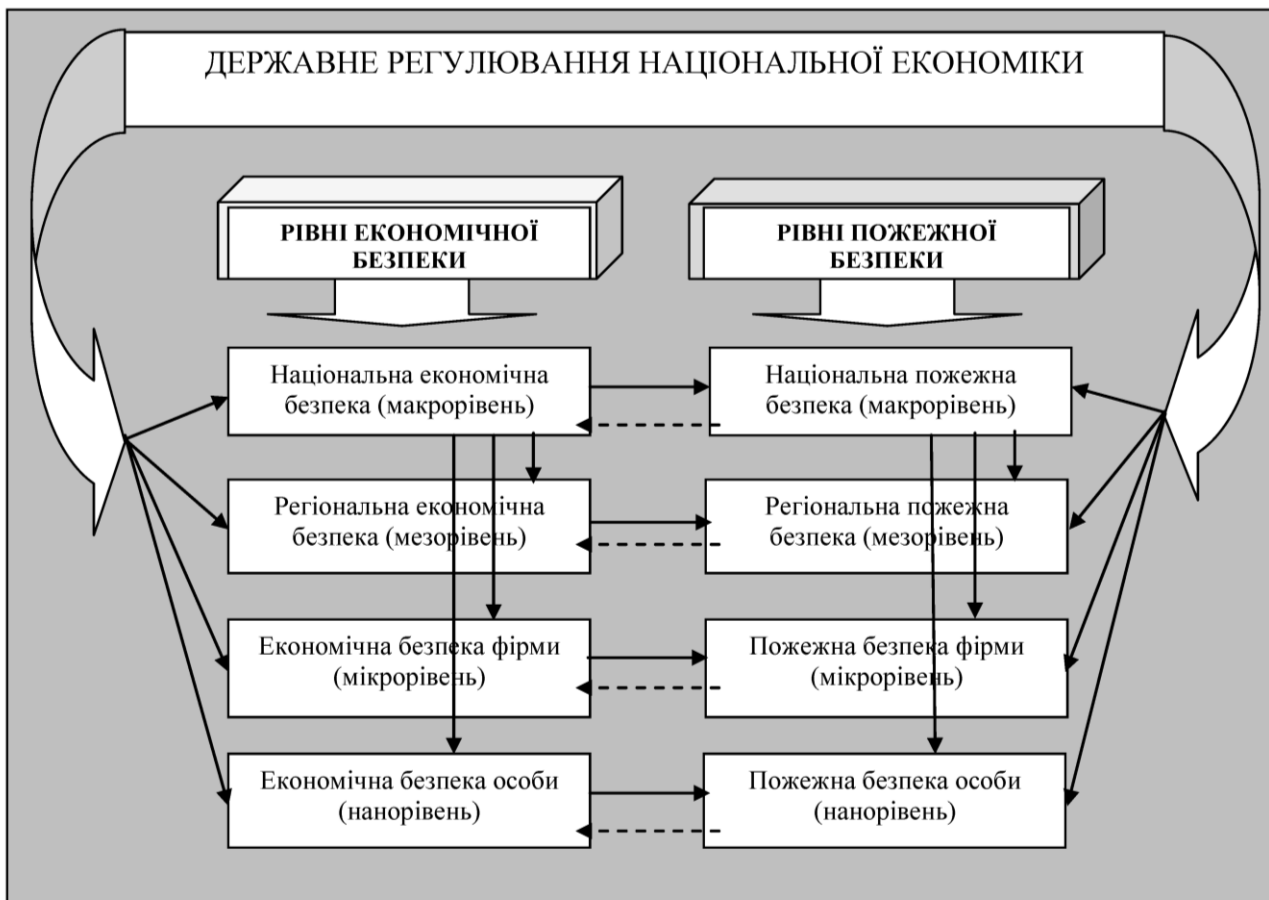


Рис. 1. Вплив державного регулювання національної економіки на економічну і пожежну безпеку в контексті взаємозв'язку їх рівнів

Українська держава фактично не проводила науково обґрунтовану гуманістичну політику забезпечення пожежної безпеки. В умовах економічного спаду в національній економіці та економічної кризи в результаті зменшення фінансування системи пожежної безпеки та зміни моральних цінностей у суспільстві погіршилася ситуація в системі пожежної безпеки. Саме така ситуація була у 1990-х роках ХХ століття, коли була катастрофічна нестача державних коштів на потребу безпеки. Економічні негаразди в кінці століття, а також те, що на початку ХХІ століття фактично фінансування системи пожежної безпеки відбувається за залишковим принципом, зумовили розвиток реальної ситуації у цій системі згідно закону Мерфі, який означає: залишені без втручання події мають тенденцію розвиватися від поганого до ще гіршого.

В цьому контексті важливою складовою стратегічного розвитку українського суспільства є інвестиційна стратегія, на якій повинне будуватися державне

регулювання забезпечення пожежної безпеки. Інвестиційна стратегія розвитку і вдосконалення системи забезпечення пожежної безпеки формує систему фінансових заходів, спрямованих як на досягнення довгострокових стратегічних цілей бізнесу, так забезпечення потреби суспільства в найновішій пожежній техніці. Важливою структурною складовою інвестиційної стратегії як українського суспільства, так і будь-якого суб'єкта господарювання повинні бути науково обґрунтовані інвестиції на інноваційній основі в пожежну безпеку, які сприятимуть підвищенню рівня забезпечення пожежної безпеки в майбутньому.

Державне регулювання національної економіки – є найважливіше економічне завдання не тільки сьогодні, але і на найближчу і далеку перспективу, оскільки саме сталий економічний розвиток дасть можливість вирішити не тільки соціально-економічні проблеми (зокрема підвищити рівень життя), але і багато проблем у сфері пожежної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки / О.М. Мартин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2013. – Вип. 22. – С.68-74.
2. Мартин О.М. Пожежна безпека Причорноморського регіону в контексті взаємозв'язку з економічною безпекою регіону / О.М. Мартин, П.П. Дубинецька // Причорноморські економічні студії. Науковий журнал. – 2016. – Вип. 7. – С. 179-184.
3. Онищенко В.О. Теоретичні аспекти формування соціальної безпеки / В.О. Онищенко, О.В. Чепурний // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 3-9.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ

Опанасенко В.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри історії та теорії господарства

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ ЯК ОДНА З ПРИЧИН РОЗВИТКУ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.

Приватизаційний процес існує в нашій державі не один десяток років, але він до сих пір залишається актуальним у внутрішній економічній політиці нашої держави. Найперше питання яке виникає з цього приводу, це чому ж за стільки років державні інститути не створили ефективний механізм приватизації і чому цей процес таких довгий? Що заважає вирішенню таких актуальних проблем? Ці, та деякі інші питання, піднімає автор у своєму дослідженні.

Перші спроби створення нових форм господарювання відбувалися ще в межах колишнього Радянського Союзу. Вже 16 липня 1990 Верховна Рада УРСР прийняла Декларацію про державний суверенітет, у шостому розділі якої було зазначено, що «Українська РСР забезпечує захист всіх форм власності». 3 серпня 1990 Верховна Рада УРСР ухвалила Закон «Про економічну самостійність», в якому проголошувалося самостійність України у визначенні економічного статусу і стратегії соціально-економічного розвитку, форм і методів господарювання та управління суспільним виробництвом. За цим законом в Українській РСР могли існувати три форми власності: державна, колективна та індивідуальна (особиста і приватно-трудова) [4].

Восени 1991 року в Верховній раді були розглянуті кілька принципово різних концепцій приватизації. Від Парламентської комісії з питань економічної реформи і управління народним господарством виступив Володимир Пилипчук, від Кабміну – Олександр Пасхавер, від Міністерства у справах роздержавлення власності і демонополізації виробництва – Віктор Сальников. В.Пилипчук пропонував провести приватизацію через єдину комп'ютерну мережу, за допомогою якої, шляхом підписки на майно, процес приватизації повинен був

завершитися до 1994 року. В.Сальников запропонував різновид, що передбачав роздержавлення власності виключно за гроші і з глибиною не більше ніж на 49%. Приватизацію повинні проводити міністерства. О. Пасхавер дотримувався ідеї, що вибір моделі приватизації визначається в першу чергу політичними цілями. В результаті було прийнято рішення про поєднання цих трьох варіантів проведення приватизації в Україні і в якості основної мети в найближчий час було сформульовано завдання максимально швидкого створення «критичної маси» недержавної власності у виробничому секторі економіки.

31 жовтня 1991 Верховна Рада затвердила «Концепцію роздержавлення і приватизації підприємств, землі та житлового фонду», яка дозволила почати роботу над ключовими законопроектами про приватизацію. Згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» № 2163-ХІІ, від 4 березня 1992 року, приватизація державного майна – це відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній Республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями відповідно до цього Закону, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України [6, ст. 1].

Перший етап приватизації в Україна офіційно почався у 1992 році після створення нормативно-правової бази, до якої увійшли: Закон України «приватизацію державного майна», Закон України «Про приватизаційні сертифікати», Закон України «Про приватизацію невеликих підприємств» та «Державна приватизаційна програма» (відмітимо, що таких програм до 2002 року було прийнято 7, жодна з яких не була виконана), що дало можливість визначити об'єкт та методи приватизації.

У перший рік приватизації в Україні змінили на приватну форму власності лише 3,5 тис. підприємств. Ні у 1993, ні у 1994 роках нова державна приватизаційна програма не була ухвалена. Лише наприкінці 1994 року, було оголошено другу приватизаційну програму на 1995 рік, за якою планувалося передати до приватної власності близько 45% державних підприємств України. Але вже в грудні 1994 р. Верховна Рада України затвердила перелік 6 тис. великих і середніх підприємств, які не підлягали приватизації, а наприкінці 1995 р. долучила до нього ще 2,4 тис. [3, с. 532], що загалом становило 47% всіх великих і середніх державних підприємств. За 1995 рік до приватної власності перейшло лише 10% державних підприємств із запланованих 45%, більш ніж у половини з яких державна частка статутного капіталу становила 51% і більше.

У перші роки проведення приватизації «популярністю» користувалася схема викупу акцій державних підприємств його керівництвом після того, як воно

доводило свої підприємства до рівня нерентабельних чи збанкрутілих, що, при умові гіперінфляції, давало можливість викупити акції у держави за кошти, які у десятки разів були меншими ринкової вартість. Це підтверджується наступними статистичними даними: в 1993 р. в арбітражних судах України перебувало 38 позовів про банкрутство, в 1994 р. – 194, в 1995 р. – 2 тис., у 1996 р. – 2,8 тис., в 1997 р. – 6,7 тис. [3, с. 535]. І, якщо співставити ці роки з роками проведення приватизації, то виникає небезпідставне припущення про тіньову схему приватизації в Україні.

З кінця 1995 р. парламент запровадив мораторій на приватизацію. Мораторій на приватизацію у 1995 р. створив можливість, за якою керівники великих державних підприємств, знаходячись при владі чи маючи парламентське лобі, отримували здебільшого безоплатні державні дотації та субсидії на господарський розвиток великих державних підприємств, цільове використання яких не контролювалося.

Іншою проблемою приватизації в Україні є поєднання інституту влади з інститутом власності. Як зазначає Х. ван Зон, «до кінця 1994 року приватизація українського виробництва була звужена до «спонтанної» приватизації, тому представники державної номенклатури приймали активну участь в апропріації державної власності» [1, с. 60].

З кінця 1995 року розпочалася сертифікаційна (ваучерна) приватизація. Сертифікаційна, або «паперова» приватизація проводилася шляхом розповсюдження серед населення України майнових приватизаційних сертифікатів, яких було виготовлено близько 50 млн. шт. Але через відсутність розуміння супі приватизації як такої у простого населення України, 80% населення одержали лише 25% державної власності, відповідно, про рівність і справедливість такого розподілу прав власності говорити не доводиться [2, с. 446-447].

У 1998-1999 рр. розпочався четвертий етап приватизації – перехід від масової до індивідуальної грошової приватизації великих державних об'єктів, шляхом продажу контрольних пакетів акцій. Незважаючи на проголошені принципи, приватизація не завжди відбувалась прозоро, що суперечило державним інтересам. Як наслідок, за певних умов приватизовані раніше об'єкти почали повертатись до державної власності. Одним з таких прикладів є реприватизація заводу «Криворіжсталь», який у 2005 році було перепродано індійській компанії «Міттал Стіл» за 4 млрд. 792 млн. дол. США – суму, яка у 6 разів перевищила суму першого його продажу і, яка стала становити майже 50% всіх надходжень до бюджету від приватизації за весь період незалежності України [5].

Як висновок потрібно відмітити, що успадковане з радянських часів злиття інституту власності з інститутом влади, призвело до того, що політичне лідерство дає невід'ємне право розпоряджатись усією власністю країни. Іншою проблемою української приватизації є відсутність повноти інформації у безпосередніх майбутніх власників. Що призводить по-перше, до хабарництва з боку державних службовців, по-друге, до концентрації приватизаційних сертифікатів у колишніх директорів шляхом викупу.

Відсутність зацікавленого власника з одного боку і зубожіння населення з іншого, призводить до того, що широкі верстви суспільства намагаються приховати свої доходи від оподаткування і не цураються займатися не завжди законними діями у своїй господарській діяльності. Тобто, ефективна приватизація і поява економічно вмотивованого власника може вирішити досить широкий спектр проблем тіньового характеру.

Список використаних джерел:

1. Zon, Hans Van. The political economy of independent Ukraine. – New York: St. Martin's Press, 2000.
2. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки // за ред. І. Бураковського. – К. : К.І.С., 2002. – 120 с.
3. Економічна історія України : Історико-економічне дослідження : в 2 т. / [ред. рада : В.М. Литвин (голова), Г.В. Боряк, В.М. Геєць та ін. ; відп. ред. В.А. Смолій ; авт. кол.: Т.А. Балабушевич, В.Д. Баран, В.К. Баран та ін.] ; НАН України, Ін-т історії України. – К. : Ніка-Центр, 2011. – Т. 2. – 608 с.
4. Закон Української Радянської Соціалістичної Республіки «Про економічну самостійність Української РСР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T014200.html
5. Маскалевич І. «Криворожсталь»: десять лет одного часа // Зеркало недели, №41. – 2005. – 21-28 окт.
6. Про приватизацію майна державних підприємств: Закон України № 2163_ХІІ від 4 березня 1992 року // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 24. – С. 709-722.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Клименко Д.В.

магістр

*Український державний хіміко-технологічний університет
м. Дніпро, Україна*

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Більшість авторів характеризують економічну безпеку як стійкість економічної системи до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а стійкість вимагає її розвитку. Якщо економіка не розвивається, то можливість виживання різко скорочується. Стійкість та розвиток вимагають динамічного підходу до проблеми економічної безпеки. В першу чергу це стосується індикаторів економічної безпеки, котрі змінюються з часом.

Існуючі трактування економічної безпеки регіону можуть бути умовно поєднані у дві групи.

До першої групи відносяться дослідження, що формулюють поняття «економічна безпека регіону» як сукупність умов, що захищають господарство країни від зовнішніх та внутрішніх умов.

Інший підхід визначає економічну безпеку з таким станом країни, котрий дозволяє захищати її життєво важливі інтереси.

Послідовники третього підходу розуміють під економічною безпекою здатність економіки забезпечувати ефективно задоволення суспільних потреб на міжнаціональному та міжнародному рівнях.

Проаналізувавши основні точки зору на визначення «економічної безпеки», робимо висновок – що економічна безпека є складовою та невід'ємною частиною національної та економічної безпеки.

Економісти багатьох країн розробляють систему індикаторів економічної безпеки регіону. Дана методика має кілька відомих методологічних та технічних проблем при визначенні інтегрального показника економічної безпеки [10]. Це дозволяє співставити дані за рівнем життя, темпами інфляції, нормою безробіття, економічним ростом, державним боргом, станом золотовалютних

резервів, тіньової економіки, станом екології окремої країни з відповідними граничними значеннями.

Складовими економічної безпеки регіону, згідно з «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженими Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277, є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпека.

Дана методика має кілька відомих методологічних та технічних проблем при визначенні інтегрального показника економічної безпеки [1].

Запропонований на законодавчому рівні перелік індикаторів здійснюється на основі відбору показників за принципами репрезентативності, достовірності та інформаційної доступності, які найбільш повно характеризують кожен із субіндексів, з урахуванням попередньо накопиченого досвіду оцінювання, напрацювань українських і міжнародних учених у сфері економічної безпеки регіону, показників економічної безпеки регіону, визначених профільними міжнародними організаціями, цільових орієнтирів. Основними етапами розрахунку інтегрального рівня економічної безпеки регіону та його складових є такі: формування множини індикаторів; визначення характеристичних (оптимальних, порогових, граничних) значень індикаторів; нормалізація індикаторів; розрахунок інтегрального індексу.

Основною відмінністю нових методичних рекомендацій є коригування назви та кількості складових економічної безпеки регіону, а також заміна багатьох показників-індикаторів новими, що включені в комплексні рівняння інтегральних субіндексів складових та інтегрального індексу економічної безпеки в цілому.

Проте прискорення та збільшення масштабів глобалізаційних процесів вимагає перегляду концептуального підходу до оцінки рівня економічної безпеки регіону. Класичний індикативний підхід, що знаходиться на озброєні урядів більшості країн, дозволяє оцінити безпеку економічної системи, яка знаходиться у рівноважному стані та дозволяє прийняти до уваги незначні зміни зовнішнього середовища. Проте, у світлі останніх світових подій, стає зрозумілим, що адекватне управління безпекою національної економіки неможливе без врахування ризиків значних коливань в політиці та економіці країн-партнерів.

У зв'язку з цим в даному дослідженні був проведений аналіз можливості використання понятійного апарату та концепції теорії відкритих систем для визначення економічної безпеки.

Показано, що окрім наведених вище індикаторів, варто використовувати показники обчислені міжнародними організаціями, що характеризують стан розвитку економічних відносин в країні що досліджується.

Серед таких показників, потрібно врахувати такі, що характеризують рівень прозорості економіки та інвестиційної безпеки регіону.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html
2. Харазішвілі Ю.М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України: Аналітична записка / Ю.М Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька – НІСД, вересень 2013.р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>

Кравець В.І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
менеджменту та адміністрування*

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

ПЕРЕДУМОВИ РИНКОВОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ МІСЦЕВИХ ТОРГОВИХ МЕРЕЖ

Сучасний ритейл (від англ. *retail* – «роздрібний, в роздріб») [1] є динамічним господарським сектором з високим рівнем конкурентної боротьби. Розвиток продуктового ритейлу в Україні в процесі структурних трансформацій національної економіки, реалізовувався як складний процес якісних і кількісних змін у діяльності торгових підприємств, зокрема розширення використання так званого формату «сучасної торгівлі» (магазини самообслуговування / ритейл у

сучасному розумінні) на відміну від «традиційного» (прилавкової торгівлі, широко розповсюдженої у радянській торгівлі до часів незалежності України).

Розвиток ритейлу в Україні на даний момент сформував доволі складну сильно сегментовану ринкову структуру. Сегментація мереж у роздрібній торгівлі відбувається під впливом багатьох різноманітних чинників, але якщо в якості критерію взяти територіальний аспект, то розвиток вітчизняного ритейлу відбувається по рівнях: національні торгові мережі (міжнародні та вітчизняні торгові мережі представлені по території всієї держави), регіональні мережі (вітчизняні мережі представлені на території декількох, як правило суміжних областей) та місцеві мережі (працюють тільки в одній області або в одному населеному пункті).

Специфіка розвитку роздрібного ринку України формує певні тенденції, що, на наш погляд, будуть детермінантами значних змін у найближчій перспективі.

Перш за все, внаслідок скорочення купівельної спроможності населення зростає частка продуктів харчування у загальних обсягах внутрішньої торгівлі (за період 2006-2015 від 35,3% до 41,1%) [2], що зменшує маржинальність торгових мереж та висуває нові вимоги до управління підприємством торгівлі.

По друге, внаслідок посилення конкурентної боротьби та витіснення несистемних гравців з ринку існує тенденція до концентрації (за період 2006-2015 кількість магазинів зменшилась на 30%) [2]. Наслідком даного факту є збільшення питомої ваги мережевих магазинів у структурі валового товарообороту і скорочення конкурентних можливостей дрібних гравців у отриманні умов постачання продукції від виробників.

По третє, перенасичення великих міст великоформатними закладами роздрібної торгівлі та зменшення віддачі від їх операційної діяльності зумовлює перенесення акцентів у розвитку національних торгових мереж з великих міст на середні та малі [3], а також зміну ключових форматів магазинів з формату «гіпер/супермаркет» на невеликі магазини («міні-маркети»), що посилює конкуренцію на місцевому рівні.

Посилення конкурентної боротьби на місцевому рівні, об'єктивно прискорює процес переходу від традиційного формату торгівлі до сучасного та сприяє пошуку невеликими торговими підприємствами нових можливостей для збереження існуючих ринкових можливостей.

В процесі пошуку свого місця на ринку, місцеві ритейлери здатні використовувати, а фактично копіювати ті конкурентні переваги, що визначають «ринкову вагу» крупних гравців. Зокрема, впроваджувати нові стандарти операційної діяльності (процедури обслуговування покупця,

оптимізація внутрішньомагазинної логістики); здійснювати осучаснення технічної складової процесу торгівлі (обладнання, приміщення); реалізовувати системну маркетингову політику просування власного бренду; врешті підвищувати якість стратегічного та тактичного управління, але проблемним моментом адаптації до тиску великих гравців стає реалізація цінової політики. Проблема в даному аспекті визначається національною специфікою розвитку каналів просування власної продукції виробниками та міжнародними торговими марками.

В процесі становлення ринку роздрібної торгівлі в Україні, початково почав формуватись канал дистрибуції – виникали господарські суб'єкти, що займались оптовою торгівлею продукції на певній території та були фактичними постачальниками для так званого «лінійного роздробу», що функціонував переважно у форматі традиційної (прилавкової) торгівлі. Поступово, конкурентна боротьба між дистриб'юторами призвела до формування у пропозиції найбільш потужних з них так званого «полібрендового» пакету торгових марок, що однак для окремих з брендів(торгових марок) суперечило політиці просування, а відтак зумовило виникнення територіальних структурних підрозділів виробників, що займались просуванням власної продукції (у продуктовому сегменті така тенденція властива переважно для виробників алкогольних напоїв). Для ритейлу, цінова пропозиція дистриб'юторів формувалась як вартість товарів виробника плюс націнка дистриб'ютора. При цьому, дистриб'ютор повністю брав на себе логістичні витрати і для торгових мереж, що формувались в кінці 90-их, початку 2000-их років така ситуація була цілком прийнятною.

Вихід на роздрібний ринок України міжнародних торгових мереж зумовив появу паралельного каналу логістики до традиційної дистрибуції – постачання виробником товарів на розподільчий центр (РЦ) торгової мережі, але на умовах, що фактично відповідають умовам постачання для фірм-дистриб'юторів. Початково, доки концентрація конкурентної боротьби між ритейлерами відбувалась у великих містах та зосереджувалась у форматі магазинів «гіпермаркет», цінова диспропорція лінійним та несистемним ритейлом не відчувалась, проте експансія національних мереж у регіони, поступовий перехід на нову форму роботи регіонального ритейлу суттєво порушив ціновий паритет на локальному рівні, адже дрібні ринкові гравці отримують товар із націнкою дистриб'ютора у 10-15%, формують власну націнку принаймні у розмірі 15% і пропонують покупцю товар як мінімум на 10% дорожчий ніж аналогічний товар у мережі національного чи навіть регіонального рівня.

Проблема цінового паритету місцевими ритейлерами одноосібно не може бути вирішеною, оскільки виробник в першу чергу зацікавлений у роботі з великими гравцями, що формують значні централізовані замовлення. Навіть по відношенню до дистриб'ютора, виробник не завжди дотримується системного цінового підходу, адже для розвитку власного бренду пріоритетним є національне представлення, а певні регіональні суперечності для нього часто неважливі з комерційної точки зору.

Шляхом вирішення цінових диспропорцій та відстоювання ринкових позицій місцевих торгових мереж є консолідація місцевих ритейлерів у пошуку інструментів протидії ринкового тиску крупних гравців національного та регіонального масштабу. На наш погляд, основними напрямками ринкової консолідації місцевих мереж можуть бути:

- створення логістичних спілок – комерційних об'єднань кооперативного типу з спільним логістичним центром (РЦ для кількох магазинів або кількох невеликих мереж);

- інтеграція з одним або декількома місцевими дистриб'юторами (створення РЦ на базі, або за участі місцевого дистриб'ютора);

- інтеграція на базі ключового місцевого ритейлера (створення РЦ на торгових площах великого магазину та здійснення субдистрибуції ключовим місцевим ритейлером).

Чи не єдиним альтернативним шляхом до інтеграції на місцевому рівні є консолідація місцевих ритейлерів з національними торговими мережами шляхом використання франшиз національних операторів (найбільш відома національна мережа, що пропонує такий варіант: «Наш край»).

Список використаних джерел:

1. Роздрібна торгівля або ритейл [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D1%80%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B0_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B2%D0%BB%D1%8F. – Назва з екрану.
2. Основні показники роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
3. Ашан присоединился к операторам развивающим магазины у дома в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allretail.ua/topics/49342/>. – Назва з екрану.

Левчук К.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри «Охорона праці та безпека життєдіяльності»

Ісмаїлов В.В.

студент

Дніпровський державний технічний університет

м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЖИТТЯ

Останні роки для української економіки видалися дуже складними. Ситуація в державі, а саме політична криза та початок війни на сході України, призвели до високого темпу підвищення загального рівня цін на товари та послуги, і як наслідок – суттєве зменшення золотовалютних резервів (рис. 1) [1].

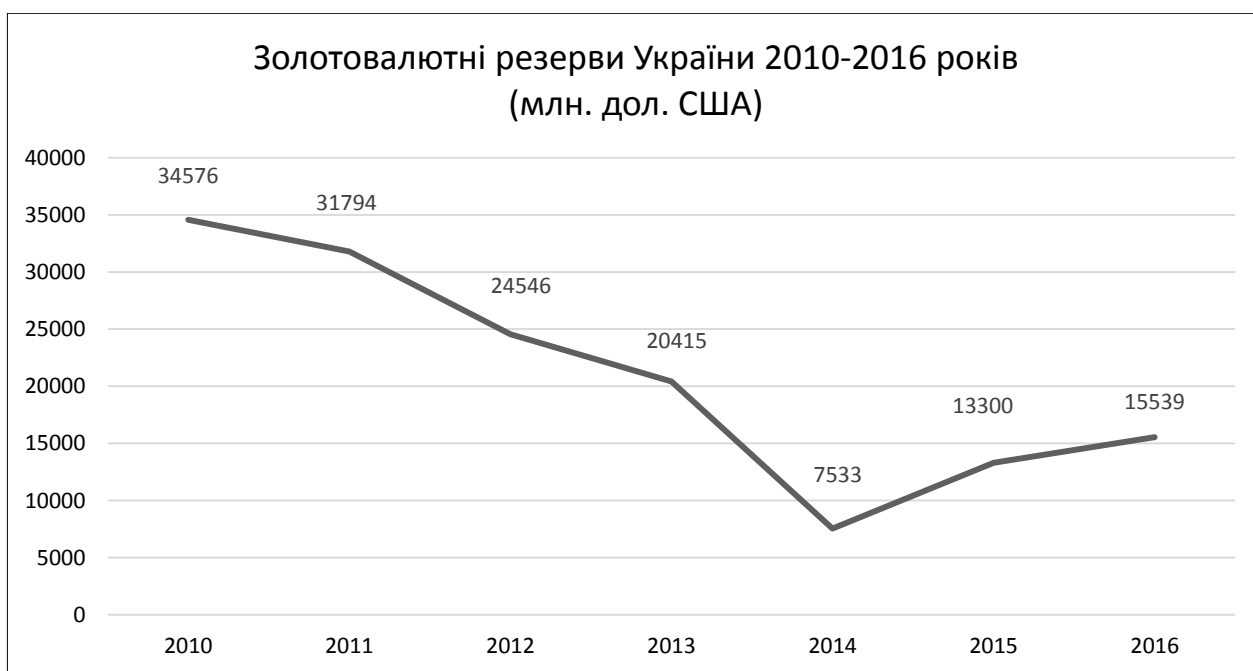


Рис. 1. Золотовалютні резерви України з 2010 по 2016 роки

Розглянемо галузі виробництва, що підтримують нашу державу. Щодо основних галузей виробництва України треба зазначити промисловий комплекс. В даній галузі держава має матеріально-технічну базу, що була закладена ще з радянських часів. За даними 2008 року, в промисловій сфері працювало близько 18% населення держави. Найбільш вагомими є машинобудування, чорна металургія, електроенергетика, хімічна та харчова промисловості. Останніми

роками галузь переживає не найкращі свої часи. Дані, що наводить державна служба статистики, падіння промислового виробництва в грудні 2015 року у порівнянні з груднем 2014 сповільнилося до 2,1%. Найбільше падіння у річному еквіваленті було зафіксовано в добуванні кам'яного та бурого вугілля, у виробництві коксу та продуктів нафтопереробки, у металургійній галузі. І це не дивина. Промисловість, що на 70-80% була спрямована на Росію, не одразу змогла знайти нових партнерів. Але, в 2016 році вітчизняні галузі почали демонструвати ознаки життя. Основною з таких галузей є металургійне виробництво. На цю галузь приходиться третина валютних надходжень держави. За даними Всесвітньої асоціації виробників сталі, наша держава входить в десятку кращих її виробників. Вітчизняні заводи виробили близько 22.2 млн. тон у 2016 році, що дає приріст на 5.6% у порівнянні з 2015. Часткову втрату китайського ринку було компенсовано збільшенням поставок у Сербію, Японію та Корею. Таким чином металургія України почала знаходити нових партнерів.

Але справжнє переродження отримала оборонна промисловість. Сфера, що довгі роки систематично знищувалася, на сьогодні займає провідні позиції за інноваціями. Інженерні проекти для військових цілей, до яких не було справи, зараз змінюють обличчя армії. Чого тільки вартий харківський завод імені В.О. Малишева, що є елементом загального концерну «Укроборонпрому». Зараз підприємство випускає нові БТР-4 «Буцефал», ББМ «Дозор-Б», та ОБТ «Оплот», не рахуючи окремого створення деталей та ремонту старої техніки. Це перші серійні замовлення за останні 13 років. Кількість одиниць нової техніки від «Укроборонпром» наведена на рисунку 2. Сам концерн у 2016 році став розробником БЛА «Горлиця», безпілотного бронетранспортера «Фантом», декількох видів принципово нових бойових модулів. На даний момент в структурах «Укроборонпрому» 56 підприємств є успішними. Концерн вже є експортером озброєння для Китаю, Саудівської Аравії, Іраку, Індії, Казахстану, Азербайджану та ряду африканських країн. До того ж, в Україні декілька десятків приватних підприємств, розробників оборонного призначення, створили недержавне об'єднання «Ліга оборонних підприємств».

Не менш вагомим внеском у вітчизняну промисловість став прорив української авіації. Протягом трьох років «Антонов» повністю змінив всіх російський постачальників комплектуючих, вибравши курс на захід. У 2016 році, компанія представила новий Ан-132D. Ця подія збільшила цікавість світових компаній, і таким чином підприємство отримало контракти на кооперацію з Саудівською Аравією та Китаєм. Отже, зацікавленість світу в Ан-132D, призвела до того, що компанія має створити 300 літаків до 2035 року.

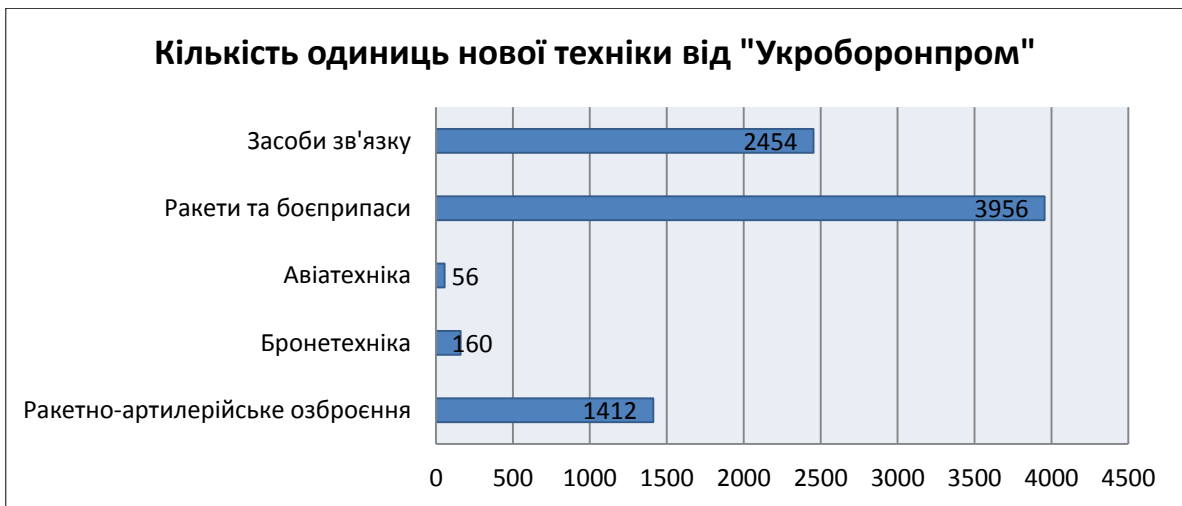


Рис. 2. Кількість одиниць та вид техніки, що випущена «Укроборонпромом»

Другою за значенням галуззю в Україні, традиційно, є сільське господарство. Під контролем держави знаходиться третя частина орної землі в Європі. В 2013 році було вироблено 73.7 тисяч тон меду, що є кращим результатом у Європі та п'ятим у світі. В 2015 році галузь забезпечила близько 12% ВВП. Доля в експорті становила близько 38%. Це призвело до того, що сільське господарство стало провідною експортною сферою держави. Більшість компаній отримали європейські сертифікати, що дозволило розширити ринки збуту. Загальна структура посівів та динаміка виробництва основних видів сільськогосподарських культур за 2015-2016 роки наведена на рисунку 3 та 4 [2].

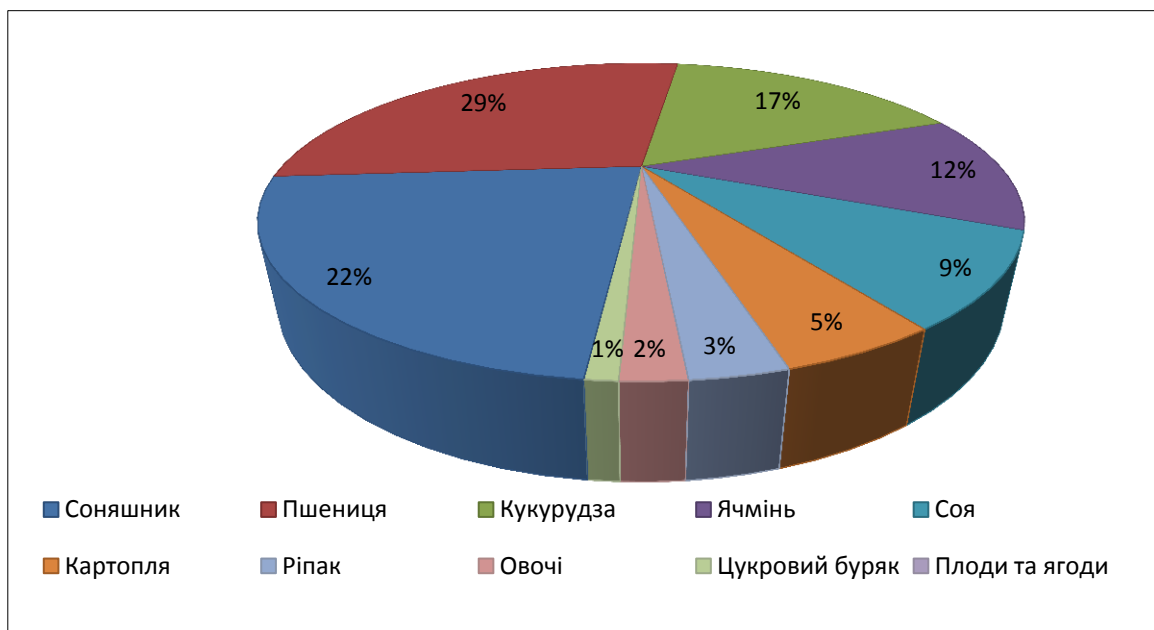


Рис. 3. Загальна структура посівів в Україні

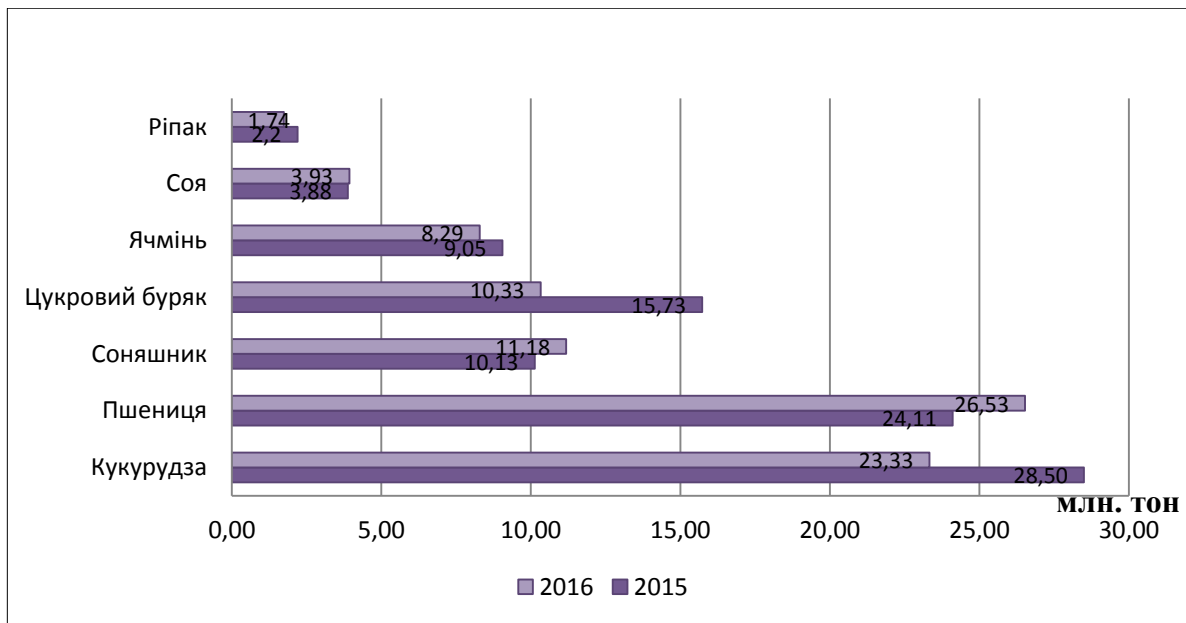


Рис. 4. Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарських культур за 2015-2016 роки

Україна вирощує 11.2 млн. тон соняшнику, що є третиною від усього врожаю у світі. Також наша держава займає перше місце з експорту соняшникової олії, а це 3.3 млн. тон на рік. Якщо розглянути інші види, то Україна отримує друге місце у світі по експорту зернових та горіхів, третє – з виробництва та експорту ячменю, сьоме – з експорту борошна. До того ж, сільгоспвиробники отримали рекордний врожай пшениці, а це восьме місце у світі, що становить 62.2 млн. тон. Треба зазначити, що в 2015 році Україна посіла дев'яте місце за врожайністю зернових, що надало змогу просунутися на одну позицію вгору.

Проте і в цій сфері існують негаразди. Не дивлячись на родючий чорнозем та клімат, в Україні на одному гектарі аграрії вирощують менше кукурудзи та пшениці, аніж у Європі (рис. 5). Низькі темпи техніко-технологічного виробництва, відсутність державної допомоги, недосконалість системи логістики, і, як наслідок, відсутність у аграріїв мотивації.

Виходячи з вищесказаного, Україна, маючи величезний потенціал в багатьох сферах, має право на забезпечення європейських стандартів життя. Від нас залежить, ким ми будемо, коли приєднаємо до європейської родини, і від нас залежить, як вони будуть сприймати нас.

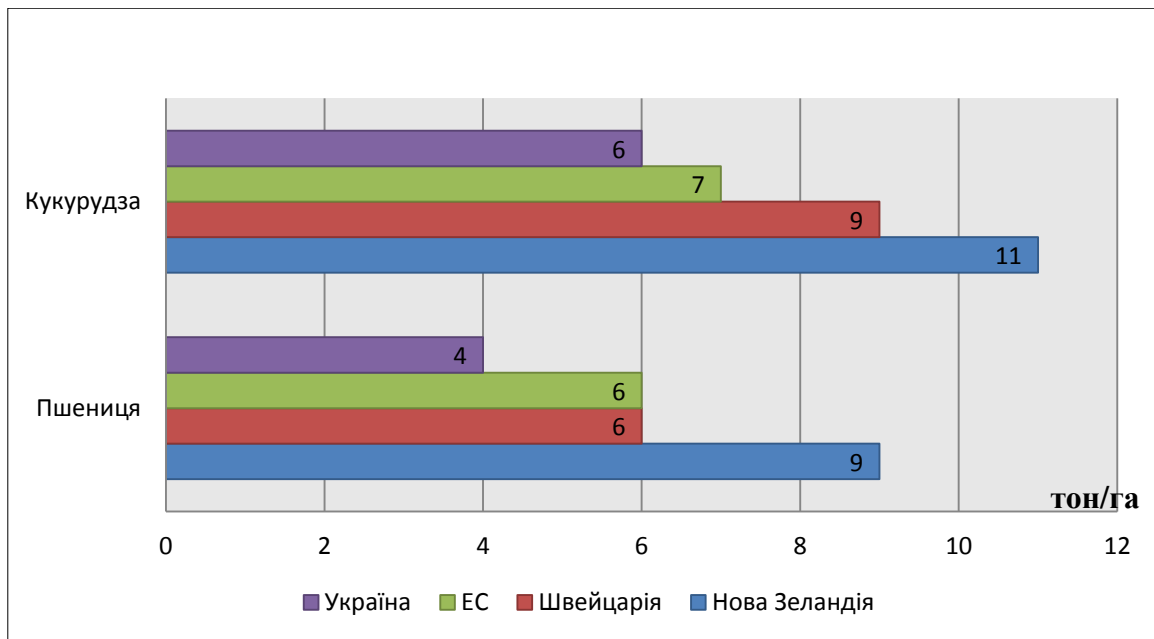


Рис. 5. Врожайність основних культур в Україні та інших державах

Список використаних джерел:

1. Золотовалютні резерви України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/assets/>
2. Аграрний сектор України: новини та тенденції – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukragroconsult.com/on-line/agrarnyi-sektor-ukrainy>
3. Шубравська О.В. Інтеграційні перспективи України: переваги і ризики для аграрного сектору / Шубравська О.В., Прокопенко К.О. // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 63-73.

Обловацька Н.П.
студентка

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

**АКТУАЛЬНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ
В ТЮТЮНОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Український ринок тютюнової продукції є одним з найбільш конкурентних та динамічних серед інших національних ринків. На ринку тютюнових

виробів України представлено більше ніж 100 бренд-сімей, серед них 350 найменувань сигарет.

Нині якість продукції має дуже важливе значення як для виробників, так і для споживачів. Вона відчутно впливає на ціну товару.

Поняття «якість» в економічній літературі визначається як ступінь відповідності виробу встановленим стандартам і технічним умовам, що дозволяють задовольнити конкретну потребу у витратах, тобто якість відображає здатність виробу виконувати задану функцію [1, с. 10].

У сфері випуску тютюнових виробів конкуренція на ринку є значною і присутня у всіх сегментах, однак вона зосереджена переважно між чотирма найбільшими компаніями – світовими лідерами виробництва цигарок, які приватизували найбільші українські тютюнові фабрики. Наразі більша частина ринку тютюнових виробів України (майже 98%) є під контролем таких компаній: ПрАТ «А/Т Тютюнова компанія «В.А.Т. Прилуки», ПрАТ «Філіп Морріс Україна», ПрАТ «Джей Ті Інтернешнл Компані Україна», ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна».

Якість тварів цих підприємств жорстко контролюється з боку державної влади оскільки вищенаведені компанії виробляють шкідливу для здоров'я продукцію.

В Україні залишається чинним Національний стандарт ДСТУ ГОСТ 3935:2004, що має назву «Сигарети. Загальні технічні умови», а також декілька інших стандартів щодо виробництва тютюну та тютюнових виробів. Контроль за додержанням визначених показників вмісту не тільки нікотину та смоли за цими стандартами, а також показників щодо вмісту інших, шкідливих для здоров'я людини, та інгредієнтів у тютюнових виробах здійснює Державна санітарно-епідеміологічна служба України. Крім державного контролю за якістю тютюнової продукції організації мають свої внутрішні системи управління якістю, які мають характерні особливості в кожній компанії.

Створення системи управління якістю є важливим кроком для промислових підприємств, що мають на меті вийти на нові ринки та встановити відносини на довгий строк із зарубіжними партнерами [2, с. 19].

У системах управління якістю особливу увагу приділяють таким аспектам:

- розумінню та виконанню встановлених вимог;
- потребі в розгляді процесів з погляду створювання додаткових споживчих цінностей;
- постійному покращенню процесів на основі їх об'єктивного вимірювання за певними критеріями.

Однак в процесі виробництва продукції виникають різноманітні дефекти. Причиною їх появи можуть бути як використані матеріали, так і виробниче обладнання, що застосовується для виготовлення продукції.

Виробники тютюнової продукції зазвичай систематизують дефекти в залежності від їх різновиду (наприклад, розрив, заминання, подряпина, розклейка) та причин їх виникнення. Компанія-виробник формує документ, згідно якого проводиться оцінка зовнішнього вигляду продукції (каталог). Використання цього документу дозволяє оцінити зовнішній вигляд продукції за характерними критеріями, а також вивести рейтинг дефектів в залежності від їх кількості, ступеня тяжкості та представленості на продукції.

Як показує практика, дефекти, виявлені при візуальній оцінці, мають різні ступені тяжкості (наскільки вони можуть бути помітні для споживача). Для опису ступеня тяжкості дефекту можуть використовуватись як буквені, так і числові умовні позначення.

В умовах ринку система якості повинна бути вибрана так, щоб підприємство могло не тільки задовольнити запити споживача, але й захистити свої інтереси. Правильно побудована структура управління якістю є запобіганням ризиків непередбачених витрат і збільшення прибутку. У той же час постійно буде підвищуватись якість продукції, що випускається [3, с. 42].

Таким чином, якість продукції на підприємствах тютюнової промисловості контролюється як на держаному рівні, так і на рівні підприємства відповідними спеціалістами. Високий рівень якості збільшує вартість товару, надає їй суспільну значимість, забезпечує його конкурентоспроможність. Саме якість продукції, як фактор розвитку споживчої вартості, поліпшення споживчих властивостей і її конкурентного потенціалу, багато в чому визначає ефективність суспільного виробництва, можливості експорту, стан економіки країни і добробут населення. Тому побудова ефективної системи управління якістю є надзвичайно важливим об'єктом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії та практики)/ Л. В. Дейнеко. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
2. Ковальчук С.В. Підвищення якості продукції в контексті маркетингової логістики – К.: Хмельницький національний університет, 2010. – 63 с.
3. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : навч. посібник – К. : КНЕУ, 1999. – 124 с.

Слівінський О.Б.

аспірант кафедри аудиту, ревізії та аналізу

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль, Україна

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Обсяг споживання ціннісних харчових продуктів, у тому числі м'яса, є важливим показником рівня добробуту населення країни. Не дивлячись на економіко-політичні негаразди в Україні помітне збільшення обсягів виробництва м'ясних продуктів промислового птахівництва.

Варто звернути увагу на те, що вітчизняне птахівництво, переважно орієнтоване на внутрішній ринок, про що свідчить динаміка показників відповідного продовольчого балансу. Це є важливим чинником соціальної та економічної стабільності, оскільки тільки економіки із потужним внутрішнім ринком є стійкими до циклічної нестабільності глобальних ринків [1].

Згідно із даними Державної служби статистики України, тенденція до збільшення обсягів виробництва і чисельності поголів'я птиці пов'язані із збільшенням внутрішнього попиту та експорту продукції птахівництва.

Так, якщо на 2001 р. у підприємствах промислового птахівництва налічувалось 143417 тис. голів птиці, то уже на 2014 рік ця цифра збільшилась до 236806 тис. голів, або в 1,7 рази [2].

Варто зауважити, що у статистичних розрахунках за 2014-16 рр. не враховано поголів'я птиці на тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Даний аспект є суттєвим чинником деякого зменшення поголів'я птиці за останні роки.

У довгостроковій перспективі помітна стійка тенденція до збільшення поголів'я птиці.

У результаті проведеної модернізації і залучення інвестицій, а також кращих іноземних та вітчизняних технологій виробництво м'яса птиці збільшилось з 953,5 тис. т. в 2010 р. до майже 1,2 млн. т. в 2014 р., або на 26%. При цьому питома вага м'яса птиці в структурі виробництва всіх його видів підвищилася із 46,3% до 49,4% [3]. Це свідчить також про високий потенціал розвитку даної галузі.

Окрім позитивних моментів у розвитку галузі птахівництва варто звернути увагу на низку негативних чинників, що стримують подальший її розвиток.

Здебільшого, це стосується зростання виробничих витрат. Постає питання модернізації та впровадження нових технологій у виробництві для досягнення бажаного економічного ефекту. У птахівництві витрати галузі залежать від витрат на корми. Ті, водночас, від цін на зерно, білково-вітамінні та мінеральні добавки. У структурі витрат кормова складова займає до 70%. До того ж, на сукупні витрати впливає зростання заробітної плати, подорожчання енергоресурсів, ветеринарних препаратів тощо.

У зв'язку із зменшенням соціально-економічних показників розвитку України, наші споживачі більше віддають перевагу якісним і дешевшим видам продукції. Це призводить до загострення конкуренції на внутрішньому ринку. Із м'ясом птиці у конкуренцію вступають свинина, яловичина та менш поширені баранина і конина. З річного фонду споживання м'яса на рівні 3,88 млн. тон, поки що значна частка належить споживанню м'яса птиці, яка становить станом на січень-лютий 2016 р. 48,7%. Проте, як було зазначено раніше, споживання інших видів м'яса теж значне. Зокрема свинини – 40,2%, яловичини і телятини 10,6%.

Низька купівельна спроможність та висока конкуренція стримують підвищення закупівельних цін, що стримує насичення ринку м'яса птиці. З огляду на дані Держстату, понад дві третини доходів населення спрямовуються на придбання продуктів харчування. Незважаючи на незначне падіння індексу споживчих цін 2016 року на м'ясну продукцію у порівнянні з попереднім роком, що склало 1% [4], подальше підвищення цін може вплинути на зменшення споживання продукції [5].

Важливим чинником розвитку птахівництва в Україні є розвиток ринку м'яса, що пропонує все якіснішу та доступнішу за ціною, порівняно з іншими видами м'яса, продукцію. Існує низка негативних чинників, пов'язаних з ввезенням через вільні економічні зони неякісної продукції, значними імпортними її запасами і неефективною контролюючою роботою відповідальних служб, що призводить до зменшення частки вітчизняної продукції на споживчому ринку та конкурентоспроможності галузі птахівництва. Тому, зважаючи на існуючу ситуацію і динамічність галузі птахівництва, необхідно вчасно реагувати на зміни та впливи на її розвиток та функціонування в ринкових умовах через сприяння в налагодженні економічних відносин між усіма сферами, які з нею безпосередньо пов'язані [6, с. 39-40].

Належне регулювання ринку м'яса птиці повинно здійснюватися не лише з допомогою державних важелів, а й за участі самих товаровиробників, які спроможні створити необхідні умови для зниження собівартості продукції

птахівництва її конкурентоспроможності. Таких результатів можна досягнути шляхом використання племінної, більш продуктивної птиці, використанням збалансованих кормових раціонів годівлі, ефективного сучасного обладнання для її утримання і, звичайно, за рахунок підвищення заплідненості інкубаційних яєць, виводимості курчат, їх збереженості, що забезпечить зростання відтворюваності птиці, а отже, її продуктивність та ефективність галузі загалом. У такій ситуації агропромислова інтеграція є закономірним економічно обґрунтованим явищем організації економічних процесів, який відображає сучасний стан суспільного поділу праці в аграрному секторі [7, с. 147].

Отож, незважаючи на деякі стримуючі фактори, галузь птахівництва демонструє високий рівень росту у порівнянні із іншими видами тваринництва. Проте, через перенасичення продукцією птахівництва на внутрішньому ринку перспективи для росту обмежені. Наступним закономірним кроком для розвитку галузі є збільшення обсягів експорту як на традиційні закордонні ринки так і освоєння нових ринків. При чому, слід звернути на світові тенденції розвитку галузі, впровадження нових технологій у виробництво для успішної конкуренції із іноземними аналогами.

Список використаних джерел

1. Мудрак Р. П. Споживання м'яса та м'ясопродуктів в Україні: сучасний стан і перспективи / Р. П. Мудрак, Б. Б. Музика [Електронний ресурс] // Economic Annals-XXI. – 2015. – 3-4 (2). – С. 25-28. – Режим доступу: http://soskin.info/userfiles/file/2015/3-4_2_2015/Mudrak,%20Muzyka.pdf
2. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Економічна діяльність. Сільське, лісове та рибне господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кернасюк Ю. Птахівництво – ефективна сфера агробізнесу / Ю. Кернасюк [Електронний ресурс] // Агробізнес сьогодні. – № 8 (303). – квітень 2015. – С. 16-18. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2972-ptakhivnytstvo-efektyvna-sfera-agrobiznesu.html>
4. Урядовий кур'єр. Індекс споживчих цін у січні 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/indeks-spozhyvchih-cin-u-sichni-2016-roku/>
5. Маслак О. Тенденції ринку продукції птахівництва / О. Маслак [Електронний ресурс] // Агробізнес сьогодні. – № 24 (271). – грудень 2013. – С. 12-14. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/1999-tendentsiii-rynku-produktsiii-ptakhivnytstva.html>

6. Березівський П. С. Розвиток інтеграційних відносин у галузі птахівництва / П.С. Березівський, Г. В. Марків // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Т. 14, № 1 (51). – Ч. 1. – Львів, 2012. – С. 35-49.
7. Костирко І. Г. Інноваційність форм агропромислової інтеграції / І. Г. Костирко // Наукові і практичні аспекти агропромислового виробництва та розвитку сільських регіонів: матеріали наук. та практ. форуму, 22-24 вересня 2010 р. – Львів: Львівськ. нац. аграр. ун-т, 2010. – С. 144-149.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Полев О.О.

студент

Ріщук Л.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

м. Івано-Франківськ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ

Паливно-енергетичний комплекс (далі скорочено ПЕК) – є ключовим сектором української економіки. Енергетична безпека і ефективність ПЕК є передумовою національної безпеки держави [1, с. 19].

У спадок від Радянського Союзу Україна отримала досить потужний, але енерговитратний і структурно деформований ПЕК. Через понад 25 років незалежності енергетична інфраструктура країни є зношеною і неефективною, тож потребує значних інвестиційних ресурсів для модернізації або заміни потужностей. Збройна агресія Росії, втрата контролю над Кримом та значною частиною Донецької та Луганської областей, а також політична та фінансова криза також вдарили по енергетичному сектору економіки України [1, с. 21-22].

За даними Міністерства енергетики і вугільної промисловості (далі – Міненерговугілля) протягом 2016 р. підприємствами галузей ПЕК, що належать до сфери управління Міненерговугілля, за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 16 057,4 млн. грн капітальних вкладень. У енергетиці освоєно 13 984,2 млн. грн. Це на 19,6% більше порівняно з аналогічним показником 2015 р., що свідчить про те, що пік кризи вже позаду [5].

У той же час, щороку потреба в інвестиційних ресурсах для розвитку ПЕК задовольняється менш ніж на 10%. Відповідно до чинної Енергетичної стратегії України на період до 2030 р., схваленої розпорядженням Кабінету міністрів України №1071 від 24.07.2013, для виконання поставлених у ній завдань необхідно близько 1,8 трлн. грн. І зазначений обсяг інвестицій був

розрахований ще за цінами 2010 р., тож можна тільки уявити, у скільки разів зросла ця сума на сьогоднішній день [5].

Враховуючи втрату актуальності та неефективність Енергетичної стратегії 2013 р., а також з огляду на важливі геополітичні та економічні зміни, що сталися в Україні, за ініціативою та за підтримки Міністерства енергетики та профільного комітету Верховної Ради України було розроблено проект нової Енергетичної стратегії України до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (далі – Проект НЕС). Його було прийнято за основу та оприлюднено на веб-сайті Міністерства енергетики та наприкінці 2016 р. [5].

На жаль, Проект НЕС скоріше має декларативний характер, ніж є дієвим інструментом реформування ПЕК. Він визначає одним з цільових завдань підвищення інвестиційної привабливості енергетичної галузі, проте не містить конкретних планів щодо пріоритетності, обсягів та джерел фінансування галузі, а отже, потребує серйозного доопрацювання [5].

На сьогоднішній день існує чимало перешкод та стримуючих факторів для залучення приватного капіталу (в т.ч. іноземного) в енергетику України. Більшість з них є спільними для усіх галузей економіки України: нестабільна політична ситуація, корупція, постійна ротація чиновників, неефективність судової системи, коливання курсу гривні до іноземних валют, інфляція, недоліки законодавства, податкові й митні бар'єри, надмірне регулювання бізнесу, низькі стандарти корпоративного управління, фінансові бар'єри, зумовлені високими відсотками за кредитами, тощо [2, с. 23].

Чималу роль у низькій інвестиційній привабливості енергетичного сектору України відіграють секторальні проблеми, до яких можна віднести:

1) застарілі, недостатньо ефективні потужності, що зумовлює суттєві втрати енергії та етапах виробництва і транспортування, а також є причиною високої аварійності. Так, в електроенергетиці близько 50% потужностей генерації мають строк експлуатації понад 40 років;

2) низьку енергоефективність національної економіки. Енергоємність валового внутрішнього продукту України у 4,7 разів вища порівняно з сусідніми країнами Центральної та Східної Європи;

3) недостатню нормативно-правову базу, недосконалість і нестабільність законодавства;

4) непрозорість внутрішніх енергетичних ринків;

5) монополізм державних структур, відсутність платформ для конкурентних форм торгівлі;

6) недосконалість існуючих механізмів тарифоутворення, яке не створює стимулів для інвестицій;

7) тривалий період окупності інвестиційних проєктів у енергетиці (в середньому 5–30 років), високі витрати виробництва;

8) високу вартість та низьку швидкість підключення до електромережі, яка в Україні становить у середньому 263 дні. Для порівняння, у Німеччині строк підключення до мережі становить лише 28 днів;

9) відсутність стимулів для підвищення якості виробництва енергії, запровадження європейських стандартів якості та екологічно чистих технологій тощо [5].

Пріоритетними напрямками інвестування у ПЕК мають стати енергоефективність, модернізація енергетичної інфраструктури (теплової генерації та електромереж, інфраструктури газопостачання тощо), будівництво нових потужностей генерації, збільшення власного видобутку енергоресурсів (нафти, газу, вугілля), подальший розвиток ядерної енергетики (будівництво нових та більш ефективно використання існуючих потужностей АЕС, будівництво централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива), розвиток ВДЕ та екологічна безпека генерації. Відповідно до Проєкту НЕС, держава повинна мінімально інвестувати, але максимально створювати сприятливий інвестиційний клімат. Частка прямих державних інвестицій для розвитку енергетичної інфраструктури не повинна перевищувати 5-10%.

Найбільш пріоритетним має бути залучення приватних інвестицій. Це може відбуватися як шляхом створення стимулів до інвестування, так і за рахунок залучення стратегічних інвестицій на довгострокову перспективу у рамках державно-приватного партнерства шляхом передачі активів цільовим операторам у концесію, управління майном, спільну діяльність, укладення угод про розподіл продукції тощо [3].

Сьогодні в Україні спроможність акумулювання внутрішніх інвестиційних ресурсів є значно нижчою, ніж у країнах Західної Європи чи США. Переваги іноземного інвестування проявляються також у залученні сучасних технологій і ноу-хау, сприянні виходу на світові ринки, створенні додаткових та збереженні існуючих робочих місць. Основою для інвестицій мають бути реформи, в т.ч. демонополізація енергетичного сектору. Створення сприятливого середовища для ведення бізнесу та розробка нової енергетичної стратегії з урахуванням світових тенденцій розвитку енергетики та потреб забезпечення енергетичної безпеки є основними умовами зростання інвестиційної привабливості енергетичного сектору України [4].

Основою для інвестицій мають бути реформи, в т.ч. демонополізація енергетичного сектору, прозорість, вдосконалення правових і регуляторних механізмів, впровадження стимулюючого податкового й регуляторного законодавства, механізмів забезпечення прибутковості інвестованого капіталу, створення конкурентного середовища та безперешкодного доступу до енергетичних ринків, запровадження прозорих процедур державних закупівель.

Протягом останніх 2016-2017 років в Україні було запущено низку фундаментальних реформ у енергетичній галузі. Зокрема, розпочала роботу нова європейська модель газового ринку, створено незалежного регулятора в енергетиці, розпочато розробку нового законодавства для ринку електроенергії, запроваджено ряд механізмів підвищення енергоефективності, частково зняті бар'єри для розвитку «зеленої» енергетики тощо. Одночасно Україна взяла курс на інтеграцію газового та електроенергетичного ринків у енергетичний простір ЄС. Наразі великий інтерес інвесторів викликає будівництво об'єктів «зеленої» енергетики у Чорнобильській зоні, що стало можливим після врегулювання питання надання у користування земельних ділянок у зонах відчуження та безумовного відселення та зниження орендної плати на 85%. Як результат, Україна отримала 52 заявки від вітчизняних та іноземних компаній на встановлення об'єктів сонячної енергетики [5].

Отже, в Україні є деякі позитивні зміни в окремих галузях ПЕК, проте основна частина роботи зі створення енергоефективного та енергетичного незалежного суспільства, підвищення інвестиційної привабливості енергетичного сектору ще попереду і потребує спільної роботи владних структур, експертного середовища, а також збільшення впливу громадськості у політичному діалозі щодо реформ в енергетиці.

Список використаних джерел:

1. Алексеєнков С.О. Роль і місце паливно-енергетичного комплексу в подвоєнні ВВП України [Текст] / С.О. Алексеєнков та ін. – К., 2014. – 173 с.
2. Блінов А.О. Українська економіка у третьому тисячолітті – світло в кінці тунелю / А.О. Блінов // ЕКО. – 2013. – № 2. – С. 19-44.
3. Долинчук С. Як позбутися газової залежності / С. Долинчук // Forbes.ua, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/.../1386241-yak-pozbutisya-gazovoyi-zalezhno>
4. Кулицький С. Економічні аспекти нинішнього українсько-російського протистояння / С. Кулицький, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/index.php>

5. Скаврон Б. Інвестиції в енергетичний сектор України: проблеми та можливості / Б. Скаврон // Юридична газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna_gazeta/20170404/281578060509077

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Булигіна К.А.

студентка

Національний технічний університет

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ІТ ОСВІТА В УКРАЇНІ

Наразі серед молоді найпопулярнішим та найперспективнішим вважається ринок інформаційних технологій, адже в перспективі після закінчення вищого навчального закладу (ВНЗ) їх очікує перспективна робота та висока заробітна плата (рис 1).

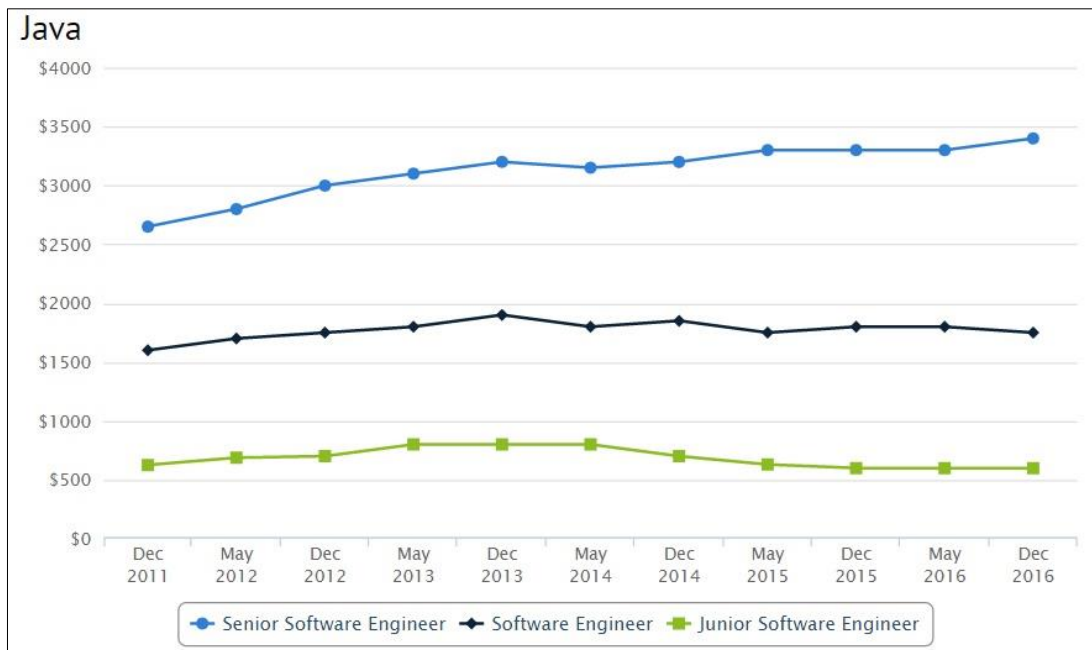


Рис. 1. Динаміка заробітних плат програмістів в Україні [1]

Зараз на ринку програмістів середній вік працюючих коливається від 22 до 30-ти, що визначає ринок доволі молодим. У більшості випадків стаж працюючих від 1 до 5-ти років [2]. Дана сфера є доволі популярною серед молоді, адже при влаштуванні на роботу страж не грає основної ролі – головним є знання та вміння швидко навчатися.

Згідно рейтингу вузів DUO-2016 найбільшу готовність рекомендувати свій ВНЗ мають студенти НаУКМА (факультет інформатики) – оцінка 8,3 з 10 [3]. Друге місце посіли ХНУРЕ та КНУ ім. Т. Шевченка – оцінка 7,2. НТУУ «КПІ ім. Сікорського», який є найбільшим технічним вузом країни в даному рейтингу має середню оцінку – 6,2, хоча така оцінка є усередненим показником, через те що опитування проводилось на 6-ти факультетах. Також дане опитування показало, що лише 34% респондентів вибрали свій ВНЗ знову, що є індикатором незадоволеності студентів навчальним процесом. Головною проблемою для студентів є застарілість інформації та відсутність практичності наданих знань.

У рейтингу інноваційності 2015 року, який складає рейтингове агентство Bloomberg Україна займала 5 місце у освітньому рейтингу. Нашими сусідами тут є Південна Корея, Росія, Фінляндія та Ізраїль. Також, тут зазначається, що традиції викладання є сильними для підготовки кваліфікованих кадрів але корупція та бюрократія є гальмівними факторами економіки, які не створюють достатню кількість робочих місць [4].

Отже, із досліджених даних можна зробити висновки, що хоча самі студенти комп'ютерних наук не на найвищому рівні оцінюють якість освіти але вона позитивно оцінюється за кордоном і підтримує рейтинг країни у світових індексах. Щодо ринку праці ІТ, то в майбутньому він буде продовжувати рости, хоча заробітна плата може падати.

Список використаних джерел:

1. Динамика зарплат програмістів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://jobs.dou.ua/salaries/dynamics/>
2. Демографія зарплатного опроса декабрь 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://jobs.dou.ua/salaries/demography/dec2016/>
3. Рейтинг вузов DOU-2016: на первом месте Могилянка, КПИ в середине списка [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://dou.ua/lenta/articles/ukrainian-universities-2016/?from=doufp#nure>
4. The Bloomberg Innovation Index 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>

СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Волобуєв М.І.

кандидат медичних наук, доцент кафедри менеджменту

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ФУНКЦІЇ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ

Практика менеджменту багато разів доводила, що будь-яке підприємство може бути ефективним лише за умови здатності керівника ефективно організувати в першу чергу свою роботу. Тобто основа ефективного функціонування підприємства, структурного підрозділу закладена в ефективності менеджера організувати свій робочий простір, керувати своїм власним часом, своїми здібностями, емоціями. Тому на сьогодні важливою проблемою виступає не визначення можливостей покращення роботи підприємства, а визначення шляхів удосконалення процесу управління менеджером власними ресурсами – часом, особистісними характеристиками, емоціями, вчинками тощо.

Лотар Заверт, автор терміну «самоменеджмент», зазначає, що не можна ефективно керувати підлеглими, якщо не можеш керувати власним часом [4]. Пітер Друкер в роботі «Задачі менеджменту XXI сторіччя» [3] зазначає, що будь-який менеджер повинен в першу чергу навчитися визначати свої можливості. Для цього слід навчитися критично оцінювати власні сильні та слабкі сторони. Деніел Гоулман в своїх роботах наголошує про важливість для будь-якого керівника мати високий рівень розвитку емоційного інтелекту [2]. На думку автора, менеджер досягає високої ефективності своєї діяльності лише при вмінні оцінювати власний емоційний стан та емоційний стан оточуючих, можливості управління емоційним станом підлеглих, керівництва та своїм власним.

Діяльність менеджера реалізується за допомогою видів діяльності, через які він впливає на підлеглих та процеси – через функції менеджменту. Відповідно, управління самим собою – самоменеджмент, теж повинен реалізовуватися через певні функції самоменеджменту.

Лотар Зайверт звертає увагу, що робота менеджера з управління самим собою полягає у виконанні певного «Кола правил», які по суті представляють собою функції самоменеджменту (рис. 1) [4].



Рис. 1. «Кола правил» в самоменеджменті за Л. Зайвертом [4]

Серед них є такі: постановка мети, планування, прийняття рішень, реалізація і організація та контроль. При цьому Л. Зайверт зазначає, що ці функції не є послідовними. Вони не змінюються одна за одною у певному алгоритмі, а виконуються людиною у різноманітному їх переплетінні та взаємопов'язаності. Л.Зайверт вважає, що зовні «Кола правил» знаходяться основні функції самоменеджменту, а внутрішнє коло – це додаткова функція, оскільки інформація та комунікації необхідні менеджеру для реалізації будь-якої з попередніх п'яти функцій.

Професор Семенов А.К. зазначає, що самоменеджмент керівника повинен містити в собі необхідність виконання таких функцій, як: 1) постановка мети, 2) планування особистого часу менеджера, 3) визначення пріоритетів, 4) складання розпорядку дня та організація трудового процесу, 5) самоконтроль та коригування цілей [5]. А Алексєєв навіть пропонує використовувати для визначення функцій менеджменту та самоменеджменту так званий цикл Шухарда, або цикл Демінга. В цьому циклі відбувається постійне циклічне повторювання виконання функцій планування – виконання – контролю – управляючої дії [1].

Власний практичний досвід дає змогу припустити, що слід винести взагалі поняття «прийняття рішення» за межі функцій управління менеджером самим собою, оскільки процес прийняття рішення є обов'язковою складовою всіх

функцій як в менеджменті, так і в самоменеджменті. Менеджер приймає рішення під час постановки мети, планування завдань для досягнення поставленої мети, під час контролю (або самоконтролю) тощо. Передовий досвід сучасних дослідників свідчить про можливість перегляду поглядів й на питання кількості та складу функцій самоменеджменту.

Заслуговує на увагу, припущення, що перелік функцій для оптимізації процесу управління менеджером власними ресурсами слід розширити та викласти у такій редакції (рисунок 2).



Рис. 2. Функції самоменеджменту (розробка автора)

Таким чином, не ставляться під сумнів постулати Л. Зайверта, вони лише зазнають певного удосконалення та уточнення.

До звичний та прийнятних функцій самоменеджменту, що не викликають сумнівів, як «постановка мети», «організація» та «планування», пропонується додати функцію «маркетинг», «мотивація» та «облік і аналіз». Функція «контроль» в самоменеджменті трансформується в «самоконтроль».

Реалізація функції «маркетинг» допоможе менеджеру дослідити власні ресурси та визначитися з тими, що сприятимуть особистій ефективній діяльності та тим, що йому буде заважати в його діяльності. Функція «маркетинг» дозволяє ще до початку реалізації запланованих заходів з досягнення поставленої мети визначитися менеджеру – чи є у нього ресурси для цього. Відповідно, результати такої самооцінки або дають можливість визначити менеджеру необхідні кроки для набуття необхідних ресурсів, або переглянути складений план досягнення мети. Можливо, реалізація функції «маркетинг» призведе до перегляду самої мети.

Нова в самоменеджменті функція «мотивація» дає відповідь менеджеру на запитання «Чому він повинен виконати всі заплановані завдання та досягти поставленої мети?». Важливим для менеджера є обґрунтування відповіді в першу чергу для себе самого.

Через реалізацію функції «облік і аналіз» менеджер має можливість підвести підсумки виконаної роботи, облікувати його параметри. При цьому може бути зроблений висновок не лише про те, чи досягнута поставлена мета. Облік та аналіз отриманого результату дає можливість дати правильну оцінку всім попередньо реалізованим функціям. Починаючи з самого початку стає зрозумілим – чи правильно та адекватно було побудовано менеджером постановку власної мети, проведене відповідне меті планування кроків для її досягнення, правильно та об'єктивно оцінені власні ресурси та зовнішні чинники, у повній відповідності до мети побудована організація виконання, обрані відповідні мотиви, достатньо серйозним був самоконтроль.

Додаткова функція «інформація і комунікація» потребує невеличкого уточнення. Можливо, слід додати до назви функції слово «інноваційні». Менеджер не лише під час організації роботи свого підрозділу або організації, але й під час побудови процесу самоменеджменту повинен користуватися переважно сучасною інформацією та будувати комунікації з використанням сучасних доступних інновацій.

Таким чином, аналіз сучасної літератури та власний практичний досвід дозволяє зробити припущення, що перелік функцій самоменеджменту потребує деякого перегляду. Пропонується розглядати функції самоменеджменту у такій редакції: постановка мети, планування, маркетинг, організація, мотивація, самоконтроль, інноваційна інформація і комунікація, облік і аудит. Зрозуміло, що висунута пропозиція потребує подальшого розвитку та глибокого вивчення.

Список використаних джерел:

1. Алексеев А. Цикл менеджмента. Режим доступу: <http://manager.mpfmargtu.edusite.ru/p35aa1.html>
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Дэниел Гоулман; пер. с англ. А.П. Исаевой. – М. : АСТ: АСТ МОСКВА; Владимир : ВКТ, 2009. – 478с.
3. Друкер Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272с.
4. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: (Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время): Пер. с нем. / Л. Зайверт. – : Интерэксперт : Инфра-М, 1995. – 267с.

5. Семенов А.К. Самоменеджмент руководителя <http://www.elitarium.ru/vremja-planirovanie-postanovka-celej-zadachi-rezultat-menedzher-rukovoditel-samomenedzhment/>
6. Шатун В.Т. Основи менеджменту: Навчальний посібник. – Миколаїв: Видво МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
7. Шевелева В.П. Учебное пособие для подготовки к экзамену по менеджменту. Краткий курс лекций для студентов, обучающихся по специальности 080501 «Менеджмент». – Нижнетагильский торгово-экономический колледж. – Нижний Тагил, 2009. – 227 с.

Громова О.О.

*старший викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності*

*Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Конституція України проголосила правоможного на працю і встановила умови для його реалізації. У сучасний період розбудови правової держави в Україні проблеми працевлаштування молоді є одними з найбільш актуальних, працевлаштування молоді полягає сьогодні не стільки у відсутності робочих місць, як у нездатності держави, роботодавців та самих молодих спеціалістів знайти спільну мову. Роботодавці не хочуть брати на роботу початківців, мотивуючи це відсутністю у них досвіду. Невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя.

Зайнятість населення – це сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою їх участі у суспільно корисній праці та забезпечення розширеного відтворення робочої сили [1, с. 37]. Таке визначення охоплює великий комплекс проблем, за якими стоять структурна, інвестиційна, цінова, грошово-кредитна, кадрова, освітня, міграційна, демографічна, соціальна політика держави. Ця сукупність соціально-трудова відносин знаходить свій прояв у певних

економічних категоріях, таких, наприклад, як індивідуальна або колективна трудова діяльність, процес самої праці, продуктивність праці, її умови, нормування, мобільність та професійна підготовка кадрів, доходи і заробітна плата тощо. Звідси випливає, що зведення проблеми зайнятості населення лише до відсутності безробіття – це не виправдане, помилкове і шкідливе з точки зору державної політики зайнятості припущення [2, с. 162].

Молодь – головна рушійна сила сучасного світу, у руках молодих юнаків і дівчат знаходиться майбутнє нашої суверенної, незалежної, демократичної держави. Водночас молодь є найбільш уразливою та соціально незахищеною категорією населення. Через відсутність достатнього практичного досвіду, правових та професійних знань, а часто і моральної невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам сьогодні стає дуже складно. Сьогодні, коли відбувається різке зниження якості життя, здоров'я населення, у тому числі й молодого покоління, посилення наркотичної залежності, зростання злочинності в молодіжному середовищі, потрібна кардинальна активізація державної політики по відношенню до покоління, яке самостійно вступає в життя.

Покликанням молоді є формування майбутнього української держави її розбудови, зміцнення, виведення на передові економічні, наукові, культурні рубежі. Але зараз молоді люди потребують допомоги і підтримки, а би отримати професію і освіту, влаштуватися на роботу, створити міцну забезпечену сім'ю. І це повинні зрозуміти у владних структурах. Сучасна молодь вже довела, що має активну життєву позицію, вона небайдужа до долі держави, у якій їй жити, працювати, творити. Однак, актуальність проблеми характеризують, зокрема, такі цифри, що на сьогодні приблизно половина безробітних – молоді люди віком до 30 років, а рівень безробіття серед молоді значно вищий, ніж серед інших вікових категорій.

Через несвоєчасне влаштування на роботу безробітні молоді люди втрачають свої професійні навички та кваліфікацію, що ще більше ускладнює процес ефективного пошуку роботи.

Питання забезпечення зайнятості молоді є важливим для суспільства і держави. Ігнорування вказаної проблеми може призвести до відсутності кваліфікаційного кадрового потенціалу в країні, підвищення рівня безробіття, злочинності серед молоді.

Переважає більшість молодих людей, котрі виходять на ринок праці, є недавніми випускниками навчальних закладів різного рівня акредитації. Щороку навчальні заклади випускають молодих спеціалістів, переважна

більшість з яких залишаються з проблемою працевлаштування віч-на-віч. Тому важливою проблемою на сьогоднішній день є відсутність державною прогнозування потреб економіки у спеціалістах з вищою освітою. Тому й виникають на ринку праці диспропорції попиту й пропозиції дипломованих фахівців. Зокрема, на вакансію юриста претендують дев'ять, менеджера вісім, бухгалтера шість осіб. Так знайти хорошого менеджера, який би міг успішно організувати виробничий процес, дуже непросто.

Роботодавці не хочуть брати на роботу початківців, мотивуючи це відсутністю у них досвіду. Аби збалансувати попит і пропозицію на ринку праці, слід чітко прогнозувати: скільки, для кого і де готувати кадри.

Хоча державою передбачено деякі додаткові гарантії зайнятості, надання першого робочого місця, обмеження щодо звільнення, додаткові соціальні гарантії, обов'язкові щорічні профілактичні медичні огляди тощо, їх не можна назвати значними заходами соціального захисту молоді.

До можливих шляхів розв'язання проблеми працевлаштування молоді, на мою думку, можна віднести:

- надання випускникам навчальних закладів першого робочого місця у рамках державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників і спеціалістів;
- збори-семінари керівників підприємств, установ, організацій з питань працевлаштування та проходження практики студентів влітку;
- бронювання на підприємствах, в установах та організаціях, незалежно від форми власності з чисельністю понад 20 чоловік, до 5 відсотків загальної кількості робочих місць за робітничими професіями для молоді, яка закінчила загальноосвітні, професійно-технічні навчальні заклади, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби та якій надається перше робоче місце, адресного бронювання на підприємствах робочих місць для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування;
- створення маркетингових служб навчальних закладів з метою сприяння працевлаштуванню випускників;
- на регіональному рівні повинні проводитись маркетингові дослідження ринку праці щодо визначення пропозиції та попиту на робочу силу з метою складання програм зайнятості; проводити профорієнтаційну роботу серед випускників навчальних закладів
- створення роботодавцями додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних, у першу чергу випускників навчальних закладів і жінок, зареєстрованих у державній службі зайнятості, та надання

роботодавцями дотацій у розмірі витрат на заробітну плату працівників, прийнятих на роботу з цієї категорії осіб;

- виплачування дотацій роботодавцям, які беруть на роботу молодих спеціалістів без досвіду роботи. На рівні підприємств необхідно надавати молодим спеціалістам можливість першого працевлаштування; систематично здійснювати прогнозування в сфері кадрів;

- залучення молодіжних центрів праці до вирішення питань працевлаштування, навчання новим професіям та підвищення кваліфікації молоді; надання підтримки підприємцям-початківцям;

- формування підприємницької ініціативи молоді.

Немає сумніву, що впровадження та розвиток програм державою і всебічне сприяння їм є важливим заходом у поліпшенні зайнятості молоді. Допомога молодим людям правильно почати свою трудову діяльність сприяє забезпеченню їх успішного руху на шляху до гідної праці. Чим більше часу витрачається для того, щоб стати на цей шлях, тим складнішою стає ця проблема, особливо якщо такий шлях взагалі відсутній.

Для вирішення проблем працевлаштування молоді необхідно вжити заходів щодо поліпшення діяльності державних органів у напрямках забезпечення зайнятості молоді, розробити та впровадити ділові механізми фінансової та іншої підтримки підприємств, установ, організацій. Адже допомога молодим людям правильно почати свою трудову діяльність сприяє забезпеченню їх успішного руху на шляху до гідної праці. Значні зміни характеру та умов праці, пов'язані з впливом соціально-економічних умов, потребують введення нових та перегляду діючих норм про умови праці й надання додаткових гарантій щодо трудових прав молоді.

Список використаних джерел:

1. Краснов Ю. Методологічні основи відтворювального механізму зайнятості населення // Україна: аспекти праці. – 2008. – №4. – С. 37-40.
2. Левчук Ю.С. Теоретичні аспекти зайнятості населення // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №5. – С. 160-164.
3. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 року № 5067 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>

Зелена М.І.
*старший викладач кафедри управління
персоналом і економіки праці*

Царук В.Ю.
студентка

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ТРУДОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЮДИНИ

В умовах ринкової трансформації економіки України зміцнення конкурентоспроможності кожного підприємства на ринку праці стає ключовим фактором при соціально-економічному зростанні країни в цілому. Саме тому в процесі дослідження життєдіяльності колективу будь якої організації необхідно акцентувати увагу на соціально-психологічному кліматі. Як свідчить практика провідних компаній світу позитивний, злагоджений, приємний клімат в колективі підприємства постає рушійним важелем, від згуртованості якого, залежить ефективність діяльності організації. Разом з тим, соціально-психологічну атмосферу колективу підприємства визначає соціальна мета їх діяльності, ціннісно-орієнтаційна єдність, почуття колективної й особистої відповідальності, взаємозалежності членів групи, що ведуть до об'єднання особистих інтересів із суспільними.

Створення сприятливого соціально-психологічного клімату являється основним завданням організації в досягненні успішності функціонування підприємства, установи чи організації. Варто зауважити, що соціально-психологічний клімат є не лише один з найбільш змінних, але й з найбільш значимих компонентів у структурі соціально-психологічних умов та найважливіших факторів усієї життєдіяльності колективу.

Теоретичною та методичною основою дослідження стали праці українських і зарубіжних практиків у сфері дослідження соціально-психологічного клімату в колективі, зокрема В. М. Шепель досліджуючи соціально-психологічний клімат виділив три кліматичних зони (соціальний, моральний і психологічний клімат); Т. С. Лапіна акцентує увагу на емоційно-психологічних станах і явищах усередині колективного життя; Г. А. Моченов розглядав соціально-психологічний клімат, як емоційно-психологічний настрій, що проявляється в тих взаєминах, які встановлюються на основі об'єктивних і суб'єктивних

взаємозв'язків; А.Н.Лутошкін вважав, що клімат колективу – це загальний емоційний настрій, у якому з'єднуються настрої людей.

Під соціально-психологічним кліматом трудового колективу підприємства розуміють стан психологічного і духовного здоров'я колективу, який визначається особистісними якостями керівника і стилем його керівництва, а також залежить від якості ділових і міжособистісних комунікацій [1, с. 77].

За оптимального соціально-психологічного клімату забезпечується максимальне втягнення працівників у діяльність, яке є умовою її ефективності. Показниками останньої є: продуктивність праці, соціальний розвиток організації і ступінь реалізованості творчого потенціалу кожного працівника у трудовій діяльності.

Специфіка соціально-психологічного клімату полягає в тому, що він є інтегральним утворенням, яке виникає в результаті акумулювання різноманітних характеристик групового стану, а отже, він має подвійну природу. Вплив соціально-психологічного клімату на творчу активність та ініціативу працівників може бути як стимулюючим, так і пригнічуючим. У зв'язку з цим розрізняють сприятливий і несприятливий соціально-психологічний клімат.

Сприятливий соціально-психологічний клімат характеризується: ціннісно-орієнтаційною єдністю та згуртованістю; кон'юнктивними (об'єднуючими) міжособистісними стосунками та задоволеністю ними членів групи; наявністю умов для самореалізації й самоутвердження особистості; задоволенням професійною діяльністю; відсутністю негативних лідерів і негативних психологічних груп; переважанням почуття симпатії-притягання між працівниками; взаємною відповідальністю й вимогливістю.

Разом з тим, негативний соціально-психологічний клімат проявляється в диз'юнктивних стосунках, у напружених взаєминах між членами групи, конфліктних ситуаціях і конфліктах, зниженні мотивації до праці, зменшенні продуктивності, погіршенні трудової дисципліни, збільшенні плинності кадрів тощо. Вищезазначені негативні аспекти позначається на результатах діяльності.

Звертаючи увагу на нестабільність відносин у будь-якому колективі, необхідно зазначити про доцільність врахування стану соціально-психологічного клімату в колективі у певний момент часу та перехідний стан, що обумовлюється динамічними процесами на підприємстві. Іншими словами, необхідно врахувати два рівні соціально психологічного клімату в трудовому колективі, а саме статичний (відносно стійкий) та динамічний (мінливий).

Варто підкреслити, що ефективно працююча група це група психологічно цілісна, де на заміну безлічі «Я» виступає поняття «МИ». Думки, оцінки, почуття і вчинки окремих «Я» зближуються; з'являються спільні інтереси і цінності; взаємодоповнюються інтелектуальні і особистісні особливості. Спільно виконуючи завдання, вирішуючи проблеми, люди виробляють специфічні, тільки для цієї групи властиві способи регуляції пізнавальних і емоційних процесів, стратегії поведінки, загальний для групи стиль діяльності. У таких колективах між людьми відбувається обмін досвідом, переймається стиль поведінки, розширюється набір індивідуальних можливостей, розвиваються здатність, бажання і вміння співвідносити свої цілі та дії з цілями і діями інших людей. На певному етапі взаємодії співробітників колектив може досягти оптимальної сумісності та спрацьованості. Трудова діяльність такого колективу буде характеризуватися колективними раціоналізаторськими пропозиціями, відсутністю повноважень, які дублюються або не виконуються взагалі, а також досягненням синергетичного ефекту в цілому [2, с. 67].

Враховуючи вищезазначені аспекти, доцільно відмітити, що соціально-психологічний клімат можна розглядати як один з важливих факторів і резервів підвищення трудової діяльності кожного працівника і ефективності праці. Соціально-психологічні резерви в умовах сприятливого соціально-психологічного клімату виникають на всіх рівнях структурної організації колективу. На індивідуальному рівні вони зумовлюються особистісними психічними властивостями працівника, які реалізуються для задоволення потреби в самоутвердженні, самореалізації, бажанні відповідати експектаціям групи. Для працівника особливе значення має колективна думка про нього, оскільки вона торкається сфери почуттів та емоцій. Саме колективна думка викликає у працівника необхідність свідомої самооцінки й корекції трудової поведінки [3].

На рівні групи соціально-психологічні резерви виникають внаслідок формування позитивної емоційної атмосфери, що здатна іррадіювати й посилюватися, зумовлюючи підвищення активності всіх членів групи. Слід також акцентувати увагу на впливі групи на особистість та її трудову активність завдяки механізму групових норм і санкцій. У групових нормах фіксуються основні моменти діяльності: мета, засоби, предмет, процес і продукт праці, взаємні права й обов'язки, зразки поведінки та межі можливих відхилень, зміст санкцій.

Численними дослідженнями було встановлено, що безпосередні контакти людей справляють значний вплив на продуктивність індивідуальної діяльності. Присутність інших може як стимулювати, так і утруднювати виконання

завдання. Разом з тим, в умовах інтерактивної (взаємодіючої) групи та відносно стійкої системи спільної діяльності людей виникає нова якість, «колективна силова потенція», що приводить до підвищення продуктивності праці. Такий результат можливий завдяки функціям керівництва, комунікації та організації спільної діяльності. У ході даних процесів здійснюється інтеграція впливів на працівника як з боку керівника, так і з боку групи [3].

На нашу думку, найбільш частою причиною раптового падіння виробничих і комерційних показників будь-якого підприємства є погіршення соціально-психологічного клімату в цілому або в окремих її підрозділах. Досить часто різка зміна соціально-психологічного клімату пов'язана зі зміною керівництва, адже новий керівник приходить зі своїм розумінням «правильних» стосунків у колективі та починає активно впроваджувати їх у життя. Наслідки таких нововведень як правило несуть негативний ефект: старі традиції, правила, напрацьовані відносини руйнуються, а нові – не приживаються. Саме тому, вчасна діагностика і формування позитивного соціально-психологічного клімату у всіх підрозділах підприємства являється нагальною задачею кожного керівника.

Отже, підсумовуючи вище окреслений матеріал, доцільно зробити висновок, що недооцінка ролі соціально-психологічного клімату може призвести до значних втрат ефективності діяльності. На сьогодні, саме ефективне управління соціально-психологічним кліматом в колективі являється рушійним важелем на шляху до успіху та процвітання будь-якого підприємства, де важливе місце посідає людський чинник.

Список використаних джерел:

1. Гнезділова К. М. Корпоративна культура викладача вищої школи : навчально-методичний посібник / К. М. Гнезділова – Черкаси : ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2013. – 124 с.
2. Романов А. Д. Соціально-психологічні домінанти в управлінні персоналом підприємства : автореферат дис.. канд. екон. наук : 08.00.04 / А. Д. Романов ; Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – Т. 2016. – 249 с.
3. Соціально-психологічний клімат і його вплив на ефективність діяльності організації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/000253/inx16.php> (дата звернення: 30.03.2017)

Бірбіренко С.С.

кандидат економічних наук, доцент

Марченко Ю.А.

студентка

Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова

м. Одеса, Україна

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕСУРСНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення і розвиток в Україні ринкової економіки докорінно змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, сутність їхньої господарської діяльності.

Для здійснення своєї діяльності підприємство повинно мати достатній набір економічних ресурсів (або факторів виробництва).

Щоб успішно вирішувати поставлену задачу, своєчасно і правильно підключати в дію важелі управління, які впливають на ресурсовикористання (нові технології, економічні матеріали, раціональні конструкторсько-технологічні рішення, нормування та лімітування витрат ресурсів, матеріальне заохочення робітників за економію ресурсів, створення центрів відповідальності за використання визначених ресурсів і т. д.) необхідно налагодити систематичний моніторинг і аналіз процесів ресурсовикористання та ресурсовіддачі, а отже постає необхідність у розробці ефективної ресурсної політики підприємства.

На сучасному етапі в умовах ринкової економіки при посиленні конкуренції вкрай необхідна мобілізація усіх резервів хазяйнування, так як безпечне використання ресурсного потенціалу та його розширення власне являє собою одну з найважливіших рис процесу виробництва будь-якого підприємства.

Будь-яке підприємство, починаючи процес виробництва або приймаючи рішення щодо його розширення, повинне бути впевнене в його прибутковості. Порівняння витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства. Без такого порівняння виникають непоправні помилки при виборі ресурсної політики підприємства, прийнятті важливих управлінських рішень, вибору видів підприємницької діяльності, визначенні оптимальних обсягів і структури випуску продукції (робіт, послуг), а також підбору кадрових структур [1].

Ресурси підприємства є основою, завдяки якій підприємство здійснює свою діяльність. Саме від ресурсів залежить ефективність і результативність

підприємств, що вимагає від них особливої уваги щодо формування та використання ресурсів. Ресурси підприємства являють собою джерело забезпечення протікання всіх процесів на підприємстві під час здійснення діяльності. Під ресурсним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, при ефективному використанні яких можна досягти економічного ефекту.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність працівників підприємства ефективно використовувати ресурси для досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [2].

Основним підходом у визначенні ефективності можна назвати порівняння корисного результату діяльності підприємства з витратами на його утримання.

Для удосконалення формування ефективної ресурсної політики підприємства необхідно впровадити наступні напрями:

1. Підвищити ефективність використання основних та оборотних фондів:
 - оцінити як ці фонди використовувались у звітному році порівняно з попередніми періодами;
 - провести аналіз показників ефективності їх використання;
 - виявити проблемні питання і резерви підвищення їх використання;
 - розробити заходи щодо їх підвищення;
 - проводити постійний моніторинг оборотного капіталу, пошук шляхів прискорення обертання оборотних коштів;
 - визначити можливості використання обігових коштів в іншому напрямку діяльності підприємства з метою отримання додаткових прибутків.
2. Підвищити ефективність використання трудових ресурсів:
 - збільшити продуктивність праці на підприємстві за рахунок механізації і автоматизації виробництва, модернізації устаткування;
 - ліквідувати простої робочого часу і оптимально завантажити усіх членів трудового колективу;
 - удосконалити систему оплати праці на підприємстві;
 - ввести в дію нові цехи з метою збільшення виробництва конкурентоспроможної продукції.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити певні висновки. Будь-яка цілеспрямована система, яка орієнтується на підвищення своєї конкурентоспроможності, повинна використовувати оптимально свої виробничі ресурси. Важливі управлінські рішення у цьому напрямку необхідно приймати на засадах розробки ефективної ресурсної політики, що дозволить отримувати

корисний результат для досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства у сучасних ринкових умовах господарювання.

Список використаних джерел:

1. Грузинов В.П. Економіка підприємства і підприємництва. – М.: «Софит», 1994. – 496 с.
2. Житна І.П. Нескреба А.М., Економічний аналіз господарської діяльності підприємства: Навч. посібник. Пер. з рос. – К.: Вища шк., 1992. – 191 с.

Паламарчук І.О.

студентка

Літинська В.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ

На сьогоднішній день потреба розвитку персоналу на підприємствах набуває актуальності. Працівник перестає розглядати працю лише в якості механічного виконання певних дій за певну плату. Все більша кількість працівників жадають розвиватися не лише професійно, але й творчо, духовно, емоційно на робочому місці.

Відповідно, питання забезпечення задоволення даної потреби працівників вимагає як від дослідників, так і від практиків глибокого розуміння питань розвитку персоналу підприємства.

Дослідженням питань, що стосуються розвитку персоналу присвячені праці вітчизняних та зарубіжних дослідників як: Беккера Г., Вебера В., Грішньової А.О., Журавльова П.В., Кібанова А.Я., Савченка В.А., Крамаренка В.І. і багатьох інших. Дослідників в своїх роботах розкриваються питання умов формування та розвитку персоналу, проблеми раціонального розвитку персоналу та їх зв'язок із зростанням конкурентоспроможності підприємства, окремі економічні та психологічні аспекти розвитку персоналу, методи, форми та види розвитку персоналу, питання оцінки рівня розвитку персоналу.

Ефективне впровадження безперервного розвитку персоналу у повсякденну діяльність підприємств можливе лише за умови попереднього створення ґрунтового теоретичного та методичного забезпечення даного процесу. Зважаючи на це, завданнями даної роботи є з'ясування теоретичних аспектів розвитку персоналу.

Економічна література налічує багато визначень поняття «розвиток персоналу» через комплексність та багатогранність, приналежність не лише до економічної, а ще і до психологічної, соціальної, педагогічної категорій.

Розвиток персоналу – комплексне, багатогранне поняття, яке охоплює широке коло економічних, соціальних, психологічних та педагогічних проблем. Зважаючи на це, в економічній літературі не існує єдиного підходу до його визначення. Різні вчені по-різному трактують його сутність, акцентуючи увагу на окремих аспектах даної категорії.

На думку В.А. Савченка, В.М. Данюка, В.М. Петюха та С.О. Цимбалюка «розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу» [1, с. 17; 2, с. 125].

Дещо ширше розглядають дане поняття Ю.Г. Одегов та П.В. Журавльов, які окрім навчальних заходів відносять до розвитку персоналу планування кар'єри. Згідно їх трактування розвиток персоналу – це комплекс заходів, що передбачають професійне навчання випускників шкіл, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, а також планування кар'єри персоналу організації [3, с. 127].

Серед основних підходів до визначення сутності і змісту поняття розвиток персоналу традиційно є процесний, системний, функціональний. Прикладом процесного підходу до визначення можна навести трактовку Кібанова А.Я., за якою розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу, що забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, планування трудової кар'єри, стимулювання розвитку персоналу [4, с. 401].

Прикладом функціонального підходу наведемо визначення Весніна В. Р.: «Розвиток персоналу – безперервне проведення заходів, що сприяють повному

розкриттю індивідуального потенціалу працівників та зростанню їх здатності вносити вклад в діяльність організації» [5, с. 190]. Згідно системного підходу, розвиток персоналу розглядається в якості сукупності взаємопов'язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь, навиків, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства. Найповніше стратегічні завдання розвитку як персоналу, так і підприємства в цілому виражає системний підхід через врахування необхідності пристосування до змін зовнішнього середовища за допомогою розвитку конкурентних переваг як окремого працівника, так і підприємства. Розвиток персоналу повинен бути системою взаємопов'язаних дій, елементами якої є розроблення кадрової стратегії, прогнозування та планування потреби в кадрах певної кваліфікації, управління кар'єрою та професійним зростанням, організація процесу адаптації, навчання, тренінгу, формування організаційної культури. Основними складовими процесу розвитку персоналу підприємства називають: професійне навчання персоналу (первинна профпідготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації), адаптація персоналу, оцінювання та атестація, планування трудової кар'єри, службово-професійне просування працівників.

Управління розвитком персоналу можна поділити на два рівні: рівень підприємства та рівень особистості. Існує ще державний рівень, що стосується розвитку людських ресурсів, тобто суспільства, взагалі.

На рівні підприємства управління розвитком персоналу поділяється на наступні складові:

- оцінювання наявного трудового потенціалу, зокрема рівня знань, умінь та практичних навичок;
- оцінювання потреб підприємства в персоналі відповідно до обраних цілей, завдань, визначеної стратегії розвитку;
- порівняння фактичного трудового потенціалу підприємства з його потребами.

На основі одержаних даних підприємство визначає:

- кількість працівників, які відповідають обраній стратегії і яких не потрібно перенавчати чи підвищувати кваліфікацію;
- кількість працівників, які повинні пройти професійну перепідготовку, підвищення кваліфікації або професійно-кваліфікаційне просування у зв'язку із зміною стратегії розвитку підприємства;

– кількість працівників, яких доведеться найняти й підготувати або ж звільнити для ефективної реалізації обраної стратегії [6, с. 64].

Управління розвитком персоналу на рівні особистості передбачає оцінювання працівником своїх можливостей відповідно до вимог робочого місця або посади, що дає змогу працівникові розвивати свої здібності, активізувати та розширити раніше одержані загальноосвітні та професійні знання, уміння та практичні навички з метою професійно-кваліфікаційного просування. Загалом, на підприємстві необхідно створити такі умови та вимоги до праці та персоналу, за яких кожен повинен постійно підвищувати свої інтелектуальні здібності, ідеально – за власним бажанням, а не за спонуканням служби розвитку персоналу (відділу кадрів) підприємства.

Таким чином, мотивація працівників до розвитку може бути обумовлена наступними чинниками:

- бажанням зберегти роботу, посаду, службовий статус;
- прагненням до кар'єрного зростання, розширення повноважень;
- прагненням до підвищення рівня оплати праці;
- бажанням розширення кола спілкування, встановлення нових контактів;
- бажанням до самовдосконалювання, інтересом до нових знань та інновацій.

Отже, можна зробити такі висновки:

1. Розвиток управлінського персоналу – процес отримання та вдосконалення знань, умінь і навичок, реалізації потенційних можливостей працівників управлінської праці, що здійснюється через систему організаційно-економічних заходів, з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

2. Розвиток управлінського персоналу – багатогранний процес, що охоплює професійну підготовку, та планування внутрішньоорганізаційної кар'єри працівників.

3. Важливою є правильна та раціональна організація процесу розвитку управлінського персоналу підприємства, що визначає успішність та ефективність майбутнього результату.

Список використаних джерел:

1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.

2. Данюк В. М. Менеджмент персоналу : Навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.
3. Одегов Ю. Г. Управление персоналом : учебник для студ. экон. спец. / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев ; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – М. : Финстатинформ, 1997. – 878 с.
4. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанов. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
5. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин – М.: Юристъ, 2001. – 496 с.
6. Крамаренко В. І. Управління персоналом фірми : Навч. Посібник / В. І. Крамаренко, Б. І. Холода. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с.

Гнатенко І.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та підприємництва

Петров О.О.

студент

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Сєверодонецьк, Луганська область, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В останній час мотивація персоналу на підприємствах набуває дедалі більшого значення, бо сучасні підприємства активно діють у середовищі, яке постійно змінюється, та орієнтовані на якість, а не на кількість продукції.

Процвітаючі підприємства вкладають свій капітал в розвиток трудових ресурсів. Так дії вони розглядають не як витрати, а як активи підприємства. Поступово, вкладений у людину капітал примножується, а не зменшується, як той капітал, що вкладений в засоби виробництва. Це пов'язано з тим, що людський капітал, а не підприємництво з його устаткуванням та виробничими запасами, забезпечує конкурентоспроможність та економічне зростання підприємства.

Зауважимо, що мотивація, є одним з найголовніших внутрішньо організаційних процесів, а її унікальність полягає в тому, що вона спрямована на досягнення визначених стратегічних цілей організації. Відсутність певної системи мотивації створює передумови зниження конкурентоздатності фірми, підприємства, що негативно позначається на заробітній платі й соціальній атмосфері в колективі. У зв'язку з цим, головне завдання функції мотивації полягає в тому, щоб співробітники трудового колективу виконували роботу чітко у відповідності з наміченим планом і делегованими їм обов'язками.

На керівників завжди була покладена функція здійснення мотивації працівників підприємства, бо саме керівник забезпечує вектор управління персоналу на підприємстві.

Д. Майерс вважає, що мотивація – це потреба чи бажання, що стимулює і направляє поведінку людини [1, с. 34]. М.Х. Мескон визначає мотивацію, як процес спонукання себе і інших до діяльності для досягнення особистих цілей організації [2, с. 359]. На думку В. Кнорринга, мотивація – це процес стимулювання діяльності людини або колективу, спрямований на досягнення індивідуальних або спільних цілей організації [3, с. 85]. Е.І. Комаров стверджує, що мотивація являє собою процес створення системи умов або мотивів, які мають вплив на поведінку людини, направляють його в потрібну для організації сторону, регулюють інтенсивність та межі, спонукають проявляти сумлінність, наполегливість, старанність у справі і досягнення цілей [4, с. 38].

Виходячи з вище викладеного, можна зробити висновок, що різні вчені розуміють мотивацію людини до діяльності, як комплексність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Такі рушійні сили знаходяться як всередині людини, так і ззовні, й змушують її свідомо, чи не свідомо робити певні вчинки.

Як приклад, починаючи з самого дитинства та упродовж усього життя ми зіштовхуємося із системою мотивації. В дитинстві, нам батьки пропонували: «...Якщо вимиєш посуд – то підеш гуляти, вивчиш домашнє завдання – подивишся телевізор...». Влаштувавшись на роботу, ми чуємо від керівника: «...Піднімеш рівень продажів, чи будеш результативно працювати – отримаєш премію...». У той же час, вважаємо, що примітивна поведінка людини – це схема «стимул – реакція», яка закріплюється в нашій свідомості, і мабуть, здається, що люди не здатні до безкорисливих вчинків, та працюють лише за гроші, а до праці задля задоволення не готові. Між тим, якщо людина обрала улюблену професію, яка їй подобається, вона занурюється, як кажуть, в неї з

«головою», тому, що вона починає отримувати від роботи внутрішнє задоволення.

Якщо детальніше розглянути основні поняття теорії мотивації, то до них можна віднести – потреби, мотиви, стимули та винагороду.

Так, потреба у людини проявляється при виникненні необхідності, або нестачі чогось, у чому вона має потребу. Потреби важко піддаються ідентифікації, їх неможливо виміряти та за ними важко спостерігати. Проте, про виникнення потреби можна судити з поведінки людини. Потреби виникають як усвідомлено, так і несвідомо. Частіше сам індивід не розуміє, «чого бажає». Тому після потреби, у людини виникають мотиви.

Мотив (або спонукання до чогось) – це поняття, яке використовується для пояснення індивідуальних відмінностей у діяльності, здійснюваної в ідентичних, тотожних умовах. Мотиви – це те, що існує всередині людини, має індивідуальний характер, залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх факторів [3, с. 39]. Наприклад, розуміючи, що співробітникам важливий розмір заробітної плати, можна частину винагороди зробити змінною або преміальною, що залежить від зусиль людини. Усвідомлюючи залежність від власної продуктивності праці, співробітники підвищують ефективність діяльності. Однак такі дії можуть пробудити в одного працівника мотив азарту, а в іншого навпаки тривогу. І, здається, що той азарт не буде підвищувати ефективність діяльності підприємства. Проте викликати дію певних мотивів здатні стимули.

Зокрема, стимули – це своєрідні важелі впливу на людину, які значною мірою зумовлюють поведінку працівників в організації. У якості стимулів можуть виступати різні ресурси, обіцянки, надані можливості і багато іншого. Усі види стимулів, що використовуються в сучасних організаціях, можна розділити на дві групи: матеріальні і нематеріальні [5, с. 22].

Матеріальні стимули: грошові стимули (заробітна плата, премії тощо); нематеріальні стимули (організація робочих місць, медичні страховки, надання пільгових путівок тощо).

Також до нематеріальних стимулів можна віднести: подяку керівника; просування по кар'єрних сходинках; залучення до цілей організації; можливість реалізувати творчі навички та вміння; залучення до корпоративної культури. Якщо керівник сприймає персонал не як бездушну робочу силу, а як людський капітал, або джерело конкурентних переваг, він почне приділяти особливу увагу нематеріальним стимулам.

За умов правильного стимулювання персоналу, можна отримати успішну роботу підприємства, що надасть змогу реалізувати генеральні цілі, стратегії та досягти поставлені задачі.

Необхідно зауважити, що стимули на підприємстві, повинні завжди носити характер винагороди, тобто становити певну цінність для конкретного працівника. Якщо говорити про винагороду, то вона повинна мати більш широкий зміст, ніж просто гроші, за які можна щось придбати.

Людей працюючих на різних підприємствах, можна умовно розділити на два типи: одні вважають цінним для себе внутрішню винагороду, коли робота сама дає почуття задоволення від досягнутих результатів; інші вважають цінним для себе зовнішню винагороду, яка дається підприємством у вигляді стимулів. Проте у кожному разі на будь-якому підприємстві є процес мотивації, який є органічною частиною всього процесу управління.

Підводячи підсумок можна зауважити, що науковий підхід до функцій мотивації в організації як до процесу – передбачає його протяжність у часі і просторі, а також виділення певних послідовних етапів та стадій.

Список використаних джерел:

1. Майерс Д. Соціальна психологія. Інтенсивний курс. / Д. Майерс. – СПб: Питер, 2007 – 280 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М, Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Кнорринг В.І. Мистецтво управління: підручник / В.І. Кнорринг. – М.: БЕК, 1997. – 288 с.
4. Комаров Е.І. Стимулювання і мотивація в сучасному управлінні персоналом / Е.І. Комаров // Управління персоналом. – №1. – 2002. – С. 38-41.
5. Магура М.І. Мотивація праці персоналу та ефективність управління / М.І.Магура // Управління персоналом. – 2003. – № 6. – С. 22-25.

Склярчук Т.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування

Ярчук Д.О.

студентка

Інститут економіки і менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ВПЛИВ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ НА ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Згідно з економічною енциклопедією [1] під людським фактором розуміють сукупність способів впливу на економічну діяльність, таких як фізична енергія, мотивація, ставлення до роботи, рівень кваліфікації, рівень освіти, здатність до ефективної організації діяльності та вміння управління діяльністю і багато інших характерних ознак. Вивчаючи людський фактор слід відмітити, що він поряд з фактором землі і капіталу належить до основних факторів виробництва, а отже має важливий вплив на ефективність виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства. Це ще раз підкреслює актуальність вивчення цього питання.

Вивчаючи взаємодію людей на ринку важливим буде торкнутися питання витрат, і зокрема трансакційних витрат. Оскільки вони супроводжують будь-яку виробничо-господарську діяльність і виникають унаслідок необхідних сумісних рішень, планів, договорів, що укладаються і раціональності діяльності фактично діючих організаційних структур управління тощо. Саме дослідження структури та величини трансакційних витрат є суттєвою складовою підвищення ефективності управління функціонуванням суб'єктів ринку.

Трансакційні витрати виникають під час управління виробничо-господарської діяльності підприємства та не включаються у виробничу собівартість товару чи послуги, тому при їх визначенні доцільно враховувати таку їх класифікацію: адміністративні трансакційні витрати (витрати на оплату праці апарату управління підприємством (працівникам маркетингового, юридичного та комерційного відділів); витрати на службові відрядження; податки та збори; витрати за послуги сторонніх організацій (комісійні банку, транспортні послуги, перекладацькі послуги, послуги з ведення реєстру ЦП, аудиторські послуги, інформаційно-консультаційні послуги, послуги навчання та атестації, нотаріальні послуги, експертні послуги, публікація оголошень,

підписка періодичних видань, послуги страхування)); трансакційні витрати на збут (транспортні витрати; витрати на проведення рекламних, передпродажних заходів та на дослідження ринку стосовно товарів (робіт, послуг); витрати на виготовлення нових видів тари; витрати на гарантійний ремонт (обслуговування); витрати пов'язані з несплатою податків та зборів під час реалізації (збуту) продукції; інші витрати, пов'язані із збутом); трансакційні витрати іншої операційної діяльності (витрати на дослідження та розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів, нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пені, неустойки; витрати на підвищення ділового іміджу підприємства; інші витрати операційної діяльності). На величину трансакційних витрат також впливає недостатнє вивчення цих витрат як науковцями, так і менеджерами підприємств [2].

Аналізуючи вплив людського фактору на формування величини трансакційних витрат слід виокремити та проаналізувати складові внутрішнього та зовнішнього середовища.

Вивчаючи внутрішнє середовище підприємства слід проаналізувати наявний персонал, оскільки невідповідність найнятого персоналу існуючим вимогам (кваліфікація, освіта, здібності, потреби, сприйняття корпоративного духу, фаховість, поведінка, ставлення до праці тощо) унеможливорює ефективне виконання поставленого завдання, що також є джерелом виникнення додаткових трансакційних витрат [3, с. 30].

Аналізуючи зовнішнє середовище слід зупинитися на таких факторах: споживачі, постачальники, конкуренти. Для кращого розуміння важливості кожного із факторів розглянемо їх вплив детальніше [3, с. 30-31]:

- Споживачі. Оскільки суб'єкти ринку у своїй виробничо-господарській діяльності керуються потребами споживачів, то ефективність виробництва товару чи надання послуги залежить від точності проведених маркетингових досліджень. При недостовірних цих щодо попиту на ринку є небезпека залишитись із виробленою продукцією або виникнуть додаткові непередбачені (трансакційні) витрати.

- Постачальники. Недобросовісна поведінка постачальників при здійсненні господарської діяльності, тобто несвоєчасні поставки ресурсів, підвищення ціни на ресурси, недотримання умов договору, зумовлює зниження ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єкта ринку. Покращення

ситуації не можливе без залучення додаткових ресурсів, в тому числі і фінансових.

- Конкуренти. Цей фактор в цілому позитивно впливає на діяльність суб'єкта господарювання, оскільки є потреба у постійному удосконаленні усього виробничо-господарського процесу. В той же час підтримка належного рівня конкурентоспроможності суб'єкта ринку вимагає додаткових (транзакційних) витрат, тобто витрат на: вивчення ринку; проведення рекламних та передпродажних заходів; виготовлення нових видів товарів чи послуг; гарантійний ремонт тощо. Але через недооцінювання можливостей конкурентів та недотримання необхідного рівня конкурентоспроможності є загроза втратити очікуваний прибуток.

Отож, дослідивши лише деякі із важливих сторін впливу людського фактору на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства, бачимо, що вивчення цього фактору є життєво необхідним для кожного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Економічна Енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/index.html>
2. Коуз Р. Природа фирмы // Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 33-53.
3. Оцінювання і планування транзакційних витрат машинобудівних підприємства [Текст]: монографія/ Г.М. Захарчин, Т.В. Складарук. – Львів: СПОЛОМ, 2012. – 196 с.

Фатальчук В.С.
студент

Лободзинська Т.П.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки*

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

ГЕЙМІФІКАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Гейміфікація – це застосування елементів ігрового дизайну та ігрових принципів в неігровому контексті для поліпшення взаємодії з користувачем, підвищення ефективності організації, навчання, краудсорсингу, найму та оцінки співробітників [1].

Гейміфікацію у своїх бізнес-процесах використовує значна низка компаній, наприклад Microsoft, Cisco, Google, Deloitte. Такої популярності гейміфікація набула за рахунок своєї ефективності. Велика кількість досліджень підтверджують ефективність гейміфікації як методу організації процесів у навчанні та бізнесі. Зокрема, великої популярності гейміфікація набула в управлінні персоналом. А саме:

1) Для поліпшення найму працівників – компанія може перетворити процес найму в ігровий досвід, винагородивши потенційних кандидатів як визнанням, так і відчутними перевагами за завершення кожного кроку (від подачі заяви до виходу на перший робочий день).

HR-команди можуть також використовувати гейміфікацію всередині для нагородження кращих рекрутерів і стимулювання співробітників до запрошення кращих кандидатів. Можливість для працівника отримати статус «Рекрутер року» може спонукати співробітників приймати більш активну роль у пошуку талантів [2].

2) Для розвитку корпоративної культури – компанія може використовувати гейміфікацію для просування позитивної корпоративної культури, винагороджуючи співробітників за міжвідомчу співпрацю, за пропозиції щодо поліпшення бізнес-процесу або продукту, або, навіть, беручи участь в загальнокорпоративних програмах для волонтерів.

Для відстеження цих дій використовується спеціально розроблена ігрова платформа, яка також демонструє прогрес співробітників іншим співробітникам, щоб забезпечити внутрішню мотивацію. Платформа веде облік

усіх дій співробітників в програмі, що є цінною інформацією, коли приходить час розглядати просування по службі, підвищення й інших винагород [2].

3) Для мотивування співробітників до навчання – обов'язкове навчання персоналу не є пріоритетним напрямком для більшості співробітників, особливо коли вони не бачать відношення навчання до їх повсякденних обов'язків. Мотивувати їх виділити час для завершення цих програм вчасно може бути складним завданням.

Додавання ігрового досвіду в онлайн-програму навчання може стимулювати співробітників, які будуть отримувати винагороду за виконання цих завдань або місій (в лексиконі гейміфікації). За такої системи працівники набагато більш схильні робити навчання пріоритетом. HR також виграють від такої системи, їм не потрібно контролювати дії співробітників, щоб нагадати завершити програму навчання [2].

Далі розглянемо декілька реальних прикладів використання гейміфікації.

Cisco інвестувала в глобальну програму навчання для своїх співробітників і підрядників. Програма націлена на навчання використанню соціальних медіа. Але з більш ніж 46 курсів, працівники не розуміли з чого почати. Як рішення, Cisco представила три рівні сертифікації для програми навчання в соціальних медіа: фахівець, стратег і майстер, а також чотири рівні суб-сертифікації для співробітників відділу кадрів, зовнішніх комунікацій, продажів і внутрішніх партнерів. Також курси включали командні завдання, додавши конкуренцію і співробітництво в отриманні сертифікатів. З моменту запуску навчальної програми понад 650 співробітників Cisco пройшли сертифікацію і закінчили понад 13 000 курсів [3].

Deloitte розробила навчальну програму для керівників вищої ланки, але у компанії виникли проблеми із заохоченням керівників до початку і завершення програми. Deloitte звернулася до Badgeville, для розробки гейміфікованих елементів (значки, таблиці лідерів і кваліфікації), які вимірювали, скільки керівників брали участь і закінчували курси. Результати: середній час завершення навчальної програми скоротився на 50 відсотків, і в програмі спостерігалось збільшення числа користувачів, які щодня повертаються на сайт [3].

Microsoft має безліч потреб у локалізації для багатьох своїх продуктів, і забезпечення того, щоб переклади були точними і релевантними, що було величезним завданням для однієї команди. Microsoft розробила гру «Якість мови», в якій використовувався додаток Silverlight, що дозволяє користувачам переглядати скріншоти для перевірки точності мови. Microsoft навмисне демонструвала погані переклади, щоб переконатися, що співробітники дійсно

звертають увагу на помилки. Результати: 4500 користувачів переглянуло 500 000 скріншотів, щоб виправити або поліпшити переклади на їх рідних мовах. Microsoft Японія фактично взяла вихідний для всієї компанії, щоб грати в гру, і в підсумку виграла таблицю лідерів [3].

Гейміфікація є дієвим інструментом не тільки в управлінні персоналом, а й в цілому у бізнесі. Практики передових компаній підтверджують це. Ефективність досягається за рахунок винагородження працівників і чіткої постановки завдань для отримання винагороди та за рахунок конкуренції між співробітниками й спонукання їх дії у команді. Тому, гейміфікація є передовим та ефективним засобом управління персоналом та бізнес-процесами.

Список використаних джерел:

1. Gamification [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://en.wikipedia.org/wiki/Gamification>
2. Steve S. How Gamification Can Improve HR Management [Електронний ресурс] / Sims Steve // TheBalance. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalance.com/gamification-hr-management-improvement-1917995>
3. Charles C. Gamification for your business [Електронний ресурс] / Coy Charles // Rework. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cornerstoneondemand.com/rework/5-companies-using-gamification-boost-business-results>

СЕКЦІЯ 9. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Ісхакова О.М.

*старший викладач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання та страхування*

Красільнікова Ю.О.

студентка

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогодні інвестиції стають домінуючим засобом збереження конкурентоспроможності України на світовій арені, невід'ємною складовою підприємницької діяльності суб'єктів ринку. Розвиток фінансового сегмента вітчизняного інвестиційного ринку на сьогодні демонструє функціональну слабкість, у тому числі в розрізі таких складових, як доступність (за ціною) фінансових послуг, обсяги фінансування через національний фондовий ринок, легкість отримання довгострокового кредиту, доступність венчурного капіталу, існування обмежень на рух капіталу, загальна надійність банківської системи (кількість банкрутств, злиттів і поглинань комерційних банків, рівень монополізації системи тощо), особливості регулювання фондового ринку, рівень правового забезпечення інвестиційних відносин.

Фінансовий ринок – є одним із найважливіших ринкових сегментів взаємодії суб'єктів економіки, в результаті функціонування якого реалізовується механізм трансформації фінансових ресурсів в активно діючий інвестиційний капітал, що сприяє сталому розвитку економіки [1].

Специфіка об'єктів та мети інвестування на фінансовому ринку дає можливість розглядати інвестора як інститут фінансового ринку, який здійснює вкладання інвестиційних ресурсів у різні об'єкти інвестування з метою отримання доходу та досягнення певного соціального ефекту. Статус інвесторів на фінансовому ринку є основою їх поділу на: індивідуальних, корпоративних та інституційних. Індивідуальними інвесторами на фінансовому ринку є будь-які фізичні особи (домогосподарства), що мають вільні кошти, які

використовуються ними для інвестування. Корпоративними інвесторами на фінансовому ринку можуть бути: нефінансові корпорації різних форм власності; корпорації, що приймають депозити, коли, маючи тимчасово вільні власні кошти, використовують їх як інвестиційні ресурси саме для здійснення інвестиційної, а не кредитної діяльності, та страхові корпорації, коли вони інвестують свій власний капітал, а не кошти, які вкладені страхувальниками як страхові платежі.

Інвестиційний потенціал інституту фінансового ринку визначає сукупність як інвестиційних ресурсів, так і можливостей, здатностей та засобів трансформувати ці ресурси в інвестиції, тобто здійснення певним інститутом інвестиційної діяльності.

Іноземні інвестори вклали в економіку України в 2016 році 4,406 млрд. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 642 млн. дол., або на 17,1%, більше показника за 2015 рік. При цьому інвестиції надходили з 77 країн світу, а основними інвесторами, на яких довелося майже 70% загального обсягу інвестицій, стали Росія – 1,667 млрд. дол., Кіпр – 427,7 млн. дол., Великобританія – 403,9 млн. дол., Нідерланди – 255 млн. дол. і Австрія – 249,9 млн. дол. Найбільші обсяги прямих інвестицій були спрямовані в фінансову і страхову діяльність – 2,825 млрд. дол. [2].

На фінансовому ринку кожен із інвесторів має певні міркування щодо дохідності та ризиковості своїх майбутніх вкладень у фінансові активи. При цьому, звичайно, ним враховується існуюча на фінансовому ринку ситуація: мінімальні процентні ставки та рівні процентних ставок, що відповідають різним рівням ризику. Емітенти фінансових активів, для того щоб бути конкурентоспроможними на фінансовому ринку, прагнуть забезпечити інвесторам необхідний рівень дохідності їх фінансових вкладень.

За останні 7-8 років співвідношення активів банківських і небанківських фінансових установ в Україні, за даними НБУ, ще більше деформувалось на користь банків (приблизно 90-93% проти 7-10%). Так, активи банківської системи станом на 01.01.2008 становили 599,4 млрд. грн. та 45,2 млрд. грн. небанківські фінансові установи відповідно, а на 01.01.2016 – 1275,0 млрд. грн. та 93 млрд. грн. відповідно Вищезазначене свідчить про абсолютне домінування на ринку фінансових послуг банківських установ та суттєву залежність інших учасників фінансового ринку від стану банківської системи [3].

**Кількість професійних учасників фінансового ринку України
та обсяг їх активів на початок року в 2010-2016 рр.**

Рік	Банківські установи		Страхові організації		Торговці цінними паперами		Недержавні пенсійні фонди	
	К-ть	Обсяг активів, млрд.грн	К-ть	Обсяг активів, млрд.грн	К-ть	Обсяг активів, млрд.грн	К-ть	Обсяг активів, млрд.грн
2010	182	880	450	41,9	737	36	92	0,9
2011	176	942	456	45,2	763	131,3	89	1,1
2012	176	1054	442	48,1	733	235,4	88	1,4
2013	176	1127	414	56,2	647	263,7	84	1,7
2014	180	1278	407	66,4	554	463,4	75	2,1
2015	163	1317	382	70,3	462	619,7	75	2,3
2016	120	1275	368	60,6	594	2,3	72	2,1

**Розроблено автором на основі даних НБУ, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг [4; 5; 6]*

Аналізуючи динаміку даних у табл.1, очевидно, що кількість професійних учасників фінансового ринку України, починаючи з 2010-2011 років, системно скорочується, консолідації якогось сектору за рахунок іншого не спостерігається. При цьому кількість торговців цінними паперами є найбільшою, але провідну роль на фінансовому ринку України відіграє банківський сектор, активи якого в рази переважають активи інших учасників фінансового ринку України. Абсолютно домінантну роль на ринку фінансових послуг України відіграє банківська система. Так, її активи системно протягом усієї історії розвитку вітчизняної економіки в 5-20 разів переважали активи інших найбільших учасників фінансового ринку. Недержавні пенсійні фонди взагалі є фактично нерозвиненими та мають дуже обмежені активи в Україні у порівнянні з іншими учасниками ринку [3].

Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового ринку стримують:

- недосконалість механізму захисту прав споживачів та кредиторів;
- низький рівень розвитку інституційних інвесторів;
- обмеженість фінансових інструментів;

- складність процедур реструктуризації;
- недовіра та необізнаність роздрібного інвестора;
- відсутність належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг;
- недосконалість податкового законодавства;
- обмеження валютного законодавства [1].

Для іноземних інвесторів немає чітких і прозорих правил, законодавчого захисту, гарантій від держави та емітентів, не налагоджена система стосунків з іноземними інвесторами, не проводяться регулярні інвестиційні презентації, що сприяли б ефективній приватизації, довгостроковій співпраці, залученню найкращих іноземних практик і покращенню вітчизняного законодавства у цій сфері, отриманню більш дешевого і довгострокового іноземного капіталу, залученню міжнародних компаній на вітчизняний фінансовий ринок. Тому необхідно сформулювати і поступово реалізовувати стратегію інституційного забезпечення макроекономічної стабільності, що в подальшому при відповідних кроках щодо дерегуляції та при впровадженні системи захисту інвесторів сприятиме розвитку фінансового ринку України.

Інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку є тим забезпечувальним інструментом, дія якого опосередковано спрямовується на розвиток національної економіки, оскільки ефективне її функціонування залежить від можливостей повноцінного його ресурсного забезпечення. На формуванні та використанні інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку позначилися такі негативні чинники, як: низький рівень добробуту домогосподарств і зниження рівня їхньої платоспроможності, який спричиняє спад інвестиційної активності домогосподарств та уможлиблює ризик нестабільного функціонування не лише системи інститутів фінансового ринку, але й економіки країни загалом; низький рівень капіталізації нефінансових корпорацій і банківських установ; значна збитковість та фінансова нестабільність нефінансових та фінансових корпорацій; недостатня захищеність прав інвесторів та високий рівень оподаткування інвестицій на фінансовому ринку; нестабільність, непрозорість законодавчої бази, що регламентує інвестиційні процеси в державі; низький рівень впливу держави на створення сприятливого інвестиційного середовища як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремих інституційних одиниць.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України до 2020 року – Прийняття від 18.06.2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15/print1492801531437995>
2. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Редзюк Є. Фінансовий ринок та інвестиційні процеси в Україні: досягнення, проблеми та перспективи розвитку / Є.Редзюк // Економіст. – 2016. – №6. – С. 9-15.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/>

Кальницька М.А.

кандидат економічних наук, доцент,

здобувач кафедри теоретичної та прикладної економіки

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

СОЦІАЛЬНА СФЕРА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

Соціальна сфера є важливою в соціально-економічній системі, оскільки пов'язана з процесами забезпечення життєдіяльності людини і суспільства, виробляє економічні блага для задоволення соціальних потреб людини і суспільства.

Соціальна сфера як важлива сфера національної економіки України на даному етапі є складною і динамічною системою, у якій відбуваються кількісні і якісні зміни, ця система постійно змінює напрями розвитку і трансформації. «Поняття «сфера», – як зазначає В.О. Онищенко, – слід розглядати як сукупність видів економічної діяльності, котрі мають чітко виражену спільність

функцій, особливе призначення в суспільному поділі праці та низку характеристик, що істотно відрізняють ці види економічної діяльності від матеріального виробництва. Таким чином, завданням держави при здійсненні політики, спрямованої на економічний розвиток суспільства, є забезпечення високого рівня соціальної безпеки» [7, с. 4], динамічного розвитку і удосконалення соціальної сфери національної економіки, суттєвого збільшення фінансування соціальних заходів.

Поняття «соціальна сфера» в Україні недостатньо відображена у чинних нормативно-правових актах. Крім цього серед науковців як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій літературі відсутній єдиний підхід до розуміння суті цього поняття. На наш погляд, можна виокремити три підходи до трактування поняття «соціальна сфера»:

1) процесуальний підхід: соціальні процеси та форми соціальної діяльності спрямовані на підвищення рівня життя у суспільстві;

2) змістовий підхід спрямований на змістове наповнення поняття «соціальна сфера»;

3) інституційний підхід розглядає інституційні одиниці, які забезпечують у суспільстві підвищення рівня життя (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття «соціальна сфера»

Суть визначення	Автор	Визначення поняття «соціальна сфера»
Процесуальний підхід		
Діяльність стосовно реалізації раціональних форм організації людського життя	Зінь Е.А.	соціальна сфера діяльності на регіональному рівні полягає у здійсненні просторових процесів у суспільстві, впровадженні раціональних форм організації життя людей з точки зору умов праці, побуту, відпочинку, розвитку особистості, відновлення життя, відтворення населення. Ця сфера безпосередньо пов'язана з політикою, економікою, соціологією, демографічними дослідженнями тощо [4, с. 126]

Змістовий підхід		
Сукупність усіх галузей життєдіяльності суспільства, що забезпечують підвищення рівня життя	Центр перспективних соціальних досліджень	це сукупність усіх галузей життєдіяльності суспільства, взаємопов'язаних з державними і недержавними установами, організаціями і підприємствами, які забезпечують загальний рівень життя громадян та сприяють зростанню їх благополуччя в державі, створюючи при цьому оптимальні умови для реалізації та самореалізації здібностей та інтересів тих же громадян» [9]
Сукупність галузей, підприємств, організацій, які визначають рівень життя	Великий тлумачний словник сучасної української мови	«сукупність галузей, підприємств, організацій, які безпосередньо пов'язані і визначають спосіб і рівень життя людей, їх добробут, споживання (освіта, культура, охорона здоров'я та ін.)» [1, с. 1360].
Сфера діяльності людей, результатом якої є послуги	Куценко В.І., Остафійчук Я.В.	«сфера діяльності людей, результатом якої є послуги, що задовольняють потреби суспільства й окремих його членів і пов'язані зі створенням доданої вартості. Вона характеризується специфічними процесами взаємодії та відтворення людини, особистості, соціальних груп, населення в цілому, відносинами, що виникають з приводу відтворення людського потенціалу та формування соціальної справедливості в суспільстві» [5, с. 340]
Суспільний простір відтворення людини	Шевель С.А.	«простір відтворення повсякденного життя, розвиток та самореалізація людини як особи» [10, с. 17]
Сфера, де формуються умови для життєдіяльності та матеріального виробництва	Лазутіна Л.О.	«це сфера, в якій безпосередньо не здійснюється виробництво продукції, але завдяки їй створюються умови для її виробництва, життєдіяльності, піднесення значення сільського способу життя тощо» [6, с. 153]

Інституційний підхід		
Інституційні одиниці, які виробляють послуги	Пакуліна А.А., Пакуліна Г.С.	«сукупність інституційних одиниць (позабюджетні фонди, благодійні фонди, професійні спілки), державних і недержавних організацій (наукові, правоохоронні, освітні, медичні), які виробляють суспільно-корисні блага і послуги, мета яких полягає у підвищенні індивідуального і суспільного добробуту, що сприяє підтримці суспільства в стані економічної рівноваги» [8, с. 84]
Інституційні одиниці, що обслуговують процеси відтворення людського потенціалу		сукупність установ, що обслуговують процеси відтворення людського потенціалу, разом із специфічними нормами, правилами, процедурами (інститутами), що сформувались у процесі їх діяльності, називають соціальною сферою [2, с. 28]

Різні підходи до поняття «соціальна сфера» свідчать, що соціальна сфера є багатоаспектним поняттям. У цій сфері не здійснюється виробництво матеріальних благ, різноманітної продукції, а створюються різноманітні послуги, які сприяють створенню сприятливих умов для розвитку національного виробництва, забезпечення високого рівня життя у соціально-економічній системі, сприяють створенню соціально безпечного середовища для людини і суспільства. Сьогодні в Україні соціальна сфера характеризується низьким ступенем задоволення основних життєво необхідних потреб більшості громадян, зростанням соціальної диференціації, погіршенням якості людського потенціалу, що несе в собі серйозну загрозу соціально-економічного розвитку країни [8, с. 81]. Тому в Україні сьогодні пріоритетним завданням державної політики, спрямованої на соціально-економічний розвиток суспільства, є переорієнтація на забезпечення високого рівня безпеки у соціальній сфері, яке потребує науково обґрунтованої стратегії розвитку із залученням значного фінансування з урахуванням досвіду західних країн.

Як свідчить досвід індустріально розвинених країн, соціальна сфера є одним з найбільш важливих секторів сучасної держави, на фінансування якої виділяється більше 50% всіх витрат державних бюджетів цих країн [3, с. 123]. Держава фінансує охорону здоров'я, освіту, соціальне забезпечення, місцеві органи влади фінансують початкову і середню освіту, охорона здоров'я, окремі

соціальні програми. В цих країнах сьогодні основними формами фінансування соціальної сфери є: державне бюджетне фінансування соціальної сфери; фінансування соціальної сфери з регіональних і місцевих бюджетів; фінансування об'єктів соціальної сфери з державних спеціалізованих фондів, за рахунок залучення коштів благодійних фондів та організацій, внесків і пожертвувань фізичних та юридичних осіб; фінансування об'єктів соціальної сфери на основі оплати соціальних послуг споживачами.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мов (з дод., допов. Та CD) / Уклад. і голов. Ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
2. Верховод І. Теоретичні основи ідентифікації та принципи реформування соціальної сфери економіки сучасної України / І. Верховод // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 6. – С. 28-37.
3. Дегтяр О.А. Рівень ресурсного забезпечення соціальної сфери в економічно розвинених країнах світу / О.А. Дегтяр // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – Вип. 3. – С. 119-124.
4. Зінь Е.А. Регіональна економіка / Е.К. Зінь. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 528 с.
5. Куценко В.І. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: Монографія / За ред. проф. С.І. Дорогунцова / В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук. – К. : Оріони, 2005. – 400 с.
6. Лазутіна Л.О. Економічна сутність категорії «соціальна сфера сільських територій» / Л.О. Лазутіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 150-154.
7. Онищенко В.О. Теоретичні аспекти формування соціальної безпеки / В.О. Онищенко, О.В. Чепурний // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 3-9.
8. Пакуліна А.А. Дослідження особливостей соціальної сфери України в умовах глобалізації економіки та аналіз трансформації її інституційного середовища / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 80-88.
9. Центр перспективних соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpsr.org.ua>
10. Шевель С.А. Соціальна сфера суспільства та її особистості: монографія / С.А. Шевель. – Мінськ: Наука і техніка, 1988. – 186 с.

Лагута Я.М.
*старший викладач кафедри менеджменту
організацій і адміністрування*

*Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир, Україна*

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

З появою процесів глобалізації, виникненням нових технологій, які стали сприяти концентрації економічної влади в руках відносно невеликої кількості корпорацій, відбулися і зміни в розвитку теорії та практики соціальної відповідальності бізнесу. На перший погляд, парадоксальна ситуація: не дивлячись на свій великий вплив, корпорації набули певної уразливості, так як стали залежати в своїх діях від різних груп. Для того, щоб заслужити право на активну діяльність, вони змушені прислуховуватись як до своїх акціонерів, так і до оточення місцевих громад, партнерів. Тобто виникає проблема посилення ролі зовнішньої корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Зовнішня форма реалізації соціальної відповідальності на відміну від внутрішньої, що є досить сталим поняттям, викликає найбільшу кількість суперечок щодо того, що відносити до даної сфери. Деякі дослідники дотримуються тієї точки зору, що дана діяльність компаній, як правило, не регулюється чинним законодавством і заснована на існуючих в країні традиціях. Серед основних напрямків зовнішньої КСВ, зазвичай, виділяють наступні: охорона навколишнього середовища, сумлінна ділова практика, підтримка і розвиток місцевої громади [1, с. 171].

Говорячи про зовнішній вплив діяльності компанії, перш за все відзначають її вплив на навколишнє середовище. Сучасний рівень технічного розвитку не тільки сприяє полегшенню життя самої людини, але і здатний привести світ до екологічної катастрофи. У зв'язку з цим питання природоохоронної діяльності та ресурсозбереження стають однією з першочергових задач і обов'язків компаній, особливо великих корпорацій.

Екологічне спрямування КСВ компаній передбачає реалізацію різних програм, які спрямовані на охорону навколишнього середовища, економне споживання природних ресурсів, повторне використання та утилізацію відходів, організацію екологічно безпечного виробничого процесу та виробництво екологічно чистої продукції тощо. До таких програм відноситься також: реалізація заходів щодо запобігання та зменшення всіх видів забруднень

навколишнього середовища (викиди в атмосферу, у водні об'єкти, поводження з відходами); розвиток інноваційних технологій, спрямованих на ефективне використання енергії, води та інших ресурсів; збереження і відновлення біорізноманіття та природних екосистем; скорочення споживання невідновлюваних ресурсів; протидія зміні клімату та адаптації до нього (скорочення викидів парникових газів і облік прогнозів зміни глобального і місцевого клімату при плануванні діяльності); врахування екологічних чинників при організації роботи офісу (економія паперу, енергії, води, утилізація відходів, скорочення ділових поїздок і заміна їх відеоконференціями, підвищення екологічної свідомості співробітників тощо) [1, с. 174].

На сучасному етапі розвитку поширення отримала екологічна складова концепції управління компанією під назвою «зелений офіс». В основі цієї концепції раціональне використання та економія ресурсів окремих суб'єктів господарювання, держави, планети. Окрім того, використання в діяльності принципів екологічної відповідальності вважається правилом хорошого тону, який поліпшує імідж компанії в очах клієнтів і партнерів.

Низка соціально відповідальних підприємств в Україні вже підхопила «зелену хвилю». Лідерами є: ТЗОВ «Астеліт», компанія «Воля», ПАТ Концерн «Галнафтогаз», група компаній «Фокстрот», ПАТ «Оболонь», НАСК «Оранта», ТОВ «Тетра Пак» тощо. Філософія зеленого офісу стає популярною серед українських компаній. Деякі з них просто віддають дань моді та роблять елементарні «зелені кроки», а інші займають активну позицію в турботі про довкілля [2].

Ще один напрям зовнішньої КСВ – сумлінна добросовісна ділова практика. Це напрямок соціальних програм компанії, яка має на меті сприяти прийняттю і поширенню високого рівня ділових взаємовідносин та корпоративної культури між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії. В умовах розвитку конкуренції, відносини з партнерами, а в деяких випадках і з конкурентами можуть мати вирішальне значення для компанії. Дотримання принципів добросовісної конкуренції, антимонопольної та антидемпінгової політики; протидія легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та боротьба з корупцією; політика інформаційної відкритості компанії щодо власників, постачальників, бізнес-партнерів, клієнтів і зацікавлених сторін; виконання програм з добровільного обмеження сфер ведення бізнесу (наприклад, поширення тютюновими компаніями політики відмови від продажів цигарок неповнолітнім); реалізація програм співпраці з органами державного управління, асоціаціями споживачів, професійними

об'єднаннями та іншими громадськими організаціями; створення додаткових, в тому числі матеріальних, стимулів для інтеграції принципів КСВ в діяльність постачальників і ділових партнерів (врахування екологічних і соціальних факторів в рамках закупівельної та інвестиційної діяльності). Ці напрями КСВ є важливими в розвитку добросовісної ділової практики.

Одне із провідних завдань розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, яке виробляє продукцію (товари, послуги) – це формування взаємовідносин компанії зі споживачами. КСВ за даним напрямком включає: надання якісних товарів і послуг, які не становлять загрози для здоров'я і життя споживачів; сумлінне інформування про властивості продукції; наявність процедур відшкодування збитку в разі надання товарів і послуг незадовільної якості; забезпечення конфіденційності особистих даних споживачів; виробництво і просування серед покупців товарів і послуг, що володіють соціальними і екологічними перевагами (підлягають переробці та повторному використанню, з більш тривалим терміном служби, які споживають поновлювані джерела енергії і ресурси тощо).

Наступним важливим напрямом реалізації зовнішньої КСВ, який потрібно розвивати – участь компаній в розвитку місцевої громади. Компанії беруть участь в житті місцевої громади шляхом здійснення різних соціальних програм і акцій: підтримка соціально незахищених верств населення, надання підтримки дітям і юнацтву, підтримка збереження і розвитку житлово-комунального господарства та об'єктів культурно-історичного значення, спонсорювання місцевих культурних, освітніх і спортивних організацій та заходів тощо. Але найбільш значимий внесок, який компанії можуть внести в життя спільнот – це забезпечення населення робочими місцями, а також справедливою заробітною платою і пільгами [1, с. 177].

Вітчизняна практика соціальної відповідальності, а також передовий зарубіжний досвід дозволяють виділити наступні основні інструменти соціальної діяльності бізнесу за межами компаній: благодійність, спонсорство, корпоративне волонтерство і соціальний маркетинг.

Багато великих підприємств задля підвищення власного іміджу, поширення інформації про компанію, реалізують різного роду благодійні програми. Поширеним явищем характерним для великих компаній є створення окремого корпоративного благодійного фонду. Спектр визначень корпоративного волонтерства досить широкий. Деякі експерти наполягають на тому, що волонтерство – це перш за все праця, спрямована на допомогу нужденним. Інші

вважають, що працівники, які не можуть приєднатися в даний момент до колег-добровольців, але жертвують на захід свої кошти, також є волонтерами.

Багато відомих зарубіжних форм реалізації КСВ, незважаючи на своє широке поширення, так і не отримали визнання. До них відноситься і такий популярний сьогодні інструмент, як соціальний маркетинг. Застосування концепції соціального маркетингу передбачає, що: поряд з потребами покупців існують інтереси суспільства, які усвідомлюються і приймаються покупцями; успішність підприємства залежить від громадської думки, яка формується як результат відношення підприємства до інтересів суспільства; споживачі при інших рівних умовах віддають перевагу товарам, які виробляє компанія та враховує інтереси суспільства.

Наведені напрямки та інструменти реалізації соціальної відповідальності можуть бути більш різноманітними. Вибір визначається такими факторами, як масштаб і фінансові можливості бізнесу, галузева і регіональна приналежність, політичний вплив на місцях діяльності бізнесу, корпоративна культура, відносини самого бізнесу до соціальних питань тощо. Разом з тим, пріоритети соціально відповідальної діяльності та інструменти їх реалізації повинні бути орієнтовані на стратегію розвитку компанії, її місію, а також враховувати очікування зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Никитина Л. Корпоративная социальная ответственность: учебник / Л. Никитина, Д. Борзаков. – М.: КНОРУС, 2015. – 445 с.
2. Шпак О.Г. Концепція зеленого офісу як джерело досягнення конкурентної переваги підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17058/1/283-Shpak-460-462.pdf>

Иванов С.В.

доктор экономических наук, профессор, научный директор

Ляшенко В.И.

доктор экономических наук, профессор, учений секретарь,

Международный центр исследования социально-экономических проблем модернизации и развития кооперации

г. Днепр, Украина

Ляшенко А.Ю.

аспирант

Институт экономики промышленности

Национальной академии наук Украины

г. Киев, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Выделяют следующие современные модели индустриализации: 1) «традиционная индустриализация» с преобладанием добывающих отраслей промышленности, тяжелого и низко технологичного машиностроения с технологиями преимущественно 3-го и 4-го укладов, которые пытаются с целью поддержания конкурентоспособности модернизировать к рыночным вызовам современности; 2) «некроиндустриализация» – состояние отраслей промышленности с технологиями 3-го и 4-го укладов, которые переживают процессы деиндустриализации, условно говоря, первого типа – сокращение производственных мощностей вследствие их физического износа и отсутствия рыночного спроса на продукцию; 3) «постиндустриализация» – переход к преобладанию технологий 5-го уклада, который сопровождается процессами деиндустриализации, условно говоря, второго типа – выводом за пределы страны низко технологичных отраслей (offshoring), введением современных высокотехнологичных производственных мощностей, ориентированных на выпуск продукции с высокой долей добавленной стоимости, информатизацией общества, развитием сферы современных наукоемких услуг; 4) «неоиндустриализация» – переход к технологиям 6-го уклада, по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью, который характеризуется индивидуализацией, наноминиатюризацией, биотехнологизацией, когнитивизацией, развитием 3D-печати путем реиндустриализации (reshoring), то есть увеличение в национальной экономике рабочих мест на базе этих технологий преимущественно в сфере малого и среднего предпринимательства

Взаимодействие этих моделей приведена на рис. 1.

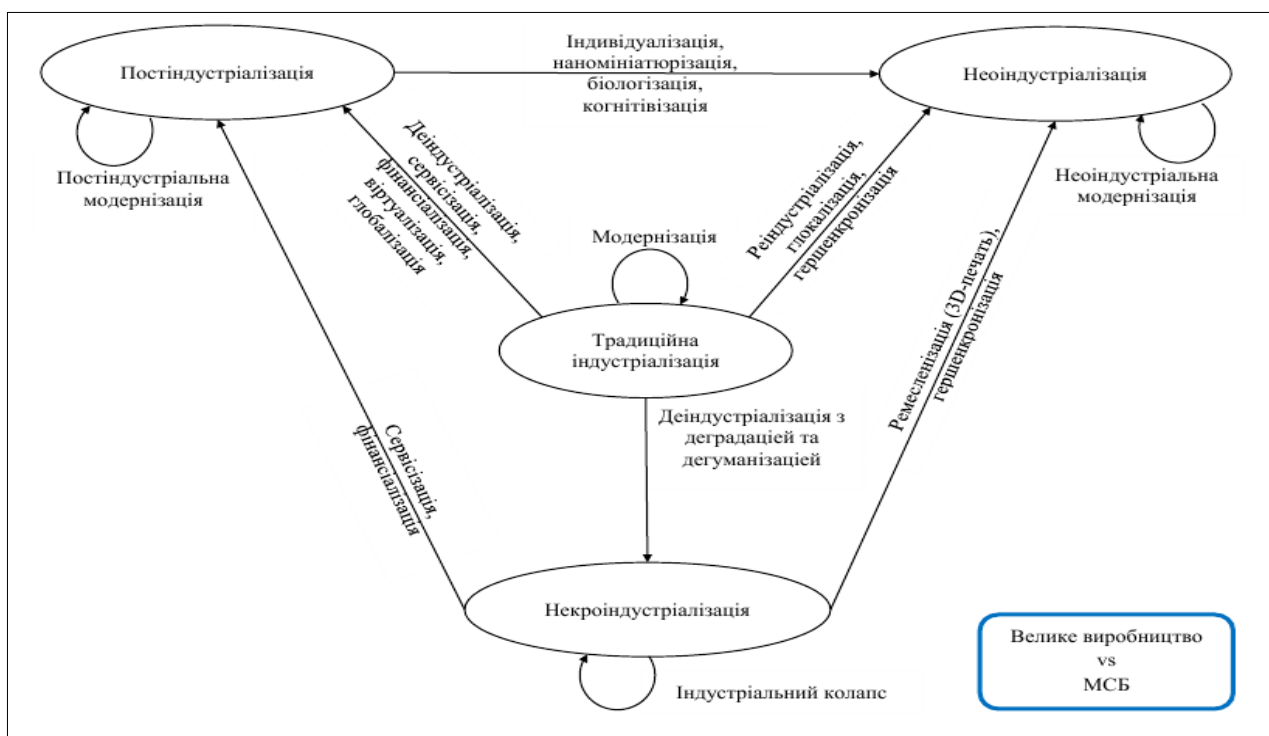


Рис. 1. Взаємодія сучасних моделей індустріалізації [1, с. 27]

Круг сучасних досліджень, пов'язаних з промисловим розвитком і реіндустріалізацією достатньо широк. Термін «реіндустріалізація» вперше в західній літературі почав використовуватися в 1986 г. наряду з терміном «деіндустріалізація». Актуальність цього напрямку досліджень в розвинутих країнах обумовлена необхідністю відновлення промислового потенціалу, во багато втраченого ними в 80-90-х роках двадцятого століття в результаті використання моделі «нової економіки» [2, с. 4]. О необхідності реіндустріалізації говорять учені і політики самого високого рівня в США і європейських країнах. Президент Росії неодноразово заявляв об виснаженні існуючої економічної моделі і необхідності нової індустріалізації економіки (Петербурзький міжнародний економічний форум, 2014) [2, с. 4]. Реіндустріалізація – в сучасній літературі термін багатоплановий і в залежності від контексту носить різний зміст. Наприклад, реіндустріалізація – перехід від ранніндустріальної і індустріальної бази виробництва до його нових техніко-технологічних основ, перехід виробництва на більш прогресивний шлях розвитку (прогресивні «високі» технології, інформатика, біотехнології, нові матеріали і джерела енергії) [3]. Реіндустріалізація – як шлях виходу з рецесії і як база нової моделі економічного зростання. Це світовий тренд. Процес реіндустріалізації

начался, например, в США раньше, чем в России, и сейчас нужно догонять США не в переходе к «постиндустриальному» обществу, а в развертывании новой индустриализации [3].

Мировой экономический кризис продемонстрировал необходимость существования мощной конкурентоспособной производственной базы. Так, в европейских странах наблюдается постоянное уменьшение доли промышленности в структуре ВВП. Актуальные данные показывают, что экономики развитых стран, развиваясь в рамках постиндустриальной парадигмы, начинают испытывать проблемы, вызванные сжатием промышленного сектора. «Деиндустриализация», в первую очередь, затронула экономически развитые страны и старые отрасли, такие как металлургия, текстильная промышленность [2, с. 5]. В странах с переходной экономикой, экспортно-сырьевая модель развития не позволила в значительной мере проявиться тенденциям, характерным для постиндустриального общества, однако подобные тенденции также наблюдались. За время реформирования промышленности были потеряны целые отрасли, значительно сократились объемы промышленного производства. В странах с переходной экономикой наблюдались подобные тенденции. Однако, деиндустриализация в странах с переходной экономикой явилась следствием низкой инновационной активности предприятий, отсутствием институциональной среды для развития инновационного предпринимательства в промышленном секторе и низкого уровня конкурентоспособности промышленной продукции на мировом рынке.

В развитых странах «деиндустриализация» была вызвана мотивом получения максимально возможной прибыли за счет снижения затрат на оплату труда. Компании получили прибыль благодаря аутсорсингу и перемещению производственных мощностей в другие страны. Расширение рынка вызвало рост спроса на новые технологии и средства производства. Негативные тенденции в экономике развитых стран были вызваны стратегиями фирм, ориентированными на получение прибыли в краткосрочном периоде. При этом наблюдалось снижение инвестиций в инновационное развитие даже тех отраслей, которые имели мощный потенциал в долгосрочном периоде. Следует отметить, что в развитых странах структурные изменения в сфере промышленности (рост сектора услуг и рост безработицы) стали результатом предшествующего развития. В странах с переходной экономикой отсутствовала промышленная база, способная потреблять знания и создавать на их основе инновации. В связи с этим было затруднено развитие высокотехнологичного сектора экономики. Цикличность экономики также сыграла значительную роль

в процессе разрушения индустриальной базы. Ослабление производственного сектора углубило социально-экономические последствия кризиса. Поэтому назрела необходимость смены существующей парадигмы. Многие ученые отмечают, что развитие инноваций является перспективным путем развития, однако не дает возможности компенсировать потери от снижения уровня промышленного производства и связанного с ним роста безработицы. Поэтому главной целью реиндустриализации является создание мощной производственной базы, способной обеспечить долгосрочное устойчивое развитие экономики, т.е. «новая разумная» индустриализация не преследует цель производства инноваций ради инноваций, она нацелена на производство инноваций ради создания мощной индустриальной базы, способной наилучшим образом удовлетворить общественные потребности, не исключая развитие традиционных и низкотехнологичных отраслей промышленности. Исследуя понятие процесса реиндустриализации, необходимо рассмотреть исходные условия и предпосылки для дальнейшего научно-технического развития и исходя из этого формулировать цели реиндустриализации для конкретного государства, учитывая также его институциональную составляющую. Речь идет о возврате промышленному сектору ведущей роли в обеспечении роста и эффективности национальной экономики в новых условиях глобального хозяйствования и глобальной конкуренции. Для экономик сырьевого типа с развитой индустриальной базой кроме приоритета перехода к высокотехнологичным производствам актуальным вопросом является создание необходимых институтов развития. При этом не предполагается снижение роли сектора услуг, а скорее переориентация его на сферу промышленности, что также несет инновационный характер. В этих условиях основным вопросом государственного регулирования становится поиск приоритетных направлений развития промышленности, что является рискованным, но необходимым шагом с точки зрения дальнейшего развития. При этом необходимо ориентироваться на развитие отраслей, способных принести мультипликативный эффект для всей экономики.

Список использованных источников:

1. Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : моногр. / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. Київ, 2015. – 196 с.
2. Коровин Г.Б. Теоретические аспекты новой индустриализации России [Электронный Ресурс] / Г.Б. Коровин // Современные исследования

социальных проблем (электронный научный журнал).– 2014.– №6 (38) –
Режим доступа к журн.: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-novoy-industrializatsii-rossii>

3. Кулаев А.П. Методологические и методические аспекты разработки программы реиндустриализации экономики субъекта федерации/ А.П. Кулаев // Проблемы инновационного управления экономикой регионов Сибири: сборник научных трудов Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. Новосибирск. – 2015 г. – С.151-167.

Гур'єва Ю.М., Маковська О.В.
студенти

Науковий керівник: Воробйова К.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

м. Кременчук, Полтавська область, Україна

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ГАЛУЗИ МАШИНОБУДУВАННЯ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

Переважання в структурі промисловості України сировинного сектора визначає актуальність завдання підвищення конкурентоспроможності національної економіки, особливо високотехнологічних і наукомістких галузей, таких, наприклад, як машинобудування.

В умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища це визначає високу значимість практичного вирішення проблем зростання конкурентоспроможності даної продукції в рамках завдання підвищення конкурентоспроможності як машинобудівного комплексу, так і національної економіки в цілому.

Аналіз сформованої практики вирішення зазначеної проблеми дозволив зробити висновок про те, що резерви для забезпечення високої конкурентоспроможності машинобудівної продукції є. Зокрема таким є розгляд конкурентоспроможності як об'єкта управління. В якості одного з шляхів використання цього резерву нами було запропоновано удосконалення концепції управління конкурентоспроможністю на основі існуючих теоретичних

розробок і впровадження на практиці системи ефективного управління конкурентоспроможністю продукції (СЕУКП).

Пропонована СЕУКП заснована на виділенні проблемного контуру управління, який буде частиною системи управління підприємством в цілому. Одним з важливих компонентів цієї системи є оцінка конкурентоспроможності продукції. Незважаючи на велику кількість існуючих в сучасній економічній науці методик, необхідно відзначити, що немає одного універсального методу оцінки конкурентоспроможності для всіх видів продукції. Вивчення способів, принципів і характеристик оцінки конкурентоспроможності продукції, а також узагальнення досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених дали можливість зробити висновок про розподіл сучасних методів оцінки на аналітичні та графічні.

У загальному випадку оцінка конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства повинна включати в себе кілька взаємопов'язаних між собою компонентів оцінки, таких як: мета оцінки; об'єкт оцінки; суб'єкт оцінки (тобто той, хто проводить оцінку); база оцінки (цілі, принципи та методи оцінки, показники продукції конкурентів); результат оцінки.

З урахуванням особливостей промислової продукції в якості вимог до методу оцінки конкурентоспроможності машинобудівної продукції (для подальшого розрахунку) пропонується враховувати наступні: можливість порівняння з товарами конкурентів, отримання відносної кількісної оцінки; простота практичного застосування з точки зору використовуваного математичного апарату; необхідні параметри конкурентоспроможності повинні бути такими, щоб можна було легко порівняти значення як для своєї продукції, так і для продукції конкурентів (наприклад, з відкритих джерел); мінімальні помилки вимірювання, чутливість до зміни параметрів; можливість використання даних, отриманих в результаті використання методу, для побудови моделі залежності прибутку (або обсягу продажів) від факторів конкурентоспроможності.

До складу суб'єктів оцінки конкурентоспроможності в залежності від її мети можуть входити [3]: саме підприємство, що випускає оцінювану продукцію; незалежна організація; споживач або суб'єкт, який виступає від імені споживача; кредитор, потенційний або фактичний інвестор; державний орган або призначена ним організація.

Оскільки СЕУКП буде впроваджуватися на машинобудівному підприємстві, в якості суб'єкта оцінки обирається підприємство. При оцінці його конкурентоспроможності слід спиратися на певні принципи, які дозволяють підвищити її точність, врахувати інтереси суб'єктів ринку, уніфікувати порядок дій, складових зміст процедури оцінки конкурентоспроможності продукції.

В результаті аналізу принципів оцінки конкурентоспроможності, що розглядаються сучасними авторами, наприклад, [3, 2, 1], нами було обрано такі з них, які, на наш погляд, є найбільш значущими з точки зору застосування для оцінки машинобудівної продукції:

1. Оцінка з позиції певного суб'єкта ринку – виробника, продавця, споживача. Залежно від суб'єкта ринку вибирається номенклатура групових і одиничних критеріїв. У той же час необхідно враховувати, що цільові орієнтири споживача і виробника взаємопов'язані і протилежні: для виробника важливі параметри за витратами, для споживача – параметри, що впливають на споживчі властивості товару.

2. Орієнтація на певний сегмент ринку, а також на певний тип ринку (зовнішній, внутрішній).

3. Принцип квазістабільності ринкової кон'юнктури. Слід враховувати, що конкурентоспроможність продукції прив'язана не тільки до конкретного сегменту ринку, але і до певного моменту часу. Тому для уникнення неузгодженості основних параметрів оцінки конкурентоспроможності, необхідно розглядати такий період часу, протягом якого повинні бути досить незмінні аспекти сприйняття корисності товарів суб'єктами ринкових відносин, виробничі можливості виробників, купівельна спроможність споживачів, ринкові позиції конкурентів та інші умови.

4. Принцип переважно раціональної поведінки суб'єктів ринку. Цей принцип заснований на припущенні, що поведінка кожного з суб'єктів ринку можна розглядати як серію взаємопов'язаних раціональних дій із заздалегідь визначеною метою.

При використанні будь-якого методу важливий вибір бази порівняння, від цього багато в чому залежить правильність результатів оцінки. За базу порівняння можуть виступати [3]: кращий зразок з уже існуючих на цільовому ринку; більш досконалий зразок, поява якого очікується в найближчому майбутньому; абстрактний еталон.

Для оцінки конкурентоспроможності нами були обрані принципи, що відображають точку зору споживача, а також тип ринку – внутрішній. Оцінка проводилася за станом на сьогоднішній день, в якості бази порівняння був прийнятий кращий зразок з існуючих на ринку, тому що оцінювана продукція вже розроблена і реалізується на російському ринку в умовах конкуренції. З огляду на сформульовані вище вимоги до методу оцінки конкурентоспроможності продукції, оцінивши переваги та недоліки існуючих методів, найбільш підходящим для практичного використання, на нашу думку,

метод оцінки з використанням інтегрального показника конкурентоспроможності. Використання його в якості базового в створеній СЕУКП дасть можливість отримати відносну порівняльну оцінку і врахувати ваги показників. Його позитивною характеристикою також є простота застосування на практиці.

Слід зазначити, що використання даного методу оцінки дозволяє отримати вихідну інформацію (параметри і ваги конкурентоспроможності) для побудови моделі залежності прибутку (або обсягу продажів) від факторів конкурентоспроможності з використанням методів кореляційного аналізу. Результати моделювання дозволять встановити причинно-наслідковий зв'язок між конкурентоспроможністю продукції, її факторами і ключовими показниками діяльності підприємства. При використанні методу оцінки з використанням інтегрального показника [3] визначаються окремі показники конкурентоспроможності товару шляхом їх порівняння з базовими, еталонними показниками або показниками для товарів-конкурентів:

$$R_i = P_i / P_{i0}, \quad (1)$$

де R_i – показник конкурентоспроможності по i -му параметру; P_i – величина i -ого параметра товару; P_{i0} – величина i -ого параметра для товару-еталону.

Потім розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності товару:

$$Y = S_{i=1}^n a_i R_i, \quad (2)$$

де n – число оцінюваних параметрів, a_i – вага i -ого параметра.

Для визначення ваги параметрів конкурентоспроможності можна використовувати результати дослідження купівельних переваг, наприклад, з використанням анкетування.

Отже, нами було досліджено та проаналізовано основні методи визначення конкурентоспроможності товару машинобудівного підприємства на ринку України. Ми зробили висновок, що немає одного універсального методу оцінки конкурентоспроможності для всіх видів продукції. Тому ми запропонували, на нашу думку, найоптимальніший метод – метод інтегральної оцінки. Використання даного методу оцінки дозволяє отримати вихідну інформацію (параметри і ваги конкурентоспроможності) для побудови моделі залежності прибутку (або обсягу продажів) від факторів конкурентоспроможності з використанням методів кореляційного аналізу. Результати моделювання дозволять встановити причинно-наслідковий зв'язок між

конкурентоспроможністю продукції, її факторами і ключовими показниками діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Зайцев Н. Л. Економіка організації : навчальний / Н.Л. Зайцев – М. : Екзамен, 2004. – 624 с.
2. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: Учеб. пособие. – М.: Юрайт/Издат, 2004. – 335 с.
3. Миронов М. Г. Конкурентоспроможність / М. Г. Миронов. – М. : Альфа-Пресс, 2004. – 160 с.

СЕКЦІЯ 10. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Гаваагийн Батхуу

аспирант кафедри менеджмента и бизнеса

Харьковский национальный экономический университет

имени Семена Кузнеця

г. Харьков, Украина/Монголия

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР МОНГОЛИИ И УКРАИНЫ

Одним из ключевых направлений исследований в кросс-культурном менеджменте является создание универсальной классификации национальных деловых культур. Именно в рамках этих разработок сформировалась этнометрия, как направление этно-социальных исследований, анализирующее ментальные характеристики различных этнических групп с использованием математических методов.

Среди наиболее известных классификаций деловых культур можно отметить следующие походы: Ф. Клакхона и Ф. Стродтбека; Э. Холла; Г. Хофстеде; Ф. Тромпенаарса. Наиболее широко используемой классификацией национальных культур является классификация основоположника этнометрии – Г. Хофстеде. Ее преимуществами является возможность сравнения стран не только в целом по совокупности культурных параметров, но и по двум и более параметрам [1-3; 5].

Наиболее современная версия этой классификации представлена на сайте ее автора [4], на котором можно получить уже рассчитанные Г. Хофстеде культурные параметры по большинству стран мира. Однако в перечне анализируемых стран отсутствует такая страна как Монголия.

На современном этапе развития мирового хозяйства значение Монголии, которая находится в самом центре Азии, на пересечении важных торговых путей, возрастает с каждым годом в связи с ее особым геополитическим положением (между Россией и Китаем).

Целью данного исследования является сравнение деловых культур Украины и Монголии на основе классификации деловых культур Г. Хофстеде.

Наиболее современная версия классификации Г. Хофстеде включает шесть культурных параметров [4; 6]:

- 1) дистанция власти;
- 2) индивидуализм/ коллективизм;
- 3) мужественность / женственность;
- 4) неприятие неопределенности;
- 5) временная ориентация;
- 6) попустительство / сдержанность.

Согласно методическому подходу Г. Хофстеде[6], каждая страна получает баллы по каждому из шести культурных параметров (от 0 до 100), где 0 означает низкое значение соответствующего показателя, а 100 – высокое значение параметра соответственно (значение может превышать 100 баллов). Параметры культуры всегда относительны, а не абсолютны, то есть в любой культуре существует проявление обоих противоположных значений измерения, однако их соотношение будет разным.

Поскольку на сайте Г. Хофстеде Монголия не представлена в перечне стран, для нашего исследования используем результаты исследований, проведенных группой ученых [7] в 2014 году, на основе методического подхода Г. Хофстеде.

Поскольку исследование деловой культуры Монголии на основе подхода Г. Хофстеде было проведено лишь по пяти первым культурным параметрам [7], то сравнение деловых культур Монголии и Украины также было проведено по этим пяти культурным параметрам.

Значения культурных параметров классификации Г. Хофстеде для Украины были получены на сайте Г. Хофстеде [4].

В результате, деловые культуры Монголии и Украины проанализированы по следующим культурным параметрам классификации Г. Хофстеде [4; 7]:

1) Дистанция власти. По данному культурному параметру Монголия и Украина имеют противоположные состояния. В Монголии малая дистанция власти (12), в то время как в Украине большая дистанция власти (92). Это означает, что в Монголии лидеры и руководители используют демократичный стиль руководства, лидер воспринимается как друг, надежный коллега. В Украине существует чиновничество и более авторитарный стиль управления, и значительное количество уровней иерархии.

2) Индивидуализм / коллективизм. Данный культурный параметр у Монголии и Украины имеет различные значения: 71 и 25 соответственно. Это означает, что деловой культуре Монголии присущ индивидуализм, абсолютно не характерный для культур этого региона. В Монголии используется система ценностей, в которой доминирует личность; существует право на критику руководства; карьерный рост зависит лишь от личных качеств и достижений

личности. В деловой культуре Украины доминирует другая система ценностей, в которой каждый человек является, прежде всего, частью группы, а уже потом – личностью; существует значительная эмоциональная зависимость личности от одобрения общества.

3) Мужественность / женственность. Данный культурный параметр в Монголии и Украине также значительно отличается. Монголия имеет высокую степень мужественности (103), что означает активное целевое поведение, доминирование традиционных мужских ценностей, таких как успех, деньги, материальные ценности, амбициозность, карьера, конкуренция, наличие четкого разделения гендерных ролей. А Украине присуща женственность (27), которая несет пассивное целевое поведение, склонность к компромиссам, скромности, заботе об окружающих, качестве жизни.

4) Неприятие неопределенности. По данному культурному параметру Монголия и Украина имеют практически одинаковые значения: 92 и 95 соответственно. Это означает, что обе культуры характеризуются высокой степенью неприятия неопределенности, что проявляется в стремлении устранить любую двусмысленность в отношениях и низкой готовности к риску. Для этого постоянно используются и создаются детальные законы и правила поведения на все случаи жизни, существует стремление к повышению уровня специализации, формализации и стандартизации своих организаций. В обществе отмечается высокий уровень тревожности, который снимается через проявления эмоций и агрессивность.

5) Временная ориентация. По данному культурному параметру деловые культуры Монголии и Украины имеют небольшие расхождения. Деловая культура Монголии (41) характеризуется более краткосрочной ориентацией чем, деловая культура Украины (55). Деловая культура Монголии характеризуется большей концентрацией на прошлое и настоящее, что проявляется через уважение к традициям и выполнение социальных обязательств. А для деловой культуры Украины характерна долгосрочная ориентация на будущее, что проявляется в патернализме, преданности, трудолюбии, настойчивости и бережливости. Люди испытывают высокую потребность в защите и опеке со стороны государства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в рамках методического подхода Г. Хофстеде, деловые культуры Монголии и Украины имеют значительные расхождения по большинству параметров. Поскольку эти деловые культуры имеют противоположные значения по трем культурным параметрам:

1) малая дистанция власти в деловой культуре Монголии и большая дистанция власти в деловой культуре Украины;

2) индивидуализм – в Монголии и коллективизм – в Украине;

3) мужественность – в Монголии и женственность – в Украине.

По одному культурному параметру: неприятие неопределенности, эти деловые культуры очень похожи, так как характеризуются высокой степенью неприятия неопределенности. А по культурному параметру временной ориентации есть небольшие расхождения, но поскольку деловая культура Монголии характеризуется более краткосрочной ориентацией во времени, чем деловая культура Украины.

В дальнейшем, результаты этого исследования послужат основой для разработки практических рекомендаций по оптимизации процесса кросс-культурного взаимодействия представителей деловых культур Монголии и Украины.

Список использованных источников:

1. Гриффин Р. Международный бизнес./ Р. Гриффин, М. Пастей. 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
2. Клейн Е. Д. Сравнительный менеджмент / Е.Д. Клейн. – СПб: изд. СПбГУКиТ, 2011. – 70 с.
3. Олянич Д. В. Сравнительный менеджмент / Д. В. Олянич. – Ростов-на-Дону: Федеральный университет, 2013. – 274 с.
4. Официальный сайт Г. Хофстеде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geert-hofstede.com>
5. Пушных В.А. Межкультурный менеджмент / В.А. Пушных, М.С. Ерёмченко. – 2-е изд., перераб.; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 180 с.
6. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture. Unit 2. [Electronic resource] / G. Hofstede, 2011. – Access mode: <http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2014pdf/LSE2014Hofstede.pdf>
7. Rarick C. Mongolia: A Cultural Portrait using the Hofstede 5-D Model / C. Rarick, G. Winter, C. Barczyk, M. Pruet, I. Nickerson, A. Angriawan // Global Journal of Management and Business Research: Administration and Management. [Electronic resource] – 2014. – Volume 14 Issue 9 Version 1.0. – Access mode: https://globaljournals.org/GJMBR_Volume14/1-Mongolia-A-Cultural-Portrait-using.pdf

Довгань С.В.

студентка

Науковий керівник: Кваша О.С.

викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин

Миколаївський національний університет

імені В. О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

СПІВПРАЦЯ УРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ: МОЖЛИВОСТІ ТА НЕБЕЗПЕКИ

На сучасному етапі Україна перебуває у стані глибокої політичної, фінансової та економічної кризи, що проявляється через такі негативні тенденції як спад виробництва, зростання державного боргу та дефіциту державного бюджету, масштабне безробіття, загострення соціальних суперечностей. В таких умовах виникає необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів, що може бути здійснено за рахунок позик міжнародних кредитних організацій. Важливе місце у боротьбі з фінансовою кризою відводиться Міжнародному валютному фонду (МВФ), співробітництво з яким може стати запорукою швидкого подолання наслідків фінансової кризи в Україні. Але при цьому важлива правильність побудови політики співпраці з даною організацією, яка має бути спрямована не тільки на залучення необхідної суми коштів та їх ефективне використання, а і на забезпечення економічної безпеки України.

Проблемами дослідження взаємовідносин України з Міжнародним валютним фондом, займалося багато вітчизняних науковців: Єрмошенко М., Корнилюк Р, Петик М., Антоненко І., Філіпенко А., та ін.

Проте більшість досліджень зосереджувались в основному на висвітленні лише позитивних сторін взаємодії України з МВФ, при цьому не достатньо дослідженими є можливі небезпеки цих відносин. [1, с. 1]

Україна стала членом МВФ з червня 1992 року. Активна співпраця з цією організацією розпочалася у жовтні 1994 року з розробки українським урядом, разом з експертами МВФ, програм макроекономічної стабілізації та реформування економіки. Загалом, співпраця України з МВФ умовно поділяється на 6 етапів (рис. 1).



Рис. 1. Історія співпраці України з МВФ за різних політичних сил

Розроблено автором на підставі: джерело [2]

Отже, можна зробити висновок, що історія співпраці України та МВФ починається ще з перших років незалежності держави. Кредитні програми фонду були спрямовані на підтримку платіжного балансу, підтримку курсу національної валюти, фінансування дефіциту платіжного балансу, а також задля поповнення валютних резервів Національного банку України.

Також співпраця з Міжнародний валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ) та урядів інших держав, у тому числі США, ЄС, Канади, Японії. Але попри усі програми отримання нових фінансових ресурсів від МВФ задля стабілізації господарюючих процесів, економіка України все ще загальмована в своєму розвитку.

Однією з причин, є велика сума зовнішнього боргу держави, зокрема боргу перед МВФ. Саме заборгованість є однією з основних причин стрімкого падіння економіки та зубожіння населення. Розглянемо динаміку виплат за

борговими зобов'язаннями перед МВФ у майбутні періоди з 2017 по 2025 роки (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка боргових виплат за програмами кредитування МВФ

Розроблено автором на підставі: джерело [3; 4]

Розглядаючи динаміку боргових виплат ми бачимо, що найбільші суми доведеться виплатити у 2018 році (2,2 млрд. дол. США) та у 2019 1,7 млрд. дол. США. В період з 2020 по 2025 роки сума боргових виплат становитиме по 1 млрд. дол. США в рік. У нинішньому 2017 році Україна повинна повернути МВФ 1 млрд. дол. США.

Таким чином, загалом, Україна повинна віддати МВФ 9,9 млрд. дол., а якщо врахувати той фактор, що за цей період будуть підписані нові кредитні програми по стабілізації української економіки, то доведеться віддавати значно більше і довше. Взагалі, специфіка співпраці України та МВФ досить складна, адже в цьому є досить вагомий протиріччя. Розглянемо позитивні та негативні сторони відносин України та Міжнародного Валютного Фонду (рис. 3).

Аналізуючи усі сторони співпраці України з МВФ ми бачимо, що негативних наслідків більше. Відносини з валютно-кредитними організаціями звичайно, що достатньо важливі для нас, тим паче в умовах політичної та економічної нестабільності, проте необхідні шляхи по забезпеченню власної фінансової незалежності та економічної безпеки. На сьогоднішній час з одного мільярду доларів, який МВФ надав нашій країні 3 квітня 2017 року, 850 мільйонів

доларів вже в 2017 році нам треба повертати назад за транш 2014 року. Ми потрапили у коло, коли ми беремо кредити, щоб віддавати кредити.

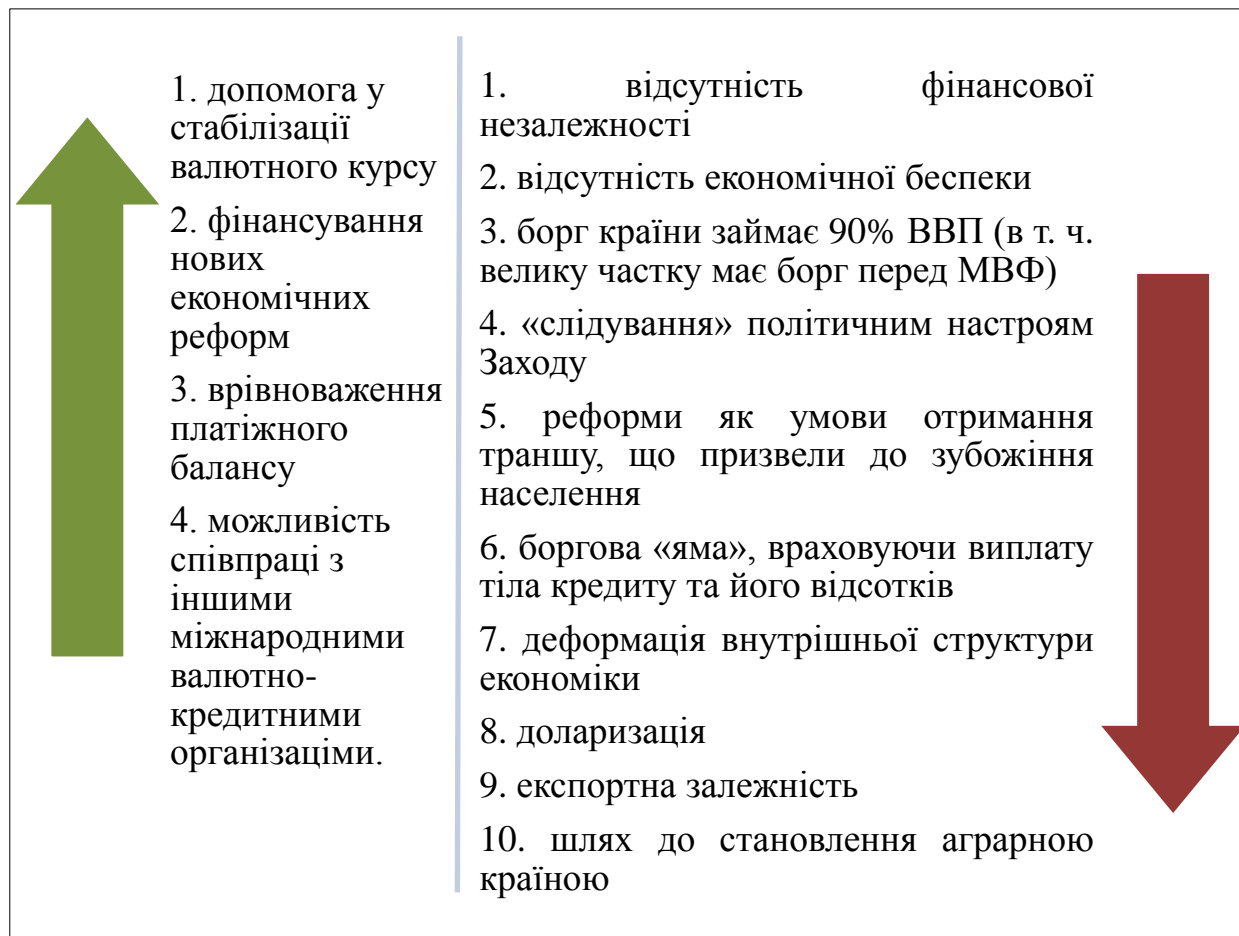


Рис. 3. Позитивні та негативні сторони співпраці України з МВФ

Розроблено автором на підставі:джерело [5]

Враховуючи вищезазначене, ми можемо дійти висновків, що подальша співпраця України з Міжнародним валютним фондом повинна базуватися на безкредитному співробітництві, а саме варто обрати технічну, або консультаційну безкредитну форму співпраці, яка може бути набагато ефективнішою. В рамках такої співпраці Україна може отримувати певні рекомендації від МВФ щодо реформування економіки та входження до світового співтовариства. Таким чином можна мінімізувати наслідки тривалого кредитування і захистити свої власні національні інтереси.

Список використаних джерел:

1. Малиновська І.В.Співпраця України з міжнародним валютним фондом: можливості та небезпеки /І.В. Малиновська[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/6/malynovska.php>

2. Цилінська Я.В Аналіз співробітництва України з МВФ / Я.В. Цилінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/41.pdf
3. Міжнародний Валютний Фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>
4. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobotnictvo/mvf>
5. МВФ і Україна – небезпечна співпраця[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://volyanarodu.com.ua/comment/mvf-i-ukrayina-nebezpechna-spivprasya>

Ковбаса В.А.

аспірант кафедри міжнародної економіки

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Остання світова фінансова криза (2007-2009 рр.) актуалізувала питання щодо трансформування світової валютної системи, однак реальних реформ у цій сфері так і не було розпочато. Це вимагає спеціального дослідження як векторної спрямованості, так і конкретних механізмів, що здатні забезпечити довготермінову стійкість світової валютної системи і гармонізацію її підсистем.

Монетарна експансія, що посилилась в останні роки через програми кількісного пом'якшення надлишково насичує світову економіку грошовою масою, що сприяє симетричному зростанню обсягів резервів у країнах, що мають профіцит платіжного балансу, відволікаючи їх ресурси. Ці програми спричиняють девальваційні тренди в економіках країн-емітентів резервної валюти, виливаються у валютні війни.

На даний момент вже неодноразово лунали заклики до побудови нової глобальної валютної системи [1][2]. Така валютна система повинна будуватись на принципах справедливості та максимально відповідати інтересам всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин. Факторами наближення

трансформації світової валютної системи у глобальну є як монетарні, так і якісні зміни у міжнародній економічній системі.

Важливим детермінантом трансформації сучасної світової валютної системи є транснаціоналізація світового господарства. Транснаціональні корпорації серйозно впливають на імплементацію національних монетарних політик через факт того, що їхні джерела фінансування можуть знаходитись закордоном та бути номінованими в різних валютах.

В умовах рестрикційної монетарної політики, ТНК мають можливість брати позики на світових ринках капіталу на вигідніших умовах через залучення капіталу своїх зарубіжних філій. До того ж додається можливість кредитування самою ТНК на вигідних умовах національних підприємств, що може різко знижувати ефективність інструментарію такої монетарної політики та призводити до невиконання поставлених владними структурами цілей, а також до похибок у плануванні [3, с. 265]. Такі дії ТНК зумовлюють зростання пропозиції грошей на ринку, що сприяє інфляції, проти розвитку якої і спрямовується рестрикційна монетарна політика. При цьому вартість запозичень на національному ринку залишається відносно високою, що знижує рівень зайнятості та ділової активності в економіці. Обернено механізм діє при політиці монетарної експансії.

Ще одним чинником трансформації є реалізація спільних дій центральних банків. Така практика здатна допомогти стабілізувати валютну систему через узгодження монетарних політик окремих держав чи економічних об'єднань, що обмежить неконтрольоване зростання грошової пропозиції та запровадить якір для забезпечення валютної стабілізації, а відтак і сталого паритету обмінного курсу. В даному випадку мова йде як про давню координацію національних центральних банків країн-членів Європейського Союзу в межах дії механізмів ERM та ERM II, так і про спільні дії непов'язаних окремими зобов'язаннями щодо постійної координації між собою центральних банків різних держав чи інтеграційних угруповань, як це відбувалось у 2007 між США та ЄС [4].

Зростання частки торгівлі відносно світового ВВП є ще одним чинником трансформації світової валютної системи, що є свідченням поглиблення спеціалізації країн. Інтенсифікація торгівлі залучає в цей процес більшу кількість фінансових ресурсів або прискорює їх обіг. Залежність рівня розвитку світового господарства від обсягів міжнародної торгівлі зумовлює проблему зростання ролі курсових ризиків, що в свою чергу актуалізує необхідність стабілізації світової валютної системи.

Важливим фактором є зростання обсягів денного обороту грошових коштів на ринку Форекс, що в цілому є показником, який залежить від обсягів торгівлі, однак, водночас включає в себе складову хеджування ризиків суб'єктами економіки. Така специфіка використання даного ринку дозволяє говорити про відволікання величезних фінансових ресурсів з ціллю протистояння валютним ризикам. За даної ситуації відволікаються фінансові ресурси від вкладень у нові проекти, що гальмує розвиток світового господарства. Обсяги щоденного обороту на ринку Форекс значно перевищують обсяги торгівлі і у 2015 році становили 16,576 трлн. дол. на рік [5].

Падіння обсягів прямих іноземних інвестицій після фінансової кризи 2008-2009 років. На даний момент тренд не відновив висхідний рух – обсяги прямих іноземних інвестицій у 2015 році були у півтора рази меншими за такі у 2007 році (див. рис. 1).

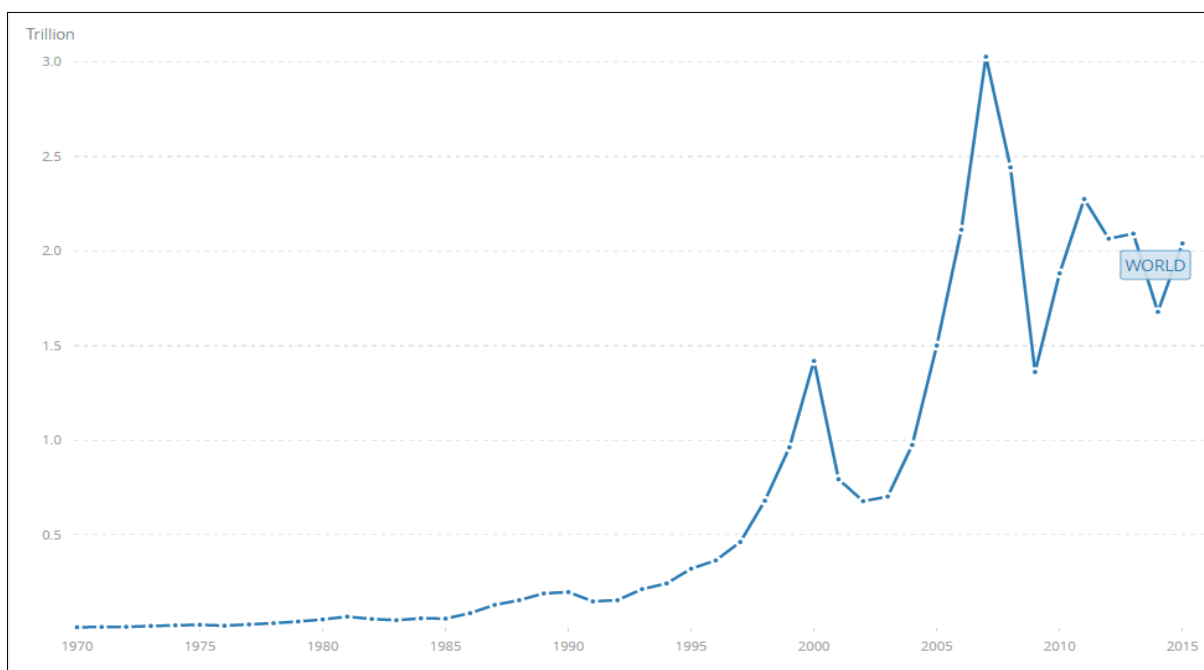


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій у 1970-2015 рр. [6]

Така ситуація говорить про ризиковість сучасного економічного та політичного середовища міжнародних економічних відносин в порівнянні з докризовим 2007 роком. Боргові проблеми в Європі, валютна війна, зниження темпів розвитку КНР збільшують ризики та стримують темпи росту обсягів прямих іноземних інвестицій. Додатковою загрозою стало падіння світового ВВП у 2015 році нижче рівня 2012 року, що також не може сприяти зростанню обсягів інвестиційної діяльності. При цьому основне падіння прямих іноземних інвестицій припадало на

країни з високим доходом, які в свою чергу є емітентами резервних валют, що дозволяє говорити про падіння стійкості їх економік.

Розвиток регіоналізації здатен посприяти подальшій трансформації валютної системи. Створення та розвиток інтеграційних угруповань інтенсифікує торгівлю між країнами та поглиблює їх участь у міжнародному поділі праці. Така тенденція збільшує роль валютних ризиків у торгівлі та змушує країни вдаватись до різноманітних дій для їх уникнення. Одним з найяскравіших прикладів механізму зниження валютних ризиків є ERM II у ЄС. Однак це не єдиний шлях: країни можуть вводити спільну валюту. Це дозволяє говорити про очікування сильних нових та зміцнення існуючих валют, які мають потенціал зниження частки долара та євро у золотовалютних резервах країн світу. Прикладами таких потенційних інтеграційних угруповань, що можуть зайняти одне з ключових місць у світовій економіці можуть стати Рада співпраці країн Перської затоки із перспективною валютою халіджі, Об'єднання південноамериканських країн з одноосібним лідерством Бразилії чи дуалістичним лідерством по осі Бразилія-Аргентина при збереженні стрімкого розвитку регіону. Також хороший потенціал для об'єднання мають країни південно-східної Азії.

На даний момент зростає роль китайського юаня на світових фінансових ринках. Свідченням цього є прийняття його в якості резервної валюти Міжнародним валютним фондом та включення до кошику валют на базі якого вираховується обмінний курс СПЗ [7].

Розвиток інтеграційних процесів та посилення міжнародної співпраці, особливо в фінансовій сфері та зростання ролі валют регіональних об'єднань чи достатньо потужних економік можуть поставити питання про подальше реформування наднаціональних фінансових інституцій, таких як МВФ, для забезпечення здійснення спільної монетарної політики задля досягнення стабільності нової світової валютної системи. При цьому нові ролі набудуть і національні монетарні інституції, забезпечення реформи яких стане завданням кожної окремої держави, тому трансформація сучасної валютної системи є комплексним завданням як світового співтовариства загалом, так і окремо взятих держав та монетарних об'єднань.

Список використаних джерел:

1. Jonathan Tirone, ECB's Nowotny Sees Global 'Tri-Polar' Currency System Evolving. Bloomberg: October 19, 2008: [Електронний ресурс] – Режим

доступу: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=apjqJKKQvfDc&refer=home>

2. Gordon Brown, Out of the Ashes. The Washington Post: October 17, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/10/16/AR2008101603179.html>
3. Kozul-Wright, Richard, and Robert Rowthorn, eds. Transnational corporations and the global economy. – Springer, 1998. – 430 p.
4. Світові центробанки об'єднуються для підвищення ліквідності. Finance.ua: 13.12.2007 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/113385/svitovi-tsentrobanky-obyednayutsya-dlya-pidvyshhennya-likvidnosti>
5. Обсяг міжнародної торгівлі, Веб-сайт Світового Банку / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/topic/trade>
6. Обсяг прямих іноземних інвестицій у 1970-2015 рр., Веб-сайт Світового Банку / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
7. Китайский юань будет включен в корзину специальных прав заимствования МВФ, Обзор МВФ, 01.12.2015, [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2015/new120115ar.htm>

Сушко К.В.
студентка

*Навчально-науковий інститут економіки оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Міжнародна економічна діяльність є одним із ключових факторів розвитку, адже містить чималий простір для застосування суб'єктивних методів впливу на економічну ситуацію як з боку підприємницьких структур, так і уряду. Особливо це проявляється нині, коли активно формуються глобальні, регіональні інтеграційні об'єднання як на рівні держав, так і в сфері бізнесу.

В розвитку міжнародної економічної діяльності України на сучасному етапі залишаються невирішеними ряд проблем:

- невідповідність продукції міжнародним стандартам якості;
- відсутність експортної орієнтації та переважно сировинна структура експорту;
- незбалансована імпортна та експортна структура;
- залежність виробництва від закордонних енергоносіїв;
- низька конкурентоспроможність української продукції;
- низький рівень іноземного інвестування;
- нестабільність податкового, бюджетного, адміністративного регулювання.

Основними проблемами, які потребують нагального вирішення є сировинний характер значної частини експорту, відсутність чітко визначеної політики структурних змін в матеріально-технічній базі виробництв та технологіях галузей економіки, не вигідні умови кредитування експорту, здійснення розрахунків з експортних операцій через офшорні компанії та ухилення від податків, недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій; застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення.

Сьогодні економіка нашої країни характеризується більшою відкритістю для ділових контактів із закордонними партнерами. Нові економічні реалії потребують нових підходів до здійснення міжнародної економічної діяльності.

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних відносин безпосередньо впливає передусім з потреб використання у національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки країни з метою її розвитку і зростання багатства суспільства [1, с. 8].

Важливим напрямом співробітництва з європейськими структурами для України є кредитно-фінансова взаємодія у банківській сфері. Основним партнером тут виступає Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), рада директорів якого ще в 1997 р. затвердила стратегію дій стосовно України. Метою стратегії є сприяння розвитку фінансової сфери, зокрема комерційного експортного кредиту, кредитування малого та середнього, корпоративного бізнесу, аграрного виробництва, взагалі приватизованого сектору економіки, сприяння інвестиціям [4, с. 161].

Слід зауважити, що входження України у світову систему господарювання вимагає визначення пріоритетних напрямів реалізації національних інтересів, які пов'язані з перспективами всебічного розширення коопераційних, інтеграційних контактів з країнами насамперед, ЄС.

Незавершеність інституційних перетворень, надмірне втручання державних органів у господарську діяльність підприємств і корупція не сприяють надходженню в Україну світових фінансових потоків. Україна має продемонструвати реальні успіхи в політичній, соціально-економічній модернізації суспільства.

Перспективи подальшого розвитку та вдосконалення міжнародної економічної діяльності України пов'язані з:

1. проведенням єдиної зовнішньоекономічної політики держави;
2. реалізацією її економічних інтересів і безпеки проникненням та зміцненням позицій національного товаровиробника на зовнішніх ринках товарів та послуг;
3. посиленням конкурентоспроможності української продукції;
4. збільшення її експорту;
5. збільшення надходжень іноземних інвестицій;
6. здійснення контролю за надходженням в Україну валютних цінностей
7. захист прав і законних інтересів України вітчизняних та зарубіжних суб'єктів господарської діяльності [3, с. 59].

Пріоритетними завданнями для підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності України є:

- 1) обмеження ввозу продукції чорної металургії, покращення якості металу, зменшення маси готових виробів, міжнародна сертифікація продукції;
- 2) визначення пріоритетних напрямків розвитку експортної спеціалізації, переорієнтація на виробництво наукомісткої продукції і ресурсозберігаючих технологій у сфері верстатобудування, літакобудування, ракетно-космічної техніки;
- 3) відміна податку на додану вартість на продукцію, що вивозиться з України, (оскільки це призводить до необґрунтованого зростання цін і штучно знижує її конкурентоспроможність); відмінити імпортне (ввізне мито) на такі стратегічні для України товари, як нафтопродукти, ліс, кольорові метали, целюлоза. У той же час доцільно обмежити імпорт алкогольних напоїв, цигарок тощо [2, с. 112].
- 4) виготовлення в Україні імпортозамінної продукції: зернові, кормо- і картоплезбиральні комбайни, тролейбуси, автобуси, холодильники, автомобілі, тканини та ін. Водночас, експортуючи переважно товари паливно-енергетичної

групи, слід значно поліпшити обробку сировини (титану, граніту, урану, сільськогосподарської продукції). Так, глибина переробки сільськогосподарської сировини в Україні становить лише близько 50% від рівня розвинутих країн.

5) враховуючи низьку конкурентоспроможність продукції в Україні, не слід поспішати з подальшою лібералізацією експортно-імпортних відносин, на яку нашу державу активно підштовхує Міжнародний валютний фонд та Світовий банк. Йти таким шляхом можна, лише зміцнюючи конкурентоспроможність товарів. Навіть у США понад 35% товарів захищені нетарифними бар'єрами.

б) заохочення іноземних інвесторів. Найважливішою умовою цього є стабільність чинного законодавства у зовнішньоекономічній діяльності. важливо налагодити надійний митний контроль. [2, с. 194-195].

7) впровадження єдиних принципів валютного контролю і валютного регулювання на всі види торгових та неторгових операцій з іноземними державами;

8) забезпечення максимального зменшення переліку товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню. Квотуванню підлягають товари, що мають пріоритетне значення для потреб національного споживання, або ті, що підпадають під режим квотування, а також товари, зовнішня торгівля якими є винятковим правом держави.

Перспективи подальшого розвитку та підвищення ефективності ведення міжнародної економічної діяльності України пов'язані з:

- 1) проведенням єдиної зовнішньоекономічної політики держави;
- 2) реалізацією її економічних інтересів і безпеки проникненням та зміцненням позицій національного товаровиробника на зовнішніх ринках товарів та послуг;
- 3) посиленням конкурентоспроможності української продукції;
- 4) збільшення її експорту;
- 5) збільшення надходжень іноземних інвестицій;
- 6) здійснення контролю за надходженням в Україну валютних цінностей ;
- 7) захист прав і законних інтересів України вітчизняних та зарубіжних суб'єктів господарської діяльності [2, с. 113].

Отже, важливу роль у подальшому розвитку міжнародної економічної діяльності України відіграватиме структура перебудова її економіки. У цьому плані одним із першочергових структурних пріоритетів є збільшення обсягів виробництва і продажу на світовому ринку продукції військово-промислового та аерокосмічного комплексів, стимулювання експортного потенціалу інших галузей, захист внутрішнього ринку.

Список використаних джерел:

1. Алейнікова О.В. Міжнародна економічна інтеграція як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин / О.В. Алейнікова // Вісник соціально-економічних досліджень, – 2014 р. – №2(53). – С. 8-13.
2. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В.П. Далик, Н.І. Дуляба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – №7, частина 1. – С. 110-113.
3. Деліні М.М. Проблеми інтеграції України в світове співтовариство в сучасних умовах / М.М. Деліні // Глобальні та національні проблеми економіки.– 2014. – №2. – С. 58-61.
4. Кваша О.С. Тенденції співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями: сучасний стан та перспективи розширення / О.С Кваша // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.– 2016. – №7, частина 1. – С. 157-162.

Танасієнко Н.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії*

Гоменюк І.В.

студентка

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

ПРОЯВИ КУЛЬТУРНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Сучасний світ охоплений процесами глобалізації, яка проявляється у всіх сферах суспільного життя. В процесі глобалізації посилюється економічний, політичний, фінансовий взаємозв'язок провідних країн світу, що відкриває для них нові можливості, з одного боку, а з іншого – створює або посилює старі проблеми. Знаходить прояв глобалізація і в сфері культури, викликаючи багато дискусійних запитань. Одні науковці говорять про її позитивні наслідки, інші – занепокоєні негативними наслідками глобалізації культури.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів культурної глобалізації та визначення її впливу на сучасне суспільство.

Культурна глобалізація означає залучення великої частини людства в єдину відкриту систему суспільно-політичних, економічних і культурних зв'язків на основі новітніх засобів інформатики і телекомунікацій. Вона являє собою новий етап інтеграційних процесів у світі, її процеси стосуються всіх сфер життя суспільства – від економіки і політики до культури і мистецтва. Початок культурної глобалізації можна розглядати ще в епоху Великих географічних відкриттів. Саме з цього часу проявляються перші ознаки якщо не уніфікації, то, у всякому разі, запозичення й поширення у глобальному вимірі матеріальних, духовних цінностей та культурних досягнень. Поруч із поширенням різноманітних матеріальних цінностей, поширення здобули й духовні культурні цінності. Зокрема, мови (англійська, французька, іспанська, португальська) та релігії. Більші можливості для глобалізації культури з'явилися з розвитком транспортних засобів та засобів масової комунікації (телефон, кіно, радіо, телебачення). У ХХ ст. об'єктивним і необхідним наслідком багатоаспектної глобалізації стає взаємопроникнення та взаємоасиміляція різних культур. На сьогоднішній день, процес культурної глобалізації продовжується.

Саме культурній глобалізації призначено стати одним з найважливіших факторів, які будуть визначати умови розвитку духовного життя етносу та нації у ХХІ столітті. Глобалізація в культурній сфері відображає два суперечливих процеси: з одного боку, вона відкриває більш широкий доступ до цінностей національних культур, сприяє їх взаємозбагаченню. З іншого боку, глобалізація сприяє уніфікації культурного і духовного різноманітного світу. Отож, процес культурної глобалізації має як позитивні, так і негативні прояви, тож розглянемо їх детальніше.

Необхідно відмітити, що одним з перших проявів є поширення різноманітних відкриттів та нововведень. Якби не глобалізація, всі технічні нововведення і відкриття так би і залишилися відомі тільки в тій країні, в якій їх винайшли. Але тепер країни мають можливості обмінюватися одна з одною досвідом і знаннями. Те ж саме і з культурою, світ, в якому ми живемо, об'єднав традиції кількох культур, що призвело до їх змішування. Люди дізналися про нові традиції, мови, звичаї та можуть при бажанні освоїти культуру будь-якої держави, дізнатись щось цікаве, тобто розвиватись духовно.

Один з найбільш потужних ефектів глобалізації – освіта стала доступною практично кожному. Кілька сотень років тому освіта була привілеєм, яку отримували лише багаті люди, а сьогодні вона є звичною для нас. Глобалізація

узаконила існування певного культурного стандарту, відповідно до якого людина інформаційного суспільства повинна володіти кількома іноземними мовами, вміти користуватися персональним комп'ютером, здійснювати процес комунікації з представниками інших світів, розуміти тенденції розвитку сучасного мистецтва, літератури, науки. Тобто, можна сміливо говорити, що людина в епоху глобалізації має бути освіченою. І це вже не просто бажання вдосконалитись та розвиватись, це необхідність, яка зумовлюється посиленням конкуренції на ринку праці. Завдяки новим інформаційним технологіям, людина епохи глобалізації отримала можливість ознайомитися з безліччю артефактів, раніше недоступних людям через брак коштів, часу, можливостей. Сьогодні, ми можемо користуватися послугами, наданими знаменитими сховищами культурних цінностей, де зосереджена значна частини світової спадщини. Віртуальні музеї, бібліотеки, картинні галереї дають можливість ознайомитися з усім тим, що було створено художниками, архітекторами, композиторами, незалежно від того, де є ті чи інші шедеври.

Проте, поруч із досить вагомими плюсами, має місце і значна кількість негативних проявів культурної глобалізації. Одним з негативних проявів глобалізації культури є стрімке щезнення багатьох автентичних мов. Вчені-лінгвісти говорять про можливість зникнення кількох сотень мов у найближчі десятиліття. З середини 80-х років мовні проблеми почала вивчати ЮНЕСКО. Вирішальним моментом був запуск проекту «Лінгвапакс» 1986 року, який мав на меті об'єднати вивчення мов і розвиток міжнародного взаєморозуміння та миру. За останні 15 років «Лінгвапакс» надав технічну допомогу низці національних і регіональних проєктів. Щоб захистити багатомовність в освіті, було укладено підручники для вчителів і політичних діячів у країнах Африки, які хотіли запровадити місцеві мови у своїх освітніх системах.

Сучасні глобалізаційні процеси різко загострили проблему національної культурної ідентичності, яка сьогодні перетворилася на одну з найактуальніших проблем, що турбує не лише культурологів, але й політиків, громадських і релігійних діячів, прогресивно мислячих людей. Практика й результати численних соціологічних досліджень показують, що індивід, який не ідентифікує себе ані з цивілізацією, у межах якої відбувається його діяльність, ані з культурою тієї нації, до якої він належить за фактом свого народження, ані з точкою географічного простору, яка називається батьківщина, ані з тим періодом часу, який позначається як відповідна історична епоха, опиняється поза межами сталих зв'язків і стосунків, що сформувались у даному суспільстві в процесі його історичного розвитку [2].

Ще одним наслідком глобалізаційних процесів вважається стрімке поширення масової культури. Вона не знає традицій, не має національності, її смаки й ідеали змінюються із запаморочливою швидкістю відповідно до потреб моди. Масова культура звертається до широкої аудиторії, апелює до спрощених смаків, претендує на те, щоб бути народним мистецтвом. Масова культура – це культура аудіовізуальна, сформована глобальними інтерактивними засобами масової інформації. Саме вони створюють глобальний культурний простір, змінюють традиційну систему комунікацій.

Часто творіння масової культури порівнюються з фабричними, конвеєрними творіннями, тобто ведеться мова про уніфікацію предметного середовища, яке оточує людину. І справді, автомобілі, телефони, аеропорти, готелі, ресторани, в основному, мають однакове оформлення в різних країнах світу. Аналізуючи це явище відомий соціолог та теолог Пітер Бергер висловлює занепокоєння щодо перспективи зведення світової культури до рівня «культури аеропортів», яка знівелює все різноманіття між національними культурами.

Але, все ж таки, говорячи про глобалізацію культури не можна однозначно стверджувати про нав'язування якихось певних цінностей чи ідеалів. Звичайно, в умовах відсутності кордонів для поширення культурних надбань, ми не можемо не помічати прояви глобальної культури в своїй державі, та навіть у своїх містах. Проте, глобальна культура поширюючись на новій території набуває нових рис, а саме рис того регіону, де вона поширюється. Тобто можна говорити про глобалізацію культури, яка набуває своїх специфічних рис, пристосовуючись до культурних особливостей кожної окремої країни.

На сьогодні, глобальні трансформації змінюють тренди культурної політики, висуваючи на перший план збереження етнокультурного різноманіття як одного з важливих факторів досягнення стійкого розвитку; актуалізуючи проблеми національної соціокультурної ідентичності як умову соціальної єдності; ініціюючи розробку теоретичних моделей та практик, заснованих на принципах толерантності; визначаючи критерії конструктивного міжкультурного та міжконфесійного діалогу; осмислюючи позитивний досвід подолання соціальної та культурної нерівності, практик зменшення тиску цінностей економікоцентризму як шляху до досягнення балансу між особистими та суспільними інтересами, заснованого на цінностях культуроцентризму, справедливості й партнерства; формуючи соціальне середовище взаємодопомоги; включаючи практики волонтерства, благодійності в культуру повсякденності як такі, що відповідають принципам громадянського суспільства [4].

Отже, процес культурної глобалізації, який охопив світ, викликає багато занепокоєння в західних та вітчизняних науковців. І справді, поруч з багатьма позитивними проявами можна побачити і негативні прояви культурної глобалізації. На нашу думку, саме актуалізація проблеми втрати національної культурної ідентичності сприяла створенню нового тренду: захисту етнокультурної самобутності. Все більше людей бажають знати свою національну культуру. Загалом, якщо процес культурної глобалізації змусив людей замислитись про збереження та відновлення етнічної та самобутньої культури, то вже в цьому можна бачити плюси глобалізації культури.

Список використаних джерел:

1. Житкова А.Е. Культурна глобалізація як феномен / А.Е. Житкова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Philosophia/4_124940.doc.htm
2. Самойлов О.Ф. Цивілізаційно-культурний аспект аналізу глобалізаційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vuzlib.com/content/view/2649/74/>
3. Сінкевич О. Масова культура як «агент глобалізації»: сучасні трансформації. – Вісник Дніпропетровського університету, №9/2. – 2012.
4. Харишева Л.В. Глобалізація та ідентичність: взаємозв'язок глобального та локального [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-2/doc/2/02.pdf>

Шлапак А.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР ПРОЦЕСІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Характеризуючи процеси диверсифікації національних фінансових ринків, слід відзначити, що вони суттєво прискорились в умовах глобалізації, яка спричинила поглиблення інтернаціоналізації фінансових систем різних країн,

активізувала процеси акумулювання, використання та привласнення фінансових ресурсів за межами національних кордонів, а також стимулювала розширення інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків [1, с. 175]. Таким чином, серед глобалізаційних імперативів, які справили вагомий каталізуючий вплив на масштаби і динаміку диверсифікації національних фінансових ринків, назвемо ключові.

По-перше, слід відзначити посилення процесів транснаціоналізації фінансово-господарської діяльності, яка виявляється у наростанні масштабів діяльності транснаціональних структур. Підтвердженням цього є такі дані: на сьогодні в усьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, які мають понад 825 тис. іноземних філій; 500 найбільших ТНК реалізують 80% усієї світової продукції електроніки і хімії, 95% – фармацевтики, 76% – продукції машинобудування. ТНК контролюють до половини промислового виробництва у світі, дві третини міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку і технології [2]. За оцінками ЮНКТАД, за 1990-2014 рр. додана вартість, вироблена іноземними філіями ТНК, зросла з 1,0 до 7,9 трлн. дол. США, їхні сумарні активи – з 4,6 до 102,0 трлн. дол., сукупний продаж – з 5,1 до 36,4 трлн. дол., кількість зайнятих – з 21,5 до 75,1 млн. осіб, а експортна діяльність – з 1,5 до 7,8 трлн. дол. [3].

Наступним глобалізаційним імперативом диверсифікації національних фінансових ринків є загострення конкуренції між його операторами (насамперед між банками, а також банками та небанківськими інститутами) за глобальний інвестиційний і фінансово-кредитний капітал, споживачів фінансових послуг та ринкові сегменти. Даний імператив відбиває головний і незмінний з часів формування капіталістичної ринкової економіки мотив функціонування бізнес-структур корпоративного сектору – генерування максимального прибутку, його нагромадження і капіталізація, а також пріоритет фінансової результативності господарської діяльності над виробництвом натурально-фізичної продукції, інакше кажучи – приматом фінансової економіки над реальною.

Загострення конкурентної боротьби на глобальному ринку фінансових послуг породжує такий глобалізаційний імператив диверсифікації фінансових ринків, як активізація консолідаційних процесів у фінансовій сфері, котрі в останні десятиліття формують якісно нові умови діяльності фінансових посередників. Відтак – зміцнення конкурентних позицій агентів фінансових ринків можливе тільки на основі максимальної мобілізації ними внутрішнього потенціалу розвитку та використання його екзогенних факторів, з-поміж яких важливу роль

відіграють нині злиття і поглинання. Світовий досвід засвідчує, що ЗіП є також одним з найефективніших механізмів концентрації та централізації капіталу фінансових посередників, перерозподілу між ними ринкових сегментів, об'єднання банків з незалежними фінансовими компаніями, проведення стратегічної переорієнтації їх діяльності, значної економії трансакційних витрат та зниження бар'єрів виходу на нові ринки фінансових послуг. Так, протягом 2008-2013 рр. вартісні обсяги чистих продажів за операціями транскордонних злиттів і поглинань у фінансовому секторі зросли з 103,6 до 134,9 млрд. дол. США (у 2009 р. вони становили 17,1 млрд, у 2010 р. – 58,5 млрд, у 2011 р. – 64,7 млрд, у 2012 р. – 49,6 млрд) [3], або з 16,8 до 33,8% загальносвітових обсягів чистих продажів за операціями ЗіП.

Окремої уваги заслуговує такий глобалізаційний імператив диверсифікації фінансових ринків, як посилення процесів регіональної економічної інтеграції. Механізм впливу регіональної інтеграції на операції учасників фінансових ринків виявляється у конвергенції національних економік країн-учасниць інтеграційних блоків, всебічній лібералізації міждержавних торговельних, інвестиційних та кредитно-фінансових відносин, що має своїм закономірним наслідком зниження трансакційних витрат на проведення фінансових операцій.

Характеризуючи глобалізаційні імперативи диверсифікації фінансових ринків, не можна оминати увагою їх лібералізацію і системне реформування фінансового сектору, які значною мірою знівеливали фрагментованість глобального фінансового ринку, усунули його географічну й інструментальну розчленованість, а також стимулювали об'єднання фінансових компаній у конгломерати та синдикати через надання їм дозволу на проведення непрофільних операцій, а також реалізацію консолідаційних угод зі злиттів і поглинань. Початок лібералізаційних тенденцій у регулюванні національних фінансових ринків було покладено переходом країн до системи плаваючих валютних курсів у 1973 р., яка сприяла появі нових фінансових продуктів, зростанню ролі інноваційних фінансових технологій, посиленню транспарентності фінансових операцій та встановленню більш тісних зв'язків між національними фінансовими ринками.

Процеси диверсифікації національних фінансових ринків за умов глобалізації набули системного і всеохоплюючого характеру. Це має своїм закономірним наслідком інституційно-якісну зміну ролі і функціонального призначення фінансового капіталу у глобальному відтворювальному процесі, посилення його гнучкості, наростання автономності від реального сектору економіки, а також поглиблення його інтеграції і взаємозв'язку з іншими формами капіталу.

За таких умов центр гео економічної і геополітичної влади поступово зміщується у сферу обігу фінансових ресурсів, перетворюючи фінансовий капітал на потужний інструмент глобального економічного розвитку та інституціоналізації світогосподарської системи.

Слід відзначити, що процеси диверсифікації національних фінансових ринків суттєво прискорились в умовах глобалізації, яка активізувала процеси акумулювання, використання та привласнення фінансових ресурсів за межами національних кордонів, а також стимулювала розширення інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків. Головними глобалізаційними імперативами, які справили вагомий каталізуючий вплив на масштаби і динаміку диверсифікації національних фінансових ринків, є наступні: посилення процесів транснаціоналізації фінансово-господарської діяльності; загострення конкуренції між його операторами за глобальний інвестиційний і фінансово-кредитний капітал, споживачів фінансових послуг та ринкові сегменти; активізація консолідаційних процесів у фінансовій сфері; посилення процесів регіональної економічної інтеграції; дерегулювання і лібералізація фінансових операцій; системне реформування фінансового сектору; уніфікація стандартів фінансової звітності та формування глобальної системи фінансового менеджменту; прогрес у розвитку інформаційних і біржових технологій; загальносвітові демографічні тенденції та зростання доходів світового населення.

Список використаних джерел:

1. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2009.
2. Міжнародна економіка: підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – С. 640.
3. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. Key Messages Overview. – UNCTAD, 2015. – С. 13.

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

*Збірник матеріалів
Міжнародної науково-практичної конференції*

Частина I

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69000, м. Запоріжжя, п-т Леніна, 109, офіс 214

телефон +38 095 314 96 69

E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 31.05.2017. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.

Ум.-друк. арк. 7,44. Тираж 100. Замовлення № 0517-65.

Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі

Східноукраїнського інституту економіки та управління