

BALTIC RESEARCH INSTITUTE  
OF TRANSFORMATION ECONOMIC AREA

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE  
**FROM THE BALTIC TO THE BLACK SEA:  
THE FORMATION OF MODERN ECONOMIC AREA**

August 19th, 2017

**Proceedings of the Conference**

**Riga  
2017**

## Organising Committee

<b>Meelis Kitsing</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, Head of Centre for Free Economic Thought, Baltic Research Institute of Transformation Economic Area, Riga, Latvia;
<b>Bernd Süßmuth</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Institute of Empirical Economic Research;
<b>Bogoyavlenska Yuliya</b>	PhD, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
<b>Andrzej Pawlik</b>	dr. hab., Professor Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland;
<b>Ekaterine Natsvlishvili</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia;
<b>Galina Ulian</b>	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova;
<b>Jan Žukovskis</b>	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania;
<b>Shaposhnykov Kostyantyn</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
<b>Yuliana Dragalin</b>	PhD, Dr. of Economics, Associate Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova;
<b>Olga Chwiej</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.ternational University, Moldova.

International Scientific Conference From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: Conference Proceedings, August 19th, 2017. Riga, Latvia: Baltija Publishing. 196 pages.

# CONTENTS

## **ECONOMIC THEORY: FROM POLITICAL ECONOMY TO INSTITUTIONALISM**

**Мартин О. М., Гринчишин Н. М.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТІ ДЕФІНІЦІЇ «ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА» ..... 1

**Radionov Yu. D.**

THE SIGNIFICANCE OF INSTITUTIONALISM

IN THE TRANSFORMATION OF THE BUDGET AND BUDGETARY RELATIONS

IN THE ECONOMIC SYSTEM.....4

## **THE INTERNATIONALIZATION OF THE ECONOMY: INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS**

**Білик Р. С.**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ

І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ.....7

**Гонак І. М.**

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ ЯК ВИЯВ ПРАГМАТИЧНОГО

ПРОТЕКЦІОНІЗМУ США В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ

ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА НА СВІТОВОМУ

СИРОВИННОМУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ РИНКУ ..... 10

**Kalyuzhna N. G.**

THE ROLE OF GRAVITATION MODELING IN ANALYSIS OF THE PERSPECTIVES

OF UKRAINE'S EUROPEAN TRADE INTEGRATION ..... 12

**Колінець Л. Б.**

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ ..... 15

**Курило О. В.**

НАПРЯМИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ ..... 16

**Лазебна І. В.**

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НА РОЗВИТОК

ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ..... 18

**Ніконенко У. М.**

ПРИЧИНИ ЗНИЖЕННЯ ТА СПОСОБИ СТИМУЛЮВАННЯ

ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КРАЇН З РИНКОМ,

ЩО ФОРМУЄТЬСЯ І КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ.....21

**Туніцька Ю. М.**

ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО

РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ ЄС.....24

**Shymanska K. V.**

LINKS BETWEEN THE ECONOMIC CYCLE STAGES IN ORIGIN COUNTRY

AND MIGRANTS' ADAPTATION PROCESS IN THE DESTINATION COUNTRY.....26

# ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY TRANSFORMATION

**Pawel Dziekański**

EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON EXAMPLE  
THE COMMUNE OF ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODSHIP ..... 30

**Babych M. M.**

FOOD SECURITY OF STATE: ESSENCE, STRUCTURE  
AND FEATURES OF ITS SUPPLY ON DIFFERENT LEVELS ..... 33

**Белоус Л. Б., Дикань В. В.**

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ..... 37

**Галинська Ю. В.**

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ «СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ»  
ЩОДО РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ  
У В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ..... 39

**Гаркушенко О. М.**

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ БУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ  
ПРИ ПЕРЕХОДІ ДО SMART-ПРОМИСЛОВОСТІ ..... 41

**Жарікова О. Б., Пащенко О. В.**

АДАПТАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ МОЛОКА  
ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ ..... 44

**Піпа А. О.**

MATHEMATICAL FORMALIZATION AS THE METHOD  
TO IMPROVE EVALUATION OF STATE ADJUSTMENT  
OF INVESTMENT PROCESS IN UKRAINE ..... 48

**Калиневич Г. М.**

РЕГУЛЯТОРНІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ  
В СИСТЕМІ ОСВІТИ УКРАЇНИ ..... 51

**Карпенко О. О., Зоряка О. В., Яшина К. В.**

ЦЕНТРИ ТРАНСФЕРУ ЗНАНЬ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ..... 54

**Диденко Л. В., Кондрашова-Диденко В. И.**

ГЛОБАЛИЗИРОВАНИЕ: АКТОРНЫЕ ИГРЫ ..... 56

**Корнєєва Ю. В.**

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ  
ДО ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ..... 59

**Миронов Ю. Б.**

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ ЗОНЫ:  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ..... 63

**Нижник І. О.**

ЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР  
ТА ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ..... 65

**Пархоменко Л. А., Казанін Д. С.**

ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ..... 68

**Савіцька С. І.**

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ  
УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ..... 71

## **ENTERPRISE, TRADE AND BUSINESS CULTURE**

**Петришин Л. П.**

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ..... 74

**Khmurova V. V., Yatsyshyna K. V.**

EVALUATION FACTORS AFFECTING BUSINESS IN MODERN SOCIETY ..... 77

## **BUSINESS ENTERPRISES AND CORPORATE GOVERNANCE: CONTEMPORARY TRANSFORMATION PROCESSES**

**Гринчук О. Д.**

ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 80

**Kuznetsova M. O.**

INEQUALITY OF OPPORTUNITIES IN SCOPE OF SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT ..... 83

**Riznyk D. V.**

INTRINSIC MOTIVATION AS KEY ELEMENT FOR IMPROVING PERSONNEL PERFORMANCE AT SANATORIUM-RESORT COMPLEX ..... 84

**Тарабан К. С.**

ОРГАНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЙОГО ЛОГІСТИЗАЦІЯ ..... 86

**Цвігун Т. В.**

ОБ'ЄКТИВНО-СУБ'ЄКТИВНА ПРИРОДА РИЗИКУ В ЕКОНОМІЦІ ..... 89

## **INTELLECTUAL RESOURCES OF ECONOMY: PROBLEMS OF REPRODUCTION OF THE HUMAN CAPITAL**

**Антохов А. А.**

МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ ..... 92

**Кужель Е. В.**

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСАХ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ..... 95

## **PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION**

**Близнюк Т. П.**

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВИКЛАДАЧІВ УНІВЕРСИТЕТУ: ЦІННІСНИЙ ПІДХІД ..... 98

**Бучинська О. В.**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО ПАБЛІСІТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 101

**Євась Т. В., Жукова О. А.**

ОСНОВНІ ЧИННИКИ, АСПЕКТИ ТА ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ..... 104

<b>Ковтуненко К. В.</b> СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ .....	106
<b>Мандич О. В., Науменко А. О., Науменко І. В.</b> СТРАТЕГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	109

## **MODERN FEATURES OF AREAS AND CROSS-BORDER COOPERATION**

<b>Давиденко І. В.</b> ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ В МІСТІ ОДЕСА.....	112
---	-----

## **ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES**

<b>Гавришок Б. Б., Сивий М. Я.</b> РЕКУЛЬТИВАЦІЯ ТА ГОСПОДАРСЬКА ЕКСПЛУАТАЦІЯ ГРНИЧО-ПРОМИСЛОВИХ ТЕРИТОРІЙ ПОДІЛЬСЬКИХ ТОВТР .....	115
<b>Гуцуляк Ю. Д., Нестеренко Г. Б.</b> ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ У РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ.....	118

## **DEMOGRAPHIC, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS IN A GLOBALIZED MARKET WORK**

<b>Vogush L. G.</b> PROBLEMS OF FUNCTIONING OF BASIC CULTURAL AND ENTERTAINMENT INFRASTRUCTURE IN UKRAINE .....	121
<b>Гльєнко А. В.</b> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ .....	124
<b>Kalnytska M. A.</b> COMPARATIVE SOCIAL POLICY IN UKRAINE AND JAPAN AS A FACTOR IN THE EMERGENCE OF AN INNOVATIVE ECONOMY .....	127
<b>Фролова О. Г.</b> ПРО КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВІ ТА КРИМІНОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ У СОЦІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ І ПОЛІТИЦІ Й ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ СУЧАСНИХ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЮВАННЯ.....	130

## **ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS**

<b>Витренко Е. В.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ .....	134
<b>Закревська О. Ю., Галак К. І.</b> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ІЗ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БІЗНЕСУ .....	137
<b>Кияшко О. М.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	139

<b>Костюк Б. В.</b> МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ ОРГАНАМИ ДФС.....	142
<b>Рак Г. В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	145
<b>Суліменко Л. А., Киян А. В.</b> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ВИТРАТАМИ.....	148
<b>Табахарнюк М. О.</b> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУДИТ В УГОДАХ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ.....	151
<b>FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES: INNOVATIVE INVESTMENT STRATEGIES</b>	
<b>Волкова О. Г.</b> ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	153
<b>Корніяка О. В.</b> ФАКТОРИ ТА УМОВИ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	156
<b>Кузьмук І. Я.</b> ПОШИРЕННЯ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА ЗАГРОЗ.....	159
<b>Луценко І. С.</b> РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	161
<b>Осадець О. М., Швець Н. Р.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ В ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ.....	164
<b>Petrushka O. V.</b> ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF BUDGET INVESTMENT IN CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATIONS.....	166
<b>Тімошенко Н. М.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ НА РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	168
<b>Sholoiko A. S.</b> CHARACTERISTIC OF REINSURANCE INTERMEDIARIES.....	171
<b>Shuliuk B. S.</b> ECONOMIC ASSESSMENT AND PERSPECTIVE FOR BUDGET PROJECTION DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	172
<b>Ямборко Г. А.</b> ВИЗНАННЯ ТА АНАЛІЗ ДОХОДІВ: СУЧАСНЕ ОНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ...	175

## **MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

**Рак Ю. А.**

ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ  
КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА..... 179

## **LEGAL SUPPORT OF BUSINESS ACTIVITIES**

**Бєлова О. І., Кайдашев Р. П.**

ПЕРЕГЛЯД СУДОВИХ РІШЕНЬ  
У ВИПАДКУ ВТРАТИ АДМІНІСТРАТИВНОЇ СПРАВИ ..... 182

**Хвостенко В. С., Григорова Д. А.**

ФІРМОВЕ НАЙМЕНУВАННЯ, ВІДОМЕ В УКРАЇНІ –  
ПІДСТАВА ДЛЯ ВІДМОВИ У РЕЄСТРАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ ..... 185



# ECONOMIC THEORY: FROM POLITICAL ECONOMY TO INSTITUTIONALISM

**Мартин О. М., к.е.н., доцент,**  
**Гринчишин Н. М., к.с.-г.н., доцент,**  
*Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*  
*м. Львів, Україна*

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТІ ДЕФІНІЦІЇ «ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА»

Пожежна безпека сьогодні в Україні стала загальнонаціональною проблемою: спостерігається зростання кількості пожеж і прямих матеріальних збитків від них, унаслідок пожеж гинуть і травмуються люди. Так, у 2016 році зареєстровано 74221 пожеж, прямі матеріальні збитки, завдані пожежами, становили 1626531 тис. грн. У 2016 році порівняно з 2015 роком кількість пожеж зменшилася на 6,7%, проте збільшилися прямі матеріальні збитки від пожеж на 11,5%, а у розрахунку на одну пожежу – на 19,6%. У 2016 році в Україні в середньому щодня виникало 203 пожежі (у 2015 році – 218), унаслідок яких гинуло 5 і отримувало травми 4 людини (у 2015 році – 5 і 4 людини відповідно) [18].

Безпека – це певний об'єктивний стан, що ґрунтується на відсутності загрози, який суб'єктивно відчують окремі люди чи їх групи. Історично у становленні поняття «безпека» можна виділити чотири етапи. В античний період на перше місце ставилася міцність і цілісність держави, а її інтереси домінували над інтересами особистості. В середньовіччя поступово виникає теологічний підхід до цього поняття – система безпеки передбачає захист інтересів церкви і владних кіл. На третьому етапі безпека розглядалася як потреба формування сильної держави, що захищає багатих. Пізніше безпеку почали розглядати на рівні держави як силову складову національної безпеки [17, с. 9].

Сьогодні національна безпека є складною і багатовекторною системою. Складовою національної безпеки є пожежна безпека [12]. В науковій літературі існують різноманітні точки зору стосовно пожежної безпеки як складової національної безпеки, не існує чіткого тлумачення цього поняття. Пожежна безпека як складова національної безпеки підтримується і обґрунтовується як у вітчизняній, так і у зарубіжній науковій літературі [2; 11; 13; 19], проте пожежі на законодавчому рівні не визнані загрозами національній безпеці, а в Законі України «Про основи національної безпеки» пожежна безпека не трактується як складова національної безпеки. Відповідно до Кодексу цивільного захисту України, пожежна безпека – це відсутність неприпустимого ризику виникнення та розвитку пожежі, пов'язаної з нею можливості завдання шкоди живим істотам, матеріальним цінностям і довкіллю.

В українській та зарубіжній літературі пожежна безпека трактується:

– як практика виконання вимог нормативних документів, які регулюють діяльність людини щодо безпечного використання в суспільстві пожежонебезпечних речовин і матеріалів [15, с. 10];

– як стан захищеності життя, здоров'я та майна фізичних або юридичних осіб від пожежі, яке забезпечується системою заходів протипожежної безпеки та підтримується шляхом виконання вимог, встановлених спеціальними нормативно-правовими актами [16, с. 50];

– як стан захищеності від пожеж особи, майна, всього суспільства і держави [3, с. 116];

– як ступінь захищеності від виникнення і розвитку пожежі, а також від впливу на людей і майно небезпечних факторів пожежі [4, с. 22];

– як стан захищеності, за якого людьми або технікою зроблено всі можливі «попереджувальні» дії до того, як пожежа виникла і всі можливі «оборонні» дії після того, як пожежа виникла [6, с. 86];

– як динамічно стійкий стан, за якого відсутні причини і умови, які можуть спричинити процес горіння, а у випадку його виникнення зупиняється його поширення і нанесення шкоди навколишньому середовищу, інтересам особи, колективів, суспільства і держави [7, с. 41];

– систему соціально-економічних і організаційно-правових заходів, спрямованих на охорону власності, захист життя, здоров'я і майна громадян, народногосподарського комплексу, пам'яток історії і культури, а також навколишнього середовища і природних багатств від пожеж і пов'язаних з ними небезпек [8, с. 35];

– як сукупність урегульованих нормативно-правовими актами суспільних відносин, спрямованих на запобігання можливості виникнення пожежі, запобігання можливості впливу небезпечних факторів пожежі на людей і матеріальні цінності [1; 5, с. 23];

– як комплекс суспільних відносин, які на нормативній основі забезпечують пожежобезпечну життєдіяльність суспільства [14, с. 115];

– комплекс суспільних відносин, які забезпечують безпеку особи і суспільства від пожеж і їх наслідків [9, с. 9; 49-50];

– як стан захищеності господарюючих суб'єктів і природного середовища від загроз виникнення та розвитку пожеж» [10, с. 177].

Загалом, всі підходи до трактування поняття «пожежна безпека» можна згрупувати за двома напрямками: 1) процесуальний напрям: суспільні відносини та процеси спрямовані на підвищення рівня пожежної безпеки у суспільстві (М.В. Андрієнко, Б.Е. Касимов, С.В. Макаркин, Г.М. Овсепян, В.К. Окнян); 2) змістовий напрям: пов'язаний з наповненням реального змісту поняття «пожежна безпека» (В.А. Доманський, К.В. Карелін, П.Ю. Князев, В.В. Семеніхін, А.І. Стахов, Ю.Н. Коряковцев).

На нашу думку, розуміння пожежної безпеки повинно поєднувати обидва сформульовані напрями. Під пожежною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка 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.

## Література:

1. Андрієнко М.В. Поняття та сутність державного управління сферою пожежної безпеки / М.В. Андрієнко // Наукові записки Ін-ту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 2. – С. 340-347.
2. Гулак О.В. Забезпечення пожежної безпеки лісових масивів на сучасному етапі розвитку нашої держави / О.В. Гулак // Науковий вісник НУБП України. – 2013. – Вип. 182. – Ч. 2. – С. 190-194.
3. Доманський В.А. Державне управління пожежною безпекою України : дис. ... канд. юрид. наук / В.А. Доманський. – Х., 2004. – 201 с.
4. Карелин К.В. Административно-правовой статус государственного пожарного надзора Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук / К.В. Карелин. – Саратов, 2012. – 146 с.
5. Колесников В.В. Розслідування злочинів, пов'язаних з пожежами: дис. ... канд. юрид. наук. – Х.: НУВС, 2004. – 185 с.
6. Князев П.Ю. О «пожарной безопасности» / П.Ю. Князев // Пожаровзрывобезопасность. – 2012. – Т. 21. – № 3. – С. 85-87.
7. Коряковцев Ю.Н. Обеспечение пожарной безопасности : административно-правовое регулирование : дис. ... канд. юрид. наук / Ю.Н. Коряковцев. – СПб., 1999. – 254 с.
8. Касымов Б.Е. Организационные и правовые основы пожарной безопасности / Б.Е. Касымов. – Ташкент: Мехнат, 1990. – 230 с.
9. Макаркин С.В. Пожарная безопасность в системе вопросов местного значения Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук / С.В. Макаркин. – Челябинск, 2006. – 227 с.
10. Мельниченко О. Пожежна безпека як об'єкт державного управління / О. Мельниченко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 3. – С. 171-181.
11. Маркин С.В. Пожарная безопасность в системе местного значения РФ: дис. ... канд. юрид. наук / С.В. Маркин. – Ч., 2006. – 52 с.
12. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: її суть та зв'язок з економічною безпекою / О.М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВР НЛТУ України, вип. 23.1. – 2013. – С. 291-300.
13. Мосов С.П. Пожежна безпека – складова національної безпеки України / С.П. Мосов // Пожежна безпека. – 2009. – № 7. – С. 4-5.
14. Овсепян Г.М. Пожарная безопасность как предмет правового регулирования и объект научного познания / Г.М. Овсепян // Юристъ-Правоведъ. – 2014. – № 4 (65). – С. 112-115.
15. Окнян В.К. Кримінально-правова відповідальність за порушення правил пожежної безпеки: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1997. – 21 с.
16. Семенихин В.В. Пожарная безопасность / В.В. Семенихин // Налоги. – 2007. – № 12. – С. 48-52.
17. Соціальна безпека: теорія та українська практика / І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Новікова та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
18. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.undicz.mns.gov.ua>.

**Radionov Yu. D., Candidate of Economic Sciences,**  
**The Head of Department,**  
*The Accounting Chamber of Ukraine*  
*Kyiv, Ukraine*

**THE SIGNIFICANCE OF INSTITUTIONALISM  
IN THE TRANSFORMATION OF THE BUDGET AND BUDGETARY  
RELATIONS IN THE ECONOMIC SYSTEM**

Today, the transformation of Ukraine's economic system, like any other system, is carried out mainly through such methodological tools as institutional theory. Since institutionalism, as a theoretical asset, gives an opportunity to fully comprehend and comprehend the essence of social and economic processes, in particular those that take place in the sphere of budget and budget relations.

The founders of institutionalism: T. Weblen, D. Commons, W. Mitchell, and the followers of this trend: M. Weber, V. Zombart, J. Gelbricht, D. Bell, F. Perrue, G. Myrdal, and others viewed the economic system as Relations between business entities under the influence of economic, social, political, psychological factors. The institutionalists stressed that only in conditions of social control over the economy it is possible to effectively use all the advantages of a market mechanism, to eliminate its negative features and disadvantages.

Academician A.A. Chuhno alright that the institutional theory, based on the precursor methodology, enriched the methodological and theoretical arsenal of classical and neoclassical schools, opened a new stage in the development of economic theory [1, p.10].

Today there is a comprehensive institutionalization of financial relations. In addition, stock markets, banking and insurance, the pension system, corporate financial activities, and public finances are those institutions that today not only remain in continuous interaction and interdependence, but also undergo significant influence of institutional approaches (processes) [2, p. 20].

In our opinion, the institutional theory makes it possible to study the components of the budget in the context of institutional coordinates. Its methodological value lies in the integrated approach of assessing socio-economic processes in relation to the general changes taking place in society [3, p. 37]. After all, institutionalism, as a scientific direction, deepens the doctrine of people and society in the system of development of economic thought and social management, revealing their essence.

By the way, the concept of "institute" and "institution" is not clearly distinguished by many scholars, which in some way impoverishes the scientific toolkit for research.

Some scholars who study the economic nature of institutionalism believe that the understanding of institutions is a rule, and institutions – as an organized collection of the latter. Institutions form institutions, and institutions provide maintenance (observance) of institutions (rules, customs). Institutions, institutes and organizations form the subject field of research on the structure and development at the macro and micro levels, determine the choice of approaches to the empirical assessment of game rules in the economy, society in a certain system of organization, traditions, norms and rules [4, p. 125].

Institutional theory, taking into account the traditions, ideology, and mentality of society, objectively reflects the socio-economic situation, which enables one to correctly determine priorities, identify those institutions that interact with the budget,

which need to be reformed in order to achieve significant institutional transformations and ensure the effectiveness of the budget process. Institutional theory helps to reveal the nature of the budget and the processes that take place around it, completely on the other hand. Its methodological principles, in another way, reveal the role of the state in developing the policy in the budgetary sphere, since neither the state nor relations in the budgetary sphere can not successfully develop without an adequate institutional base within the society.

The desire to objectively assess the situation and rely on real processes of economic development, social sphere, and politics is a characteristic feature of modern neo-institutionalists. Neo-institutionalism is the driving force of social development, an algorithm for transforming a resource into a potential.

The state, as a public institution in the person of the legislative and executive branches of power under the influence of internal, progressive forces replaces inefficient old institutions with new ones, thus contributes to the evolutionary transformation and transition from one socio-cultural environment to another, more modern, which is in the interests of society. In institutional transformation, under the influence of formal and informal institutional constraints, society is changing, and socio-economic relations are improved. This feature of the institutional theory and its evolutionary changes give grounds to assert that the basis of the institutional theory is the desire for improvement and development.

In our opinion, institutional change is the basis, so to speak, as a foundation for the further development and improvement of both social and economic institutions that have functioned for a long time in the old economic environment of society [5, p.26]. In Ukraine, the change in economic institutions, including financial ones, lies in the political plane, that is, in the readiness, first of all, of the ruling elite to introduce systemic institutional changes [5, p. 28].

The Institute of Budget and Budget Relations is being implemented in co-operation with other institutions (budget revenues and expenditures, the nature of intergovernmental fiscal relations, public debt policy, deficit / budget surplus, etc.). The budget institute closely interacts with other institutions in the process of socio-economic development and regulation of economic processes.

Without clearly defined state norms, rules of conduct, which are enshrined in the Constitution of Ukraine, laws, codes that would be oriented towards the implementation of fair rules of the game for business, it is impossible to build a civilized, socially oriented market economy, to get rid of inequalities, to achieve an equitable distribution of resources and to increase well-being.

Principles of the Institute of the Budget are subject to other formal public institutions that create and distribute a centralized budget fund. Failure to adhere to these principles or their ignoring points to the problems of regulating the implementation of the functions of the budget institute.

Permanent problems regarding the annual failure to comply with the laws of Ukraine on the state budget for the relevant year, the lack of definition of priorities, and the failure to achieve strategic goals, points to miscalculations in the role of these institutions in terms of economic development and social sphere. The immaturity of socio-economic institutions hinders institutional change, does not allow society to evolve.

Government agencies, in particular the Ministry of Finance, the State Treasury, the government, the fiscal service, financial control bodies, etc., represent a system of bodies that form part of the financial infrastructure and form the institutional foundation of the budget institution.

The priority direction of the development of institutions of the financial system of Ukraine should be to increase their efficiency. Indeed, the quality of institutional change depends on the effectiveness of budgetary regulation, the strengthening of the financial system and the dynamics of socio-economic development of the country [5, p. 30].

The conducted research found that institutionalism helps to build a unified and coherent mechanism, subject to the application of new methodological approaches to the formation of the budget institution, taking into account the specifics of socio-economic groups and their links with the institutional structure and direction of evolutionary development of society. If the legal field is not formed or not perfect, there will always be a threat to the functioning of the institution itself and its relations with the budget. Institutionalism contributes to the study of the budget institution in the system of socio-economic institutions and requires taking into account the various features of the structure of society to the level of economic development, financial potential of the regions, etc. In the long run, it is important to continue to explore and analyze the influence of politics, economics, and other public institutions on the process of formation and development of the budget institution in order to meet the needs of society in providing the population with high-quality public goods and services, able to solve both current and strategic socio-economic tasks regarding Increase in the welfare of citizens [3, p. 41].

### **References:**

1. Чухно А.А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення //Економіка України. – 2008. -№ 6. – С. 4-13.
2. Базилевич В.Д., Осецький В.Л. Інституційний концепт модернізації фінансових інститутів // Фінанси України. – 2013. -№ 5. – С. 19-30.
3. Радіонов Ю.Д. Інституціональна теорія як інструмент дослідження бюджету // Глобальні та національні проблеми економіки (електронне наукове фахове видання) Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського – 2016. – № 14. – С. 36-41.
4. Тітаренко Г.Б. Державне регулювання розвитку інноваційної системи України: теорія, методологія, практика: монографія. – Київ: Кондор-Видавництво, 2016. – 400с.
5. Радіонов Ю.Д. Інститути та їх роль у розвитку національної економіки// Інвестиції: практика та досвід – 2017. – № 3. – С. 24-30.

# THE INTERNATIONALIZATION OF THE ECONOMY: INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS

**Білик Р. С., к.е.н., доцент,**  
*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі розвитку світової економіки трансфер технологій, як і весь інноваційний процес, протікає під впливом глобалізації і синхронізації технологічних зрушень. Це дозволяє країнам світу, що відстають за рівнем соціально-економічного розвитку, швидко скорочувати розрив завдяки формуванню національних інноваційних систем та імпорту критичних технологій. Тому виявлення умов активізації міжнародного технологічного трансферу, розробка шляхів для ефективного залучення України до світового ринку технологій є важливими і актуальними завданнями.

Сутність «світового ринку технологій» в економічній літературі визначають як сукупність міжнародних ринкових відносин його суб'єктів з приводу прибуткового використання прав власності на його об'єкти – технології, продукти, процеси та управління [1]. Об'єктивною передумовою функціонування цього ринку є міжнародний поділ технологій, який історично склався в результаті зосередження цього «товару» в окремих країнах світу. Нерівномірність розвитку науково-технічного прогресу (НТП) створює значні технологічні відмінності між країнами, в результаті чого на ринку з'являється специфічний товар – технології, міжнародний рух якого вирівнює технологічні відмінності між країнами.

Важливою умовою виникнення і функціонування світового технологічного ринку є правовий захист науково-технічних знань та інтелектуальної власності. Правовий захист повинен забезпечувати науковцям, розробникам нових технологій виняткове право розпоряджатися результатами своєї праці протягом певного строку і виключити можливість безоплатного використання цих результатів третіми особами. Найбільш поширеними інструментами правового захисту технологій є патенти, ліцензії, копірайт, товарний знак або марка.

Основний науково-технологічний потенціал світу розміщений в головних міжнародних центрах: США, Японії та країнах ЄС. Промислово розвинені країни сконцентрували близько 90% світового ринку технологій, у т.ч. більше 60% – в США, Японії, Канаді, Великобританії, Німеччині, Франції Швеції та Швейцарії. Вони є лідерами в створенні та впровадженні інновацій. Це показує кількість зареєстрованих патентів та витрати на R&D, а також кількість інноваційних стартапів та розвиток венчурних компаній. Якщо ж врахувати досягнення країн по впровадженню інновацій, то акценти в загальному рейтингу дещо міняються в сторону нових-країн лідерів, які досягли успіхів в комерціалізації інновацій, наприклад, частка Південної Кореї на світовому

ринку цивільної наукомісткої продукції складає 27%, в той час як в країн ЄС – 21%, в США – 15% [2].

Останнім часом стрімко збільшується кількість науково-технічних працівників і зміцнюються позиції в області високих технологій країн, що раніше вважалися країнами «третього світу». Особливо треба відзначити Китай, Південну Корею, Тайвань, Таїланд і Сінгапур, і трохи пізніше до них приєдналися деякі країни Латинської Америки й Індія. Ці країни сфокусовуються на чотирьох напрямках: 1) покращення науки, інженерна та математична освіта; 2) залучення високоосвічених іммігрантів; 3) збільшення державних витрат на дослідження; 4) податкові пільги.

Випереджаюче економічне зростання країн сучасного світу неможливе без запровадження інновацій та широкої інтеграції. Розвиток світової економіки через переорієнтацію виробництва на експорт високотехнологічної продукції зумовив зростання її обсягів на світовому ринку інновацій від 2 до 3 трлн. дол. США в рік, з яких 40% належить США, 30% – Японії, 15% – Німеччині, 0,1% – Україні. Обмін науково-технологічними досягненнями за останнє десятиліття зріс більш як у десять разів і став самостійною сферою економічних відносин, здатною впливати на економічне зростання. Сім найбільш розвинутих країн світу, що володіють 46 макро-технологіями з 50, утримують 80% цього ринку [3].

До 80% усіх патентів і ліцензій на техніку, технології та ноу-хау контролюють ТНК. У загальному обсязі світових патентів нашої державі належить менше 1%. Водночас на Україну припадає 2,6% світового ринку зброї, що свідчить про її вагомий високотехнологічний потенціал [3]. Наявність визнаних у світі наукових шкіл та позиціонування нашої держави на найрезонансніших напрямках світового науково-технологічного розвитку створює передумови для активізації інтеграції у світовий ринок інновацій та вироблення власної стратегії поведінки.

Сучасний світовий ринок технологій можна представити у такому вигляді: ринок обладнання (90%), ринок науково-технологічних послуг (7%) та ринок патентів та ліцензій (3%). Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно зростає на 10-12%, в той час як темпи зростання світового виробництва не перевищують 2,5-3% на рік. За прогнозами експертів, річний обсяг ринку високотехнологічної продукції і послуг виросте за найближчі 10 років з 3,0 до 10-15 трлн. дол. США, а обсяг ринку паливно-енергетичних ресурсів – усього лише з 0,7 до 1,5 трлн. дол. США [4].

Велика частина торгівлі патентами та ліцензіями припадає на наступні галузі: електротехнічна й електронна промисловість – 19%, загальне машинобудування – 18%, хімічна промисловість – 17,4%, транспортне машинобудування – 10,2% усього обсягу комерційних операцій. Однак останнім часом стрімко збільшується кількість науково-технічних працівників і зміцнюються позиції в області високих технологій країн, що раніш вважалися країнами «третього світу» [4; 5].

В міжнародному трансфері технологій Україна має значний потенціал, який характеризується значною чисельністю наукових установ та високим рівнем освіти науковців. Разом з тим, фактичне місце України на світовому ринку науково-технічних досягнень незначне. Це зумовлено низьким ступенем участі як в експорті високих технологій, в першу чергу, через низьку результативність діяльності НІС и, так і в імпорті. Україна виробляє значно меншу частку



наукомісткої продукції на світовому ринку, ніж її частка в світовому науково-технічному потенціалі.

Однією із головних причин такого становища є недостатні обсяги фінансування та недосконала його структура, що вимагає оптимізації. За останні роки на придбання сучасних інноваційних технологій витрачалося більше коштів, ніж на придбання (прав на патенти, ліцензії, промислові зразки і т.п.). Це не сприяє розробці і впровадженню різноманітних технологічних нововведень у виробництво. Також, недосконаліми є державні механізми стимулювання та сприяння трансферу технологій. Крім того в Україні несприятливий інвестиційний клімат, що стримує прихід в економіку значних транснаціональних корпорацій з їхніми передовими технологіями; відсутність податкових пільг для підприємств, що закупають і впроваджують у виробництво технологічні нововведення; відсутність чіткого механізму матеріального забезпечення науки та інновацій [5].

Україна має підстави зайняти належне місце в міжнародному трансфері технологій. В цьому напрямку актуальним є питання створення законодавчих та регулятивних умов для розвитку власного інноваційного потенціалу, а також ефективних механізмів технологічного трансферу. В умовах відставання України в інноваційній сфері важливим є задіяння механізмів та інструментів запозичення технологій з інших країн, як на макро- так і на мікрорівні. Питання ефективної організації та використання механізмів трансферу технологій постає особливо необхідним перед національними підприємницькими структурами в умовах загострення конкуренції на внутрішньому ринку після вступу України в СОТ та на зовнішньому ринку. Тому на рівні підприємств необхідно розробити і впровадити систему відбору, придбання та впровадження інновацій світового рівня новизни.

### **Література:**

1. Трансфер технологій: підручник // А.А. Мазаракі, Г.О. Андрощук, С.І. Бай [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2014. – 556 с.
2. Всесвітній економічний форум «The Global Competitiveness Report 2014-2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2014-15.pdf](http://www.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2014-15.pdf).
3. Клинов В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен: монография / В.Г. Клинов. – М.: Экономика, 2012.–200 с.
4. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / За ред. Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
5. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: монографія / За ред. В.І Крамаренко, А.П. Рум'янцева. – Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, ДІАЙПІ, 2013. – 390 с.

**ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ  
ЯК ВИЯВ ПРАГМАТИЧНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ США  
В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО  
СУПЕРНИЦТВА НА СВІТОВОМУ СИРОВИННОМУ  
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ РИНКУ**

Процеси вдосконалення наявних та впровадження нових методів видобутку сировинних паливно-енергетичних ресурсів на початку ХХІ ст. стали суттєвим чинником зростання інтенсивності економічного суперництва на світовому ринку сировинних паливних ресурсів. Це пов'язано з тим, що країни, які виробляють паливні сировинні енергетичні ресурси, мають однакові економічні інтереси у сфері виробництва і реалізації паливної сировини та отримують економічні ефекти від експорту цих ресурсів.

Із інтенсивним розвитком інноваційних технологій видобутку паливної сировини та розвитком альтернативних джерел енергії в умовах глобалізації прослідковується і надалі спостерігатиметься довгострокове перевищення пропозиції сировинних паливно-енергетичних товарів над попитом на них, частка паливної сировини у світовому енергетичному балансі постійно зменшуватиметься. На даний час за рахунок природного газу, нафти та вугілля покривається на 80-85% попиту на енергію і навіть з врахуванням активного розвитку альтернативних джерел енергії після 2050 р. їх сумарна частка становитиме приблизно 60% загального енергетичного балансу міжнародної економіки [1, с. 90].

За твердженням О.О. Мамалуя, у світовій економіці зростає пропозиція мінеральних паливно-енергетичних ресурсів внаслідок використання досягнень НТР у геологорозвідувальних роботах і з кінця ХХ ст. прослідковується довготривала нисхідна цінова тенденція на паливну енергетичну сировину на світовому сировинному паливному ринку [2, с. 447]. Отже, ця ситуація на світових сировинних паливних ринках характеризується довготривалою динамікою зниження цін на сировинні паливно-енергетичні ресурси та зумовлює зростання глибини і частоти фінансово-економічних криз у країнах, які є експортерами природного газу, нафти, вугілля чи іншої паливної сировини (країн з вузькою номенклатурою експорту паливно-енергетичної сировини), оскільки експорт паливно-енергетичних сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% доходів від експорту та величезну частку доходів бюджетів (наприклад, доходи бюджету Венесуели [3] і Росії [4]).

Найбільшими експортерами паливних енергетичних ресурсів у світі є Російська Федерація, Колумбія, Венесуела, Африки та країни Перської (Арабської) затоки. Після початку активного видобутку сланцевого газу і сланцевої нафти на Північноамериканському континенті до переліку країн-експортерів паливної сировини приєдналися США [5].

У цих умовах країни-експортери сировинних ресурсів намагаються використовувати неекономічні методи впливу на експортний ринок паливних сировинних ресурсів з метою отримання додаткових конкурентних переваг, завоювання нових ринків збуту та підвищення цін на світовому паливно-

енергетичному ринку. Одним із таких методів є провадження економічних санкцій проти економічних суперників.

На думку Л.М. Стрельбицької, «санкції у міжнародному праві – це засоби примусового впливу, що застосовуються міжнародним співтовариством (міжнародними організаціями) до держави у разі порушення нею своїх міжнародних зобов'язань або норм міжнародного права» [6, с. 427].

У 2014-2017 рр. США ввели економічні санкції, які підривають сировинний експортний потенціал паливно-енергетичного сектору економіки, проти: нафтогазової галузі Росії за порушення територіальної цілісності України, втручання у вибори Президента США та військову операцію у Сирії [7; 8]; нафтогазової галузі Ірану за порушення міжнародного законодавства; планується введення санкцій проти нафтової галузі Венесуели [9] за порушення прав людини та газової галузі Катару [10] за ймовірну підтримку терористичних організацій.

Санкції проти країн впроваджуються під різними приводами, проте, плануються досягати наступні результати:

завоювання нових ринків для експортерів із США (Катар експортує скраплений газ, який займає чотири проценти газового ринку Європейського Союзу [11], а Росія експортує природний газ та нафту на ринки Європи; Венесуела експортує нафту на ринки Центральної та Латинської Америки. Ці ніші планують зайняти експортери із США);

підвищення світових цін на сировинні паливні ресурси через виникнення дефіциту на світовому паливному ринку через впровадження ембарго чи інших перешкод (зокрема, перешкоджання видобутку паливної сировини через дефіцит фінансово-кредитних ресурсів чи технологій). Підвищення світових цін дасть можливість забезпечити рентабельність видобутку сланцевої нафти та газу для національних виробників США;

невиконання контрактних зобов'язань країнами-експортерами через дію санкцій та визнання їх ненадійними контрагентами;

позбавлення фінансових ресурсів авторитарних та тоталітарних країн, які проводять зовнішню та внутрішню політику, що порушує міжнародне право.

Ці санкції дають можливість переорієнтувати імпортні ринки сировинних паливних енергетичних ресурсів на паливно-енергетичні ресурси із США. Це є корисним для Японії та країн Європи (зокрема, України).

Отже, санкційний тиск США на деякі країни-експортери паливних ресурсів дає можливість як зменшити фінансові можливості країн, які порушують міжнародне законодавство та збільшити експортні можливості США, так і стимулюють зростання енергетичної незалежності та диверсифікації сировинних паливних ринків європейського континенту. Як наслідок, українська держава повинна прагнути впровадження таких санкцій, як не тільки приносять політичні та економічні втрати країнам, що порушують міжнародне законодавство, а і приносять економічні дивіденди політичним та економічним союзникам української держави і забезпечують зростання енергетичної (а, отже, і політичної та економічної) незалежності Європейського Союзу та України. Це забезпечить дієвість та ефективність впровадження економічних санкцій та повернення світових економічних і політичних процесів у міжнародне правове поле.

## Література:

1. Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник; 2-ге видання, перероблене і доповнене / За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової, К.І. Ржепішевського. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
2. Основи економічної теорії: Підручник / О.О. Мамалуй, О.А.Гриценко, Л.В.Грищенко, Г.Ю. Дарнопих. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
3. Доходи бюджету Венесуели в 2009 р. знизяться на 6,7% / DAILY // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://daily.rbc.ua/ukr/show/dohody\\_byudzheta\\_venesuely\\_v\\_2009\\_g\\_snizyatsya\\_na\\_6\\_7\\_220320091](https://daily.rbc.ua/ukr/show/dohody_byudzheta_venesuely_v_2009_g_snizyatsya_na_6_7_220320091)
4. Гайдуцький П. ЄС – Росія: міфи про санкції / Павло Гайдуцький // Дзеркало тижня, 24 червня, 2016. – № 24-25. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dt.ua/international/yes-rosiya-mifi-pro-sankciyi-.html>
5. Шпигель Б. США наращують експорт нафти в Китай / Брайан Шпигель // The Wall Street Journal // Ведомости, 07.07.2017. (пер. Алексей Невельский) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/07/07/714610-ssha-nefti-kitai>
6. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Том 5: П-С / Редколегія: Ю.С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К.: «Українська енциклопедія», 2003. – 736 с.
7. Сидоренко С. Деталі нових санкцій проти Росії: що змінив Конгрес у законі про покарання ворогів США / Сергій Сидоренко // Європейська правда, середа, 26 липня 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/07/26/7069026/>
8. Трамп підписав закон про нові санкції проти Росії // Еспресо, 2 серпня 2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://espresso.tv/news/2017/08/02/tramp\\_pidpysav\\_zakon\\_pro\\_novi\\_sankciyi\\_proty\\_rosiyi](http://espresso.tv/news/2017/08/02/tramp_pidpysav_zakon_pro_novi_sankciyi_proty_rosiyi)
9. США планують ввести санкції проти нафтового сектору Венесуели, – Рейтер // LB.ua, 31 липня 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ukr.lb.ua/world/2017/07/31/372767\\_ssha\\_planuyut\\_vvesti\\_sanktsii\\_proti.html](https://ukr.lb.ua/world/2017/07/31/372767_ssha_planuyut_vvesti_sanktsii_proti.html)
10. The Economist: Сімейні чвари – Світ – Український тиждень, Тиждень.ua – № 24(500). від 15 червня 2017 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/World/194567>
11. Мішин О. Катарські історії: як нова криза у Перській затоці загрожує інтересам України / Олександр Мішин // Українська правда : Європа, 06 червня 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/06/6/7066745/>

**Kalyuzhna N. G., Doctor of Economic Sciences,  
Associate Professor,  
Kyiv National University of Trade and Economics  
Kyiv, Ukraine**

## **THE ROLE OF GRAVITATION MODELING IN ANALYSIS OF THE PERSPECTIVES OF UKRAINE'S EUROPEAN TRADE INTEGRATION**

An important aspect of the nowadays is the determination of the integration vector of Ukraine's development, taking into account the peculiarities of the national economy and the possibilities for realizing its potential as part of modern integration unions. Currently, many scholars are exploring the problems of Ukrainian economy in the context of European integration processes. Determining opportunities, conditions and reality of formation a long-term and effective system of international cooperation between Ukraine and the EU countries requires the use of modern instruments of economic-mathematical modeling of trade. One of such tools, using of which has a solid theoretical basis and provides reliable prediction of the conditions

of foreign trade, is a gravity model. For the first time, the gravitation equation of foreign trade was formalized and empirically confirmed by J. Tinbergen, 1962) [1]. The idea of gravitational attraction between foreign trade partners was further developed and nowadays serves as the basis for the formation by many domestic researchers their own gravitational equations, as well as make background for testing hypotheses about the prospects of mutual trade of certain countries, in particular, Ukraine and the EU.

The logic of building a gravity model of foreign trade is based on the idea of Newtonian gravity, namely the body attracted with a force directly proportional to their masses and inversely proportional to the square of the distance between them. In the context of describing the interaction of economic agents (in particular, their bilateral trade), this idea is transformed into the following: the force of interaction between economic subjects (integration entities, countries, regions, etc.) is directly proportional to the product of their relevance indicators (economic potential) and inversely proportional to the distance between them.

The gross domestic product (GDP) is usually used in gravity model of foreign trade as a measure of the significance of objects. It is assumed that the exporter's GDP as an indicator of the size of its economy is positively correlated with its productive capacity and, as a result, has a positive effect on the volume of trade flows. In its turn, the size of the importer's economy is a characteristic of its domestic market and, accordingly, reflects the volume of demand for imported products. The coefficient of GDP of both trade partner countries in the regression equations obtained by researchers is expected to be significant and positive. The approach to considering GDP as a characteristic of the economic significance of countries and the basic gravity variable holds a majority of Ukrainian scholars.

The distance between partners, usually interpreted as a geographical remoteness of their main economic centers (capitals), is another classic explanatory variable in gravity models of foreign trade. Traditionally, it is assumed that the greater the distance between countries, the higher transport costs. Accordingly, at a significant level, potential export companies will refuse to engage in foreign economic activity, as profits on foreign markets may be significantly lower than the profit in the domestic market, or even absent. The elasticity coefficient for the distance in the regression equation of the gravity model is expected to be negative and statistically significant.

The explanatory variable of geographic distance between countries is present in the absolute majority of gravity models of foreign trade between Ukraine and the EU. Obviously, the geographical distance of trading partners affects the volume of their bilateral trade due to the amount of transport costs associated with the physical movement of goods. But, in our opinion, it is necessary to separate transport costs due to the geographical distances from such costs caused by other factors: the presence of trade barriers, bureaucratic barriers, lack of proper trade infrastructure, high risks of foreign economic activity, changes in foreign policy of countries, etc. Such indirect factors definitely affect the foreign trade of countries. significance under modern geopolitical conditions can significantly exceed the significance of the geographical distance and even completely offset the favorable territorial factor. As an example, the actual experience of Ukrainian-Russian foreign trade relations can be cited. The geographic proximity of countries is no longer a prerequisite for large volumes of bilateral foreign trade. On the contrary, fruitful foreign economic cooperation can be expected between geographically distant countries that are members of international integration entities with common political and security and /

or economic goals (EU, CIS, NATO, BRICS, SCO, etc.). Therefore, the construction of a solid gravity model of foreign trade should take into account the influence of indirect factors on bilateral trade of countries. Corresponding calculation is usually implemented in the work of scientists by including additional factors and / or fictitious independent variables into the gravity equation.

Traditionally, authors use as additional factors the certain characteristics of economic development of partner countries, such as gross national income, direct foreign investments in partner countries and direct investments from partner countries into the world, dynamics of the exchange rate of the national currencies of the partner countries to the US dollar, tariff regime, etc. It is also common to use as factors of a gravity model various indexes that characterize the favorable environment of countries for foreign trade activities.

It should be emphasized, that besides the problem of selection of factors of the regression equation, which determine bilateral trade in a qualitative dimension, the task of determining the rational (necessary and sufficient) number of such factors arises. Indeed, ignoring significant factors of influence leads to a reduction in the model's validity, and their excessive quantity can, in the best case, lead to obvious conclusions, and in the worst case, cause scattering and uncertainty of the result. In any case, the expediency of expanding the gravity model due to the set of additional variables, whose relationship with a simulated variable with a high degree of probability can be statistically insignificant or too weak, is questionable.

In the context of the formation of gravity models of Ukraine's foreign trade with European partners, it is also necessary to take into account changes in foreign trade relations caused by the signing of the Association Agreement between Ukraine and the European Union. The establishment of a deep and comprehensive free trade area agreement within the framework of the Agreement envisages a gradual approximation and equalization of the conditions of tariff protection of the markets, as well as changes in various areas of the regulatory and legislative framework of Ukraine with a view to bringing the *acquis communautaire* closer. This means inevitably mitigating the impact of the foreign trade activities of partner countries on such traditional institutional factors as the level of tariff protection and the differences in the legislative framework. Accordingly, additional factors and fictitious variables reflecting foreign trade policy tariffs and institutional factors will be meaningless to include in the gravitational models of foreign trade between Ukraine and the EU. Instead, the geopolitical factors need to be considered as an explanatory variable of the gravity model of foreign trade between Ukraine and the EU due to their growing influence on Ukraine's trade integration scenarios.

### **References:**

1. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy / J. Tinbergen // The Economic Journal. – Mar., 1966. – Vol. 76. Working Paper No. 301. – pp. 92-95.

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

Остання світова фінансова криза завдала значного удару по економіці країн Європейського Союзу, в тому числі й по країнах Центральної та Східної Європи<sup>1</sup>. Умовно, можна поділити термін протікання кризи на два етапи: 2008-2010рр. та 2010-2012 рр. Відповідно, різнилися між собою механізми антикризового управління у ці періоди.

На першому етапі держави Центральної та Східної Європи (ЄС-10) стримували фінансову кризу, використовуючи для цього відповідні стимули з бюджетних ресурсів. З 2010 р. циклічне поглиблення кризи призвело до оновлення стратегії антикризового управління.

Шукаючи вирішальні характерні ознаки в антикризовому управлінні країн ЄС-10, можна виділити 7 напрямів його здійснення:

1) обмеження, що зменшують витрати державного бюджету – на обох етапах (2008–2012 рр.);

2) загальне збільшення податків, мит та внесків, яке можна побачити на обох етапах (2008–2012 рр.);

3) втручання, спрямоване, в першу чергу, на ринок праці, – на обох етапах (2008–2012 рр.);

4) вибіркоче зменшення податків, мит та зборів, націлене на конкретні галузі, в першу чергу на першому етапі (2008–2010 рр.) [1], за яким слідувало вибіркоче збільшення, націлене на споживання – на другому етапі (2011–2012 рр.);

5) консолідуєчі дії окремих банків – на першому етапі (2008–2010 рр.);

6) зміна правил функціонування інституційної системи та структури – в основному на першому етапі (2008–2010 рр.);

7) спеціальні податки, націлені на фінансовий сектор, характерні для другого етапу антикризового управління (2011–2012 рр.) [2].

Країни ЄС-10 бачили найкращі способи запобігання непередбачуваним ситуаціям у посиленні моніторингу фіскального та економічних процесів, в так званих числових правилах та в започаткуванні нових установ, які б підтверджували бюджетну відповідальність.

Щодо того, що було більш характерно для антикризового управління у цих країнах – відмінності чи подібності, – можемо чітко зазначити, що було більше подібних рішень, ніж відмінних. Відмінності переважали в основному в частині ступеню втручання, кількості галузей, де мали місце втручання, або характеру втручань, тобто чи були вони більш активними, такими, що оперують конкретними (специфічними) заходами, чи ж вони були більш нормативними, більш передбачливими.

Вже в час після вибуху кризи в Греції декілька передових економістів звернули увагу на недостатність економічної політики ЄС та «м'якість» Пакту про стабільність та зростання [3]. Ця обставина кинула тінь на те, що країни-

---

<sup>1</sup> Болгарія, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина та Словенія. Інша назва цих країн – ЄС-10.

члени дуже ймовірно збираються власними силами справлятися з впливом кризи. В той же час, криза дає шанси перебудувати позиції і посилити зв'язки між країнами. Саме це і трапилося. Можна спостерігати, як країни Центральної та Східної Європи перетворилися в блок, в якому покращилися основні соціально-економічні показники, стабілізувався бюджетний сектор. Що не можна сказати про країни Півдня Європи.

### **Література:**

1. European Commission (2010a): European Economy 6/2010: Monitoring tax revenues and tax reforms in EU member states // [Electronic resource] – Access mode: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2010/pdf/ee-2010-6\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-6_en.pdf);
2. Tax reforms in EU Member States 2012 // [Electronic resource] – Access mode: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2012/pdf/ee-2012-6\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-6_en.pdf);
3. Boefinger, P., Ried, S. (2010): A new framework for fiscal policy consolidation in Europe. German Council of Economic Experts. Working Paper 03/2010.

**Курило О. В., к.е.н., с.н.с., доцент,**  
*Київський національний економічний університет*  
*імені Вадима Гетьмана*  
*м. Київ, Україна*

## **НАПРЯМИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ**

Сучасні інтеграційні процеси ставлять перед Україною нові проблеми та потребують від неї активної участі у їх вирішенні. Європейська інтеграція відкриває Україні шлях для реформування і модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій, впровадження новітніх технологій у виробництво, збільшення товарообороту з країнами ЄС. Важливим є те, що орієнтація України на європейські цінності, дозволить країні в майбутньому побудувати модель соціально-економічного розвитку, що впроваджується у країнах ЄС. На сучасному етапі в рамках Угоди про співробітництво визначено наступні пріоритети співпраці між Україною та ЄС: співпраця в енергетичній сфері, розвиток торгівлі та залучення інвестицій, реформування органів юстиції та внутрішніх справ України, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, спільні проекти в сфері охорони навколишнього середовища, розбудова транспортної сфери, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу.

Стратегія співпраці між Україною та ЄС у сфері енергетики визначається у Меморандумі про взаєморозуміння між Україною та ЄС щодо співробітництва у сфері енергетики, укладеному 1 грудня 2005 року. Положеннями Меморандуму передбачена реалізація дорожніх карт за напрямками: ядерна безпека, інтеграція ринків електроенергії та газу, підвищення безпеки енергопостачання і транзиту вуглеводнів, підвищення стандартів техніки безпеки та охорони довкілля у вугільній галузі, енергоефективність та використання відновлювальних джерел енергії. За роки виконання Меморандуму Україною досягнуто значних результатів за цими напрямками [1]. В теперішній час здійснюється виконання проекту синхронізації Об'єднаної



енергетичної системи України (ОЕС) з мережею європейського Союзу з координації передачі електроенергії (UCTE). Його метою є інтеграція електроенергетичних ринків обох сторін. У 2008 р. підписано Дорожню карту з енергоефективності, використання відновлюваних джерел енергії та заходів щодо подолання зміни клімату.

Між Україною та ЄС стабільно збільшуються як двосторонній зовнішньоторговельний оборот, так і надходження прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в українську економіку. На сьогодні ЄС є найбільшим зовнішньоторговельним партнером України у світі. Рік тому набув чинності режим вільної торгівлі між Україною та ЄС. Поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі із ЄС стосується не лише торгівлі, але є стимулом до залучення інвестицій з ЄС та інших країн-експортерів до ЄС. За 11 місяців 2016 р. експорт товарів до країн ЄС збільшився на 3,1% , а товарообіг зріс на 6,3. Частка ЄС у торгівлі товарам й послугами з Україною за 9 місяців 2016 року складала 39,8%. ЄС також став основним торговельним партнером для багатьох галузей економіки України. Так, до країн ЄС постачається до 84% продукції легкої промисловості, понад 50% продукції переробки деревини, майже 50% продукції машинобудування. Аграрний сектор і харчова промисловість збільшили експорт продукції до ЄС за 10 місяців 2016 року до 85,3% [2].

Потенціал України характеризується також вигідним географічним положенням, сприятливими кліматичними умовами, наявністю приморських територій, можливість розвитку туризму та рекреаційних зон. Проте недостатність належної транспортної та комунальної інфраструктури гальмує ці процеси.

В Україні є можливість приймати участь в розвитку транспортної інфраструктури країн ТРАСЕКА, через коридор яких формуються основні вантажопотоки, з одного боку, в Західній та Центральній Європі, з іншого – в Середній та Південно-Східній Азії, а також в реалізації інших міжнародних транспортно-комунікаційних проектів.

В Україні також впроваджується проект Міжрегіонального розвитку з країнами ЄС на основі транскордонного співробітництва. Протягом 2014-2020 рр. ЄС збільшує фінансування таких форм транскордонного співробітництва, як Європейські угруповання територіального співробітництва та Об'єднання єврорегіонального співробітництва [3; 21].

Україна успішно задіяна в проведенні спільної європейської політики безпеки та оборони (ЄПБО), ЄС визнає її високий промислово-технологічний потенціал у військовій сфері, що підтверджується проведенням військових навчань за участю України та країнами ЄС. Україна також активно взаємодіє з ЄС у сфері боротьби з нелегальною міграцією, боротьби з організованою злочинністю і тероризмом, успішно здійснює реформування прикордонного менеджменту та міграційної політики [4].

Таким чином, реформування економіки, приведення українського законодавства у відповідність до норм і стандартів ЄС відкриває перспективи співробітництва України з європейськими країнами, сприяє зміцненню її позицій на міжнародній арені і сталому розвитку.

### **Література:**

1. Співробітництво між Україною та ЄС в енергетичній сфері. Міністерство закордонних справ України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/energy-cooperation>.

2. Зануда А. Рік вільної торгівлі з ЄС: чи варті зусилля? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.com/ukrainian/features-38717311>.
3. Український південь: сучасні виклики та стратегічні пріоритети розвитку: Нова Україна / Інститут стратегічних досліджень. – Київ, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/media/news/482/file/New%20South.pdf>.
4. Україна-ЄС: Реалії та перспективи співпраці . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dunrda.gov.ua/ehdinijj-den-informuvannya/ukra%D1%97na-%E2%80%93-ehs-reali%D1%97-ta-perspektivi-spivpraci>.

**Лазебна І. В., старший викладач,**  
*Київський національний торговельно-економічний університет*  
*м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ**

Розвиток ринку споживчих товарів повинен характеризуватися не тільки дотриманням принципів ринкових відносин, але й розвитком торговельних послуг як невід'ємної його частини.

Членство України в СОТ не призвело до автоматичного відкриття західних ринків для національних виробників споживчих товарів на відміну від імпортерів постачальників продовольства з розвинених країн, для яких внутрішній ринок відкритий і обмеження майже відсутні. Так, наприклад, низькосортне м'ясо свинини та птиці імпортується по демпінговим цінам, що є причиною спаду виробництва в Україні, незважаючи на те, що українські підприємства мають всі можливості для експорту такого м'яса в країни ЄС. І, таким чином, Україна, яка має можливості на 100% забезпечити внутрішній ринок в цих продуктах (при цьому 20-30% ще експортувати), з експортоздатної країни перетворюється в імпортозалежну [1].

Вітчизняним виробникам м'яса дуже важко конкурувати з іноземними, для експорту продукції яких надаються дотації. Крім того кредити для українських аграрних підприємств значно дорожчі ніж в США і ЄС, і, відповідно, становлять 30%, 0%, 2-4% річних. І тому замість того, щоб обмежити ввіз іноземної продукції, тим більше низькосортної, захистивши при цьому національного товаровиробника, членство України у СОТ відкриває внутрішній ринок і тим самим нищить його. Зокрема, Україна не буде вводити заборону на ввіз м'ясної продукції, якщо це не відповідає нормам СОТ, і буде встановлювати прозорі та науково обґрунтовані стандарти на торгівлю цією продукцією. Проте в найближчі роки Україна планує відмовитися від імпорту м'ясних продуктів і повністю покрити свої потреби власним виробництвом.

Стабільність спостерігається лише на ринках зерна та соняшникової олії, які були експортними товарами ще до вступу України у СОТ. На відміну від цих двох товарів, експорт харчового спирту змінився, а саме, при вступі України до СОТ, ЄС, по-перше, розділив його на харчовий та технічний, а, по-друге, ввів для харчового спирту спеціальне мито, яке є майже заборонним, що робить українську продукцію неконкурентоспроможною порівняно з бразильським спиртом, який також ввозиться до ЄС. Крім того українські виробники змушені

пройти тривалу процедуру сертифікації якості продукту. А от до технічного спирту ніяких претензій ЄС не має і зацікавлений в його придбанні [2].

В цілому аграрний сектор економіки вимагає постійної турботи держави у вигляді бюджетного фінансування (державна підтримка сільськогосподарського виробництва), що сприятиме режиму інноваційного забезпечення розвитку та підвищення ефективності великих і дрібних підприємств аграрного сектора економіки, нарощування експорту виробленої продукції і протидії засиллям імпорту харчових продуктів. Рівень технологічного забезпечення суб'єктів господарювання, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, прибутковість організаційно-правових структур показує ефективність державної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам [3].

Найбільшою проблемою для експорту вітчизняної продукції до ЄС є невідповідність сировини європейським стандартам. Оскільки показники якості українських товарів залишають бажати кращого, вони майже не вивізні в європейські країни. Проблема невідповідності системи стандартів української продукції до європейської є ключовим питанням в переговорах щодо зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Ще однією проблемою національних виробників в умовах членства України в СОТ є відсутність власної сировинної бази. Це змушує їх виробляти продукцію з імпоротної сировини, а вона має безпосередню прив'язаність до іноземної валюти, і таким чином в кінцевій продукції також присутня валютна складова.

У 2015 р. порівняно з 2014 р. експорт та імпорт зменшилися в середньому на 30%. За підсумками 2016 р. відбулося покращення ситуації, так імпорт товарів збільшився на 4,6% і склав 39249,8 млн. дол. США, а експорт виріс порівняно з 2014 роком на 25%, проте від 2015 р. ще відстає на 4,6% (36361,7 млн. дол. США), і якщо врахувати, що в 2015 р. сальдо зовнішньої торгівлі було позитивним (610706,7 тис. дол. США), то за підсумками 2016 р. воно різко зменшилося і склало -2888086,0 тис. дол. США (табл. 1) [4].

Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із більш як 200 країн світу. До країн СНД у 2015 р. було експортовано 20,5%, у 2016 р. 16,6% усіх товарів, до країн ЄС відповідно – 34,1%, 37,1%. Російська Федерація все ще залишається найбільшим торговельним партнером України (9,9% експортних та 13,1% імпортних поставок).

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції з товарами підприємства м. Києва, Донецької, Дніпропетровської та Запорізької областей.

Зменшення експортних поставок до країн СНД, Азії та Америки пов'язано з обмеженим попитом на продукцію металургійної галузі та сільського господарства унаслідок негативних процесів у світовій економіці, спричинених економічною кризою. Стосовно сільського господарства, то європейський ринок є дуже перспективним для нарощування обсягів експорту, але за умов наявності відповідних сертифікатів та відповідності досить високим стандартам європейського внутрішнього ринку.

**Географічна структура зовнішньої торгівлі України  
товарами за 2015-2016<sup>1</sup> рр.**

Експорт				
	2015 р. (млн. дол. США)	у% до 2014 р.	2016 р. (млн. дол. США)	у% до 2015 р.
Всього	38127,1	70,7	36361,7	95,4
Країни СНД	7806,1	52,5	6031,5	77,3
Європа	13248,3	77,4	13790,1	104,1
Країни ЄС	13015,2	76,5	13496,3	103,7
Азія	12378,9	80,6	11796,3	95,3
Африка	3803,3	74,6	3865,1	101,6
Америка	785,6	57,3	735,2	93,6
Австралія і Океанія	13,6	57,9	18,3	134,6
Імпорт				
	2015 р. (млн. дол. США)	у% до 2014 р.	2016 р. (млн. дол. США)	у% до 2015 р.
Всього	37516,4	68,9	39249,8	104,6
Країни СНД	10485,5	60,7	8565,4	81,7
Європа	16665,3	74,5	18470,2	110,8
Країни ЄС	15330,2	72,8	17140,8	111,8
Азія	7235,8	66,7	8920,5	124,0
Африка	601,7	88,5	553,9	92,1
Америка	2336,6	77,3	2594,8	111,1
Австралія і Океанія	169,6	93,1	120,6	71,1

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: [4]

Спостерігається скорочення імпорту з країн СНД, Африки, Австралії та Океанії. Такі зрушення пов'язані з девальвацією національної валюти та скороченням обсягів сировини, матеріалів і обладнання, придбаних для потреб вітчизняного виробництва.

З моменту вступу до СОТ в Україні почали діяти нові мита, значно нижчі як на продтовари так і непродтовари. Це стало причиною різкого приросту ввезення товарів в країну. Приплив імпорту зіграв свою позитивну роль, так як нашій країні вдалося наситити ринок продовольчими товарами і товарами тривалого користування, потреби в яких в останні кілька років збільшилися у зв'язку з розширенням кредитування й зростанні доходів населення. З іншого боку істотне зниження мит позначилося значним падінням рівня надходження до казни.

Головними експортними позиціями України, як і раніше, залишаються зерно, метал і продукція машинобудування, яка поставляється насамперед до країн СНД, де умови руху товарів більш ліберальні, ніж у СОТ. Зате аграрна промисловість і металургія отримали дивіденди від членства країни у СОТ. Перша, за рахунок скасування квот на експорт зернових (липень 2008 р.), друга – за рахунок значного скорочення антидемпінгових розслідувань.

## Література:

1. Союз птицеводов призвал защитить производителя от импорта мяса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.biz.liga.net>.
2. Антоненко Л.А., Нго Чунг Хоа. Сочетание региональных и отраслевых аспектов в системе государственного регулирования АПК Украины / Л.А. Антоненко, Чунг Хоа Нго // Вісник Харківського національного університету. Економічна серія. – 2006. – № 719. – С. 45–49.
3. Россоха В.В. Механізм державної підтримки аграрного сектора економіки в умовах членства України у СОТ / В.В. Россоха // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 1. – С. 69–73.
4. Географічна структура експорту-імпорту товарів. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Ніконенко У. М., к.е.н., доцент,**  
*Українська академія друкарства*  
*м. Львів, Україна*

## **ПРИЧИНИ ЗНИЖЕННЯ ТА СПОСОБИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КРАЇН З РИНКОМ, ЩО ФОРМУЄТЬСЯ І КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

Ріст інвестицій в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються після глобальної фінансової кризи різко сповільнився, скоротившись з 10% в рік у 2010 році до менш, ніж 3,5% у 2016 році. Незважаючи на нещодавні ознаки відновлення, за останні три роки ріст інвестицій, як державних так і приватних, був не тільки нижчим, за докризовий середній рівень, а й нижчим, ніж довгостроковий середній рівень.

Крім того, скорочення інвестицій охопило багато країн. У 2016 р. ріст інвестицій був нижчим, ніж довгостроковий середній рівень в більш, ніж 60% країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються, а це найбільша кількість країн, в яких спостерігався подібний застій за останню чверть століття, не враховуючи глобальної рецесії 2009 р.

Зниження активності найбільше спостерігалось в країнах БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР) та країнах-експортерах біржових товарів. З 2010 р. до 2016 р. ріст інвестицій в БРІКС скоротився приблизно з 13% до 4%, а в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються – експортерах біржових товарів, які не входять до складу БРІКС приблизно з 7% до 0,1%. На долю Китаю припало близько третини сукупного зниження інвестиційної активності за цей період, а на долю Бразилії та Росії – ще третина.

Зниження інвестиційної активності відображає низку факторів, які нейтралізують сприятливі умови фінансування в тому числі рекордно низьку вартість позики, надмірну ліквідність фінансового ринку і, в окремих країнах, ріст внутрішнього приватного кредиту нефінансовому сектору. Разом з тим, багато стримуючих факторів звели на нівець переваги цих історично низьких затрат на фінансування майже до кінця 2016 р., в тому числі невтішні показники економічної активності і слабкі перспективи економічного росту, а також різке зниження експортних цін щодо імпорتنих цін (тобто погіршення умов торгівлі) для країн-експортерів біржових товарів,

уповільнені і волатильні потоки капіталу, швидке нагромадження приватного боргу та періоди політичної невизначеності в провідних економічних державах, котрі переживають труднощі.

На відміну від промислово розвинутих країн, сповільненням росту обсягів виробництва пояснюється лише невелика частка зниження активності в середній країні з ринком, що формується чи країні, що розвивається.

Шоки умов торгівлі виявились важливішими для країн-експортерів нафти (в середньому на долю шоку умов торгівлі пов'язаного з обвалом нафтових цін, який почався у 2014 р. припала приблизно половина зниження росту інвестицій). Для країн-імпортерів біржових товарів сповільнення припливів прямих іноземних інвестицій, а також тягар приватного боргу і політичний ризик для багатьох країн з ринком, що формується чи країнах, що розвиваються мали значний вплив. Так, для середньої країни-імпортера нафти зниження росту інвестицій пояснювалося уповільненням припливів прямих іноземних інвестицій.

Співвідношення боргу приватного сектора до ВВП негативно вплинуло на інвестиційну активність: збільшення доступності фінансових послуг (розвиток фінансового сектора) для інвестицій все частіше переважаються негативними ефектами надлишкового боргу. Післякризове скорочення заборгованості в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються, котрі імпортують біржові товари, зменшило частину вищезазначених перепон для росту інвестицій. І навпаки, в країнах-експортерах неенергетичних біржових товарів високий приватний борг гальмував інвестиції. Варто зазначити, що політичні ризики можуть сповільнювати ріст інвестицій на десятину (після 2011 р.).

Дві форми невизначеності як світової економіки, так і економіки конкретної країни вважаються основним гальмом для інвестицій: невизначеність фінансового ринку і невизначеність макроекономічної політики. Невизначеність внутрішньої політики стримує ріст інвестицій на внутрішньому ринку. Невизначеність світового фінансового ринку і невизначеність політики, як в Євросоюзі (особливо серед європейських країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються) чинить тиск на інвестиції.

Невизначеність світового фінансового ринку вимірюється індексом VIX (відслідковує волатильність в індексі 500 акцій компаній США Standard & Poor's), котрий є основною змінною, що пояснює траєкторію інвестицій в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються, особливо у випадках стійкого збільшення індексу, що призводить до скорочення інвестиційної активності.

Періоди невизначеності політики в Євросоюзі, особливо в період кризи в зоні євро у 2010-2012 рр. поширили свої ефекти на близьких економічних партнерів шляхом скорочення інвестицій, зокрема в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються Європи і Центральної Азії.

Слабкий економічний ріст в США та зоні євро обмежував ріст інвестицій, враховуючи великий розмір цих економік і ступінь їх торгової і фінансової інтеграції з рештою світу, сповільнення темпів їх економічного росту значно погіршувало перспективи росту для країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються.

Зумовлене мірами політики зниження економічної активності і переорієнтація від інвестицій до споживання в Китаї також негативно

вплинули на ріст обсягів виробництва в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються. Оскільки Китай сьогодні вважається крупним партнером багатьох країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються, сповільнення росту його виробництва та інвестицій вплинуло на їх економічний ріст. Враховуючи той факт, що інвестиції Китаю в основному є ресурсоємними, переорієнтація зі зменшення частки інвестицій негативно вплинула саме на ті країни з досліджуваної групи, що експортують біржові товари.

Більшість країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються мають значні потреби в інвестиціях, оскільки вони потрібні їм для забезпечення плавного переходу від економічного росту, базованого на природних ресурсах (в країнах-експортерах біржових товарів) або секторах, що не беруть участь в зовнішній торгівлі (в деяких країнах-імпортерах біржових товарів), до стійкіших джерел економічного росту.

Директивні органи можуть стимулювати інвестиції як прямо, шляхом державних інвестицій, так і опосередковано – заохочуючи приватні, в тому числі прямі іноземні інвестиції, а також вживаючи заходів щодо покращення загальних перспектив економічного зростання та ділового клімату. Пряме стимулювання за рахунок збільшення державних інвестицій в інфраструктуру та робочу силу може сприяти зростанню попиту в короткостроковій перспективі, збільшенню потенційного обсягу виробництва в довгостроковій перспективі та покращенню умов для приватних інвестицій та торгівлі. Державні інвестиції можуть також сприяти ліквідації розривів в доходах, і при наявності необхідних умов, стимулювати приватні інвестиції.

Опосередковано заходи макроекономічної політики можуть сприяти виробничим інвестиціям шляхом забезпечення макроекономічної стабільності і покращення коротко- і довгострокових перспектив економічного росту. Ефективніше управління податково-бюджетною і монетарною політиками, що спрямовуватиметься на протидію уповільненню чи припиненню економічного росту може також опосередковано сприяти приватним інвестиціям шляхом стимулювання росту обсягів виробництва, особливо в країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються – експортерах біржових товарів.

Для стійкого зміцнення росту інвестицій такі заходи політики повинні бути підкріплені структурними реформами, які стимулюватимуть як внутрішні приватні, так і прямі іноземні інвестиції.

### **Література:**

1. Kose M. A. Weakness in investment growth : causes, implications and policy responses / M. A. Kose, F. L. Ohnsorge, Y. L. Sandy, I. Ergys // Policy Research working paper; no. WPS 7990. Washington, D.C. : World Bank Group, 2017. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/267921488463293454/Weakness-in-investment-growth-causes-implications-and-policy-responses>.
2. Мой Р.Д. В поисках оптимального подхода / Р.Д. Мой // Финансы и развитие. – 2017. – Выпуск 54. – № 1. – С. 14-15.

## **ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ ЄС**

Постановка проблеми. Прискорення євроінтеграційних процесів відкриває перед вітчизняними підприємствами харчової промисловості реальні можливості виходу на високорентабельні ринки країн ЄС. Це потребує підвищення рівня безпеки та якості продукції до вимог законодавства ЄС, а також значних зусиль у сфері гармонізації нормативного поля та впровадження нових норм як державними органами, так і підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання безпеки харчових продуктів досліджено у працях А. В. Бабюка, Ч. Б. Базаржапова, Я. А. Беди, С. О. Белінської, В. І. Бойко, О. І. Гойчук, Ю. О. Зикова, Т. Г. Ковальчук, О. В. Ковальнової, Ю. М. Мотузки, Н. Я. Орлової, Л. Ф. Павлоцької, С. М. Романко, В. А. Шаленого, В. З. Янчука та інших вітчизняних і зарубіжних науковців. Проте поглиблення процесів євроінтеграції в Україні вимагає подальшого аналізу проблем гармонізації національної системи технічного регулювання у сфері якості та безпеки харчової продукції відповідно до вимог ЄС, що і стало метою нашого дослідження.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Загальні принципи продовольчого права ЄС у сфері безпеки та якості харчових продуктів, визначені Регламентом № 178/2002 Європейського парламенту і Ради ЄС від 28.01.2002, закладено в основу національного законодавства держав-членів ЄС, на них мають орієнтуватися держави, що знаходяться на шляху євроінтеграції [1]. Комплексний та інтегрований підхід до питання безпеки харчових продуктів також знаходить своє відображення у зобов'язаннях країн-членів ЄС не тільки відносно своїх громадян, а й всіх громадян третіх країн щодо вироблених на їх території харчових продуктів [2].

В ЄС державне регулювання стосується лише безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини. Якість зазначеної продукції належить виключно до компетенції виробників та повинна відповідати стандартам управління якістю стосовно управління на рівні компанії, які відрізняються від інших стандартів, в яких регламентуються вимоги до етикетування та маркування, а також самого продукту або виробничих процесів. У країнах ЄС діють приватні стандарти торговельних мереж, тому вітчизняному експортеру слід дотримуватись не тільки стандартів, зазначених в угоді, але й вимог продавця [3].

Нині здійснено вагомі кроки на шляху гармонізації системи технічного регулювання стосовно вітчизняного виробництва агрохарчової продукції з базовою моделлю ЄС, зокрема утворено Національне агентство з акредитації України (НААУ), якому надано статус національного органу з акредитації, та досягнута відповідність Системі акредитації, що склалася в ЄС. Підписана Угода про Взаємне визнання між НААУ та ІЛАС (Міжнародна кооперація з акредитації лабораторій) від 07.09.2015. Забезпечено визнання національної системи акредитації України на європейському рівні шляхом приєднання НААУ до Багатосторонньої угоди ЕА MLA (у сфері дії міжнародних



стандартів: ISO/IEC 17020, ISO/IEC 17021, ISO/IEC 17024, ISO/IEC 17025). Впроваджено вимоги гармонізованих національних стандартів у сферу діяльності підприємств продовольчого комплексу [4].

З метою реалізації ключового європейського принципу контроль «від лану до столу» відповідно до Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» № 771/97-ВР від 23.12.1997, а також Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602 VII від 20.09.2015, який набув статусу євроінтеграційного внаслідок гармонізації вітчизняної системи гарантування безпечності та якості харчових продуктів із базовою моделлю Євросоюзу, з вересня 2017 р. на усіх великих вітчизняних підприємствах, які виробляють харчові продукти з вмістом необроблених інгредієнтів тваринного походження, буде запроваджено систему НАССР. Через рік вона стане обов'язковою для інших великих підприємств харчової промисловості, які спеціалізуються на виробництві продуктів без вмісту необроблених інгредієнтів тваринного походження (крім малих потужностей), а з 2019 р. це стосуватиметься і дрібних підприємств [5].

У 2016 р. відповідно до Угоди про Асоціацію (УА) Україна–ЄС запроваджено Сертифікат з перевезення товару EUR.1, який підтверджує преференційний характер походження товару та дає змогу застосувати до нього пільговий режим, передбачений відповідним положенням УА Україна–ЄС. Протягом 2016 р. в національне законодавство імплементовано ряд законодавчих актів ЄС: вимоги до продуктів з какао та шоколаду, детальні правила до виробництва органічної продукції тваринного та рослинного походження, вимоги до організації торгівлі рослинами, насінням рослин, продуктами, отриманими з рослин.

Наступним кроком має стати імплементация нормативних актів ЄС щодо вимог до виробництва та ринку традиційних харчових продуктів, відстеження та маркування продукції з ГМО, захисту географічних зазначень і позначень походження сільськогосподарської продукції, продуктів харчування та вина. Очікують на прийняття Верховною Радою проектів Законів України: «Про вимоги до предметів та матеріалів, що контактують з харчовими продуктами» (реєстраційний № 4611 від 06.05.2016); «Про безпечність та гігієну кормів» (реєстраційний № 2845 від 14.05.2015); «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» (реєстраційний № 4126-1 від 04.03.2016); «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» (реєстраційний № 5448 від 24.11.2016); «Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про безпечність та якість харчових продуктів і кормів, здоров'я та благополуччя тварин» (реєстраційний № 0906 від 27.11.2014) [6].

Висновки. В Україні відбувається активна робота у напрямку гармонізації системи технічного регулювання якості та безпечності продукції харчової промисловості відповідно до базової моделі ЄС. Національна система акредитації перебуває на завершальному етапі, що сприяє усуненню технічних бар'єрів та спрощенню процедур перетину кордонів країн-членів ЄС та СОТ.

Підприємства харчової промисловості віддають перевагу впровадженню систем гарантування безпечності/якості харчових продуктів, успішно застосовуючи систему НАССР. Отримання сертифікатів з перевезення товарів EUR.1 дає змогу експортувати продукцію у пільговому режимі, передбаченому Угодою про Асоціацію Україна-ЄС. З метою збільшення обсягів експорту

продукції харчової промисловості до ЄС та країн, що визнають європейську систему біобезпечності, необхідно продовжувати роботу щодо наближення законодавства у виробництві продукції тваринного походження та поступово відкривати ринок ЄС для вітчизняних товарів, які відповідають його вимогам.

### **Література:**

1. Брулевич В. В. Безпечність харчових продуктів за законодавством України та Європейського Союзу / В. В. Брулевич // Цивільне право і цивільний процес. – 2016. – № 2(43). – С. 77.
2. Ковальова О. В. Удосконалення системи державного контролю в аграрному секторі економіки в контексті забезпечення продовольчої безпеки України / О. В. Ковальова. Продовольча безпека. Світові тенденції та національні особливості : матеріали наук.-практ. конф. ; Одеса : Одес. нац. акад. харчових технологій, 2014. – С. 60.
3. Хадарцев О. В. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок / О. В. Хадарцев // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8.
4. Крисанов Д. На шляху до європейської моделі безпечності харчових продуктів / Д. Крисанов // Економіст. – 2016. – 15.02. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/11757-dmitro-krisanov-na-shlyahu-do-yevropeyskoji-model-bezpechnost-harchovih-produktv.html>.
5. У Києві відбувся VI Міжнародний форум з харчової безпеки «Управління ризиками в умовах невизначеності». – Режим доступу: [http://ucab.ua/ua/pres\\_sluzhba/novosti/u\\_kievi\\_vidbuvsya\\_vi\\_mizhnarodniy\\_forum\\_z\\_kharchovoi\\_bezpeki\\_upravlinnya\\_rizikami\\_v\\_umovakh\\_neviznachnosti](http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/u_kievi_vidbuvsya_vi_mizhnarodniy_forum_z_kharchovoi_bezpeki_upravlinnya_rizikami_v_umovakh_neviznachnosti).
6. Трофімцева О. Безпечність та якість продуктів харчування – це спільна робота держави і бізнесу / О. Трофімцева. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/23466>.

**Shymanska K. V., PhD,**  
*Zhytomyr State Technological University*  
*Zhytomyr, Ukraine*

## **LINKS BETWEEN THE ECONOMIC CYCLE STAGES IN ORIGIN COUNTRY AND MIGRANTS' ADAPTATION PROCESS IN THE DESTINATION COUNTRY**

At the initial stage of the migrant's income formation it is important to consider the economic factors' impact in destination country cause it's affect on money transfers. In particular, they include: the taxation system, social protection, consumer prices rate, parity of purchasing power, the monetary stability, etc.

The analysis of these factors will affect the size of the transfer (migrant's individual income), as well as determine the motives for making money transfers. important factor that affects both the formation of income and the motivation for making money transfers is the cost of living in the destination country. According to the Ukrainian statistical organizations surveys, «migrants spend on average 22.5% of their earnings in a country of temporary stay» [2, c. 59].

Money transfers can move both official and informal channels. The political and economic factors of the institutional environment will have the greatest influence on the choice of parameters and channel of each transfer.

Therefore, it is important to support the migrant not only from financial institutions, but also from the state, which have to ensure the reliability and efficiency of money transfers carried out in the international financial environment.

The state creates the legal conditions in which the migration process takes place, ensures the distribution of financial resources, and, through the use of appropriate mechanisms, introduces ways migrants of stimulating and motivating for making transfers by official channels.

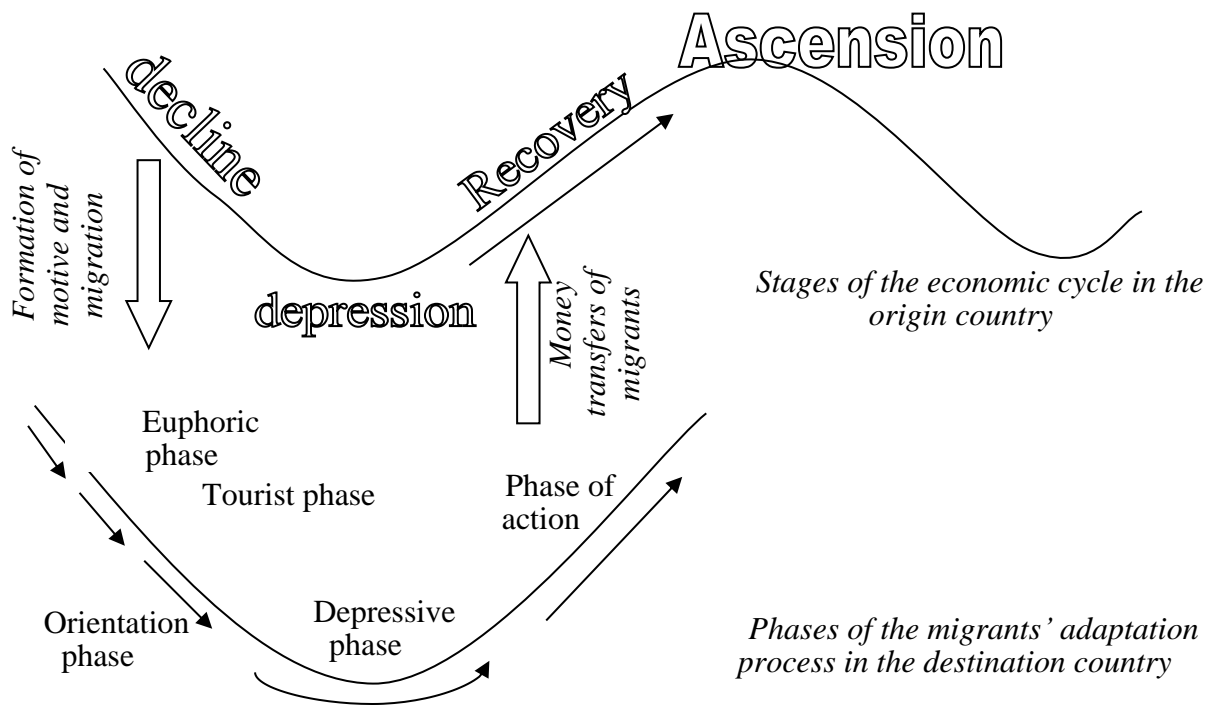
Most migrants also face a large number of social problems in destination countries. Social factors and the sensitivity of their impact on the process of making transfers by migrants also largely depend on the process of adaptation.

The adaptation in the destination country is closely linked to the processes of international migration and can have an impact on the migrant's income formation, because of migrant, coming in a new institutional environment, have to adapt not only to the destination country social conditions, but also to the conditions at the new workplace.

In the scientific literature this process is treated as professional adaptation [1 p. 186] – «The Process and result of individual adaptation to the profession requirements, assimilation in the professional and social behavior norms for the labor functions performance».

Studies demonstrate that the process of migration adaptation in the destination country has the form of a V-shaped curve and is divided into 5 phases. The division of the adaptation process into several phases is due to the fact that a migrant who goes to a destination country for a particular purpose is exposed to the well-founded factors of the institutional environment. Of course, not all individuals have a complete process of adaptation. Some may return to the origin country at the time of nostalgia and depression. Those who manage to pass all phases of adaptation have an advantage over other migrants. It lies on the fact that the last (fifth) phase is characterized by stability and migrant's opening for the selfrealization in terms of migration.

One of the migrational reasons is the migrant's difficult economic situation in the origin country and his looking for new ways to get a higher income for his household. Therefore, in our opinion, it is necessary to analyze the links between migration and the basic economic development cycle stages (in its classical interpretation) (Fig. 1).



**Fig. 1. Model of the links between the economic cycle stages in origin country and migrants' adaptation process in the destination country**

*Source: developed by author basing on the analysis of the research results in the field of economic cycles and the migrants adaptation process*

It is worth noting that the results of the scientific conclusions, which are reflected in Fig. 1 relate more to long-term migrations. After all, only in this case, the migrant can pass all stages of the process of adaptation in the destination country. Migration flows are increasing during the downturn in the origin country. Emigration takes place if persons are looking for better living and working conditions. In a period of depression in the origin country's economy emigrants pass the stages of the adaptation process in new countries.

Depending on the purpose and causes of migration, as well as on the migrants' psychological and physical characteristics, the process of adaptation takes place at different rates.

The transition to the phase of action is most effective and contributes to improving the situation in the origin country by making remittances from the destination country. Therefore, it is appropriate to take this into account for developing the tools and methods for migratory flows regulating (within the migration policies of the origin country and destination country, which should ensure acceleration of the migrants' adaptation process.

Remittances and other positive migration results (such as improving the educational and professional level, expanding the network of migrant contacts, international cooperation establishing) contribute to the fact that the stages of recovery and ascension in the country of origin can be prolonged. At the same time, at the stage of recovery in the origin country the demand for jobs is increasing, wages are increasing. In this case, migrants who are in the last phase of adaptation and have fully mastered the skills of interaction with the new culture, may decide to return to the origin country.

Remigration is affected not only by personal (individual) factors, but also by the established institutional support and interaction of origin country with migrants who are in destination countries for a long period of time.

### **References:**

1. Володько В.В., Ровенчак О.А. Моделі соціокультурної адаптації іммігрантів // Вісник Львів. ун-ту. Сер. соціол. – 2008. – Вип. 2. – С. 182–210. – Режим доступу: <http://clio.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/1830-4000-1-PB-1.pdf>.
2. Зовнішня трудова міграція населення України / Український центр соціальних реформ, Державна служба статистики України. URL: [http://www.kiev-dialogue.org/fileadmin/user\\_upload/KG\\_8\\_2012/Foreign\\_labor\\_Migration\\_of\\_Ukr.pdf](http://www.kiev-dialogue.org/fileadmin/user_upload/KG_8_2012/Foreign_labor_Migration_of_Ukr.pdf)

# **ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY TRANSFORMATION**

**Paweł Dziekański, dr**

*Uniwersytet Jana Kochanowskiego*

*Kielcach, Polska*

## **EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON EXAMPLE THE COMMUNE OF ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODSHIP**

### **Introduction**

The foundation of undertaken actions or performing public tasks is to own property. This factor, as Potoczek points out, can be regarded as an instrument for achieving goals and subordinating socio-economic tasks (Potoczek 2000). Fundamental factors determining the local government are the financial resources and appropriately planned budget, which is the basic instrument in the management and planning process. The necessity of financing local government tasks determines their supply to specific power sources (Kosek-Wojnar, Surówka 2007).

The process of local development, spread as a chain of successive changes characteristic of a given area. It creates conditions for more efficient use of local resources and transforms them into local development factors and stimulates the economic efficiency of inhabitants, among others. By creating a favorable climate for entrepreneurship, thereby improving local competitiveness (Nowacka 1998).

The competitiveness of regions is their ability to mutually compete and adapt to ever-changing conditions (Klasik, Kuźnik 2001). It is determined by factors that can be categorized as spatial, economic, social and organizational (Kosiedowski 2008).

The distinguished areas include: economic, ecological, social, spatial, cultural and political (indicating multifaceted development). The development of social, economic and ecological aspects is most often presented. However, it must always be remembered that development is an integral concept, that is, concurrently occurring in all the aforementioned fields. The local economy is treated as shaping new values for local development (Klasik 1996, Sekuła 2002).

### **Aim and research method**

The aim of the paper is to evaluate and demonstrate sustainable development using a synthetic measure (based on distances in the real space with the Euclidean metric) and to indicate the determinants of its development at the local level for 2008 and 2015. The calculations used data from the Local Data Bank, Central Statistical Office. Factors that are considered variable include financial, social, infrastructure, economic and environmental aspects (sustainability factors; Grabinski, Wydymus, Zeliaś 1989; Śmiłowska 1997; Zeliaś, Malina 1997; Wysocki, Lira 2005; Walesiak, 2005). The assessment based on these variables is generally of an integrated nature. The obtained information gives a comparative picture between the analyzed objects, indicates the weaker and better areas of the unit's operation (it also indicates the need for continuous analysis at the level of the local economy (Kachniarz 2012, Dziekański 2016, Dziekański 2017, Pawlik 2014)).

### **Renta position and sustainable development**

The endogenous conditions of the individual form the basis of its development, they lie in the local system itself and result, in a certain sense, from the disposition of the location (from localized resources, economic and social potential, or favorable environmental and spatial conditions and infrastructural capacity). They are important for the economy of the area (Korenik 1999).

The positional rent can be defined as the potential measurable benefits of the placement of a given unit in space. They shape it. Natural conditions, communication nodes, location factors (Ossowska, Poczta 2013).

Sustainable development requires simultaneous consideration in the development processes of the constraints imposed by the natural environment, namely the nature, size and quality of natural resources. Its objectives should be in line with the natural conditions of the area and the scale of socio-economic activity, which should not affect the balance of the whole system (Mierzejewska 2004). It is assumed in the process of sustainable development that none of the spheres of human activity (social, economic and ecological) will develop at the expense of others (Borys 1999).

The common features included in the numerous definitions of sustainable development include the rejection of the concept of zero growth, the interaction between economic, ecological, demographic and social development factors, the involvement of society as a whole in sustainable development, the need to anticipate and analyze the impact of decisions taken today for the wellbeing of future generations (Gierczycka 2011).

A synthetic measure of the communities of the Świętokrzyskie voivodeship

The low value of the measure of synthetic sustainable development of communes in Świętokrzyskie voivodeship indicates a weak level of the examined units. The value of the measure ranged from 0,778 Łubnice to 0,571 Kielce in 2008 and from 0,780 Bejsce to 0,590 Sandomierz in 2015. The best units in terms of the level of sustainable development turned out to be Kielce (1), Ostrowiec Świętokrzyski (1), Sandomierz (1) in 2008 and Sandomierz (1), Morawica (2), Kielce (1) in 2015. At the other end were Słupia (2), Górnio (2), Lubnice (2) in 2008 and Słupia (2), Gowarczów (2), Bejsce (2) in 2015 (Table 1).

Table 1

**Synthetic measure of sustainable development of municipalities  
in Świętokrzyskie voivodeship (based on distances  
in real space with Euclidean metric for 2008 and 2015)**

		2008		2015
A	Kielce (1)	0,571	Sandomierz (1)	0,590
	Ostrowiec Świętokrzyski (1)	0,598	Morawica (2)	0,596
	Sandomierz (1)	0,598	Kielce (1)	0,618
B	Sędziszów (3)	0,677	Kluczewsko (2)	0,670
	Masłów (2)	0,680	Stąporków (3)	0,673
	Łopuszno (2)	0,681	Bieliny (2)	0,674
C	Mniów (2)	0,709	Smyków (2)	0,702
	Oksa (2)	0,709	Bliżyn (2)	0,703
	Smyków (2)	0,711	Pacanów (2)	0,703
D	Wiślica (2)	0,733	Secemin (2)	0,719
	Słupia (2)	0,733	Słupia (2)	0,719
	Górnio (2)	0,734	Gowarczów (2)	0,720
	Łubnice (2)	0,778	Bejsce (2)	0,780

average	0,701	average	0,693
standard deviation	0,041	standard deviation	0,037
classic coefficient of variation	0,059	classic coefficient of variation	0,053
min	0,571	min	0,590
max	0,778	max	0,780
gap (distance)	0,207	gap (distance)	0,190

*1 – urban gmina, 2 – rural gmina, 3 – urban-rural gmina; A very good; B good; C weak; D evil; Three best units were presented in the groups, the weakest in the D group;*

*Source: own elaboration based on GIS CSD data*

In order to assess the differences in sustainability in the analyzed years and to determine whether these differences have increased or changed, Average, standard deviation, range and minimum and maximum values. The standard deviation informs that the value of the synthetic measure in individual municipalities differs on average from the arithmetic mean of 0.041 and 0.037 (2008 and 2015, the situation is worse here). The stretch marks how big was the difference between the best and the weakest unit. In the study population the difference was 0.207 (2008) and 0.190 (2015). Small variations are also indicative of the classic volatility index, which is 0.059 (2008) and 0.053 (2015, Table 1, and divergence can be expected).

#### Summary

The applied method of synthetic measure allowed to quantify the municipalities due to the level of sustainable development in a given year (2008, 2015). Sandomierz (1), Morawica (2), Kielce (1) in 2015, had the highest level of development, which proved to be the clear leader in the ranking. The last place in the ranking was taken by Słupia (2), Gowarczów (2), Bejsce (2).

The meters received depend on the number and type of accepted variables to be tested. Difficulties in selecting all homogenous parameters describing the level of development for all gminas made it necessary to use parameters that only provide some aspects of the development. The research broadens the information on the category of objects in question. They provide a comparative picture between the analyzed municipalities, allowing you to identify the weaker and better areas of the administrative unit.

Information from a synthetic measure can be used by regional authorities to assess the effectiveness of past regional policies. This knowledge can and should serve the self-governing authorities of the region to assess the effectiveness of the development instruments used and the tools of financial management.

#### Literatura:

1. Borys T., Wskaźniki ekorozwoju, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1999.
2. Dziekański P., Diversification synthetic indicator for evaluating the financial capacity of local government. The case of polish voivodeships, Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis. Volume 65 Number 2/2017.
3. Dziekański P., Spatial Differentiation of the Financial Condition of the Świętokrzyskie Voivodship Counties, Barometr Regionalny. Tom 14 nr 3/2016.
4. Gierczycka J., Zrównoważony rozwój we wspólnych politykach Unii Europejskiej, [in:] Implementacyjne aspekty wdrażania zrównoważonego rozwoju, ed. D. Kielczewski. Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2011.
5. Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych, PWN, Warszawa 1989.
6. Kachniarz M., Efektywność usług publicznych – teoria i praktyka, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2012.



7. Klasik A., Kuźnik F., Konkurencyjny rozwój regionów w Europie, [in:] Konkurencyjność miast i regionów, red. Z. Szymala, Kraków 2001, p. 48-52.
8. Klasik A., Lokalny rozwój gospodarczy i metody jego budowania, [in:] M. Obrębalski (ed.), Gospodarka lokalna w teorii i praktyce, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 734, Wrocław 1996, p. 23-24.
9. Korenik S., Rozwój regionu ekonomicznego na przykładzie Dolnego Śląska, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, p. 38.
- Kosek-Wojnar M., Surówka K., Podstawy finansów samorządu terytorialnego, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007, p. 67.
10. Kosiedowski W., Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym [in:] Gospodarka regionalna i lokalna, red. Z. Strzelecki, PWN, Warszawa 2008, p. 232 and next.
11. Mierzejewska L., Przyrodnicze aspekty rozwoju zrównoważonego, Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań 2004.
12. Nowacka D., Wybrane aspekty wspierania rozwoju lokalnego i przedsiębiorczości w gminie w ocenie samorządu terytorialnego (na przykładzie gmin województwa poznańskiego), [in:] Dolata S. (ed.), Funkcjonowanie samorządu terytorialnego. Doświadczenia i perspektywy, tom II, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1998, p. 510.
13. Ossowska L., Poczta W., Poziom uwarunkowań pozaprzyrodniczych renty położenia obszarów wiejskich w Polsce, Journal of Agribusiness and Rural Development, 4(30) 2013, p. 187-195.
14. Pawlik A., Dystans innowacyjny województw w roku 2016, Wyd. UJK, Kielce 2014.
15. Potoczek A., Współczesne problemy rozwoju lokalnego i regionalnego, Włocławek 2000.
16. Sekuła A., Rozwój zrównoważony w skali gminy [in:] Europa bez granic – Polska a Unia Europejska, pod red. A. Bałabana, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Gorzów Wielkopolski 2002, p. 327-334.
17. Śmiłowska T., Statystyczna analiza poziomu życia ludności Polski w ujęciu przestrzennym, Studia i Prace, Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Zeszyt 247, Warszawa 1997.
18. Walesiak M., Problemy selekcji i ważenia zmiennych w zagadnieniu klasyfikacji, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Taksonomia 12/2005, p. 106-118.
19. Wysocki F., Lira J., Statystyka opisowa, Wyd. AR, Poznań 2005.
20. Zeliaś A., Malina A., O budowie taksonomicznej miary jakości życia. Syntetyczna miara rozwoju jest narzędziem statystycznej analizy porównawczej, Taksonomia z. 4/1997.

**Babych M. M.,**  
**Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,**  
*Mykolayiv National Agrarian University*  
*Mykolayiv, Ukraine*

## **FOOD SECURITY OF STATE: ESSENCE, STRUCTURE AND FEATURES OF ITS SUPPLY ON DIFFERENT LEVELS**

The beginning of the study of the concept of «food security» can be considered the middle of 70-ies of the last century. For the first time, the term «food security» was put into operation after the grain crisis of 1972-1973, in particular at the General Assembly of the United Nations in 1974 a resolution was adopted «International obligations to ensure food security in the world», in which the category «food security» was determined As ensuring the guaranteed access of all residents and at any time to the food resources of the world in the amount necessary for active healthy life [1].

In 1996, at the World Food Summit, Heads of State and Government confirmed the «right of everyone to have access to safe and healthy food, in accordance with the right to adequate food and the fundamental right of everyone to freedom from hunger.» The World Food Summit Declaration, five years later, in June 2002, reaffirmed the importance of strengthening respect for human rights and fundamental freedoms and called on the FAO Council to establish an Intergovernmental Working Group to develop Voluntary Guidelines to support the efforts of member countries to achieve The gradual exercise of the right to adequate food in the context of national «food security».

The International Working Group was established in November 2002, thereby strengthening cooperation, in particular with the Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights and the Special Rapporteur on the Right to Nutrition Program. After two years of intense and constructive negotiations and discussions between members of the International Working Group and its Bureau, as well as representatives of actors and civil society, the Voluntary Guidelines were adopted by the FAO Council in November 2004.

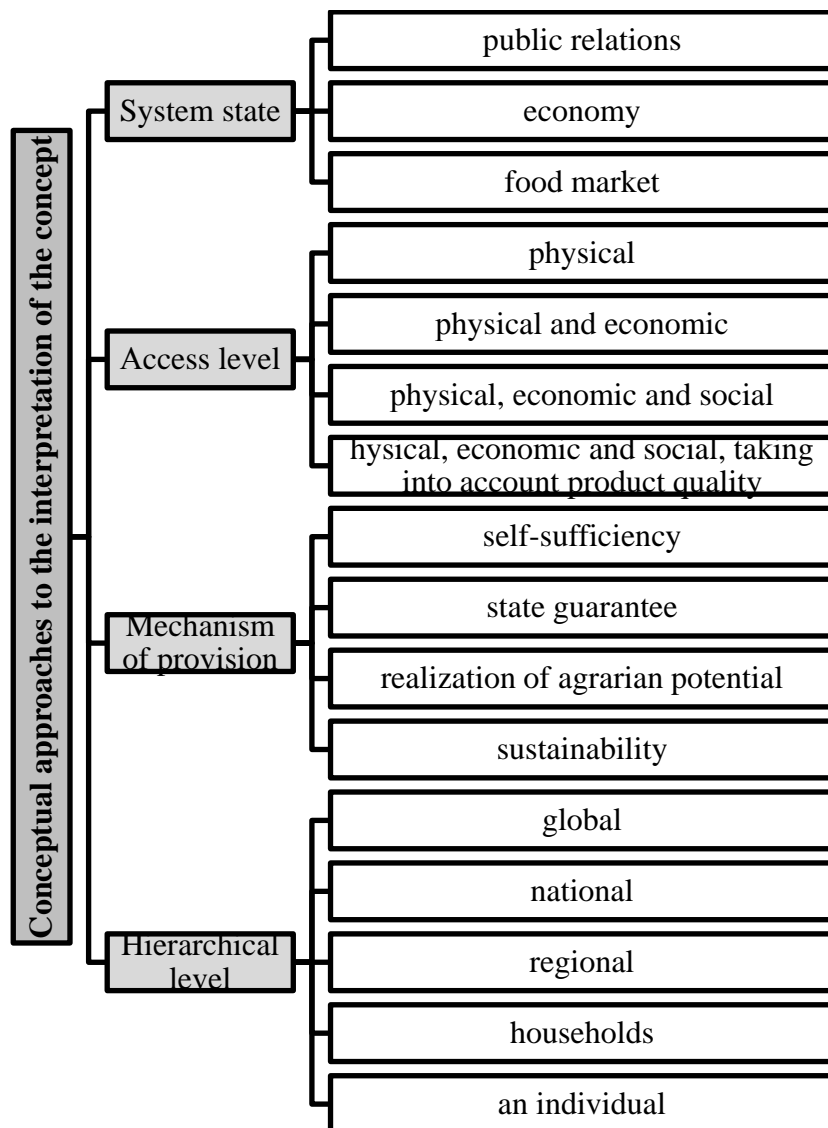
The voluntary guidelines are the first attempt of States to interpret economic, social and cultural law, as well as give recommendations on taking measures to implement it. The purpose of the data of the Voluntary Guidelines is to provide practical guidance to States for their progressive implementation of the right to adequate nutrition in the context of national food security, which is necessary to achieve the objectives of the World Food Summit's Plan of Action.

At the same time, in the modern scientific literature, to define the concept of food security, there is still no single approach.

After analyzing the approaches to understanding the concept of «food security» of various international organizations and authors, it is worth noting that the majority highlights similar elements, namely: the country's food security should be focused on providing at the expense of its own agro-economic capacities, without resorting to Import of food from other countries; The definition of the «food security» definition of the food quality criterion gives a guarantee of the full value, the quality of life and the availability of food in sufficient quantities at the level of substantiated medical standards. At the same time, there are fundamental differences in understanding the essence of the concept, in particular: the definition of food security as a state of the system or as a process; Divergent views on ways to achieve food security; Not all scholars share the opinion on the expediency of taking into account food security levels, etc.

The analysis of scientific works reflecting the content of the category under study allows us to conclude that there are four conceptual approaches to the definition of the concept of «food security». The main approaches to displaying the contents of food security are the following: state of the system, access level, security mechanism, hierarchical level.

A visual representation of existing concepts to the interpretation of the concept of «food security» is presented in Figure 1.



**Fig. 1. Conceptual approaches to the interpretation of the concept of «food security»**

*Source: developed by the author*

In our opinion, the separation of food security by levels is an important component of its provision: global food security requires the efforts of the entire world community, national level – well-balanced state policy, regional level is provided by local authorities and local food producers, and the level of household and individual depends on Characteristics of a particular family and person. Therefore, if at the national and regional level people are the subject of food security, then at the household and individual level it is already an entity that requires the use of various tools and mechanisms to achieve the desired state of food security.

In our opinion, the mechanism for achieving global food security requires the development of a global system of food production planning and distribution, with important tools for the implementation of which is geo-agro and global.

Taking into account the above, we can assert that national food security involves achieving physical, economic and social food security and improving the nutrition of the population on the basis of sustainable agricultural development.

The mechanism for achieving national food security requires the formation of a sustainable agricultural development system. Ensuring the effective functioning of

such a system involves the realization of three goals of sustainable development: CSR 2.3, 2.4 and 2.5.

The mechanisms for achieving food security of different hierarchical levels are different, in particular: at the regional level, the main task is to ensure the implementation of the agrarian potential of the region; at the household level – the creation of a self-sustaining system that eliminates the imperfections of the functioning of system levels and their and negative influences; at the level of the individual – a state guarantee of taking measures to ensure the proper functioning of the markets for food products and products for their processing and promoting timely access to market information, in order to help limit the excessive volatility of prices.

Summing up and synthesizing the current definitions of global food security, as well as taking into account the trajectories of modern civilization development, we consider it appropriate to propose the proper definition of the category: «food safety – socio-economic and ecological state of development, ensuring constant physical, economic and social access of people to safe and Nutritious food through the use of adequate mechanisms at different hierarchical levels».

The results of the study highlighted four conceptual approaches to the interpretation of the concept of «food security»: how will the system, as the level of access, as a mechanism for providing and by division at the level of the hierarchy. It is established that most authors identify similar elements in the essence of the investigated category, namely: food security of the state should be focused on providing at the expense of its own agro-economic capacities, without resorting to import of food from other countries; the definition of the "food security" definition of the food quality criterion gives a guarantee of the full value, the quality of life and the availability of food in sufficient quantities at the level of substantiated medical standards. At the same time, fundamental differences in understanding the essence of the concept are established, in particular: the definition of food security as a state of the system or as a process; Divergent views on ways to achieve food security; Not all scholars share the opinion on the expediency of taking into account food security levels, etc.

The necessity of division of food security by levels, as an important component of its provision, has been proved, which allowed to form the theoretical essence of food security of different hierarchical levels and to determine the corresponding tools and mechanisms for achieving the desired state.

### **References:**

1. Varaksina O. V. Theoretical fundamentals of food safety as an economic category / O. V. Varaksina // Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade. – 2013. – No. 1(56). – P. 50-55.

**Белоус Л. Б., аспирант,**  
**Дикань В. В., д.э.н., профессор,**  
*Харьковский национальный университет*  
*имени В. Н. Каразина*  
*г. Харьков, Украина*

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ**

Для экономики Украины довольно остро стоит вопрос о вливании средств в инфраструктуру, а так же недостаточности объемов бюджетных инвестиций. Поэтому актуальными являются поиски альтернативных механизмов финансирования инфраструктурных расходов. Одним из таких механизмов является финансирование общественно востребованных инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП).

Законом Украины «О государственно-частном партнерстве» ГЧП определяется как сотрудничество между государством, территориальными общинами в лице соответствующих государственных органов и органов местного самоуправления (государственными партнерами) и юридическими или физическими лицами – предпринимателями (частными партнерами), что осуществляется на основе договора [1].

В целях обеспечения ключевых нужд в государственных инвестициях выбирают различные подходы. Выбор стратегии, в частности, зависит от состояния государственной системы и может включать в себя следующие возможности:

1. финансирование государственных инвестиций за счет увеличения;
2. государственных сбережений и перераспределения расходов государства из других секторов;
3. привлечения заемных средств;
4. повышения рентабельности инвестиций за счет совершенствования инвестиционного планирования, процессов оценки и реализации проектов;
5. поощрение инвестиций в частном секторе.

Как правило, создание ГЧП позволяет органам государственного управления избежать расходов на инфраструктуру или отсрочить данные расходы, при этом, не теряя выгод связанных с реализацией инфраструктурных проектов. Однако ГЧП позволяет не только ослабить бюджетные ограничения, которые препятствуют инвестициям в инфраструктуру, но также может использоваться для того, чтобы обойти меры контроля над расходами и вывести государственные инвестиции за рамки бюджета, а также снять долг с баланса органов государственного управления (рис. 1).

Факторами, обуславливающими эффективность функционирования ГЧП, в предоставлении высококачественных услуг инфраструктуры, а так же контроль со стороны органов государственного управления могут выступать:

1. нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность ГЧП;
2. порядок отбора и реализации ГЧП, а также уровень включенности в процесс министерства финансов;
3. договорные обязательства, на которых основана деятельность ГЧП и которые напрямую устанавливают фискальный риск, принимаемый государством [2].

Преимущества	Недостатки
1 Государство использует эффективность частного сектора в процессе строительства.	1 Более низкое, по сравнению с обычными проектами, качество контроля и управления
2 Снижение издержек во время всего жизненного цикла проекта	2 Возможность выведения доходов за рамки бюджета
3 Предоставление услуг, ориентированное на качественный результат	3 Требование от местной власти и органов местного самоуправления более новых управленческих компетенций
4 Эффективное распределение рисков	
5 Возможность устранения «узких мест» в развитии инфраструктуры	

**Рис. 1. Преимущества и недостатки ГЧП**

Наиболее распространенной причиной создания ГЧП именно в области инфраструктуры является более высокая эффективность частного менеджмента, которая характеризуется более низкими затратами при более высоком качестве по сравнению с государственным или муниципальным управлением. Это актуально как для текущих, так и для капитальных затрат в инфраструктурных проектах.

Опыт стран Европы, а так же Бразилии, Индии и Чили свидетельствует о том, что проекты, реализуемые в рамках ГЧП, достигают большей результативности, чем проекты, реализуемые только силами государства и муниципалитетов.

Следует также отметить, что механизм реализации ГЧП содержит больше возможностей для повышения эффективности эксплуатации инфраструктурных объектов. Целесообразно выделить следующие механизмы:

1. Строительство и эксплуатация могут быть объединены одним соглашением. При этом у инвестора появится стимул для экономии капитальных и текущих затрат по проекту путем повышения качества выполнения данных операций.

2. Соглашением о ГЧП определяется объем выручки и качество услуг по проекту. В случае если обязательства по оплате услуг объекта ложится на население, это стимулирует инвестора минимизировать расходы, при этом соблюдая требования по качеству. Когда же оплата услуг объекта производится из бюджета обязывает органы власти компенсировать затраты на эксплуатацию на регулярной основе.

3. Качество эксплуатации инфраструктурных объектов регулируется путем установления необходимых требований и показателей в соглашении о ГЧП.

Исходя из проанализированных данных и с учетом сложившейся экономической, политической и социальной ситуации в Украине, инвестирование в экономику страны несет высокие риски для инвестора. В то же время, инвестирование в проекты ГЧП позволяет государству привлечь инвестиции в «узкие места» инфраструктуры, а также защищает доходы инвесторов.

### **Литература:**

1. Про державно-приватне партнерство Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

2. Государственные инвестиции и государственно-частные партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.safbd.ru/sites/default/files/gchp\\_mvf\\_2007.pdf](http://www.safbd.ru/sites/default/files/gchp_mvf_2007.pdf)

## НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ «СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ» ЩОДО РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Сьогодні, в умовах прискорення змін в навколишньому середовищі, керівникам підприємств в сфері природокористування потрібно вміти швидко реагувати прийняттям управлінських рішень для подальшого ефективного існування підприємств. Також зростання взаємозв'язків та взаємозалежностей країн і регіонів у світовому господарстві зумовлює необхідність пошуку ефективних методів керування підприємствами. Особливу роль сьогодні відіграють колабораційні альянси та партнерства, що направлені на створення нових товарів чи послуг. Нові умови і можливості колабораційних альянсів потребують нових цілей і розробки нових стратегій. Тому для будь-якого підприємства, керівництво якого планує довгострокове існування та сталий розвиток питання вибору стратегій є актуальним.

Термін «стратегічне управління» був введений в ужиток з кінця 60-70-х рр. для того, щоб позначити різницю між поточним управлінням на рівні виробництва і управлінням, здійснюваним на вищому рівні. Необхідність фіксації такого розходження була викликана в першу чергу змінами в умовах ведення бізнесу. Розробка ідей стратегічного управління знайшла відображення в роботах таких авторів, як Frankenhofs and Granger (1971), Ansoff (1972), Schendel and Hatten (1972), Irwin (1974) та ін. Провідною ідеєю, що відображає сутність переходу від оперативного управління до стратегічного, з'явилася ідея необхідності переносу центра уваги вищого керівництва на оточення, для того щоб відповідним чином і вчасно реагувати на зміни, що відбуваються в ньому. Цікава думка Ч. Макміллана, який «під стратегією розуміє готовність до подій, які відбуваються за межами дієвості системи управління» (Макміллан, 1998). Особливої уваги заслуговує стратегія управління при створенні колабораційних альянсів та партнерств. Тому що, саме в умовах колабораційного розподілу ресурсів, фінансів та ризиків можливо розробити комплексний підхід стратегічного управління суб'єктами господарювання та ефективно керувати ними.

Міжнародна ділова література вже визнала ряд позитивних результатів для компаній, що активно займаються стратегічними альянсами. Основними позитивними сторонами виділені: більш висока рентабельність капіталу, краще рентабельність інвестицій і більш високі показники успіху в порівнянні з інтеграцією за допомогою злиття і придбань. (Booz-Allen & Hamilton, 1999). фундаментальній праці І. Ансоффа під поняттям «Стратегічне управління» наводиться таке поняття стратегії: «За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності». І Ансофф стверджує, що досвідчений фахівець бізнесу завжди зможе розгледіти за успіхом підприємства ту чи іншу оригінальну стратегію чи комплекс стратегій (Ansoff, 1989). Ми вважаємо, що стратегічне бачення колабораційних процесів на видобувних підприємствах потребує комплексного підходу. Якщо у процесі колаборації здійснюється механізм узгодження

ризиків, розподіл ресурсів, навиків, знань, технологій та методів керування, то необхідно впроваджувати такі стратегії, які були би спроможні охопити всі структурні зміни колабораційних альянсів.

Враховуючи вище зазначено, в статі запропоновано розглядати стратегії в умовах колабораційних альянсів в виді матриці стратегій. Де матриця стратегій складається з трьох рівнів «Low», «Medium», «High». На кожному рівні по чотири стратегії, які характеризують обраний блок стратегій. Перший рівень – це базові стратегії, другий – ресурсні, третій – функціональні, четвертий – інноваційні. Ми пропонуємо впроваджувати саме «блок стратегій» якій відповідає рівню ризиків для конкретного колабораційного альянсу.

Блоком стратегій ми пропонуємо називати мінімально-необхідний набір стратегій різного значення та різної інтенсивності впровадження.

Згідно з визначенням «блока стратегій», необхідною є координація стратегій різного типу. Колабораційний альянс може досягти загальних цілей за умови збалансованості стратегій, обґрунтованості взаємодії окремих видів у «стратегічному наборі», що сприяє їхньому взаємопідсиленню, тобто досягненню ефекту синергії. Ефект синергії загальних стратегій альянсів збільшується за допомогою збалансованості цих стратегій, де відображено напрямки його діяльності. Окремі напрямки діяльності реалізуються ефективно, коли функціональні та ресурсні стратегії узгоджені та пристосовані одна до одної та до стратегій інноваційного та базового рівня. Координація між стратегіями дозволяє мінімізувати ризики, залучати колабораційних партнерів, створювати інноваційні товари та послуги та впроваджувати соціально-орієнтовану політику в регіонах видобування.

Впровадження «блоку стратегій» обумовлено тим, що:

- впровадження однієї з цих стратегій все рівно спонукає структурні та функціональні зміни в альянсах;
- рівень стратегій визначається виявленими та ранжованими ризиками при створенні конкретного колабораційного альянсу;
- виявлені ризики, відносяться до різних управлінських підпроділів, тому охопити однією стратегією всі проблеми не можна.

Одна з головних цілей стратегічного управління в умовах колаборації – забезпечення раціонального розподілу ресурсів між усіма учасниками колабораційного альянсу та впровадження соціальної відповідальності по відношенню щодо громади на території видобування природних ресурсів.

Запропоновані стратегії в умовах колаборації інтересів вирішують питання:

- забезпечення раціонального розподілу ресурсів між усіма учасниками колабораційного альянсу;
- впровадження соціальної відповідальності по відношенню щодо громади на території видобування природних ресурсів;
- визначення основних ризиків при видобуванні природних ресурсів на поточний період;
- визначення перспективних потреб підприємства та громад в ресурсах всіх необхідних видів;
- розрахунок допустимих ресурсних обмежень і формування прогресивних норм витрат ресурсів різних типів;
- визначення «зон стратегічних ресурсів», можливостей їхнього використання шляхом балансування обсягів і складу, термінів постачання з динамікою використання;



- розробка заходів щодо раціонального транспортування, зберігання та використання;
- впровадження нових сучасних екологічних технологій при видобутку природних ресурсів;
- узгодження інтересів місцевих громад, видобувних підприємств та держави при природо використанні.

### **Література:**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – Спб: Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519.
3. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. – Учебник / Под ред. В.А. Белошапки. – Киев: Абсолют – В, 1998. – 352 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Практикум по курсу «Менеджмент». – М.: Гардарики, 1998.
6. Sim, A. B. and Yunus Ali (1998) ‘Performance of International Joint Ventures from Developing and Developed Countries: An Empirical Study in a Developing Country Context’, *Journal of World Business*, 33:357-377.
7. Steensma, H. Kevin and Marjorie A. Lyles (2000) ‘Explaining IJV Survival in a Transitional Economy Through Social Exchange and Knowledge-Based Perspectives’, *Strategic Management Journal*, 21:831-851.
8. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», від 12 січня 2015 року, № 5/2015.

**Гаркушенко О. М., к.е.н., с.н.с., с.н.с. відділу,**  
*Інститут економіки промисловості*  
*Національної академії наук України*  
*м. Київ, Україна*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ БУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ДО SMART-ПРОМИСЛОВОСТІ**

Приблизно з 2010 р. у найбільш розвинутих країнах світу (Японія, Німеччина, США, скандинавські країни) ведеться активна дискусія на тему необхідності переходу до нового технологічного укладу – Індустрії 4.0 або smart-промисловості [7, с. 5]. Такий перехід не лише дозволить підвищити обсяги виробництва та ефективно використовувати виробничі потужності, але і має сприяти більш раціональному використанню ресурсів, в тому рахунку – обмежених природних.

Ці зміни, окрім безпосередньо проблем з впровадженням нових техніки та технології, потребують вдосконалення податкових систем країн та самих принципів їх будови.

Досі вважалося, що податкова система має будуватися на низці принципів, запропонованим ще А. Смітом: справедливості (рівний обов'язок громадян сплачувати податки відповідно до своїх доходів), визначеності (сума, спосіб, час сплати податку мають бути відомими платнику), зручності (податок має стягуватися в той час і таким способом, щоб це було найзручніше для

платника), економічності (витрати на стягування податку не мають перевищувати самі податкові надходження) [13, с. 588-589].

Становлення smart-промисловості висуває нові вимоги до будови податкової системи. Так, розвиток ІСТ (інформаційні та комунікаційні технології), взаємодія М2М (від машини до машини) та блокчейни у перспективі роблять принципи визначеності, зручності та економічності самою собою зрозумілими – створення та впровадження відповідних алгоритмів у програмне забезпечення автоматизують ці процеси та мінімізують участь і витрати часу та коштів на підготовку та подачу звітності платниками та її обробку контролюючими державними органами.

Але наскільки справедливими будуть податки навіть за умови застосування найновіших технологій – залишиться у компетенції урядів конкретних країн.

Зважаючи на наведене вище, а також враховуючи, що smart-промисловість одним з елементів може включати в себе безвідходні технології та мінімізацію шкоди довкіллю, представляється доцільним доповнити класичні принципи оподаткування принципами з арсеналу екологічної політики.

В рамках останньої у світі відомо шість основних принципів екологічної політики. Лише три з них є загальновизнаними, тобто вони використовуються на практиці та визнаються провідними міжнародними організаціями, такими як Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а саме: «забруднювач платить» (Polluter pays principle); попередження утворення забруднення у його джерела (Prevention of pollution at source principle); інтеграції екологічної політики (Environmental policy integration principle) [4; 11]. Принципи обережності, кооперації та делегування повноважень і відповідальності, попри логічність та обґрунтованість, переважно через політичні й економічні причини мають обмежене застосування при формуванні екологічної політики.

Принцип «забруднювач платить» означає, що забруднювач має прийняти на себе витрати на заходи щодо попередження утворення забруднення, його мінімізації та боротьби з наслідками аварійних викидів, тобто екологічні витрати мають бути "інтерналізовані" у вартість товарів і послуг, які викликають забруднення при їх виробництві та/або споживанні [6; 11].

Принцип попередження утворення забруднення у його джерела потребує від економічного агента вивчення наслідків впливу своїх дій на довкілля до початку будь-якої діяльності та після її завершення. Це сприятиме мінімізації економічного збитку для життя та здоров'я населення і шкоди для довкілля ще на початковому етапі робіт завдяки можливості внести відповідні корективи, а також скороченню витрат для підприємств, оскільки попередження часто виявляється дешевшим, ніж заходи, що здійснюються *post factum* [8, с. 7].

Принцип інтеграції екологічної політики означає її включення як невід'ємної складової до всіх видів політики або діяльності [3; 10, с. 5; 11], оскільки будь-яка людська діяльність може мати наслідки для довкілля. Прикладом реалізації цього принципу у провідних зарубіжних країнах є «зелена» податкова реформа [5, с. 18], у рамках якої екологічні платежі вводяться в податкову систему країн з урахуванням і в тісній взаємодії з іншими фіскальними інструментами.

Принцип обережності (*precautionary principle*) потребує усвідомлення економічними агентами небезпеки виникнення надзвичайних екологічних ситуацій та вживання заходів щодо запобігання ним [9].

Принцип кооперації гарантує можливість участі у прийнятті рішень щодо екологічних питань усім економічним агентам країни [11; 12, с. 226-229].

Відповідно до принципу делегування повноважень і відповідальності на центральні органи влади покладається обов'язок вирішувати глобальні екологічні проблеми, розробляти концепції екологічного регулювання і створювати правові рамки для його реалізації, а заходи щодо вирішення локальних екологічних проблем мають залишитися у компетенції місцевих органів влади [2, с. 287].

Представляється, що з перерахованих принципів принцип інтеграції екологічної політики, принцип обережності, принцип кооперації та принцип делегування повноважень і відповідальності можуть бути поширені на податкову систему в цілому.

Так, включення до основних принципів оподаткування принципу інтеграції екологічної політики з огляду на те, що в smart-промисловості мають бути враховані природоохоронні міркування, представляється цілком закономірним. На практиці він може реалізовуватися не лише через екологічні податки, а через низку пільг з інших податків для підприємств, що широко запроваджують природоохоронні технології або підприємств з переробки або утилізації відходів.

Принцип обережності в цьому зв'язку можна розширити, визначивши, що попри розвиток інформаційних технологій держава має надати платникам податків гарантії, що інформація щодо їх доходів та особисті дані не будуть доступні зловмисникам, держава користуватиметься можливостями доступу до банківських активів платників податків лише в тій мірі, як це потрібно в цілях оподаткування, а платники податків вживатимуть всі доступні їм можливості для забезпечення безпеки своєї особистої інформації та доступу до фінансових активів з метою захисту від кіберзлочинності.

Принцип кооперації по відношенню до оподаткування в цілому має означати, що рішення щодо змін у податковій системі мають стати предметом обговорювання серед широкої громадськості, а не лише між урядом та представниками крупного капіталу та фінансових груп, як це відбувається зазвичай. Поширення ІСТ в цьому сенсі може значно пришвидшити та спростити цей процес.

Слід зазначити, що принцип кооперації не обмежуються лише сферою оподаткування, але, як свідчить дослідження [1], взагалі є основою та запорукою переходу до нового технологічного укладу, оскільки саме від кооперації держави, товаровиробників (від виробників сировини до виробників кінцевої продукції), виробників нових техніки та технології, торгівельних, логістичних підприємств та навіть споживачів залежатиме, наскільки ресурсоефективною стане економіка в цілому та яких темпів економічного зростання вдасться досягти не лише у короткостроковій, але в першу чергу – в довгостроковій перспективі.

Принцип делегування повноважень і відповідальності може бути включений до класичних принципів оподаткування з позицій децентралізації, що наразі відбуваються в багатьох країнах світу і в Україні. Зазначений принцип може стосуватися того, що, наприклад, уряд країни визначає загальні правові рамки та напрями змін у податковій системі, а конкретні дії щодо реалізації цього загального курсу країни, так само, як і збір та розпорядження основної частиною податкових надходжень мають розподілятися між місцевими органами влади.

## Література:

1. b2b-ray (2016). Люди- самое узкое место в Industry 4.0. Available at: [http://www.b2b-ray.com/resources/publications/Ludi\\_uzkoie\\_gorlyshko\\_v\\_Industry\\_40](http://www.b2b-ray.com/resources/publications/Ludi_uzkoie_gorlyshko_v_Industry_40). [Accessed 9 July 2017].
2. Baumol, W.J., Oates, W.E. (1988). The theory of environmental policy. Cambridge: University press, 299 p.
3. European Communities (1997). Treaty of Amsterdam amending the Treaty on European Union, the treaties establishing the European Communities and certain related acts. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 148 p.
4. OECD (1993). Applying economic instruments to packaging waste: practical issue for product charges and deposit-refund systems. *OECD environment monographs*. № 82. 68 p.
5. OECD (1997). Environmental taxes and green tax reform: Council at Ministerial level (26-27 May 1997), 47 p.
6. OECD (2001). Environmentally related taxes in OECD countries: issues and strategies, 143 p.
7. OECD (2010, September). Greener and Smarter: ICTs, the environment and climate change, 68 p.
8. The World Bank Group (1999). Pollution prevention and abatement handbook 1998: toward cleaner production. Washington, D.C., 777 p.
9. United Nations Environment Programme (1992). Rio Declaration on Environment and Development: The United Nations Conference on Environment and Development. Available at: <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.Print.asp?DocumentID=78&ArticleID=1163>. [Accessed 23 February 2012].
10. Veinla, H. (2008). Scope and substance of the integration principle in EC law and its application in Estonia. *Juridica International*, № XV, Pp. 4-13.
11. Гаркушенко, О.М. (2012). Принципи екологічної політики та їх вплив на екологічне оподаткування: наук. доповідь. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. 68 с.
12. Пахомова, Н.В., Эндрес, А., Рихтер К. (2003). Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 536 с.
13. Смит, А. (1962). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 654 с.

**Жарікова О. Б., доцент кафедри,**

**Пашенко О. В., доцент кафедри,**

*Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ, Україна*

## **АДАПТАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ МОЛОКА ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ**

Молочна галузь України являє собою одну з головних складових продовольчої безпеки країни. Це зумовлено, по-перше, важливим значенням молока та молочної продукції для харчування населення, по-друге, неможливістю без його розвитку ведення стабільної економічної політики в країні та, по-третє, соціальною спрямованістю галузі, де головною метою є поліпшення рівня життя населення. Формування ринкових відносин в даній галузі зумовлює необхідність підвищення економічної ефективності та забезпечення конкурентоспроможності товаровиробників молока.

Протягом 2010-2015 рр. в Україні скоротився обсяг виробництва молока в усіх категоріях господарств на 5,6% з 11,2 млн т у 2010 р. до 10,6 млн т у 2015 р. Це зумовлено скороченням поголів'я корів, унаслідок подорожчання кормів і пально-мастильних матеріалів, до того ж темпами, які перевищували

темпи зростання закупівельних цін на молоко. За цей період прослідковується нарощування обсягів виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах від 2217 тис. т до 2669 тис. т, або на 20,4%. У результаті цього збільшилися обсяги виробництва молока саме у сільськогосподарських підприємств за цей період на 11,8% при значно менших темпах росту у господарствах населення. Так в господарствах населення за досліджуваний період зменшилося виробництво молока на 12% від 9032 тис. т у 2010 р. до 7946 тис. т у 2015 р. Обсяг виробництва молока в Україні на одну особу за цей період збільшився з 245,2 кг в 2010 р. до 247,8 кг у 2015 р. або лише на 1,0% за рахунок скорочення чисельності населення України.

Результати проведеного групування сільськогосподарських підприємств за обсягом виробництва молока на одне господарство у 2015 р. вказує на те, що більша частина товаровиробників відноситься до дрібнотоварних. Так, 61,8% виробляють близько 100 т молока в рік або 274 кг в день (табл. 1). До 10 т спроможні були забезпечити лише 14,4% товаровиробників. Низький рівень концентрації виробництва молока стримує розвиток молочної галузі та адаптацію її товаровиробників до європейських вимог, адже за таких умов складно забезпечити виконання технологічних операцій відповідно до науково обґрунтованих рекомендацій.

Таблиця 1

**Вплив концентрації виробництва молока на економічну ефективність його виробництва в сільськогосподарських підприємствах, 2015 р.**

Групи по виробництву молока на одне господарство, ц	Кількість господарств	Виробництво молока на одне господарство, ц	Поголів'я корів, голів	Середньорічний надій, кг	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	Рентабельність виробництва молока, %
Україна						
до 1000	235	435	28	1576	366	-10,1
1001-2500	227	1711	72	2381	365	-9,7
2501-5000	253	3699	130	2839	356	-1,7
5001-10000	292	7295	184	3972	357	5,6
10001-15000	180	12372	262	4724	356	9,1
15001-25000	182	19566	370	5292	350	12,2
Понад 25000	260	64644	1020	6339	352	15,3
Усього	1629	16054	300	5348	353	12,6

*Джерело: дані Держстату України [1, 2]*

За показниками табл. 1, продуктивність худоби становить вирішальний фактор формування економічної ефективності виробництва молока. Звідси можна зробити висновок, що з підвищенням його обсягів на одне господарство від 5000 до 25000 ц і більше, середньорічна продуктивність корів зростає до 6339 кг та 5124 кг, а виробнича собівартість знижується на 14 грн та 84 грн. Це сприяє зменшенню збитковості виробництва молока від -10,1% до

16,5 відсотків. Отже, основним напрямом розвитку молочного скотарства України є збільшення поголів'я і нарощування продуктивності корів.

Зміни в обсягах виробництва молока накладають відбиток і на рівень його реалізації. При цьому частка реалізованого молока в окремих категоріях господарств істотно відрізняється. Якщо в сільськогосподарських підприємствах за 2015 р. частка реалізованого молока в загальному обсязі виробництва становила 95%, то в господарствах населення майже 17%. Більшу частину виробленого молока (89,97%) сільськогосподарські підприємства реалізують переробним підприємствам (94,6%) [2; 3]. Із загального обсягу реалізованого молока у 2015 р. лише незначна частина молока була реалізована на ринку (1,2%) та за іншими каналами (4,2%). У 2015 р. порівняно з 2014 р. сільськогосподарські підприємства збільшили обсяги його реалізації на 1,3%. На перспективу у вітчизняній молокопереробній промисловості прогноуються продовження концентрації ринку через поглинання дрібних виробництв великими компаніями та пришвидшення процесу створення вертикально інтегрованих структур.

Ситуація, що склалася в економіці стосовно виробництва та реалізації молока, позначилися на його товарності. Рівень товарності молока в Україні є досить низьким. Якщо сільськогосподарські підприємства реалізують близько 95,0% виробленого молока, то господарства населення лише 36,8%.

У 2010 р. товарність молока у сільськогосподарських підприємствах України становила близько 90,4%, а в 2015 р. – 95,1%, тобто підвищилася на 4,7%. господарствах населення цей показник знаходиться на рівні 47,7% та 49,0% і відповідно підвищився на 1,3 пункта. Низька товарність молока в господарствах населення пояснюється в основному власним його споживанням, без використання на корм та незначної частини реалізації. Також вона зумовлена невисокою якістю молоко-сировини, великими витратами, пов'язаними з доставкою до молокозаводів. Для молочних заводів наявність цих двох особливостей створює проблеми в конкуренції та зберіганні на ринках молочних продуктів у промислових центрах.

Зменшення товарності молока господарствами населення триватиме, оскільки постала невідкладна потреба вийти на зарубіжні ринки з високим асортиментом молочної продукції (не лише сухе молоко та казеїн) [4], що спонукатиме господарства до інтегрованої співпраці з великими підприємствами при виробництві свіжоодержаного молока. Господарства населення, які спеціалізуються на молочному скотарстві, мають довести поголів'я до 15 корів, оскільки сама така їх кількість дасть можливість запровадити механізовану систему виробництва молока.

Нині ж молоко-сировина товаровиробників не відповідає за мікробіологічним та санітарно-гігієнічним показникам країн ЄС. Із 2004 р. в Україні якість молока, яка надходить на переробні підприємства для виготовлення молочних продуктів, регламентується вимогами ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі». У 2007 р. до цього стандарту було внесено зміни та доповнення – введено новий гатунок молоко-сировини – «Екстра». У країнах ЄС основним документом, де зазначено вимоги до якості та безпеки харчових продуктів являється Постанова (ЄС) № 853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 року, якою встановлюються специфічні правила щодо гігієни харчової продукції. Спільним для обох документів є наявність вимог щодо показників безпеки та якості молоко-сировини.

Аналізуючи стандарт на молоко ДСТУ 3662-97 та документ Євросоюзу Постанова ЄС 853/2004, можна зробити висновок, що молоко, яке в Україні відносять до вищого гатунку, першого та другого гатунку не відповідає стандартам ЄС. Лише молоко гатунку «екстра» відповідає вимогам європейського законодавства. А такий показник, як точка замерзання, в Україні не контролюється. Таким чином, вимоги ДСТУ 3662-97 поступаються вимогам ЄС до якості та безпечності молока.

У 2015 р. в Україні сільськогосподарськими підприємствами реалізовано молока гатунку «екстра» 10,3%, вищого гатунку 35,2% і першого гатунку 49,6% від загального обсягу [5]. Особливо низької якості молоко закупаються переробні підприємства у господарств населення. Від господарств населення переробними підприємствами закуповується 86,4% від загального обсягу молока II гатунком. Причиною цього, є те, що на переробку від господарств населення надходить молоко, до якого застосовувалося ручне доїння, а це порушує санітарно-гігієнічні норми. Крім того, не застосовується режим охолодження, може використовуватися фальсифікація молоко-сировини, а це складно контролювати адже на заготівельні пункти молоко-сировина надходить великою кількістю дрібних партій. Наслідком цього є надходження на переробні підприємства низькоякісної або негатурнової молоко-сировини. Молоко вищого гатунку складає лише 0,1%. Такі показники є досить низькими для країн ЄС.

Отже, для забезпечення виготовлення високоякісної та безпечної молочної продукції, слід, постійно вдосконалювати механізми, що сприяють конкурентоспроможності молочної продукції, а саме гармонізації нормативних документів, управління небезпеками під час її виготовлення, досягнення оптимальної діяльності офіційних контролюючих служб. Тому підвищення якості молока є важливим чинником підвищення його конкурентоспроможності в сільськогосподарських підприємствах України.

Нині стан розвитку та функціонування товаровиробників молока характеризується нестабільністю. Кризові явища, які спостерігаються у виробництві молока, низька якість молоко-сировини й готової продукції, скорочення попиту населення на молоко та молочну продукцію, що в основному пов'язано з низьким розміром доходів населення, ускладнюють ситуацію у молочній галузі. Формування та забезпечення стабільного розвитку молочної галузі є одним із завдань аграрного сектору економіки України. Нині вона постійно потребує оздоровлення фінансового стану, покращення його інвестиційної привабливості, уваги з боку держави та іноземних фірм.

### Література:

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік : стат. бюлетень // Державна служба статистики України : за редакцією Н.С. Власенко. – К., 2015. – 89 с.
2. Сільське господарство України за 2015 р. : стат. збірник // Державна служба статистики України : за ред. Н.С. Власенко. – К., 2016. – 400с.
3. Реалізація сільськогосподарської продукції за 2010-2015 р. Статистичний збірник / [відпов. за вип. О.М. Прокопенко]. – К. : Держстат України, 2015. – 109 с.
4. Коротич П. Наші бренди: чи довго брести? / П. Коротич // Пропозиція. – 2002. – № 6. – С. 16-18.
5. Тваринництво України: стат. збірник // Держслужба статистики України: За ред. Н.С. Власенко. – К.: – 2015. – 212 с.

**Ilna A. O., Candidate of Economic Sciences, Assistant,**  
*Kyiv National University of Trade and Economics*  
*Kyiv, Ukraine*

## **MATHEMATICAL FORMALIZATION AS THE METHOD TO IMPROVE EVALUATION OF STATE ADJUSTMENT OF INVESTMENT PROCESS IN UKRAINE**

At the present stage the economic development in Ukraine due to the innovation and investment model was significantly slowed. The abrupt change trajectories indicate an incompatibility of interests and goals of the state, private enterprises, scientific research sector and inability to combine a productive system. It is needed to identify the scientifically substantiated proportions in relations to the investment objectives of investment process participants, some of whom had sometimes a negative experience in terms of some historical restrictions during the implementation of investment projects both institutionally and financially.

The theoretical basis of the evaluation of efficiency of the state adjustment of investment process and practice of this evaluation in developed countries were studied by Ukrainian and foreign scientists as F. Fabozzi [1], L. Klets [2], A. Mazur [3, p. 68-71], C. McWatters [4, p. 593] etc. However, there is a clear need to expand and deepen the methodological basis of evaluation procedures.

So, the objective conditions of innovative development of the country is the creation of modern economic design on the basis of sovereign partnerships between the state, private sector, scientific research sector, including university research, integration into the corresponding word space. The integral part in this process is the system evaluation of efficiency of state adjustment of investment process which reflects the degree of development of relationships between public authorities and business entities. The best examples of such a system generally represent a complex combination of the elements which ensure the identification of all the parties in solving the economic, social and political issues, transaction between the parties and therefore creation of large-scale infrastructure facilities (technological parks, business-incubators etc.) for development of their relationships. So the formation of an effective system of the state adjustment of investment process in Ukraine and evaluation of its efficiency is the part of strategic objectives in the context of deepening the economic and social relationships between Ukraine and developed countries.

Considering the above mentioned, it is necessary to improve the evaluation of the efficiency of state adjustment of investment process in Ukraine by using the method of mathematical formalization (Table 1).

So, the amount of the volume of investments in public-private partnerships projects, adjusted for the average exchange rate, and volume of investments in technological parks projects is adjusted for the ratio of arithmetic mean value of the investment security for the main directions of state stimulation of investment process (attraction of foreign investors, monetary and depreciation policies) and ratio of CIT to education expenditure shares, adjusted for budget deficit level. This value (numerator) corresponds to the possibility of an effective development of innovation infrastructure at the expense of investment in infrastructure projects by potential investors in accordance with the state adjustment of the CIT rates and budgeting education as factors of the budget deficit level formation. At the same



time this value is correlated with the amount of modified result of market mobilization of financial resources, adjusted for the inflation index, which is also adjusted for the degree of depreciation. This amount corresponds to the unused surplus of free financial resources in the productive capacity of the country, based on the replacement of obsolete equipment for new, influenced by inflation index fluctuations.

Table 1

**The method of mathematical formalization to evaluate the state adjustment of investment process**

$R_E = \frac{(PPP * r + TP) * L_{IE}}{(RMM_{FR} * i) * D_{FAW}} \geq 1$
<p>where: <math>R_E</math> – the ratio of efficiency of state adjustment of investment process;  <math>PPP</math> – the volume of investments in public-private partnerships projects, m. u.;  <math>r</math> – the average exchange rate, m. u.;  <math>TP</math> – the volume of investments in technological parks projects, m. u.;  <math>L_{IE}</math> – the innovation effect level,%;  <math>RMM_{FR}</math> – the result of market mobilization of financial resources, m. u.;  <math>i</math> – the inflation index,%;  <math>D_{FAW}</math> – the degree of fixed assets wear,%.</p>
$L_{IE} = \frac{\frac{1}{3} * (L_{FIS} + L_{CIS} + L_{DIS})}{\frac{S_{CIT}}{S_{EE}} * L_{BD}}$
<p>where: <math>L_{IE}</math> – the innovation effect level,%  <math>L_{FIS}</math> – the foreign investment security level,%;  <math>L_{CIS}</math> – the credit investment security level,%;  <math>L_{DIS}</math> – the depreciation investment security level,%;  <math>S_{EE}</math> – the share of expenditure on education in the amount of expenditures,%;  <math>S_{CIT}</math> – the share of CIT in the amount of revenues,%;  <math>L_{BD}</math> – the budget deficit level,%.</p>

*Source: author's development*

The denominator also means the volume of impaired financial instruments, forming the real assets in reproduction of fixed assets and investment in intangible assets. Here the state plays the significant role in establishing the economic and social relationships between the subjects of investment process. If  $R_E > 1$  the state adjusts investment process inefficiently. However, an excessive exceeding of  $R_E$  normative should be indicated as over-regulation of investment process by the state, which often inhibits the development of firms' own funds because of the dependence on state budget.

Using this method, let's calculate the ratio of efficiency of state adjustment of investment process ( $R_E$ ) in Ukraine from 2010 to 2015 (Table 2).

**Analysis of the ratio of efficiency of state adjustment  
of investment process in Ukraine from 2010 to 2015**

No s/n	Indicator / year	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Numerator	37748,0	573458,8	140133,8	18464,5	51057,6	17866,1
1.1	PPP, mln. USD	501,0	2816,0	1164,0	185,0	294,0	11,0
1.2	r, UAH	7,94	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84
1.3	TP, mln. UAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.4	L <sub>IE</sub> , %	9,49	25,56	15,07	12,49	14,61	74,35
a)	L <sub>FIS</sub> , %	26,87	25,65	26,73	27,08	29,51	40,82
b)	L <sub>CIS</sub> , %	8,53	5,99	4,52	4,23	5,50	3,98
c)	L <sub>DIS</sub> , %	64,83	56,91	65,02	61,92	57,50	79,34
d)	S <sub>CIT</sub> , %	12,83	13,82	12,52	12,42	8,81	5,99
e)	S <sub>EE</sub> , %	21,05	20,46	20,46	20,84	18,96	16,72
f)	L <sub>BD</sub> , %	5,77	1,71	3,48	4,18	4,54	1,55
2	Denominator	662843,0	743087,2	777583,8	881683,7	1329360,9	13929190,0
2.1	RMM <sub>FR</sub> , mln. UAH	811155,5	935979,4	1015830,6	1134925,2	1274659,0	1617354,4
2.2	i, %	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3
2.3	D <sub>FAW</sub> , %	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1
3	R <sub>E</sub>	0,06	0,77	0,18	0,02	0,04	0,01

*Source: completed and calculated by the author according to [3, p. 68-71; 5; 6]*

A clear picture of the nature of change of R<sub>E</sub> indicates that the main reason for the inefficiency is that the state does not harmonize efforts of budgetary impact on the investment process and investment initiative of private enterprises, which generally have to form a normal passing of investment cycles, including in terms of increasing investment risks.

Based on the calculations, an effective evaluation of state adjustment of investment process is possible under conditions of the development of special programs that will be based on scientifically based forecasts for the future in the investment market, clearly defined tools of the prevention of crisis situations. The programs should provide for a clear division of responsibilities between the state authorities and local self-government bodies to facilitate the assignments of accelerating the investment process, improvement of investment climate in the district, city, region and whole country. These assignments should relate, firstly, preparing priority investment proposals for public-private partnerships projects that are approved at a public discussion and formalized in local orders. Secondly, an active position of the state to influence on the currency markets, intensity of inflation for the normalization of turnover in the investment market. Thirdly, the liberalization of depreciation policy, increase the degree of depreciation of fixed assets in private enterprises to reach the high level of depreciated investment security. Fourthly, setting up the minimum proportion of the share of innovative import-substituting production realized by the private sector, stimulation to reach it; regular monitoring of compliance with a standard which the state can set through the introduction of appropriate tax incentives.

## References:

1. Fabozzi F.J. Investment Management: A Science to Teach or An Art to Learn? [Electronic recourse] / by Frank J. Fabozzi, Sergio M. Focardi, Caroline Jonas. – CFA Institute Research Foundation, 2014. – 114 p. – Accessed mode: <https://books.google.com.ua/>
2. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент [Електронний ресурс]: Навч. посіб. / Л.Є. Клець. – К.: Центр учб. л-ри, 2007. – 639 с. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1584072036601/ekonomika/byudzhetniy\\_menedzhment](http://pidruchniki.com/1584072036601/ekonomika/byudzhetniy_menedzhment)
3. Мазур А.А. Соціальна та економічна ефективність діяльності академічних технопарків України / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2016. – № 12(3). – С. 63-73.
4. McWatters C.S. Management Accounting in a Dynamic Environment [Electronic recourse] / by Cheryl S. McWatters, Jerold L. Zimmerland. – Routledge: Taylor and Francis, 2015. – 711 p. Accessed mode: <http://books.google.com.ua/>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. The World Bank Group: Private Participation in Infrastructure Database [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://ppi.worldbank.org/>

**Калиневич Г. М., здобувач,**

*Львівський регіональний інститут державного управління  
м. Львів, Україна*

## **РЕГУЛЯТОРНІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

Здійснення фінансового контролю є невід'ємною складовою управління бюджетними коштами, левову долю яких щорічно направляють на фінансування діяльності освітніх закладів. Значна частина закладів освіти країни заснована на державній власності, є бюджетними установами і має справу практично з усіма основними органами державного фінансового контролю, які здійснюють регуляторні функції.

Зокрема, органами, які задіяні в заходах контролю різного рівня і спрямування та в регулюванні таких процесів є Рахункова палата України, Державна аудиторська служба України, Державна фіскальна служба України, Державне казначейство, державні цільові фонди. До їх компетенції, попри інші функції фінансового контролю, належить виявлення фактів зловживань у частині видатків бюджетних установ (в тому числі і освітніх закладів).

Проблеми формування, регулювання, а також раціонального й ефективного використання коштів бюджету завжди були актуальними для всіх установ та організацій бюджетної сфери. Існування освітніх закладів життєво необхідне для суспільства, оскільки вони захищають економічні інтереси держави і є матеріальною гарантією реалізації найважливіших конституційних прав громадян. Особливої уваги потребує процес контролю за фінансуванням закладів освіти. Запровадження системи заходів щодо суворої економії коштів бюджетних установ, в тому числі освітніх закладів, передбачає вивчення та аналіз фінансового контролю у напрямі побудови ефективної системи контролюючих органів, спрямованих на оптимізацію витрат державних коштів.

Закон України «Про освіту» визначає загальні засади фінансування закладів, установ та підприємств системи освіти. Зокрема, у статті 61 Закону зазначено, що фінансування державних навчальних закладів та установ, організацій,

підприємств системи освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей народного господарства, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування. Бюджетні асигнування на освіту та позабюджетні кошти використовуються виключно за призначенням [2].

Раціональне, цільове та ефективне використання бюджетних коштів на утримання освітніх закладів в Україні багато в чому залежить від організації контролю за їх діяльністю. Як відомо, особливе місце в системі фінансового контролю належить державному фінансовому контролю, метою якого є виявлення відхилень від прийнятих законів, стандартів, ефективності, доцільності й економності управління державними фінансовими ресурсами.

Закон України «Про освіту» у статті 28 визначає, що система освіти складається із навчальних закладів, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою та самоврядування в галузі освіти.

У системі освіти України центральним органом державного управління освітою є Міністерство освіти і науки. Воно входить до системи органів виконавчої влади і є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення формування та реалізації державної політики у сферах освіти і науки, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, інформатизації, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, створення умов для розвитку інформаційного суспільства, а також у сфері здійснення державного нагляду (контролю) за діяльністю навчальних закладів незалежно від їх підпорядкування і форми власності.

Міністерство бере участь у виробленні державної політики в галузі освіти, визначенні основних напрямків розвитку освіти, здійснює координаційні, науково-методичні, контрольні функції та державне інспектування, забезпечує зв'язок з іншими державами, організовує впровадження в практику досягнень науки і передового педагогічного досвіду, проводить атестацію та акредитацію навчально-виховних закладів [2].

Місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування (ст. 14 Закону України «Про освіту») здійснюють державну політику в галузі освіти і у сфері фінансів в межах їх компетенції встановлюють обсяги бюджетного фінансування навчальних закладів, установ, організацій системи освіти, що є комунальною власністю, та забезпечують фінансування витрат на їх утримання; забезпечують розвиток мережі навчальних закладів та установ, організацій системи освіти, зміцнення їх матеріальної бази, господарське обслуговування.

Місцевими органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування створюються відповідні органи управління освітою, діяльність яких спрямовується на: управління навчальними закладами, що є комунальною власністю; організацію навчально-методичного забезпечення навчальних закладів, вдосконалення професійної кваліфікації педагогічних працівників, їх перепідготовку та атестацію у порядку, встановленому Міністерством освіти і науки України; координацію дій педагогічних, виробничих колективів, сім'ї, громадськості з питань навчання і виховання дітей; визначення потреб, розроблення пропозицій щодо державного контракту і формування регіонального замовлення на педагогічні кадри, укладання договорів на їх

підготовку; контроль за дотриманням вимог щодо змісту, рівня і обсягу освіти, атестацію навчальних закладів, що є комунальною власністю.

До місцевих органів управління освітою, які створюються при місцевих органах державної виконавчої влади та органах місцевого самоврядування відносять:

- при обласній державній адміністрації – управління (департаменти) освіти,
- при районній (міській) – відділ освіти,
- при сільських і селищних радах народних депутатів – комісії з питань освіти.

Управління (департамент) освіти, з одного боку, підпорядковане Міністерству освіти і науки в області, а з другого – обласній державній адміністрації. Воно здійснює керівництво освітою в області. Йому підпорядковані обласний інститут післядипломної освіти, заклади позашкільної освіти (обласні станції юних техніків, натуралістів, туристів), загальноосвітні навчально-виховні заклади інтернатного типу, інші освітні установи.

Управління освіти обласної державної адміністрації аналізує стан освіти в області, організовує розробку і виконання регіональних програм розвитку освіти національних меншин, забезпечує розвиток мережі навчально-виховних закладів області, проводить їх ліцензування та атестацію. До його функцій входить і впровадження затверджених Міністерством освіти і науки нових освітніх технологій, здійснення контролю за діяльністю відділів освіти в районах, містах, організація державного інспектування підпорядкованих установ та закладів освіти, в тому числі післядипломної.

Управління (департамент) освіти укладає і припиняє контракти з керівниками закладів освіти, що знаходяться в його підпорядкуванні, аналізує виконання умов контракту керівниками вищих навчальних закладів III рівня акредитації, професійно-технічних закладів, формує замовлення на методичну, педагогічну літературу, навчальні програми, посібники, бланки суворої звітності та інше.

Відділ освіти підпорядкований, з одного боку, управлінню (департаменту) освіти обласної держадміністрації, а з другого – районній (міській) державній адміністрації. Він здійснює безпосереднє керівництво навчально-виховними закладами, а також районними (міським) методичним кабінетом, аналізує стан освіти в районі (місті), подає пропозиції місцевим органам влади щодо зміцнення навчально-матеріальної бази закладів освіти, сприяє створенню різних типів закладів освіти, організовує навчання обдарованих дітей, а також дітей, які мають вади у фізичному і розумовому розвитку, сприяє влаштуванню до інтернатних закладів дітей-сиріт і дітей, які залишилися без батьківського піклування, організовує роботу психологічної служби, соціально-педагогічного патронажу в закладах освіти, визначає потребу закладів освіти у педагогічних кадрах і задовольняє її, проводить атестацію педагогічних працівників району, аналізує використання бюджетних коштів на освіту та інше [1].

Отже, в Україні існує достатня кількість владних органів, які покликані реалізовувати державну регуляторну політику в сфері забезпечення фінансового контролю в системі освіти.

### **Література:**

1. Педагогіка (лекції) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/view/2313/85/>
2. Про освіту : Закон України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>

**Карпенко О. О., к.е.н., доцент,  
Зоряка О. В., к.п.н., доцент,  
Державний університет інфраструктури та технологій  
м. Київ, Україна**

**Яшина К. В., к.т.н., доцент,  
Дніпровський державний технічний університет  
м. Кам'янське, Україна**

## **ЦЕНТРИ ТРАНСФЕРУ ЗНАНЬ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ**

На початку ХХІ століття практично всі розвинені країни оголосили курс на перехід до економіки знань, концепція якої полягає у вирішальній ролі інновацій та знань як чинників стійкого зростання економіки, а також у визначенні конкурентоспроможності країни в глобальному просторі [1].

Глобальна економіка, заснована на знаннях, змушує університети шукати нові моделі розвитку, адекватні зовнішнім умовам. Домінуючою стає концепція ринково-орієнтованого інноваційного університету, заснованого на «трикутнику знань». Ця концепція відображена і в документах Болонського процесу, де система вищої освіти позиціонується на перетині науки, освіти та інновацій. У комюніке, прийнятому за результатами зустрічі міністрів освіти країн Європи в Лондоні в травні 2007 року, підкреслюється провідна роль вищих навчальних закладів як центрів «освіти, науки, творчості та трансферу знань» [2].

Університет, що ґрунтується на концепції «трикутника знань», здійснює три види діяльності: освітня діяльність, генерація нових наукових знань та розробка інновацій [3].

Здійснення інноваційної діяльності вимагає наявності системи її організації. Вона отримала назву системи трансферу знань. Найбільш поширеним визначенням «трансферу знань» є офіційне визначення Єврокомісії, згідно з яким трансфер знань – це низка активностей, метою яких є залучити знання, як явні (патенти), так і неявні (ноу-хау, навички чи компетенції) від тих, хто їх створює, до тих, хто перетворить їх на результати. Трансфер знань включає як комерційну, так і некомерційну діяльність, таку як: спільні дослідження, консультації, ліцензування, створення спін-оф та спін-аут компаній, мобільність дослідників та публікації у наукових статтях [4].

Подальший соціально-економічний розвиток України залежить у значному ступені від ефективності функціонування системи вищої освіти, яка створює конкретні умови і можливості для формування висококваліфікованих кадрів, а відтак, інноваційного розвитку економіки держави.

За умов становлення інноваційної моделі розвитку національної економіки особливе місце має займати питання інформаційного забезпечення процесу підготовки кадрів у сфері вищої освіти. Саме тому основою сучасного інноваційного навчального процесу та розвитку, зокрема, вищої освіти має стати формування механізму трансферу знань, що дозволить забезпечити високий якісний рівень підготовки кадрів у відповідності до потреб інноваційної моделі економіки.

Особливістю сучасного трактування трансферу знань є те, що необхідно виокремлювати як традиційний трансфер знань із сфер науки та вищої освіти у виробництво, так і, навпаки, перенесення нових практичних знань у сферу вищої освіти [5].

В умовах формування інноваційної моделі економіки якість освітніх послуг, окрім стану матеріально-технічного забезпечення та якісного рівня професорсько-викладацького складу, значною мірою буде визначатися саме якістю їхнього інформаційного наповнення та швидкістю процесу трансферу знань.

У європейських країнах університетам відводиться ключова роль економічних двигунів у процесах створення нових знань, їх передачі в неакадемічний сектор та комерціалізації. В даний час Болонський процес однозначно визначає необхідність коригування системи відносин університетів з підприємствами, зараховуючи діяльність з трансферу знань до ключових компонентів розвитку університету. У Лісабонській угоді (На зустрічі Європейської ради в Лісабоні в березні 2000 року) університети розглядаються як ключовий фактор у русі до підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки Європи [6].

З метою надання допомоги в модернізації системи вищої освіти в країнах-партнерах (країнах-сусідах) Європейським Союзом було розроблено програму ТЕМПУС [7]. З 2014 р. програма трансформувалась у напрям програми ЕРАЗМУС+: КА2. Розвиток потенціалу вищої освіти.

На цей час завершено виконання проекту ТЕМПУС «Центр трансферу знань – від прикладних розробок і обміну технологічно-підприємницькими ноу-хау до розробки міждисциплінарних модулів навчальних програм» (реєстраційний номер проекту: 544031-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES). Грантхолдером Проекту виступав Joanneum University Of Applied Sciences (Австрія, Грац) [8].

Результати виконання проекту:

- у структурі 6-ти українських вищих навчальних закладах (ВНЗ)-партнерів (Міжнародного науково-технічного університету ім. Ю.Бугая, Національного аерокосмічного університету ім. Н. Е. Жуковського, Університету банківської справи, Хмельницького національного університету, Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного, Дніпровського державного технічного університету) створено Центри трансферу знань (далі – ЦТЗ);

- розроблено стратегії 6-ти ЦТЗ;
- набрано персонал до 6-ти ЦТЗ та проведено його навчання;
- забезпечено 6-ть Центрів трансферу знань обладнанням швидкого прототипування;

- реалізовано пілотні проекти 6-ти ЦТЗ;
- розроблено та впроваджено у навчальний процес вітчизняних ВНЗ – партнерів міждисциплінарні навчальні програми-модулі в області інженерно-технологічних наук і бізнес-адміністрування («Сучасні концепції трансферу знань», «Авторське право в міжнародно-правовому аспекті. Інтелектуальна власність у електронній торгівлі», «Технологія 3D моделювання та друкування», «Використання технології eye tracking для контролю (оцінки та забезпечення) людської уваги»).

Сучасний ВНЗ має здійснювати освітянську, наукову та інноваційну діяльність шляхом створення ЦТЗ для підвищення ефективності трансферу

знань та сприяння соціально-економічному розвитку регіону та України в цілому. Основними очікуваними результатами функціонування ЦТЗ, створених при вищих навчальних закладах, є організація взаємодії вищих навчальних закладів, науково-дослідних установ, підприємств і організацій народногосподарського комплексу, органів державної влади щодо інноваційного розвитку галузей промисловості; зміцнення позицій вищих навчальних закладів у світовому науково-технічному співробітництві; впровадження інноваційних технологій та розробок на підприємствах та в організаціях тощо.

### **Література:**

1. Кацура С.М. Принципи державного регулювання міжнародного трансферу знань/ С.М. Кацура, В.В. Лимар // Економічний вісник Донбасу. – 2010.- № 1(19).- С. 43-46.
2. Грудзинский А.О. Трансфер знаний – функция инновационного университета/ А. О. Грудзинский, А. Б. Бедный // Высшее образование в России. – 2009. – № 9. – С. 66-71.
3. Lappalainen Pia. The Knowledge Triangle: Re-Inventing The Future/ Pia Lappalainen; Markku Markkula. – Publ: 2013. – 189 p.
4. Communication From the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions «Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: Embracing Open Innovation – Implementing the Lisbon agenda», Brussels, 4.4.2007, COM (2007) 182 final.
5. Левченко О.М. Трансфер сучасних знань як чинник забезпечення високої якості підготовки кадрів з вищою освітою в умовах формування інноваційної моделі економіки / О. М. Левченко, В.О. Жукова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 19. – С. 127-131.
6. Бедный А.Б. Трансфер знаний в инновационном университете: Учебно-методическая разработка – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2010. – 40 с.
7. Що таке ТЕМПУС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tempus.org.ua/uk/tempus.html>
8. Tempus Project: Knowledge Transfer Unit – From Applied Research And Technology-Entrepreneurial Know-How Exchange To Development Of Interdisciplinary Curricula Modules [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [my-ktu.eu/](http://my-ktu.eu/)

**Диденко Л. В., к. філософ. н., доцент,  
Кондрашова-Диденко В. И., к.э.н., доцент,  
Киевский национальный университет  
имени Тараса Шевченко  
г. Киев, Украина**

### **ГЛОБАЛИЗИРОВАНИЕ: АКТОРНЫЕ ИГРЫ**

Поляризирование сопровождается нас с момента жизнезарождения (формирование клетки), а затем продолжает разворачиваться и в реальности (после физического появления). Впрочем, «поляризовать» окружающее мы принимаемся исключительно для упрощения собственного ориентирования в пространстве. Время, фиксируемое нашим длением (жизненным циклом), векторизует наши действия. Антропоединица замкнута в перечне ситуационных повторений, которые предполагают участие других антропоединиц.



В предлагаемом исследовании рассмотрим Акторные игры в современном мире, который глобализуется.

Термино-теоретический базис. «Глобализирование» ориентирует нас, в первую очередь, на мир – пространства нашего (со)существования. Все пространства сформированы антропоединицами для ситуационного целедостижения. Все ситуации можно рассматривать в каркасе «выгода-власть» для отдельной антропоединицы и/или группы антропоединиц. «Выгода» здесь является прямой обывательской ассоциацией с экономикой, а «власть» – с политикой. Современный мир (начала XXI века) регламентирован экономикой и политикой, каждая из которых является отдельной сегмент-системой, несвязанной с предыдущей/последующей. Экономике мы рассматриваем в качестве ресурсоконцентрирования и ресурсораспределения: первое происходит в отдельных регионах планеты на разных уровнях (материальном, т. е. производство товаров и услуг, а также нематериальном, т. е. идеепроизводство), второе – при условии грамотного регионально-территориального управления, учитывая социальные потребности отдельных антропоединиц, факторы рекламирования и финансовые возможности потенциальных потребителей. Политика – это грамотное управление субъектами, согласно нормам и ответственности. Субъект-поведение регламентируют через нормы, которые вписаны в законодательство и приняты к исполнению. Ответственность является своеобразным фильтром сосуществования субъектов и условием стабильного будущего: при несоблюдении норм (т. е. законодательства) антропоединицы нарушают равновесие системы (самих субъектов, их ситуационных взаимосвязей, действенность норм, что способствует асоциальности на индивидуальном уровне и/или дезинтеграции на уровне социального объединения), которая автоматически саморазрушается. Политика – это мастерство управления в замкнутом цикле, главным фигурантом которого является человек. Каркас ситуаций таким образом меняется терминологически на «ресурсы-управление» и сущностно подкрепляется антропным фактором. Последний предполагает антропоцентр, вокруг которого перефигуризированы вспомогательные факторы и элементы, необходимые для жизнедеятельности, результаты которой будут способствовать процветанию самой антропоединицы, народа страны и человечества.

Практические несоответствия. Во-первых, в нашем изложении «было утеряно» социальное. Последнее постулируют необходимым условием интегрирования антропоединиц в единую общность (с ударением на «единую»). В реальности «единение» является искусственным (из-за навязанности), сохраняется исключительно в рамках конкретной общности (социальной группы), а участники «играют роли» соглашающихся (для минимизирования спектра негативных последствий). Социальное в нашем исследовании «включено» и в экономику (ресурсодоступность), и в политику (дуальность ответственности: нарушение относительно фигуранта-агента отразится и на фигуранте-источнике). Поэтому невозможно потерять то, что искусственно выделено в отдельный элемент антропососуществования. Во-вторых, отдельные антропоединицы (не более 30-40%) стремятся вверх по «социальной лестнице» – к власти (любого уровня), задаваясь целью обретения последней. Малое их количество осознает перечень задач «верхнего уровня» (от идееконструирования через разъяснение к реализации), а также последствия своего пребывания на нем («плата за власть»). Разрушение индивидуальных

идеалов (созданных в качестве мировоззрения) путем нормонарушения-без-санкций (в начале наблюдения и выработки каркаса паттернов поведения, а далее практикования и дальнейшего первичного корректирования) приводит к формированию «современной элиты управления», представители которой ориентированы исключительно на получение индивидуальных результатов закрытого типа. Последние шифрованы формулой «улучшения для народа», хотя на самом деле предполагают, как правило, финансовую выгоду только для инициаторов действия (не больше 3-5 фигурантов). Поэтому «политика для народа» – это миф из учебников. В третьих, кризис в любой области является возможностью переориентирования, которую необходимо реализовывать поэтапно с учетом будущих изменений. Период внедрения инноваций – 5-7 лет с полугодовой корректировкой вектора изменений. Исследователи-трансдисциплинарники замечают: кризис в отдельной стране может длиться от 1 до 5 лет с этапами периодического стабилизирования падения за счет сегментных всплесков развития; хотя некоторые из них смело допускают идею «искусственно стимулированного кризиса». Если экономику не векторизируют на госуровне, она будет сегментно трансформироваться благодаря Акторам самого процесса производства. Поэтому экономика является вполне изменяемой сферой антроподеятельности, необходимый вектор которой задают конкретные ситуации. В четвертых, Акторные игры при таких исходных данных (см. выше по тексту) весьма условны: от них остается лишь название и требования источника выполнять условия игры всеми фигурантами, кроме первопричинщика самой ситуации. Параметры игры основаны на выгоде узкого круга лиц, т. е. получаем «потребительскую версию». В реальности параметры потребления не приносят удовлетворения. Они выгодны на стадии приобретения и в первых моментах обладания, но в краткосрочной перспективе их значимость падает до уровня утрачивания. Здесь мы сталкиваемся с проблемой выбора: эмоциональное и рациональное должны быть максимально уравновешены для получения результата «выгодного и долгосрочно перспективного». Поэтому умение делать выбор и принимать решения в режиме «оптимальный» является главным условием интеллектуального и физического антроповыживания в глобализирующемся мире.

Рекомендации к изменениям. Антропные корни проблем очевидны. Их трансформирование может сделать возможными коррективы и самой антропоединицы, и каждого из ранее рассмотренных элементов: через отсеечение нежизнеспособного и привнесение в жизнеспособные остатки новативных элементов, которые при объединении в перспективе «могут продержаться в рабочем состоянии» следующие лет 10-15.

Открытый доступ к ресурсам – это условие выживания человечества. Качество ресурсов при этом ранжировано от приемлемого (стандартного: невредного для здоровья обычного человека) до высокого (например, чистые продукты питания, натуральное производство на всех этапах, услуги по желанию клиента в рамках законодательства и т. д.).

Управление ориентировано на себя самого в первую очередь: руководитель требует от подчиненных то, что должен делать сам. Методы управления ориентированы на заинтересованность сотрудников в собственном интеллектуальном росте, что предполагает инициативность на отдельном участке/этапе работы без перспектив доказывать оптимальность своих действий. Окончательное решение принимает руководитель, который является сведущим в области знания (не только классические варианты

понимания/рассмотрения/применения феноменов, но и альтернативные – современные, трансдисциплинарные – подходы к ним), проекты изменения в которой он собирается внедрять. Управление строится согласно формуле: «человек–ответственность–изменения/оптимизирование–решение–человечество» (в духе экзистенциализма Ж.-П. Сартра).

Задача человечества – сохранить антропоединицу через создание для нее базовой зоны комфорта (условия жизнедеятельности и необходимые ресурсы для функционирования организма) и «поля/полей творчества» (пространство (-а) идеосозидания для дальнейшей идеепрезентации). Критика возможна только специалистом равного автору интеллектуального уровня (но не социального ранга, статуса и должности). Антропоединицам необходимо позволить быть настоящими: не шаблонными по принципу «так принято», а собой (в допустимых параметрах самовыражения согласно мировоззрению).

Акторные игры, ориентированные на получение индивидуальных результатов открытого типа (для себя и через мой опыт для других), являются одновременно способом выжить в мире массово постулируемого полиуровневого деградирования (развлечение, созидание) и параметром самоидентификации (саморазвитие, самосознание неповторимости). С одной стороны, они являются ситуационными, т. е. зависят от антропоединиц-фигурантов, с другой – предполагают нормирование: на законодательном/правовом, моральном/нравственном и антропном уровнях.

Таким образом, мультиаспектные векторы современного мира в условиях глобализирования предполагают выстраивание единого поля взаимодействия через переплетение культуры, экономики и политики в одно пространство. Последнее подразумевает выведение общих канонов сосуществования всех представителей человечества.

**Корнєєва Ю. В., к.е.н., докторант,  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна**

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА**

В умовах нестачі фінансових ресурсів та з метою зниження фіскальних ризиків на перший план стає питання залучення інвестицій до суб'єктів господарювання, що належать до державного сектора. Система, що базувалася на принципах адміністративно-командного устрою, не дозволяла залучати іноземний капітал до державного сектору, що заважало процесу залучення іноземних інвесторів до участі у капіталі державних підприємств. Проте передова світова практика показує, лібералізація інвестиційної політики дозволяє отримати значне покращення макроекономічних показників та стимулювати економічне зростання. Безперечно, присутність іноземного капіталу у капіталі державних компаній несе певні ризики. Використання трансфертного ціноутворення з метою максимізації прибутків збоку ТНК призведе до зменшення надходження до бюджету та заважатиме реалізації важливих соціальних програм через брак інвестиційних ресурсів. Якщо

іноземні інвестори увійдуть до монополізованої галузі, виникають ризики втрати контролю над окремими внутрішніми товарними ринками, що посилить вплив іноземних країн на внутрішню політику держави. Також варто зазначити, що останнім часом у якості іноземних інвесторів активно виступають компанії, що знаходяться у повній або частковій власності іноземних держав. За умови, що в країні працює нормативно-правова система захисту національних інтересів, іноземний капітал може працювати ефективно навіть у стратегічних галузях економіки. В умовах налагодженої системи допуску іноземних інвесторів на внутрішні ринки та дієвих механізмів протидії трансфертному ціноутворенню питання про те чи капітал є приватний чи походить від компаній з державною формою власності відходить на другий план.

Розробка стратегії залучення довгострокового капіталу корпораціями, що належать до державного сектора, повинно враховувати загальні світові тенденції щодо динаміки ПІІ. Згідно зі Звітом ЮНКТАД у 2015 році у світі простежувалася загальна тенденція до відновлення прямих іноземних інвестицій. Глобальні потоки ПІІ зросли на 38% до 1,76 трлн дол. США, і досягли найвищого рівня після останньої світової фінансової кризи 2008-2009 рр. Водночас необхідно враховувати, що значна частина цих інвестицій припадає на трансакції між структурними підрозділами корпорацій, так звані зміни конфігурації корпорацій, які відображені у платіжних балансах, проте не відображають змін у реальних операціях. Тож зростання ПІІ на 38% потрібно дисконтувати з урахуванням цих відомостей, що свідчить про помірне збільшення лише приблизно на 15 відсотків в глобальних потоках ПІІ. Інвестиції у нові проекти (Green Field Investment) залишилися на високому рівні і склали 799 млрд дол. США. Стрімке зростання транскордонних злиттів і поглинань (M&A) з 432 млрд у 2014 році до 721 млрд дол. США у 2015 році експерти ЮНКТАД відзначають у якості головного фактору глобального відновлення. Обсяги ПІІ у первинний сектор знизилися, натомість у обробну промисловість зросли. Після трьох років зниження поспіль приплив ПІІ в 2015 році в розвинені країни різко виріс, досягнувши самого високого показника, починаючи з 2007 року [1, с. 10]. У Бюлетені МВФ щодо основних прогнозів перспектив розвитку світової економіки, опублікованому 16 січня 2017 року, відзначено, що на фінансовому ринку в цілому панують позитивні настрої, особливо в країнах з розвинутою економікою. Проте, водночас, зазначено, що можливе збільшення глобальних дисбалансів у зв'язку з особливо високою невизначеністю через можливі зміни курсу політики США при новій адміністрації, а також у зв'язку з можливими труднощами у зоні Євро, спричиненими процедурою виходу Великобританії з ЄС [2, с. 3-6]. За останні кілька десятиліть посилюються дисбаланси світової економіки, відбулося зростання ролі нових лідерів, насамперед Китаю та Індії. Деякі прогнози говорять про те, що до 2025 р Китай може випередити США за обсягом ВВП [3, с. 50]. Важливо зазначити, що дотримуючись державної інвестиційної політики Китай навіть у кризові роки продовжував дотримуватися практики вивозу інвестицій у нефінансовому секторі, здійснюючі значні за обсягами інвестиції у реальний сектор економіки інших країн. Ці тенденції свідчать про активну експансію державних підприємств Китаю на Захід. Китай активно використовує модель фінансування, яка передбачає надання технологій в обмін на інвестиції або кредити, інший варіант передбачає надання фінансування в обмін на сільськогосподарські угіддя. Для країн, що приймають, така практика є небезпечною, адже створює короткострокові вигоди, проте загрози для національної безпеки у довгостроковій перспективі, а також порушує національні інтереси, надаючи конкурентні переваги китайським підприємствам.

У 2013 році державні підприємства здійснили транскордонних інвестицій на 160 мільярдів доларів США, що становить 11 відсотків світових потоків прямих іноземних інвестицій [6, с. 4]. Останнім часом країни все більше уваги звертають на зростаючі можливості суверенних фондів та державних підприємств іноземних країн, як потужних інвесторів. Так наприкінці 2011 року та на початку 2012 року суверенні фонди Китаю та Об'єднаних Арабських Еміратів придбали 18,6 відсотків акцій у найбільшій компанії водопостачання та водовідведення Великої Британії – Thames Water – яка обслуговує понад 4 мільйонів людей. У 2012 році той самий китайський суверенний фонд придбав 10 відсотків акцій материнської компанії Аеропорту Хітроу [6, с. 12].

Можна виділити кілька базових моделей регулювання інвестиційної діяльності компаній, що знаходяться у державній власності іноземної держави. У табл.1 представлені базові моделі, проте безперечно можна запропонувати ще безліч проміжних варіантів, в залежності від цілей, які ставить перед собою уряд тої чи іншої країни.

Таблиця 1

назва моделі	зміст	ризика
Внутрішня модель	Передбачає, що система регулювання для інвестицій іноземних державних компаній є аналогічною до тої, що застосовується для всіх інвесторів, незалежно від резиденства та форми власності. Пропонується не розподіляти інвестиції на внутрішні та іноземні, а капітал на державний та приватний. Найбільш ліберальна інвестиційна політика по відношенню до іноземного інвестора з часткою державного капіталу. Жодних додаткових дозволів та обмежень.	Існують значні ризики, пов'язані з захистом національних інтересів, для країни, що приймає. Потрібно чітко регулювати частку інвестицій у чутливих секторах. Необхідне розвинуте законодавство, щоб захищало від зловживань, пов'язаних з трансфертним ціноутворенням, проводити антидемпінгову політику, аби не порушувати конкуренцію на внутрішньому ринку.
Акредитаційна модель	Передбачає спеціальну систему отримання дозволів у урядових інституціях для здійснення інвестицій іноземним компаніям, що знаходяться у державній формі власності	Відвертає потенційних інвесторів, які володіють значними обсягами капіталів. Створює преференції для іноземного приватного капіталу
Модель приватного підприємництва	Прирівняти іноземного інвестора з державною формою власності до приватного іноземного інвестора. Застосовується аналогічна система дозволів, існує певний перелік галузей, для яких діють заборони щодо частки присутності іноземного капіталу назагал незалежно від форми власності, використовується однаковий поріг щодо суми інвестицій, які вимагають окремого регулювання та нагляду.	Захист національних інтересів, однакове ставлення до приватного та державного іноземного капіталу. Не створює стимулів для інвесторів (з часткою державного капіталу) щодо участі у значних інфраструктурних проектах. Державним підприємствам цікавіше інвестувати у малий та середній бізнес з високою дохідністю.

Джерело: складено автором на основі [6, с. 17-20]

Незважаючи на заходи щодо посилення регулювання фінансових ринків після останньої світової фінансової кризи з метою зниження впливу спекулятивного капіталу на реальну економіку, більшість нових заходів інвестиційної політики у 2015 році як і раніше були спрямовані на лібералізацію і заохочення довгострокових інвестицій. У 2015 році 85% заходів були сприятливими для інвесторів, що бажають здійснювати ПІІ. Натомість інвестиційні обмеження головним чином вводили задля захисту стратегічних галузей та відображали стурбованість долею іноземної власності в стратегічних підприємствах. Експерти ЮНКТАД відзначають, що питання національної безпеки стають все більш важливим фактором інвестиційної політики держав, наголошуючи, що всі заходи необхідно врівноважувати вимогами прозорості та передбачуваності процедур для інвесторів [1, с. 11]. На сьогоднішній день 80% країн встановлюють норми регулювання інвестиційної власності та обмежують мажоритарну іноземну власність принаймні в одній галузі. Водночас, в області заходів, пов'язаних з регулюванням іноземної власності, спостерігається тенденція до лібералізації шляхом скасування обмежень, збільшення дозволеної частки іноземного акціонерного капіталу або введення спрощеного порядку надання дозволів та допуску іноземних інвесторів [1, с. 13].

До факторів, що заважають Україні залучати іноземні інвестиції відносимо недосконале законодавство з питань захисту права власності, систему адміністрування податків, відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державних інвестицій.

### **Література:**

1. Investor Nationality: Policy Challenges. World investment report 2016. UNCTAD. 232 р.
2. Бюллетень основных прогнозов перспектив развития мировой экономики МВФ. 16 января 2017 года. Вашингтон. 9 с.
3. Хейфец Б.А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы. Деньги и кредит. 2012. № 7. С. 48-56.
4. Постанова Кабінету міністрів України про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017—2020 роки від 8 лютого 2017 р. № 142-р. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>.
5. Олден Б., Радев Д., Кауфман К., Деттер Д. Україна: Звіт про надання технічної допомоги – огляд управління державними фінансами. Доповідь МВФ по країні № 16/30. Січень 2016. 86 с.
6. Discussion Paper on Foreign Investment and Stateowned Enterprises: Managing the Risks to Maximise the Benefits // Business Council of Australia. – 2014. – 24 р. – Режим доступу : [www.bca.com.au](http://www.bca.com.au)

## **СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ ЗОНЫ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Распространение специальных форм хозяйственной деятельности, в том числе создание специальных туристско-рекреационных зон (СТРЗ) как одной из разновидностей специальных экономических зон (СЭЗ) способно существенно активизировать инвестиционную деятельность в индустрии гостеприимства и туризма и стать фактором динамического развития национального туристского рынка развивающихся стран.

В работах отдельных авторов, посвященных проблемам СЭЗ, определяется, что сутью и предназначением СЭЗ является селективное сокращение масштабов государственного вмешательства в экономические процессы. В частности, Н. Смородинская и А. Капустин считают, что СЭЗ – это «не только и не столько обособленная территория, а в большей степени – часть национального экономического пространства, где вводится специальная система льгот и стимулов, не применяемых во внезональном пространстве» [4, с. 127].

Существуют также другие определения понятия СЭЗ как части территории страны, которая за таможенными правилами условно находится вне юрисдикции страны размещения; специальной экономической зоной может также называться отдельный район с особыми таможенными условиями внешней торговли.

Наиболее точно, по нашему мнению, определение СЭЗ предложено в статье 1 Закона Украины «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон». Согласно ему, «специальная (свободная) экономическая зона – это часть территории страны, на которой устанавливаются и действуют специальный правовой режим экономической деятельности и порядок применения и действия законодательства» [1]. Характерными признаками и чертами приведенное выше определение подходит ко всем типам СЭЗ с соответствующими дополнениями относительно целей, специфики и функциональной направленности каждого из таких типов.

Специальные туристские или специальные туристско-рекреационные зоны (СТРЗ) можно охарактеризовать как особое территориально-хозяйственное образование, нацеленное на эффективное использование имеющегося природно-ресурсного потенциала туризма и рекреации, в связи с чем создается особый (льготный) налоговый, таможенный валютно-финансовый режим деятельности субъектов предпринимательства и порядок применения и действия законодательства. Предпосылкой создания СТРЗ является богатый природный, рекреационный и историко-культурный потенциал, целью – активизация рекреационно-туристской деятельности [2, с. 273].

Каждая страна, которая создает специальные экономические (туристско-рекреационные) зоны, определенным образом регулирует их развитие. Это необходимо для того, чтобы обеспечить благоприятные условия как для иностранных, так и национальных экономических субъектов, а также для

соблюдения общегосударственных интересов. Государственное регулирование развития специальных экономических зон в Украине осуществляется на основе Закона Украины «Об общих принципах создания специальных (свободных) экономических зон», согласно которому для каждой свободной экономической зоны принимается отдельный закон [1].

Концепция создания СТРЗ требует соблюдения основных требований для их эффективного функционирования:

- наличие достаточного природно-ресурсного и историко-культурного потенциала, благоприятные природно-климатические условия;
- наличие трудовых ресурсов для обслуживания индустрии рекреации и туризма;
- обеспеченность объектами производственной и социальной инфраструктуры в соответствии с международными стандартами;
- достаточно развитая система коммуникаций, разветвленная транспортная сеть;
- благоприятное с точки зрения внешних и внутренних возможностей для реализации намеченных целей месторасположение СТРЗ;
- отсутствие экологических ограничений и запретов относительно создания СТРЗ, учитывая существующие или предполагаемые антропогенные нагрузки и окружающую среду.

Управление функционированием специальных туристско-рекреационных зон должно осуществляться на двух уровнях:

- 1) государственное регулирование развития СТРЗ;
- 2) управление непосредственно на месте органом управления СТРЗ.

Главные задания органа управления специальной туристско-рекреационной зоны заключаются, прежде всего, в содействии ускоренному внедрению результатов научных исследований, коммерциализации научных идей и новых рекреационных технологий и, таким образом, повышению эффективности затрат на индустрию отдыха и оздоровления в пределах СТРЗ.

Специальные туристско-рекреационные зоны должны влиять на развитие экономики страны, с одной стороны, путем повышения количества и качества здоровья населения, а с другой – за счет увеличения доходов туристских предприятий, рост налоговых поступлений, а также повышение эффективности расходов на оздоровление через внедрение эффективных оздоровительных технологий, их оптимизацию и интеллектуализацию. Именно поэтому одним из основных звеньев оздоровительной политики становится организационное совершенствование в рекреационных регионах сети научных учреждений и вузов, которые бы обеспечивали комплексное освоение природных лечебных ресурсов на основе технологических инноваций, проведение подготовки и переподготовки кадров. Важным для эффективного развития органов управления СТРЗ является также их материально-техническая оснащенность и информационное обслуживание, хотя главным условием их функционирования считают организацию управления [3, с. 11-12].

Для координации деятельности субъектов СТРЗ создается соответствующий орган хозяйственного управления – базовая организация СТРЗ со своей штаб-квартирой. В структуру управленческого органа должен также входить научно-технологический совет, созданный при базовой организации. Контроль за соблюдением условий функционирования органа управления СТРЗ должны осуществлять местные органы власти. В организации системы управления



СТРЗ могут сочетаться дивизионально-инновационный и матричный типы структур.

Оздоровительные заведения и предприятия, которые являются субъектами СТЗ, делегируют свои полномочия базовой организации. Местные органы самоуправления имеют право передавать в пользование базовой организации СТЗ на договорных началах земельные участки, объекты инфраструктуры и т. п. Участники СТЗ должны быть четко определены с учетом их специализации, научно-технологического уровня, места расположения и т. д.

Особое внимание стоит сосредоточить на формировании финансовой, торговой, транспортной и информационной инфраструктуры. Речь идет о развитии в регионе сети банковских отделений, страховых компаний, предприятий сервиса, лизинговых фирм, маркетинговых и рекламных организаций, учреждений патентной и юридической защиты интеллектуальной собственности, научно-технической экспертизы, издательских организаций, учреждений подготовки и переподготовки кадров, информационно-аналитических центров, разнообразных коммуникационных сетей.

Важной задачей системы управления специальной туристско-рекреационной зоной является привлечение внутренних и иностранных инвестиций на предприятия СТЗ, внедрение и высококвалифицированное обслуживание современного медицинского оборудования, разработка и эксплуатация новых информационных технологий.

#### **Литература:**

1. Закон Украины «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>.
2. Миронов Ю. Б. Теоретические основы создания и функционирования специальных туристско-рекреационных зон в Украине / Ю. Б. Миронов // Актуальные проблемы экономики и управления в условиях системного кризиса : сборник материалов научно-практ. конф. (г. Львов, 29 ноября 2016 г.). – Львов : Львовский институт МАУП, 2016. – Ч. 1. – 360 с. – С. 272-276.
3. Одрехивский Н. В. Валеологические инновационные центры: экономические проблемы создания и функционирования : монография / Н. В. Одрехивский. – Львов : Свит, 1997. – 144 с.
4. Смородинская Н. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы / Н. Смородинская, А. Капустин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 125-127.

**Нижник І. О., аспірант,**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Україна*

### **ЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ТЕХНІЧНИХ КУЛЬТУР ТА ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ**

Сільське господарство – одна з головних галузей матеріального виробництва, що має важливе значення для постачання продовольства для населення та сировини для промисловості. Важливою галуззю сільського господарства є вирощування технічних культур.

Економічний розвиток світового вирощування технічних культур відбувається на основі агропромислової інтеграції, тобто об'єднання безпосередніх виробників продукції з підприємствами, що виробляють цю продукцію, а також з виробниками сільськогосподарських машин, мінеральних добрив, отрутохімкатів, з заготівельними, транспортними, збутовими фірмами [1].

Технічні культури хоч і трудомісткі, але і дуже прибуткові, тому у всіх районах, де вони культивуються під них відводяться найкращі землі. Основними технічними культурами в Україні є цукрові буряки, соняшник, ріпак, соя.

Технічні культури є сировиною для одержання жирів рослинного походження, що відіграють у раціоні харчування важливу роль, ніж жири тваринного походження.

Цукровий буряк як цукроносна культура з кожним роком набуває дедалі більшого значення. Вирощують його переважно в країнах Європи і Північної Америки. Головними виробниками цукру-сирцю з цукрового буряку є Франція, Німеччина, Україна, Італія, Росія, Великобританія, Іспанія, Польща, Чехія, Словаччина. Великих експортерів бурякового цукру немає. Винятком є Франція. Поступово стає великим експортером цього продукту Україна. Більшість країн Європи та США імпортують цукор, навіть якщо у них є власне виробництво. З кінця ХХ ст. щороку в світі виробляється 116 млн. т цукру.

Ріпак – однорічна трав'яниста рослина; розповсюджений як олійна культура у Польщі, Угорщині, країнах Північної Європи, США, Канаді, Китаї. Найбільшим експортером рапсового насіння та олії є Канада [2].

Соняшник основна олійна культура в Україні. Важливе значення соняшникової олії, як харчового продукту, визначається, насамперед, наявністю в її складі незамінних ненасичених жирних кислот. Тільки дві країни світу Аргентина і Україна – вирощують його більше, ніж споживають.

Соняшник вирощується головним чином у Росії, Україні, країнах Південної Європи, США, Аргентині, Китаї.

Соя в Україні нарощує «оберти». Нинішнього року цією культурою було засіяно 435 тис. га, тобто вона вийшла на шосту позицію розмістившись одразу після таких визначних українських «грандів», як пшениця, ячмінь, соняшник, кукурудза, та цукрові буряки [3].

За посівами сої Україна вийшла на перше місце в Європі та країнах СНД, хоча у нас дещо нижча середня врожайність порівняно з європейськими країнами [4].

Україна займає провідне місце за рівнем територіальної концентрації посівних площ технічних культур. На території України розміщено 22% площ, зайнятих технічними культурами. У 2005 році їх посіви становили 3,8 млн га і до 2010 року посівні площі істотно не змінилися. Починаючи з 2012 р. площі під посівами технічних культур починають збільшуватись. Провідне місце посідають цукрові буряки.

Перше місце за посівами технічних культур належить соняшнику. Основні площі соняшнику зосереджені в Степовій зоні, Закарпатті, на півдні Лісостепу. Соняшник став головним джерелом доходів сільськогосподарських підприємств в Україні, тому, що є основною олійною культурою.

Вирощування технічних культур є важливою складовою стратегії економічного розвитку держави. Протягом останнього десятиліття спостерігається стала тенденція розширення посівних площ технічних культур

а аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Україна займає провідні позиції з виробництва цукрових буряків і насіння соняшнику, забезпечуючи в окремі роки 15-16% його загальносвітового обсягу. Виробництво сої та ріпаку донедавна залишалось поза увагою аграріїв, проте останніми роками воно також почало динамічно розвиватись [5].

Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світове господарство може відбутися лише за рахунок досягнення високого рівня конкурентоспроможності країни, регіону, галузі, господарюючих суб'єктів, а також конкурентоспроможності продукції та послуг що виробляються вітчизняними підприємствами на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Важливість та актуальність посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському ринку посилюється, серед інших, такими факторами, як:

- підвищення цін на сільськогосподарську продукцію внаслідок загострення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потенційного попиту на вітчизняну продукцію;

- зростання попиту у європейських країнах на органічну продукцію (вирощену без використання синтетичних хімікатів, гормонів росту, генетично модифікованих організмів (ГМО), та яка переробляється без використання консервантів, барвників, стабілізаторів), причому ціни на таку продукцію вищі на 20–50%, в той час, як для нарощування в країнах ЄС використовується лише 3,5% загальних сільськогосподарських площ. Зважаючи на те, що в Україні вся вироблена сільськогосподарська продукція є органічною, вітчизняні агропідприємства є потенційними експортерами цієї продукції на ринки країн ЄС;

- лише 20% виробленої в Україні аграрної продукції споживається в межах держави, а решту 80% можна експортувати;

- експорт сільськогосподарської продукції становить 21% усього експорту країни до країн ЄС, причому країни ЄС є найбільшим імпортером сільськогосподарської продукції у світі [6].

Необхідно виділити окремі заходи, що стосуються підвищення конкурентоспроможності у різних секторах АПК.

- для насіння соняшнику – скорочення маркетингових витрат, вирішення питання відшкодування податку на додану вартість, для експортерів [7];

- для цукрової галузі – розробка програми реформування галузі репрофілювання і переоснащення заводів.

З метою посилення конкурентоспроможності вітчизняної продукції необхідно здійснити такі заходи:

- відпрацювання фінансово – кредитної, податкової й цінової політики в агропромисловому виробництві;

- гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС;

- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;

- підвищення ефективності роботи служби маркетингу та менеджменту;

- посилення кооперації господарств населення виробленої сільськогосподарської продукції;

- налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції дослідними установами;

- удосконалення антимонопольного законодавства стосовно формування ринкових відносин і розвитку конкуренції.

## Література:

1. Губа М. І. Основні тенденції розвитку вітчизняного та світового ринку соняшнику та соняшникової олії / М. І. Губа, Ю. Є. Кирилов // Таврійський науковий вісник / ХДАУ. – Херсон, 2007. – Випуск 50. – С. 269-277.
2. Дишлюк С. М. Проблеми ефективного виробництва ріпаку в Україні / С. М. Дишлюк // Матеріали Всеукраїнської конференції молодих вчених / УДАУ. – Умань: УДАУ, 2008. – В 2 ч. – Ч. 2. – С. 137-139.
3. Мегедин Н.Р. Засади організації соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств / Н.Р. Мегедин // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 104–108.
4. Календрузь І. Переробка сої / І. Календрузь, С. Кукта // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 12. – С. 41–43.
5. Федоряка В. П., Бахчиванжи Л. А., Почколіна С. В. Ефективність виробництва і реалізації соняшнику в Україні / Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 41(2) – С. 139-144.
6. Звягінцева О.Б. Особливості дослідження маркетингу продовольчих товарів / О.Б. Звягінцева // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 25–30.
7. Кучеренко С. Ю. Організаційно-економічні засади ефективного виробництва соняшнику в Україні. Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди // Економічний вісник університету / Випуск № 24/1 2015. – С. 45-48.

**Пархоменко Л. А., к.е.н., доцент,**

**Казанін Д. С., студент,**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Україна*

## ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ

Метою політики управління прибутком є забезпечення зростання добробуту підприємства, підвищення його ринкової вартості. Головна вимога, яка пред'являється сьогодні до системи розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, полягає в тому, що вона повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення [1].

Розподілу підлягає чистий прибуток підприємства відповідно до статуту підприємства, спрямовуючи кошти на виробничий розвиток, виплату дивідендів акціонерам, створення резервних фондів. Розподіляючи прибуток необхідно домагатися оптимізації пропорцій між капіталізованою і спожитою сумами, з метою забезпечення необхідного обсягу інвестицій та норми доходності на інвестований капітал власниками підприємства.

Фактори, що впливають на пропорції розподілу прибутку поділяються на зовнішні й внутрішні.

До зовнішніх факторів належать: правові обмеження (ставки податку на прибуток, процентні відрахування до резервних фондів); система податкових пільг при реінвестуванні прибутку; ринкова норма прибутку на інвестований капітал, зростання якого супроводжується тенденцією підвищення частки капіталізованої частки прибутку, і навпаки його зниження зумовлює збільшення частки споживаного прибутку; вартість зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів та інше.

До внутрішніх факторів належать: рівень рентабельності підприємства, за низького значення і відповідно невеликої суми прибутку, що розподіляється, більша частина йде на створення обов'язкових фондів і резервів, на виплату дивідендів за привілейованими акціями; наявність у портфелі підприємства високодохідних інвестиційних проектів, здатних забезпечити акціонерам високі доходи в перспективі; необхідність прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів; рівень коефіцієнта фінансового левериджу, який є одним з індикаторів фінансового ризику і факторів, що сприяють збільшенню вартості власного капіталу при низькій ціні позичкових ресурсів; наявність альтернативних внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів; поточна платоспроможність підприємства, за низького рівня якої підприємство має скорочувати споживану частину прибутку [2].

Розподіл чистого прибутку підприємства здійснюється до фондів: резервний, накопичення та фонд споживання.

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників.

На будь-якому підприємстві об'єктом розподілу є балансовий прибуток підприємства. Під його розподілом розуміється направлення прибутку в бюджет і по статтях використання на підприємстві. Законодавчо розподіл прибутку регулюється у виді податків і інших обов'язкових платежів. Визначення ж напрямків витрат прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції самого підприємства.

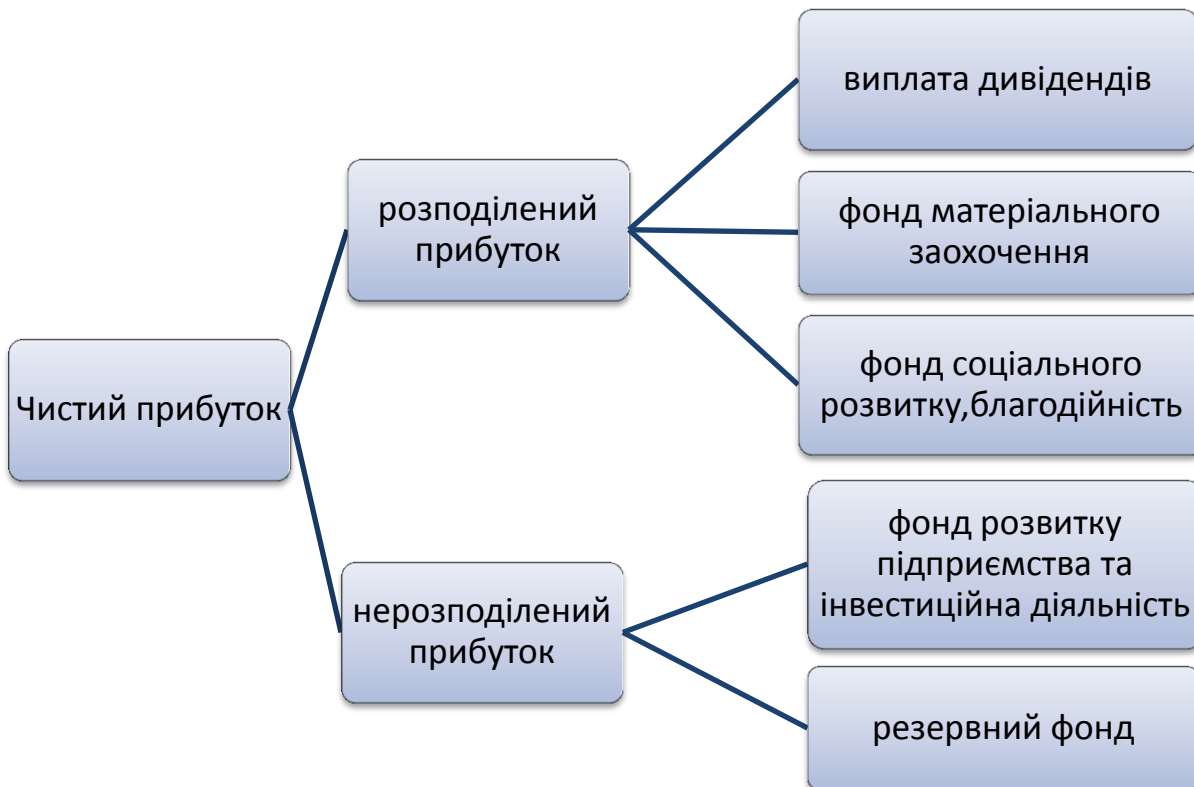
Держава не встановлює яких-небудь нормативів розподілу прибутку, але через порядок надання податкових пільг стимулює напрямок прибутку на капітальні вкладення виробничого і невиробничого характеру, на благодійні цілі, фінансування природоохоронних – заходів, витрат по змісту об'єктів і установ невиробничої сфери тощо, розглянемо схему використання прибутку підприємства.

Законодавство обмежує лише розмір резервного фонду підприємства, регулює порядок формування резерву по сумнівних боргах. Порядок розподілу і використання прибутку підприємства фіксується в його статуті і визначається положенням, що розробляється відповідними підрозділами економічних і фінансових служб і затверджується керівним органом підприємства [3]. Типова схема використання прибутку наведена на рис. 1.

Із загального прибутку сплачується податок 30% прибуток, що залишається після оподаткування – чистий прибуток та використовується згідно зі статутом підприємства і ділиться на дві частини:

1) розподілений прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам підприємства, персоналу, як заохочувальний засіб, на соціальну підтримку, благодійність;

2) нерозподілений прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, є фінансовим джерелом його розвитку і спрямовується на розвиток виробництва та інвестиційну діяльність, резервний фонд та компенсацію непередбачених відхилень.



**Рис. 1. Типова схема використання прибутку**

Чистий прибуток товариства розподіляється між резервним фондом, фондом накопичення, фондом споживання, а прибуток, що залишився – уже між засновниками.

Найбільш складним є порядок розподілу прибутку акціонерних товариств. Загальні механізми розподілу прибутку і порядок виплати дивідендів фіксується в статуті суспільства. Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів і високий рівень збільшує попит на акції. Водночас обмежується джерело власного інвестування, а низький рівень дивідендів призводить до протилежних наслідків, тому акціонерне товариство повинно вибирати таку дивідендну політику, яка б відповідала конкретним умовам діяльності підприємства.

Кожний із варіантів має свої переваги і недоліки і використовується з врахуванням специфіки фінансового стану підприємства [4].

Напрямки використання прибутку:

- Фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства (виробничий фонд), авансування основного капіталу. Потреба визначається на основі реального стану основних фондів підприємства, їх ліквідність та придатності до експлуатації.

- Фінансування приросту власних обігових коштів, авансування оборотного капіталу. Потреба визначається, виходячи з власних обігових коштів та коштів, які необхідні для росту товарообігу.

– Фінансовий резерв або фонд ризику (фонд регулювання цін). Потреба в формуванні резервного фонду передбачається статутом підприємства, згідно чинного Законодавства України.

– Кошти, спрямовані на погашення кредитів банку. Підприємство не може обійтися без кредитів короткострокових та довгострокових. Кошти, які спрямовуються на виплату відсотків за користування кредитом та погашення самого кредиту має здійснюватися у точно визначені терміни.

– Кошти на соціальний розвиток та заохочення трудового колективу визначається рішенням загальних зборів. Такі фінансування дають змогу покращити умови праці та відпочинку працівників трудового колективу, заохотити та спонукати їх до ефективної та високопродуктивної роботи.

Отже, методика розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення.

### **Література:**

1. Березівський П.С. Впровадження внутрішньогосподарських організаційно-економічних механізмів забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський // Економіка АПК.-2008.-№ 10.- С. 52-54.

2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник/ Г.В. Савицька . – К.: Знання, 2007. – 668 с.

3. Про підприємства в Україні: закон України від 27.03.1991 № 887-ХІІ// посібник по реформуванню сільськогосподарських та переробних підприємств. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – С. 205-234.

4. Косенко О.М. Формування прибутку в організаційно-правових формах господарювання / О.М. Косенко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 74-76.

**Савицька С. І., к.е.н., асистент,**

*Подільський державний аграрно-технічний університет України*

*м. Кам'янець-Подільський, Україна*

## **РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ**

Для інвестиційної діяльності в сільському господарстві важливу роль має статус основного засобу виробництва – землі. Її роль у процесі інвестування в аграрне виробництво реалізується через усвідомлення і встановлення її вартості, яка включається у собівартість продукції. Неефективне використання земельних ресурсів призводить до зниження конкурентоспроможності країни та зменшує її інвестиційну привабливість для залучення іноземних інвестицій у сільське господарство та інші галузі економіки.

Інвестиції – це можливість для аграрного сектору економіки підвищити свою стійкість та реорганізувати сільськогосподарське виробництво, вивести на новий рівень якість вирощуваної продукції й відповідно підвищити конкурентоспроможність на ринку. На жаль, треба констатувати, що державне фінансування, починаючи з часів проголошення незалежності, завжди було недостатнім для стійкого розвитку сільського господарства, також сьогодні, як і раніше, немає достатньою мірою розроблених і втілених на практиці державних

програм підтримки сільського господарства [7, с. 138]. Це негативно впливає на рівень забезпечення раціонального розвитку використання земель сільськогосподарського призначення.

Повноцінна реалізація потенціалу сільськогосподарського сектору, особливо потенціалу малих та середніх виробників, можлива лише за умови що довгострокові права на землю є захищеними та їх можна вільно передавати. Так, біля 71% території України (42,7 млн. га) відносяться до земель сільськогосподарського призначення. Понад 10 млн. га цих земель належать державі, що складає біля 25% від загальної кількості земель сільськогосподарського призначення в Україні. Країна має біля 23 млн. приватних землевласників та землекористувачів (близько 90% з них є фізичними особами) й біля 4,9 млн. користувачів державними землями. Майже 21,5 млн. га землі сільськогосподарського призначення обробляється приблизно 45000 комерційними виробниками (36000 з яких обробляють ділянки площею меншою за 200 га). З цього виходить, що якість управління земельними ресурсами впливає на добробут значної частини населення країни та на ефективність ряду галузей, що використовують землю у якості засобу виробництва або є вертикально інтегрованими з подібними галузями [4].

Ключовими для ефективного використання земельних ресурсів та їх інвестиційної привабливості є збереження їх родючості. Про те, на сьогодні низька ефективність рільництва є наслідком негосподарського ставлення орендарів до землі. Стали звичними прагнення суб'єктів господарювання на селі будь-якими методами одержати «швидкі» прибутки, нехтуючи при цьому відновленням родючості ґрунтів. Відсутність реального власника на землі, недотримання науково обґрунтованих норм ведення землеробства, відсутність раціональних сівозмін, зменшення внесення органічних добрив завдає відчутної шкоди землі.

До того ж, за останні два десятиліття до мінімуму скоротилося проведення робіт із докорінного поліпшення ґрунтів. Як наслідок, спостерігається стійка тенденція погіршення їх якісного стану. Зменшуються запаси гумусу, безповоротно виносяться поживні речовини, відбувається підкислення, засолювання, деструктуризація ґрунтів. За таких умов створюється реальна загроза подальшої інтенсивної деградації ґрунтового покриву – основного засобу аграрного виробництва [3].

Багато власників паїв сподівається, що із прийняттям Закону «Про ринок земель» припиниться споживче ставлення до землі. Збереження родючості вітчизняних ґрунтів та підвищення ефективності використання землі має стати основним пріоритетом у розвитку українського села. Крім того, фермери матимуть змогу отримати кредит під заставу землі. Наразі повноцінне кредитування фермерів під заставу земельних ділянок так, як це практикується у європейських або північноамериканських країнах, в Україні просто неможливе. Причина насправді досить банальна – український агробізнес переважно використовує землю на праві оренди або в інших формах користування. А право користування – це, зрозуміло, не право власності. Видаючи кредит, банк має отримати під нього певне забезпечення, яке б він, у разі невиконання боржником своїх зобов'язань, зміг би реалізувати, повернувши таким чином борг. Проте вітчизняні сільськогосподарські підприємства земель у власності не мають [5].

Незважаючи на те, що Україна зобов'язалася до кінця 2017 року в Меморандумі з МВФ скасувати дію мораторію на продаж земель



сільськогосподарського призначення, є багато прихильників та противників запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення. Одні вважають, що відсутність права на вільний продаж і купівлю землі сільськогосподарського призначення стримує інвестиції в аграрну сферу, знижує і порушує права селян, занижуючи ціну оренди (експерти EasyBusiness вважають, що власники недоотримують мінімум 25% доходу щорічно). Констатують, що через мораторій країна недоотримує щорічно 3,3 млрд. доларів; [6] інші переконують, що це призведе до тотального обезземелення селян, спекуляції на ринку, привласнення даних земель незаконно [1, с. 311]. Вважаємо, що запровадження ринку землі буде вигідним країні тільки тоді, коли законодавчо буде врегульовано цілу низку факторів для мінімізації можливих ризиків. Це повинен бути український закон, який буде захищати інтереси українських громадян і даватиме розвиток українському аграрному сектору.

Зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення відкриє шлях для формування ринкових цін на земельні ділянки. Ціни на землю зростатимуть, земля стане об'єктом інвестицій. Це стане ключовим фактором у залученні іноземних інвестицій у аграрний сектор. Тому для прогнозованих і зрозумілих правил гри у бізнесі, Україні потрібно вирішити питання із загальною корупцією, це важливо, тому що це визначає поведінку всіх гравців на ринку.

Отже, цілком зрозуміло, що передумовою здійснення інвестицій є наявність сталого землекористування, яке на сьогодні не можливе при оренді – основній формі володіння і користування землею підприємствами, що залучають інвестиційні ресурси. Землі сільськогосподарського призначення України мають позитивні особливості, що сприяють їх інвестиційній привабливості, тому їх необхідно зберегти те не допустити втрати родючості. Тільки комплекс науково обґрунтованих дій держави, прийнята стратегічно правильна земельна реформа, високий природний потенціал земель сільськогосподарського призначення дозволить залучати масштабні інвестиції в агропромисловий комплекс і сприятиме розвитку економіки.

### Література:

1. Безпалько Р.І. Воронюк Ю.Ю. Інвестиційна привабливість земель сільськогосподарського призначення в Україні / Р.І. Безпалько, Ю.Ю. Воронюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. – С. 309-313.
2. Гадзало Я.М., Лузан Ю.А. Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки / Я.М. Гадзало, Ю.А. Лузан // Економіка АПК. – 2017. – 1. – С. 5-14.
3. Головка Г., Маслак О. Земля чекає дбайливих господарів / Г. Головка, О. Маслак // Агробізнес сьогодні. [Електронний ресурс] // URL: <http://www.agro-business.com.ua/dumky-pro-vazhlyve/1218-zemlia-chekaie-dbailyvykh-gospodariv.html>.
4. Дейнінгер К., Нізалов Д. Через 25 років земельна реформа й досі не завершена / К. Дейнінгер, Д. Нізалов [Електронний ресурс] // URL: <https://voxukraine.org/2016/10/07/26-years-land-reform/>
5. Земельна іпотека: який варіант спрацює в Україні? // [Електронний ресурс] // URL: <https://agropolit.com/blog/215-zemelna-ipoteka-yakiy-variant-spratsyuye-v-ukrayini>.
6. Противники та прихильники скасування земельного мораторію [Електронний ресурс] // URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/271-protivniki-ta-prihichni-skasuvannya-zemelnogo-moratoriya>.
7. Рій І. Оцінка інвестиційної привабливості земель сільськогосподарського призначення районів Львівської області / І.Рій // Вісник ІНАУ. – 2015. – 22. – С. 137-144.

Петришин Л. П., к.е.н., доцент,  
Львівський національний аграрний університет  
м. Львів, Україна

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Кожне сільськогосподарське підприємство має притаманну лише йому, специфічну економічну поведінку. Вона формується під впливом багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, але визначальними серед них є особливості його розташування та управління. Однак значна частина сільськогосподарських підприємств в аналогічних ситуаціях мають схожу економічну поведінку, адже схожими є вихідні умови досягнення ними ключової стратегічної цілі – отримання якомога більшої маси прибутку. Одним з чинників такого роду є територіальний.

Можна виявити багато спільного в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств, розміщених в одній і тій самій природно-кліматичній зоні. Це проявляється насамперед у схожій виробничій, особливо галузевій, структурі, в основі якої лежить природний процес спеціалізації виробництва. Такі особливості економічної поведінки сільськогосподарських підприємств породжують міжрегіональні відмінності в ній.

З числа найважливіших показників, які характеризують економічну поведінку сільськогосподарських підприємств у окремих регіонах країни, слід, на нашу думку, виділити такий, як динаміка обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах упродовж того часу, коли цей процес став характерним для всіх регіонів. Оскільки основні нормативно-правові акти, які сприяли розвитку сільськогосподарського підприємництва, були прийняті всіма гілками державної влади в самому кінці минулого століття, то точкою відліку можна вважати 2000-й рік. Саме в тому році стали помітними результати аграрної реформи. Темпи зростання вартості валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах регіонів протягом 2000-2016 рр. свідчать, по-перше, про ступінь готовності жителів окремих регіонів до здійснення такого роду економічної діяльності в умовах пострадянського періоду, в якому вона не тільки не підтримувалася, але й доволі жорстко придушувалася. По-друге, в цьому показнику знаходять відображення не лише потенційні можливості сільських жителів регіону, але й їх практичні здібності у здійсненні своїх намірів.

Протягом 2000-2016 рр. загальний обсяг виробництва валової продукції у країні зріс у постійних цінах 2010 р. з 58,0 до 145,1 млрд. грн., тобто в 2,5 разів. При цьому темпи зростання обсягів валової продукції у розрізі економічних районів не надто відрізнялися між собою. Найвищими вони виявилися в Західному регіоні (285,7 відсотків), а найнижчими – у Східному (211,8 відсотків). Порівняння цих показників засвідчує незначні відмінності в рівні підприємливості місцевих, в основному, сільських жителів та їхньої здатності освоювати нові сфери ведення успішного бізнесу. Підприємці з

різних регіонів країни, які вирішили присвятити свою діяльність сільському господарству, володіють приблизно однаковим хистом для ведення бізнесу, його розширення та забезпечення прибутковості.

Однак при цьому слід відзначити збереження значних відмінностей в обсягах виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. При середньому значенні цього показника по країні у 2016 р. 706,2 тис. грн., у Центральному регіоні він складав 910,6 тис. грн., а у Східному – 491,1 тис. грн., що в 1,8 разів менше. Відмінності між економічними регіонами країни протягом 2000-2016 рр. не лише не вирівнялися, але і підсилювалися, незважаючи на відносну співрозмірність темпів їх зростання. Темпи зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах протягом 2000-2016 рр. не призвели до вирівнювання міжрегіональних відмінностей в обсягах виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, однак вони принаймні не стали чинником зростання цих диспропорцій.

Показник динаміки виробництва валової продукції в сільськогосподарських підприємствах є важливим для оцінки рівня готовності вітчизняного аграрного бізнесу розвиватися і досягати власних економічних цілей в конкурентній боротьбі з іншими бізнесами. Зростання обсягів виробництва свідчить про перспективний характер цього виду бізнесу. Однак при цьому є важливою структура бізнесу, яка виражається співвідношенням галузей рослинництва і тваринництва в загальному обсязі реалізованої продукції.

Упродовж 2000-2016 рр. зміни у співвідношенні між основними галузями сільськогосподарського виробництва були незначними. Якщо в 2000 р. питома вага галузі рослинництва у загальній вартості валової продукції складала 78,1 відсотків, то в 2016 р. – 79,0 відсотків. Аналогічними були структурні зміни в розвитку галузі тваринництва. Протягом 2000-2016 рр. питома вага цієї галузі у вартості валової продукції знизилася з 21,9 до 21,0 відсотків. Однак у розрізі економічних країни ці зміни були значно активнішими. Зокрема, в Північному регіоні питома вага галузі рослинництва протягом 2000-2016 рр. зросла з 69,1 до 79,2 відсотків, а в Південному – з 85,8 до 93,0 відсотків. У той же час у Західному регіоні вона знизилася з 76,9 до 74,3 відсотків. Звичайно ж, зміни в питомій вазі галузі тваринництва були аналогічними.

Слід зазначити, що розвиток галузі тваринництва був недостатнім у всіх економічних районах країни. Однак особливо небезпечним для економічної безпеки країни упродовж 2000-2016 рр. він був у Південному та Східному економічних районах. Але навіть в Центральному районі, для якого характерний найвищий показник питомої ваги тваринництва у структурі продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах, він не сприяє підвищенню рівня продовольчої та національної безпеки.

Одним з важливих показників результатів економічної поведінки сільськогосподарських підприємств у регіонах є їхні розміри, оскільки вони регулюються організаційними заходами з їхнього боку, а не певними державними нормативно-правовими актами. Підприємства самі вирішують питання формування власних розмірів через заходи з самоорганізації, злиття та поглинання.

У 2016 р. середньостатистичне сільськогосподарське підприємство країни виробляло 3,04 млн. грн. валової продукції у постійних цінах 2010 р. При цьому найбільші за розмірами сільськогосподарські підприємства сформувалися у

Північному економічному районі, а найменші – у Південному (відповідно 5,20 і 1,56 млн. грн.). Така значна різниця в цьому показнику видається нелогічною, оскільки в радянські роки в степах України функціонували значно більші підприємства порівняно з іншими регіонами, оскільки тут не було такого характерного для інших регіонів явища, як малоземелля. Більш ніж трикратна різниця в показниках розмірів підприємств за обсягом виробництва валової продукції стала, очевидно, результатом докорінних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі їх функціонування.

Порівняння розмірів сільськогосподарських підприємств у різних економічних районах за показником розміру сільськогосподарських угідь, що припадає в середньому на одне господарство, показує, що в цій сфері міжрегіональні відмінності менш помітні. Якщо в Північному економічному районі цей показник у 2016 р. складав 661 га, то в Південному – 285 га, тобто в 2,3 разів менше. Однак відмінності у величині таких показників розмірів сільськогосподарських підприємств, як середня кількість найманих працівників, кількість поголів'я великої рогатої худоби та свиней значно більші. На основі цього можна зробити висновок про те, що велика різниця в розмірах сільськогосподарських підприємств у економічних районах склалася не під впливом відмінностей у продуктивності полів і ферм, а під впливом певного кола чинників середовища, насамперед зовнішнього. Основним серед цих чинників, на нашу думку, є наявність на території Північного економічного району найбільшого за чисельністю міста країни м. Києва – її столиці.

Мешканці Києва мають значно вищий рівень доходів порівняно з жителями інших регіонів країни. Так, у квітні 2017 р. середня заробітна плата складала 10788 грн., що в 1,6 разів більше від середнього показника по країні, а порівняно з Чернівецькою та Тернопільською областями більше, ніж удвічі. дозволяє киянам краще харчуватися, ніж жителям інших регіонів. Але навіть при дотриманні жителями міста середніх по країні норм споживання продуктів харчування, м. Київ є найкрупнішим їх споживачем.

Проведені розрахунки показали, що сільськогосподарські підприємства Північного економічного району у принципі здатні забезпечити продовольчі потреби жителів м. Києва в таких видах продуктів харчування, як м'ясо і м'ясопродукти, яйця, картопля, хліб і хлібні продукти, цукор. Однак при цьому слід враховувати, що значну частину продовольчих потреб міста забезпечують виробники – власники особистих селянських господарств, а також той факт, що на території Київської області розміщені й інші великі та малі міста, які також мають свої продовольчі потреби.

Наявність на території Північного економічного району такого крупного міста, як Київ, у якому поступово формується європейського рівня стиль життя і структура споживчого попиту, має значний вплив на розвиток та економічну поведінку розміщених на його території сільськогосподарських підприємств. Це підтверджується, зокрема, їхньою реакцією у відповідь на існування центру формування потреб у названих вище видах продуктів харчування. Але поряд з тим, сільськогосподарські підприємства регіону беруть надзвичайно обмежену участь в забезпеченні жителів Києва овочами та баштанними, а також фруктами і ягодами. Певною мірою такий висновок стосується і молока та молочних продуктів.

**Khmurova V. V., Ph.D., Assistant Professor,**  
**Yatsyshyna K. V., Ph.D., Senior Lecturer,**  
*Kyiv National University of Trade and Economics,*  
*Kyiv, Ukraine*

## **EVALUATION FACTORS AFFECTING BUSINESS IN MODERN SOCIETY**

In a market economy, the economic concept of the corporate mission reflects the existing market opportunity to meet the needs of specific consumers of goods for a specific purpose, based on the development of competitive relations. The content and structure of needs determines market demand, which varies depending on the ability of the goods to meet the needs and their price. As a result, a rule applies, according to which the activity of an enterprise is determined by the demand for its products (services) and the supply of the necessary production resources, as well as the efficiency of business organization and enterprise management.

Activity of the enterprise as a social and economic system is purposeful. All possible targets of enterprises form a system of goals, which are organized on various grounds and under the influence of various factors.

In the works of Sizonenko V., Gorfinkel V., Polyak B. the impact of external and internal factors on entrepreneurial activity has not been considered.

Entrepreneurship is a free initiative of people in economic activity, it is a way of organizing economic forces. In other words, it is a testament to the world practice of how to effectively organize production. The existence of entrepreneurship is a prerequisite for the functioning of the market.

For a better understanding and development of entrepreneurial activity, it is necessary to determine the factors that have the greatest influence on its development and their components.

Bureaucracy (from the french bureau is the burro, the office and the greek kratos is power, force, domination) is a management system in which the authorities belong to the bureaucratic administration without any agreement with the real curiosity of the masses. Extremely care about formalities, clerical conventions, to the detriment of the essence of the case.

Legislation is the activity of authorized state bodies for the creation of laws and a set of all legal norms in force in this state.

Potential is the available means, supplies and sources that can be used to achieve a certain goal, solving a particular task, as well as the capabilities of an individual, society and state in a particular field.

External environment is the general environment of the enterprise, the environment of indirect influence, which does not directly affect each individual organization, but all at once, or a set of uncontrolled factors. There are lots of factors of the environment, and they do the most various activities. Among the many factors, let us dwell only on those which determine the possibility of implementing the idea.

Indifference is a lack of knowledge, culture.

Technology (from greek techne is an art, skill and logic) is a set of methods of processing, manufacturing, changing the state, abilities, forms of raw materials or semi-finished products that are carried out in the production process. The set of production processes in a particular industry, as well as a scientific description of production methods.

An important element of the production process at the enterprise is the chosen option of technology. The chosen technology determines the composition and the required amount of resources at the entrance to the production system. Changing technology leads to a change in the professional and qualification composition necessary for the production of personnel, process equipment, vehicles, tools up to the change of used types of raw materials, semi-finished products, completing products. An enterprise, depending on the nature of the product, produced on the scale of its investment opportunities, chooses one or another technology. The chosen technology is closely linked to the two indicators of the company's work: the price of the products produced and the level of its quality. At the same time, these two factors also shape the competitiveness of products.

Resistance to change is not the desire or the impossibility to change by itself, to change the environment, etc.

Motivation is a management activity that ensures the process of inducing oneself and other employees in actions aimed at achieving personal goals or goals of the organization.

Entrepreneurial idea is a form of reflection in the thought of the phenomenon of objective reality. Reaching reality, the idea involves the consciousness of the goal of further knowledge and the practical transformation of the world. The idea generalizes the experience of the prior development of knowledge and serves as a principle of explanation of phenomena. Advanced (entrepreneurial) ideas, faithfully reflect reality and express the interests of the people, promote progress.

Original ideas are not born often. Finding an idea suitable for entrepreneurship development is probably one of the most difficult and critical issues. Ideas can not appear in an empty space and spontaneously. They occur as a result of the occurrence of any of the seven specified sources of change. The carriers of them could be: consumers operating in organizations, obtained results of research and development, decisions of government bodies.

It is not possible to highlight any particular source of the idea. The boundaries between these sources are blurred and quite often these sources overlap. The main thing is to notice the possibility of an idea that is not given to everyone. Some people are looking for ideas by analyzing different sources, while others simply do not notice that they do not want to notice the changes that are taking place.

Business risk is a possible danger on the way to achieving the goal. The product you want to offer the buyer has a twofold risk: commercial and political.

Commercial risk: owner's risk, market risk, technological risk, financial risk, management risk.

Political risk: state monopoly, political complications, convertibility of currency, risk associated with changes in legislation.

The impact of political factors on the implementation of an idea / product is difficult to determine, but, nevertheless, they can significantly affect the possibilities of implementation. A state monopoly may call into question the obtaining of a license. Political complications can make it difficult to obtain the necessary resources, and a change in the law may in general override your desire to engage in business in this area. Therefore, their influence must be predicted.

Motivated workers are the creation of a single team that believes in the success of the undertaking, the idea is doomed to failure. If you implement your idea in an already existing organization, you should know that not all employees take your idea with enthusiasm. A significant part of them will resist the realization of your project. Motivated workers are companions.

Starting capital can be secured by: a bank loan; joint partner financing; creation of share capital.

The use of alternative sources of funding is assessed on the basis of the following three parameters:

- 1) time of possible use of financial resources;
- 2) expenses related to the use of financial means;
- 3) degree of control over the firm.

The best is the internal source of funding. However, it can be used by existing organizations. They have the following sources: profits, asset sales, working capital shortages, supplier loans, accounts receivable, short-term assets, etc.

Starting entrepreneurs have to rely more on the external type of financing. Sources can be relatives and friends, commercial banks, insurance companies. The main factors in the advantage of one type of financing to another is the availability of funds and prevailing interest rates.

The influence of all factors can not be foreseen, but it is necessary to take into account possible changes from each of them. For each business entity there are more or less important factors, so the entrepreneurial structure independently chooses weighty factors for itself. The more factors will be taken into account, the less surprises the company will be in the future, and the more sure will be its further developed.

#### **References:**

1. Гагаринская Г.П. Менеджмент: стратегия выживания организации. – Самара, 1996. – 208 с.
2. Ермошенко Н.Н., Борсученко Э.Н. Основне тенденции предпринимательства в странах с развитой економи кой. – К., 1992. – 80 с.
3. Предпринимательство: Учебник// В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляков, В.А. Швандара и др. – М.: ЮНИТИ, 2000.
4. Сизоненко В.О. Підприємництво – К.:Вікор, 1999.

# **BUSINESS ENTERPRISES AND CORPORATE GOVERNANCE: CONTEMPORARY TRANSFORMATION PROCESSES**

**Гринчук О. Д., аспірант,  
Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський, Україна**

## **ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Характерною особливістю сучасного ділового життя та ведення бізнесу стало наростання нестабільності як підґрунтя для виникнення кризових ситуацій. Ринкові умови господарювання вимагають і роблять можливим перехід до нової системи управління підприємством, що дає змогу швидко оцінити зміни ринковій ситуації й оперативно реагувати на них. Настання кризового стану можливе на будь-якому етапі існування підприємства, навіть з моменту зародження ідеї про його створення. Це пов'язано з тим, що на нього впливають численні зовнішні та внутрішні чинники, як позитивної, так і негативної дії. Крім того, ефективне ведення бізнесу, правильність ухвалення рішень, внутрішня взаємодія всіх підрозділів впливають на загальні результати роботи підприємства та його стійкість до впливу зовнішніх чинників.

Великого значення набуло своєчасне виявлення економічних явищ, що свідчать про перші ознаки можливої зміни існуючого стану підприємства. Оскільки і зовнішнє, і внутрішнє середовище фірми динамічні, вказані вихідні явища можуть виникнути практично у будь-який момент. Тому найважливішим принципом стратегічного антикризового управління є стан постійного очікування сигналів про загрозу економічній стабільності підприємства і негайна реакція на них. Таким чином, своєчасна і якісна діагностика та профілактична робота постають головним завданням управління підприємством.

Враховуючи різноманіття факторів, що впливають на економічну стабільність підприємства, діагностика повинна передбачати різні напрями аналізу і забезпечувати виявлення всіх причин ситуації, що склалася.

Виділяється чотири основні групи факторів, що впливають на економічну стабільність підприємства:

- фактори фінансової стабільності;
- фактори соціальної стабільності;
- фактори маркетингової стабільності;
- фактори економічної безпеки.

Аналіз доцільно розпочати з факторів фінансової стабільності підприємства як однієї з найважливіших характеристик його фінансового стану. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів, характеризується співвідношенням власних і залучених коштів та дає змогу в загальному оцінити фінансову стабільність підприємства.

Низька інвестиційна привабливість, високі відсоткові ставки за кредитом, несприятливі очікування домашніх господарств призводять до згортання



інвестиційних проектів, зменшення попиту та обсягів споживання продукції, гальмування розвитку економіки в цілому, що відповідним чином позначається на обсягах перевезень на ринку транспортних послуг, який за своєю природою має задовольняти потребу населення та суспільного виробництва у перевезеннях вантажів.

За таких умов, особливо зважаючи на значне підвищення цін на паливо, що в першу чергу викликано падінням курсу національної валюти, постає питання ретроспективного аналізу ситуації на ринку транспортних послуг з окресленням існуючих та прогнозом майбутніх тенденцій. Варто зазначити місце транспортних послуг в структурі ринку логістики та спеціалізацію компаній, що реалізують функцію перевезення: чи то для власних потреб, чи для надання послуг стороннім суб'єктам економічної діяльності.

З іншого боку, для підприємств, у яких функція перевезення не є профільною, невизначеність ситуації на ринку може змінити підґрунтя для прийняття стратегічного рішення про створення власних парків автомобільних транспортних засобів або передачі функції перевезення на аутсорсинг – використання послуг сторонніх перевізників.

Проаналізуємо динаміку автоперевезень по Україні з 2014 р. по вересень 2016 р.

За 2014-2016 рр. вантажообіг та пасажирообіг в усіх галузях транспорту підвищився. Вантажні перевезення по Україні збільшились за проаналізований період на 14,7%, у тому числі автомобільним транспортом на 7,3%.

Таблиця 1

**Вантажні перевезення по Україні за 2014- 2016 роки, млн.т<sup>1</sup>**

	Перевезено вантажів					
	2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	млн.т	у% до 2013р.	млн.т	у% до 2014р.	млн.т	у% до 2015р.
Всіма видами транспорту	1623	89,9	1474	90,8	1542	104,6
у тому числі автомобільним	1131	99,0	1021	90,3	1085	106,3

Джерело: <sup>1</sup> Розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2

**Пасажирські перевезення по Україні за 2014- 2016 роки, млн.осіб<sup>1</sup>**

	Перевезено пасажирів					
	2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	млн.т	у% до 2013р.	млн.т	у% до 2014р.	млн.т	у% до 2015р.
Всіма видами транспорту	5902	94,7	5167	87,5	4854	93,9
у тому числі автомобільним	2913	91,2	2250	77,2	2025	90

Джерело: <sup>1</sup> Розраховано за даними Державної служби статистики України

Негативна тенденція зниження спостерігалась стосовно пасажирських перевезень по Україні в 2015 році на 7,2%, а в 2016 році – підвищення на 6,4%. В 2016 році, в порівнянні з 2014 роком, пасажирські перевезення скоротилися на 0,8%, у тому числі автомобільним транспортом на 1,2%.

Водночас із досить значним падінням показників галузі, за прогнозами фахівців можливе щорічне зростання попиту на транспортні послуги на 4-5%, з огляду на що обсяги перевезень вантажів у перспективі до 2020 року можуть зрости у 1,5-2 рази, пасажирів – у 1,3-1,5 рази.

Необхідно відмітити, що на даний час транспортна система України не в повній мірі готова до забезпечення перевезень у таких обсягах. Причиною цього є недосконалість нормативно-правова база і низький рівень інвестицій в транспортний комплекс [2]. Подальший розвиток та модернізація транспортної інфраструктури щодо автомобільних перевезень забезпечить:

- збільшення пропускної спроможності транспортної мережі;
- розвиток мережі автомобільних доріг, насамперед швидкісних та обходів населених пунктів;
- удосконалення та розвиток мережі громадського транспорту загального користування;
- збільшення пропускної спроможності транспортної мережі в обласних центрах;
- створення мережі логістичних центрів;
- удосконалення мережі інформаційно-комунікаційних технологій транспорту;
- використання програмного забезпечення.

Отже, розширення попиту на перевезення всіма видами транспорту на світових ринках супроводжується більш високими вимогами до якості транспортних послуг. Це визначає необхідність здійснення комплексу організаційно-правових, економічних і техніко-технологічних заходів, які б забезпечували розвиток транспортно-дорожнього комплексу у взаємодії з процесами, що відбуваються у світовій та вітчизняній економіці.

Моніторинг показників груп факторів, що впливають на економічну стабільність підприємства повинен стати одним із елементів управління діяльністю підприємства. Оцінка складових економічної стабільності підприємства дає змогу оцінити стан підприємства, з метою забезпечення ефективного розвитку підприємства за рахунок проведення своєчасних коректувальних дій направлених на стабілізацію економічного стану підприємства.

### **Література:**

1. Державна служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Іксарова, Н. О. Транспортна інфраструктура як компонент економічної безпеки України [Електрон. ресурс] / Н. О. Іксарова. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_36/Zmist/6PDF.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_36/Zmist/6PDF.pdf).
3. Прейгер, Д. К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку [Текст] / Д. К. Прейгер, д.е.н., проф. (кер. авт. кол.), О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.

## **INEQUALITY OF OPPORTUNITIES IN SCOPE OF SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT**

Inequality of opportunities as modern concept is considered comprehensive in sense of appealing to economic and social problems. It is broad and raises all well-being issues taken into account and thoroughly analyzed while eradicating poverty worldwide. In this regard, it is highly important to focus not only on the initial definitions of such terms as opportunity, access, inequality etc., but also investigate the interconnection between social exclusion and economic development in scope of sustainable business practice.

In general, the conceptual basis for the definition of inequality of opportunity is provided by the distinction between individual efforts and predetermined circumstances. This approach considers that inequality due to the former is not ethically offensive, whereas it suggests that differences in individual outcome due to the latter represent a violation of the principle of equality of opportunity and should be removed [1, p. 6-7].

Moreover, inequality of opportunity is a complex concept that can be measured in a number of different ways. A number of measures have recently been proposed, both under the ex-ante and the ex-post approaches, or indeed seeking a compromise between them. But most of these approaches have been applied to a single country or a very small group of countries, making cross-country comparisons impossible. Two exceptions are ex-ante measures of inequality of economic opportunity (IEO), and the Human Opportunity Index (HOI) [2, p. 109].

Inequality of opportunities is closely connected with one more concept – inequality of outcomes. Due to the fact that some social groups do not have access to basic services, education, social support, medical treatment, legal assistance etc. or they are constantly discriminated against on various grounds, the extent of affordability and availability of different social services varies within spatial and temporal dimensions. As a result we have a quite obvious trend of productivity decrease and aggravation of wage gap.

Labour market is constantly changing as well. It is moving towards hiring creative innovators, who will be able to follow life-long education and obtain easily transferable skills. Entrepreneurs are holding a leading position on the market, establishing new practices for others and motivating young people to participate in future technological revolution.

On the other hand, only a small amount of people is demonstrating readiness to be flexible critical-thinkers. For example, most Americans also recognize that «inequality is the other side of successful entrepreneurship»... Most Americans recognize that starting a business is risky. They understand that a few people make it big, while most people do not. Therefore, the greater income inequality among business owners than salaried workers passes without much complaint. The real problem lies in declining opportunity for Americans to move up the socioeconomic ladder. That is where recent trends are alarming. A shrinking fraction of Americans think they have the chance to get ahead [4].

In order to set up sustainable business practices in scope of eliminating the inequality of opportunities it is undoubtedly crucial to:

- establish social support policies for discriminated segments to let them enter the labour market on a fair basis;
- give incentives to companies which contribute to state actions of social inclusion;
- monitor the dynamics of changes in leadership programmes within various industries and economic spheres;
- enhance corporate commitment to eradicate the gender wage gap by means of specific local measures based on state governance schemes.

All things considered, it is quite challenging for government and business sector to launch a mutually beneficial collaboration scheme aimed at ensuring that no one is left behind. However, non-financial gains and sustainable business perspectives are the main driving forces for current and future generations on their way to eradicating poverty and maintaining entrepreneurial mindset.

### **References:**

1. Brunori, P. (2016). The perception of inequality of opportunity in Europe. In: SERIES Working Papers N. 04/2016. – Available at: <https://papers.ssrn.com>.
2. Brunori, P., F.H.G. Ferreira, V. Peragine. (2013). Inequality of opportunity, income inequality and mobility: some international comparisons. In: Getting Development Right. – pp. 85-115.
3. Global Sustainable Development Report 2016. (2017) // United Nations. – Available at: <https://sustainabledevelopment.un.org>.
4. Shane, S. (2014) Focus on opportunity, not income inequality // Entrepreneur. – Available at: <https://www.entrepreneur.com>.

**Riznyk D. V., Postgraduate Student,**  
*Lviv University of Trade and Economics*  
*Lviv, Ukraine*

## **INTRINSIC MOTIVATION AS KEY ELEMENT FOR IMPROVING PERSONNEL PERFORMANCE AT SANATORIUM-RESORT COMPLEX**

The problem of personnel performance is becoming more and more important nowadays. Financial results, in particular of service industry enterprises rely on its staff more than ever before. Influence of personnel being in direct communication with customers, may or may not improve enterprise position in the market. Labor motivation may easily increase or decrease customer satisfaction, which leads to the financial results of enterprise.

Role of motivational system in the enterprise hard to overestimate, it is increasingly important. It forms complex bio-social mechanism, which needs not only some kinds of cash incentives, rewards or even acclaim or praise, but much deeper level of motivational communication. Developing better motivational system on the different levels of enterprises should be one of the main tasks of modern economy.

A variety of scientists, like A. Maslow, with his famous hierarchy of needs [3], D. McGregor – defining Theory X and Theory Y [4] and many others studied labour motivation theory. T. Scitovsky [6] and B. Frey [2] were actually the first ones who

introduced and defined intrinsic motivation to the economic society, bringing and implementing it from psychology.

Material motivation, in particular cash incentives, is the main and often the only form of labor motivation at Ukrainian sanatorium-resort complex. It is very hard to identify material motivation as the most effective one. It is just common, more popular way of motivating employees. Unbalanced, often unfair system of material motivation leads to the waste of workers potential and financial possibilities of the enterprise.

Presence or absence of intrinsic motivation define whether motivational system works effectively enough or not. Intrinsic motivation, according to R. Richard and E. L. Deci, is driven by an interest or enjoyment in the task itself, and exists within the individual rather than relying on external pressures or a desire for consideration. It is defined as the doing of an activity for its inherent satisfaction rather than for some separable consequence. The phenomenon of intrinsic motivation was acknowledged within experimental studies of animal behavior, where it was evident that the organisms would engage in playful and curiosity driven behaviors in the absence of reward. Intrinsic motivation is a natural motivational tendency and is a critical element in cognitive, social, and physical development [5, p. 56].

Likewise, with excessive extrinsic reinforcement, workers could be over-justified, this will complicate understanding of true motivation. This is more known as over-justification effect. As Carlson R. mentioned the over-justification effect occurs when an expected external incentive such as money or prizes decreases a person's intrinsic motivation to perform a task. The overall effect of offering a reward for a previously unrewarded activity is a shift to extrinsic motivation and the undermining of pre-existing intrinsic motivation. Once rewards are no longer offered, interest in the activity is lost; prior intrinsic motivation does not return, and extrinsic rewards must be continuously offered as motivation to sustain the activity [1].

Especially in sanatorium-resort complex, where constant communications between doctors, medical personnel, trainers, etc. and clients is being held, intrinsic motivation could be the most driven and powerful tool of influencing the overall enterprise state. Management of enterprises of this type has to understand that treating clients and giving them health, fitness, nutritional support or so, already is the great tool in terms of intrinsic motivation. It should give personnel inner satisfaction, of helping people and seeing the result, positive changes relatively soon. As well, as in sanatorium-resort complex, its recreational environment should be used as one of the elements for pushing employee's intrinsic motivation.

It is important for sanatorium-resort enterprise to create all possible resources for developing worker's intrinsic motivation from the very moment of hiring. In addition, understanding motivation of vacant job applicants during the hiring process, to create the best environment for present employees, clients and to avoid having medical personnel working only for material compensation reasons.

Intrinsic motivation lean towards mentioned earlier McGregor's Theory Y management style and in long-term brings positive financial results to the enterprise, keeping key employees satisfied with their work environment.

Intrinsic motivation should and can be measured as well as and it can be managed, leveled. In high competitive market of resort, spa, health, fitness, etc., the enterprises of sanatorium-resort complex, which combines all mentioned above, should stand out being the leaders of the industry. Intrinsic motivation can be the key, which helps develop personnel performance and right management approach will lead to not only

satisfied workers, but also satisfied customers, which will come back repeatedly in a long-term period.

It is important to compare and justify present level of motivational system development and level of sanatorium-resort enterprise. Labour motivation from some kinds of general component could become the precise tool for enterprises strategical development.

### References:

1. Carlson R. N., Heth, C. D. Psychology the Science of Behavior. Pearson Education: New Jersey. 2009. – 672 p.
2. Frey B. S. Tertium Datur: Pricing, Regulating and Intrinsic Motivation. – 1992. – Kyklos. – P. 161-184.
3. Maslow A. N. Motivation and Personality. – N.Y.: Harper and ROW. – 1970. – 369 p.
5. McGregor D. M. The Human Side of Enterprise. – N. Y. – 1960. – 246 p.
6. Ryan R. M., Deci E. L. Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. – Contemporary Educational Psychology. – 2000 – P. 54–67.
7. Scitovsky T. The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Dissatisfaction. Oxford: Oxford University Press. – 1976. – 310 p.

**Тарабан К. С., аспірант,**  
*Запорізький національний університет*  
*м. Запоріжжя, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЙОГО ЛОГІСТИЗАЦІЯ**

У сучасних умовах господарювання перед підприємствами постає завдання постійного економічного зростання, яке може бути вирішене лише за умови компетентного управління потоковими процесами.

На сьогодні економічний стан вітчизняних машинобудівних підприємств різний, але, разом з тим, існує ряд проблем, які потребують нагального вирішення для підвищення їх конкурентоспроможності на ринку.

Вивчення теоретичних і практичних аспектів організації транспортних перевезень на промислових підприємствах, зокрема машинобудівних, висвітлено у наукових працях Гончарова А.Н., Плоткіна Я.Д., Янушкевича О.К. [1].

До основних проблем вітчизняних машинобудівних підприємств слід віднести зношеність транспортного та верстатного парку, дефіцит капітальних коштів та відсутність інвестицій.

В рамках даних тез дослідимо організацію транспортного господарства машинобудівних підприємств та шляхи його логістизації. Саме транспорт є сполучною ланкою в єдиному технологічному ланцюгу промислового підприємства.

Забезпечуючи матеріальні потоки різних виробничих ресурсів, проміжної та кінцевої промислової продукції на всіх стадіях і етапах її виробництва, транспорт виступає як інтегратор виробничої діяльності машинобудівного підприємства загалом.

Логістичні процеси грають важливу роль у економічних системах будь-якого організаційно-ієрархічного рівня.

Управління логістичними процесами підприємства і машинобудівного зокрема, здійснюється в рамках систем логістичного менеджменту суб'єктів, а їх регулювання – внутрішнім менеджментом підприємства.

Виникла необхідність у посиленні координації між технологічно взаємопов'язаними видами діяльності, тобто організацією виробництва, збуту, закупівель, зберігання і транспортування як єдиного матеріального потоку.

Отже, оптимальне вирішення проблем, що виникли останнім часом, пов'язується з поширенням використання концепції логістики в управлінні вітчизняними машинобудівними підприємствами.

Сьогодні логістичний підхід до управління машинобудівними підприємствами є важливою складовою у забезпеченні адаптивності мікроекономічних систем до мінливого зовнішнього середовища.

Діяльність машинобудівного підприємства вимагає повсякденного переміщення великого обсягу різних вантажів.

Робота сучасного машинобудівного підприємства пов'язана з переміщенням значної кількості різноманітних вантажів як за межами підприємства, так і на його території.

Саме транспортне господарство машинобудівного підприємства здійснює обумовлене вимогами виробничого процесу переміщення основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції, устаткування, інструментального оснащення, стружки та інших відходів [2].

Для оптимізації виробничого процесу на машинобудівному підприємстві, слід приділяти увагу питанню щодо організації роботи транспортного господарства.

Під організацією роботи транспортного господарства пропонуємо розглядати систему дій, що забезпечують ефективну та раціональну організацію транспорту, вантажопотоків та праці робітників, націлених на вияв і використання резервів в роботі транспортного господарства та покращення його якісних показників.

Основне завдання транспортного господарства машинобудівних підприємств – своєчасне забезпечення процесу виробництва всіма видами транспортних засобів та послуг.

Критерієм вирішення цього завдання є зведення до мінімуму частки транспортних витрат у собівартості готового продукту.

М.А. Окландер до транспортного господарства промислового підприємств відносить [3, с. 94]:

- транспортні цехи (автомобільні, залізничні, змішані);
- рейкові та безрейкові шляхи;
- депо, гаражі, заправні пристрої;
- вантажно-розвантажувальні засоби.

Роль транспорту на сучасному промисловому підприємстві не обмежується простим переміщенням вантажів, а має, особливо в потоковому і автоматичному виробництві, важливе значення організації технологічного процесу.

Матеріальний потік, що не доведений до кінцевого споживача або доведений не своєчасно, означатиме незакінчення логістичного циклу і, відповідно, неможливість здійснення процесу розширеного відтворення виробництва, що

підтверджує нашу думку щодо можливості виникнення ситуації, коли грошові потоки, що реалізувалися в запасах товару, можуть бути втрачені.

Технологічний процес машинобудівного підприємства можливо охарактеризувати як перехідний до інформаційно-технологічного способу управління до якого ми застосуємо прогресивну побудову транспортних внутрішніх перевезень.

У попередніх дослідженнях ми встановили особливості побудови технологічного процесу з елементами поточності.

Проведений реінжиніринг на проектному рівні дозволив визначити найбільш економічно доцільну ділянку логістизації – внутрішній транспорт машинобудівного підприємства.

Для вибору раціонального виду транспортних засобів, які найбільш повно відповідають вимогам виробництва, необхідно, перш за все, дослідити вантажообіг підприємства в цілому, його окремі вантажні потоки, а також ознайомитися з характером вантажів та шляхами їх транспортування.

Організація перевезень на машинобудівному підприємстві повинна передбачати стійкість розмірів і напрямлень окремих вантажопотоків, а також організацію робіт за стабільними графіками та маршрутами.

При логістизації технологічного процесу машинобудівного підприємства на стадії забезпечення, запланована система маршрутів повинна повністю задовольняти вимогам основного виробництва, забезпечувати оптимальне завантаження транспортних засобів, максимальне використання їх технічних характеристик (швидкість, потужність, продуктивність, вантажопідйомність тощо) при мінімальних пробігах.

Транспортні засоби у своїй номенклатурі органічно природньо вбудовуються у логістичну систему машинобудівного підприємства, забезпечує оптимальний набір послуг при максимально можливому зменшенні асоційованих витрат на виконання логістичних операцій.

Логістичні операції надають багатосторонній вплив на ефективність роботи підприємства загалом. Вони, в певній мірі, формують підсумкові фінансові показники, а також істотно впливають на ринкове становище підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні рекомендацій щодо удосконалення організацій транспортного господарства машинобудівних підприємств на принципах логістики.

### **Література:**

1. Плоткін Я.Д. Організація і планування виробництва на машинобудівному підприємстві : Навч. посіб. / Я.Д. Плоткін, О.К. Янушкевич. – Л. : Світ, 2006. – 352 с.
2. 2.Організація обслуговуючих господарств [Електронний ресурс]. / Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15950210/ekonomika/organizatsiya\\_obsługovuyuchih\\_gospodarstv](http://pidruchniki.com/15950210/ekonomika/organizatsiya_obsługovuyuchih_gospodarstv)
3. Окландер М.А. Логістика: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.



## ОБ'ЄКТИВНО-СУБ'ЄКТИВНА ПРИРОДА РИЗИКУ В ЕКОНОМІЦІ

Аналізуючи велику кількість трактувань змісту поняття «ризик» в економіці [1; 2], ми дійшли висновку, що всіх їх об'єднують такі спільні риси:

1) ризик породжений невизначеністю, яка, в свою чергу, зумовлена відсутністю даних про майбутній розвиток подій;

2) ризик виникає в результаті конфліктності, яка породжується зіткненням суперечливих інтересів учасників відносин;

3) ризик пов'язаний з необхідністю вибору з декількох можливих варіантів рішень (альтернативністю);

4) ризик розглядається, в основному, як можливість відхилення величини результату від запланованого.

В сучасній економічній літературі не лише по-різному трактується зміст поняття «ризик», але й існують різні точки зору стосовно об'єктивної і суб'єктивної природи ризику. Так, В. В. Вітлінський пропонує визначення економічного ризику, яке ґрунтується на системному підході до цієї категорії, вказує на необхідність аналізу впливу на об'єкти керування множини внутрішніх та зовнішніх факторів та ставлення до ризику суб'єктів господарювання: «Економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування» [3, с. 9].

Підтримують системний підхід до категорії «ризик» в економіці і інші дослідники. Так, наприклад, Н. І. Машина дає таке визначення: «Ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості і конфліктності в ситуації неминучого вибору й відображає ступінь досягнення очікуваного результату» [4, с. 8].

«Ризик – об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату» – зустрічаємо визначення сутності ризику як економічної категорії, сформульоване В. В. Лук'яною [5, с. 22].

Сьогодні в багатьох наукових джерелах можна зустріти три концепції, які визнають або об'єктивну, або суб'єктивну, або об'єктивно-суб'єктивну природу ризику. Прихильники об'єктивної концепції розглядають ризик як можливу загрозу, небезпеку випадкового настання небажаних наслідків, настання якої не залежить від волі людини і свідомості, та яку неможливо точно спрогнозувати. Суб'єктивна концепція розуміння ризику, полягає в тому, що ризик визначається як суб'єктивна категорія, оскільки виступає як можливість оцінки людиною ситуації, вчинку, усвідомлений вибір з можливих альтернатив. Дана концепція зорієнтована саме на суб'єкт дій, а саме реальних людей (інвесторів, менеджерів, управлінські команди, підприємців) з певним досвідом, інтересами, смаками, своєю поведінкою, психологією, схильністю чи

несхильністю до управління в умовах ризику, та враховує можливі наслідки, вибір варіантів поведінки, що тягне за собою накладення відповідних обов'язків чи уникнення їх.

В науковій літературі домінує концепція, згідно з якою ризик є об'єктивно-суб'єктивною категорією. На нашу думку, дана концепція найбільш повно розкриває природу ризику. Об'єктивність ризику полягає в тому, що він існує в силу об'єктивних, притаманних економіці категорій конфліктності, випадковості, невизначеності, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання та прийняття управлінських рішень. Його суб'єктивність полягає в усвідомленні суб'єктом економічної діяльності ризику як невизначеності щодо результатів господарювання, та цілеспрямованості дій, оскільки ризик, що об'єктивно виявляється, певним чином обмежує його діяльність. Лише в результаті усвідомлення суб'єктом дій ризику як невизначеності щодо якісних та кількісних характеристик результатів господарювання він перетворюється в категорію, що характеризує економічну реальність.

Відсутність у суб'єкта господарювання знань про всю сукупність факторів, які впливають на господарську діяльність, призводить до того, що така діяльність здійснюється в невизначеності, причинами якої є: динамічні зміни внутрішніх і зовнішніх умов розвитку економіки; спонтанність процесів та явищ; вплив науково-технічного прогресу, який тягне за собою значні витрати та неможливість передбачити наслідки наукових відкриттів та технічних винаходів; непередбачуваність природних явищ; зрушення в суспільних потребах і споживчому попиті; відсутність чітко визначених цілей та критеріїв їх оцінки; недостатність вичерпної та достовірної інформації, її мінливість, обмеженість людини в її зборі та переробці; відсутність можливості щодо вичерпного передбачення і прогнозування процесів; ймовірнісний характер важливих економічних параметрів; зіткнення суперечливих інтересів, що призводить до недобросовісної конкуренції та конфліктів; велика кількість взаємодіючих факторів.

Важливо додати, що не лише ризик як об'єктивна економічна реальність впливає на суб'єктивну оцінку ризику, а й суб'єкт активно впливає на ризик як об'єктивний прояв невизначеності.

Вище наведені доводи щодо зв'язку ризику та невизначеності характеризують категорію «ризик» лише з якісної сторони, що створює передумови для переведення даної категорії в кількісне вираження. З кількісної сторони категорію «ризик» можна охарактеризувати, спираючись на твердження більшості науковців, що ризик пов'язаний з величиною можливих втрат ресурсів або доходу. Також, не варто забувати, що у ситуаціях ризику у суб'єкта господарювання є шанси отримати прибуток, одночасно перебуваючи під загрозою можливих втрат.

Таким чином, врахувавши те, що кожен вид економічної діяльності, зокрема підприємницької, пов'язаний з ризиком як об'єктивною реальністю ринкової економіки, а проаналізувавши та узагальнивши погляди науковців на поняття “ризик” в економіці, вважаємо за необхідне сформулювати своє визначення ризику, яке б відповідало змісту цього явища. На нашу думку, економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка відображає особливості усвідомлення суб'єктами господарювання ймовірності настання певної ситуації (події), яка може виникнути в результаті здійснення діяння (дій або бездіяльності) чи прийняття рішень в умовах невизначеності, та яка може призвести до непередбачених негативних наслідків (зростання витрат,

зменшення доходів) або ж позитивних наслідків (зменшення витрат, зростання доходів).

На нашу думку, дане визначення має ряд переваг порівняно з розглянутими раніше. По-перше, воно є універсальним, так як охоплює всі сфери господарської діяльності. По-друге, воно має свою динаміку, оскільки охоплює увесь період часу, починаючи з моменту настання певної ситуації і закінчуючи її наслідками. По-третє, визначення передбачає комплексний підхід до ситуації з ризиком, представляючи всі можливі наслідки діяльності, яка пов'язана з невизначеністю.

Враховуючи тривалий час існування ризику в економіці та розуміючи, що ризики завжди були та будуть присутні в діяльності суб'єкта господарювання, особливого значення набуває необхідність управління ними.

### **Література:**

1. Цвігун Т. В. Поняття ризик: етимологія, еволюція поглядів / Т. В. Цвігун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 5. – Т. 3. – С. 222–224.
2. Цвігун Т. В. Поняття ризик: сучасний погляд / Т. В. Цвігун // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 3(157). – С. 246–250.
3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посіб. / Н. І. Машина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 188 с.
5. Лук'янова В. В. Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 462 с.

# INTELLECTUAL RESOURCES OF ECONOMY: PROBLEMS OF REPRODUCTION OF THE HUMAN CAPITAL

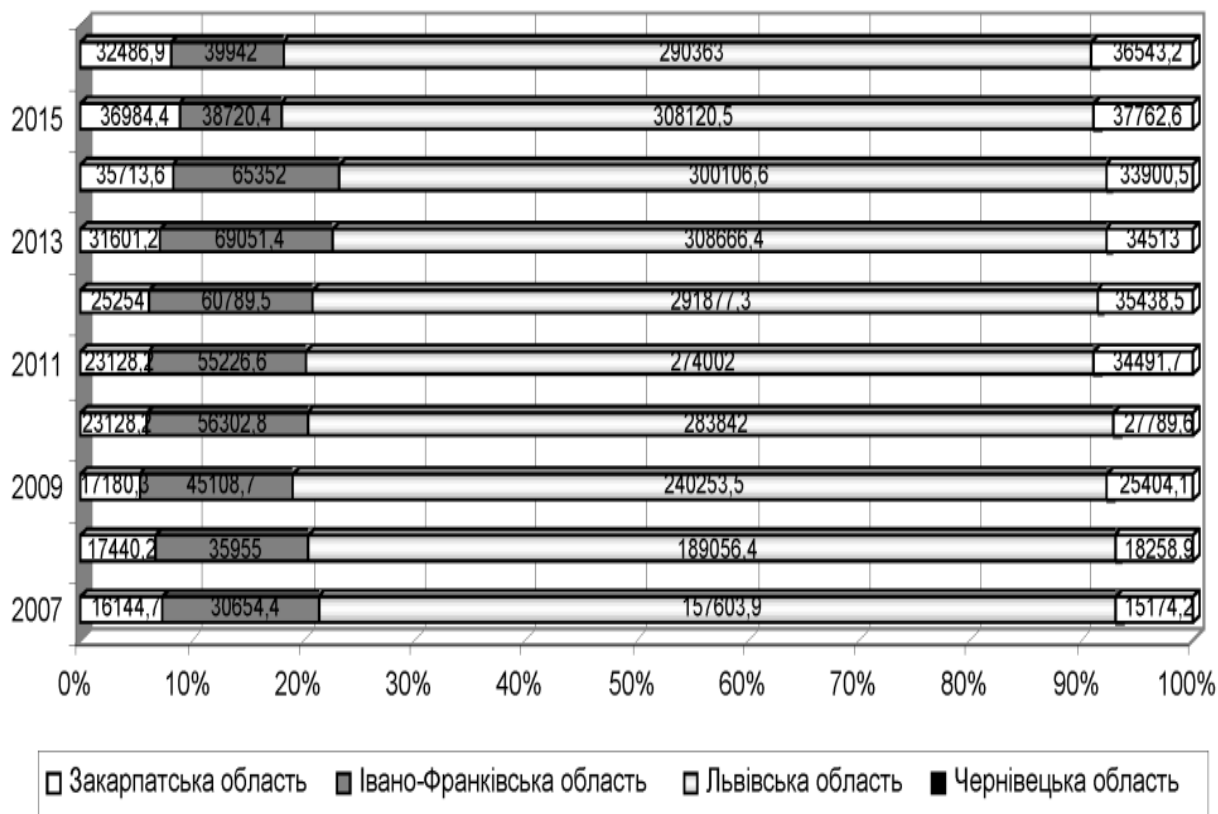
**Антохов А. А., д.е.н., доцент**  
*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*  
*м. Чернівці, Україна*

## **МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ**

Науково-освітній потенціал визначає формування в Україні інноваційної діяльності. Модернізація української економіки шляхом її перетворення в інноваційну економіку вимагає значних інвестицій в інновації, які необхідні для забезпечення постійного вдосконалення технологічної бази виробництва. Впровадження інноваційних технологій дозволяє знизити собівартість продукції що випускається, освоїти випуск конкурентоспроможної продукції, поставляючи її на світові товарні ринки.

Основною проблемою, що заважає досягнути світового рівня у проведенні досліджень і розробок, що забезпечують конкурентоспроможність виробництв, є незбалансованість сектора досліджень і розробок та недостатнє опрацювання механізмів його розвитку. Присутній дисбаланс між фінансуванням прикладних досліджень при проведенні пошукових досліджень та фінансування прикладних досліджень при проведенні науково-дослідних робіт та дослідно-конструкторських робіт за державними програмами. Недостатнє фінансування пошукових досліджень негативно впливає на результати наукових та науково-технічних робіт на стадії їх впровадження з метою реалізації серійного виробництва [1, с. 177]. Потреба промисловості в нових технологіях залишаються не забезпеченими інноваційними технологіями, які створені науковою сферою. Наслідком цього є те, що промислові компанії та інвестиційні інститути недостатньо активно беруть участь у проведенні робіт з провадження наукових та науково-технічних робіт. Так в Карпатському регіоні в лідерах фінансування наукових та науково-технічних робіт є Львівська область. На її долю припадало в середньому за 2007-2015 роки 71,6% усіх фінансувань наукової діяльності Карпатського регіону. Для Івано-Франківської області цей показник становив 13,5%, Чернівецької – 8,0%, Закарпатської – 7,0%. Обсяги фінансування для регіону за 2007-2015 роки у 2015 році становили 1,82 рівня 2007 року, причому найбільше зростання виявлене для Чернівецької області – 2,41 раз, Закарпатської – 2,01 рази, Львівської та Івано-Франківської – в 1,84 і 1,3 раз (рис. 1) [2, с. 43].

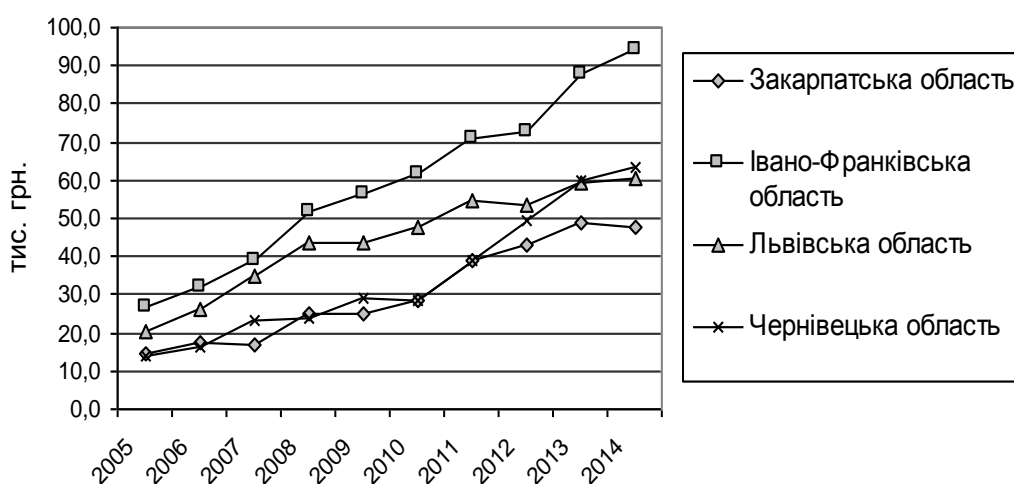
Обсяг бюджетного фінансування виконання наукових та науково-технічних робіт для областей у 2014 році становив у середньому 63,2% при середньоукраїнському значенні 39,6%. Відзначаємо помітну міжрегіональну диференціацію участі держави у виконанні наукових та науково-технічних робіт: для Закарпаття – 89,2%, Львівщини – 66,9%, Буковини – 56,8%, Івано-Франківщини – 40,0%.



**Рис. 1. Вагомість областей Карпатського регіону за обсягами фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, тис. грн., 2005-2014 роки**

Джерело: побудовано автором за [3-8]

Якщо порівнювати обсяги фінансування у розрахунку на одного науковця, то найкращі тенденції притаманні Івано-Франківській області, частка бюджетного фінансування наукової діяльності котрої є найнижчою (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка обсягів фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт областей Карпатського регіону в розрахунку на одного працівника, тис. грн., 2005-2014 роки**

Джерело: побудовано автором за [3-8]

Однак для регіону властиве стрімке скорочення кількості наукових кадрів, зайнятих у наукових структурах.

Недостатнє фінансування української науки в великій мірі пояснюється низьким використанням результатів наукових досліджень економікою і суспільством. Затребуваність результатів наукових досліджень різко зростає при вирішенні завдань модернізації економіки, шляхом створення високотехнологічних галузей промисловості. З метою формування та розвитку інноваційної економіки регіону, ми вважаємо, що необхідно був якнайшвидше розробляти ефективний управлінський механізм, по збільшенню ефективності комерціалізації наукових та науково-технічних робіт за пріоритетними напрямками розвитку науки, технологій і техніки.

Розуміючи значення розвитку інноваційних технологій в розвитку сучасної економіки України, і використовуючи позитивний досвід економічно розвинених країн, міністерства і відомства спільно з органами регіональної виконавчої влади повинні здійснювати заходи щодо створення сприятливих умов для розвитку інновацій. Саме держава, з огляду на інноваційний потенціал регіонів, виступає основним ініціатором в інноваційному розвитку країни, так як це зокрема гарантує забезпечення національної безпеки.

Необхідність ефективного використання науково-освітнього потенціалу в регіонах України, зокрема Карпатського регіону повинно стати причиною реформування законодавства про інтелектуальну власність, яке в свою чергу стимулює інноваційну активність, як в державному, так і приватному секторах економіки, будучи не тільки фактором економічного зростання регіонів, а й необхідною умовою поліпшення якості життя населення.

### **Література:**

1. Бевз І. А. Вплив світових процесів глобалізації на диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів України / І. А. Бевз // Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 4. – С. 175-180.
2. Антохов А. А. Розвиток науково-освітнього середовища Карпатського регіону як рушія інноваційних економічних змін / А. А. Антохов // «Молодий вчений». Науковий журнал. – 2015. – № 7(22). – Частина 1. – С. 40-45.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 314 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2008. – 305 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2010. – 347 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 305 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 305 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 255 с.

## РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСАХ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Аналіз тенденцій та особливостей розвитку інноваційних систем країн з високорозвиненою економікою доводить, що одною з найвпливовіших рис успішності є людський капітал, тому що цілком зрозуміло, що довгостроковий стійкий зріст економіки унеможлиблюється в разі браку висококваліфікованих кадрів.

До переліку суттєвих особливостей сучасного розподілу праці належить формування економіки різних рівней (ніш, площин, ярусів), кожному з яких притаманні власні базові відмінності в питаннях пріоритетів господарювання, напрямків забезпечення та підтримки конкурентоспроможності, при цьому створення конфігурацій стратегічного партнерства і господарських альянсів закріплює та посилює процеси здійснення внутрішньорівневої конкуренції. Зрозуміло, що забезпечити досягнення господарського ефекту можливе у рамках кожного з них. Однак, при орієнтації на довгостроковість успіху необхідно передбачити вимоги глобальних тенденцій формування економіки знань, економіки інтелекту, тому що саме таким чином можна забезпечити власну соціокультурну ідентичність. Тенденції формування рис сучасної економіки, що базується на знаннях, суттєво змінюють цикли виробничої ієрархії, які були характерні для індустріального суспільства. Дійсно, по-перше, результативність на даний час більш залежить від інноваційних ідей, по-друге, від використання власних технологій, що сьогодні важливіше ніж переробка сировини, чи використання дешевої фізичної сили, по-третє, від інноваційності процесів, заснованих на творчому підході до праці, яка потребує ініціативного, висококваліфікованого, високо мотивованого працівника, здібного до прийняття управлінських та технологічних рішень, тобто інноваційний тип економіки висуває на перший план творчу особистість [1, с. 53].

Враховуючи ту обставину, що в умовах глобалізації економіки новітні технології дедалі інтернаціоналізуються та, мігруючи крізь кордони за допомогою запатентованих об'єктів інтелектуальної власності та інформаційних потоків сучасними засобами комунікаційного зв'язку (з мережею інтернет включно), вони все менше залежать від політичних кордонів та місцевостей.

Проте люди та інфраструктури є доволі сталою характеристикою певної території, ось чому саме вони і є головними ресурсами територіального (регіонального) розвитку. Підтримуючи уяву про першочерговість добре профінансованої науки та тільки її пріоритетного розвитку суспільство вводить в оману саме себе, тому що не конкурентоспроможність виробництва полягає насамперед у безсистемності та незваженості інфраструктурних перетворень, а зовсім не у низькій ефективності наукової діяльності, яку прийнято вважати гальмами темпів розвитку інновацій. Спроба побудувати дієздатну інноваційну систему лише на основі першочерговості профінансованої, а тому продуктивної науки, приречена на невдачу. Скоріше за все справжньою причиною гальмування темпів розвитку інноваційної системи є недостатній рівень підприємницької активності, який на даний час і не спроможний бути більш високим, через нестачу кадрів з потрібною для таких цілей освітою.

Для просування інновацій законодавча сфера, діяльність вчених та когнітаріату, а також посередників безумовно потрібні, але головним фігурантом в цих процесах повинен бути високоякісний людський ресурс (людський капітал) [2].

Суттєвою проблемою в інноваційному розвитку України є і те, що, на жаль, як на рівні підприємств, так і на рівні держави не усвідомлюється визначальна роль інтелектуальної власності в розвитку економіки, в доведенні завдяки їй нових товарів та послуг до споживача як вітчизняного, так і зарубіжного. Головною причиною такого становища є недостатня кількість менеджерів з інноваційної діяльності, недостатньо висока ефективність їх підготовки з врахуванням специфіки інноватики, як галузі знань. Сенс інноватики полягає у її міждисциплінарності: охопленні закономірностей процесів розвитку різноманітних сфер діяльності, формуванні новацій, управлінні ними, адаптації до них людини, поширенні інформаційно-інноваційних потоків, впливі на конкурентоспроможність. З погляду автора, підготовка фахівців з цього напрямку дає можливість:

- отримання знань та практичних навичок у переносі їх на процес створення і просування наукомістких продуктів, як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках.

- вивчення багатоаспектної технології створення і розвитку венчурного бізнесу.

- вибору оптимальної моделі управління інноваціями.

- формування інфраструктури високотехнологічного бізнесу інноваційного характеру.

Крім вищенаведеного слід додати, що перетворивши індустріальні соціально-економічні процеси у структуроутворююче ядро, яке складається з когнітаріата та економіки, побудованої на знаннях, на макро- меза та мікро-рівнях, можна суттєво вплинути на ефективність підходів до стимулювання соціально-орієнтованої ринкової економіки, де продуктивна зовсім не економія на змінному капіталі, а всебічний розвиток людини при створенні умов для індивідуальної та колективної творчості [1, с. 55].

Таким чином, в сучасних умовах додаткові вкладення у людину – це

зовсім не важке соціальне навантаження, а невідмінна умова якісної участі у конкурентній боротьбі, де магістральний напрямок отримання стратегічного виграшу займає творча інтелектуальна праця, яка потребує ретельної підготовки фахівців [1, с. 55].

З багатьох сучасних публікацій відомий такий суттєвий компонент інноваційного середовища як дифузія новацій, або іншими словами трансфер технологій. На даний час можна повторити, що точка біфуркації пройдена і тому усвідомлення необхідності прискорення процесів трансферу інноваційних технологій, а також необхідності активізації позиціонування у будь-яких інноваціях, призводять до виникнення інноваційних комунікацій між суб'єктами наукової та виробничої діяльності. В той же час, ресурсне позиціонування змінюється з часом, в результаті чого утворюється деякий інноваційних обсяг, в якому комунікації трансформуються, створюючи нерівноважну в інноваційному просторі систему економічних відносин. Інноваційні комунікації та характерні для них відносини, виникають там, де учасники інновацій не лише вступають в ринкові відносини і обмінюються інформацією, щодо предмета та об'єкта нововведення, але і розподіляють майбутній результат та несуть ризики, пов'язані з ними [3, с. 30].



Отже, на даний час поступовий розвиток економіки країни, тісно пов'язаний з прискоренням трансферу інноваційних технологій та сталим функціонуванням відповідної вискоєфективної інфраструктури, вагомим елементом якої є діяльність наукового сектора ВНЗ.

Зважаючи на викладене вище, актуальністю питань у діаді «ВНЗ- бізнес» є проблемність організації у ВНЗ робіт по комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, з акцентом на підготовку високого рівня кадрів, що згодом формують «людський потенціал» та узгоджений з ним «інтелектуальний потенціал».

Розглядаючи економічну складову ролі людського капіталу в інноваціях не можна ігнорувати останню і в процесах потреби підвищення інформаційно-інноваційної культури бізнесових структур. Виконуючи інтеграційно-інформаційні завдання «людський капітал», маючи у складі добре навчені висококваліфіковані кадри, спроможний концентрувати інтелектуальні ресурси, чим позитивно впливати на імідж країни у цілому, та на кожен окремий регіон зокрема з врахуванням його особливостей.

Орієнтуючись на усе вищезгадане, буде доречним запропонувати:

- з підготовлених за відповідними спеціальностями кадрів організувати інноваційні служби у суб'єктів господарювання;
- запровадити практику залучення патентних повірених для викладання магістрам та аспірантам у ВНЗ курсу з практичних питань «Інтелектуальна власність»
- розширити міжнародне стажування у закордонних університетах або у посередниках, що працюють на ринку інновацій;
- розширити консалтингові послуги менеджерів з інновацій як аутсорсинг на договірних засадах.

### **Література:**

1. Шедяков В. Е. // Постсовременное разделение труда и обеспечение конкурентоспособности экономики: взаимовлияние глобальных и региональных процессов // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції // Проблеми сталого розвитку економіки України в умовах інтеграційних процесів. Ужгород 5-6 грудня 2014 р. – С. 54-55.
2. Кужель Е. В., Божидарнік Т. В. // Базис регіональної інноваційної інфраструктури – людський потенціал // Вестник патентного поверенного – 2000 – № 2 – С. 2.
3. Кужель Е. В., Школяр С. П. // Інноваційні технології: людський та інтелектуальний потенціал // Вестник патентного поверенного – 2015 – № 1 – С. 30.

# PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Близнюк Т. П., к.е.н., доцент, докторант,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВИКЛАДАЧІВ УНІВЕРСИТЕТУ: ЦІННІСНИЙ ПІДХІД

Ціннісний підхід є одним з найбільш популярних концептуальних напрямів крос-культурних досліджень на сучасному етапі. Згідно ціннісного підходу, дослідження цінностей та їх структури на рівні як окремого індивідуума та й групи людей дозволить оцінити особливості культури в цілому (та її рівнів) представником та носієм якої є індивідуум або група людей.

Першими вченими, які оцінили культурні цінності в рамках ціннісного підходу, були Дж. Оллпорт, Ф. Вернон та К. Лінзі [1], які розробили тест ціннісних орієнтацій для створення профілю ціннісних орієнтацій. Однак основним недоліком даного тесту ціннісних орієнтацій є статичність оцінки, оскільки визначаються лише фіксовані значення цінностей.

Саме тому, на противагу тесту ціннісних орієнтацій Дж. Оллпорта, Ф. Вернона та К. Лінзі, в рамках ціннісного підходу в крос-культурному менеджменті М. Рокічем [2] була розроблена методика дослідження цінностей, яка направлена на дослідження індивідуальних та групових уявлень про систему значимих цінностей, визначаючих основні життєві орієнтири індивідуума чи групи. Методика М. Рокіча базується на прямому ранжуванні цих двох груп цінностей. Відповідно до запропонованої Рокічем методики культурні цінності розділяються на дві категорії [3]: 1) цінності-цілі – переконання в тому, що якась кінцева мета індивідуального існування варта того, щоб її прагнути з особистої і суспільної точок зору; 2) цінності-засоби – переконання в тому, що якийсь образ дій є кращим у будь-яких ситуаціях з особистої і суспільної точок зору.

Метою даного дослідження є оцінка та аналіз професійної культури викладачів ВНЗ (на прикладі ХНЕУ ім. Семена Кузнеця) на основі аналізу структури систем цінностей викладачів з використанням методики Рокіча.

В опитуванні, яке було проведено протягом жовтня-грудня 2016 року на базі Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, приймали участь 44 викладачі університету, віком від 30 до 47 років, з яких 25,0% чоловіків та 75,0% жінок.

Респондентам був запропонований наступний перелік цінностей-цілей та цінностей-засобів [4], який наведено у табл. 1.

Респонденти визначали для кожної з запропонованих цінностей її місце в своєму житті: від 1 до 18 (1 – найбільш значима цінність; 18 – найменш значима цінність). Спочатку оцінувались цінності-цілі, а потім цінності-засоби.

## Перелік цінностей (за методикою Рокіча)

№	Термінальні цінності	Інструментальні цінності
1	Активне (цікаве) й діяльне життя	Акуратність (охайність)
2	Внутрішня гармонія	Високі запити
3	Життєва мудрість	Вихованість й ввічливість
4	Задоволення	Ефективність в справах
5	Здоров'я	Життєрадісність
6	Цікава робота	Інтелект і освіченість
7	Любов	Старанність
8	Матеріально забезпечене й комфортне життя	Незалежність
9	Справжня дружба	Непримиренність до недоліків у собі та інших
10	Суспільне визнання	Відповідальність
11	Пізнання	Раціоналізм
12	Продуктивне життя	Самоконтроль
13	Розвиток	Сміливість у відстоюванні своєї думки, поглядів
14	Свобода	Тверда воля
15	Творчість	Терпимість
16	Прагнення краси	Чесність
17	Щасливе сімейне життя	Широта поглядів
18	Щастя інших	Чуйність

В результаті ранжування цінностей були отримані групові ієрархії термінальних та інструментальних цінностей-цілей та цінностей-засобів за групами респондентів. Найбільш значимі для викладачів цінності-цілі та цінності-засоби наведені на рис. 1 та рис. 2.

Проведемо аналіз структури кожної з груп цінностей на основі підходу, запропонованого Д. Леонтєвим [5].

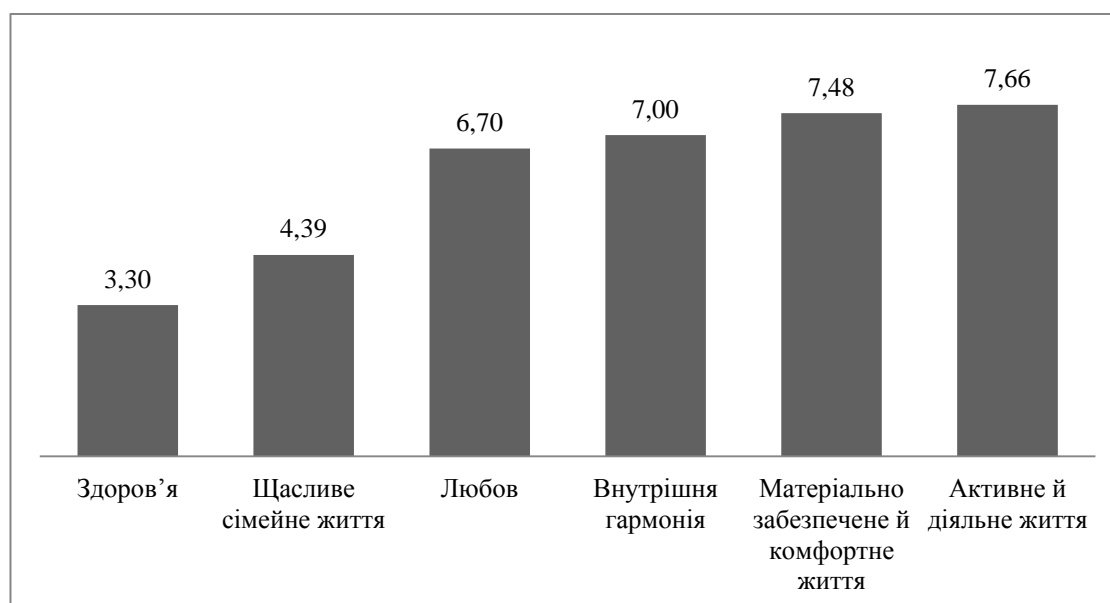
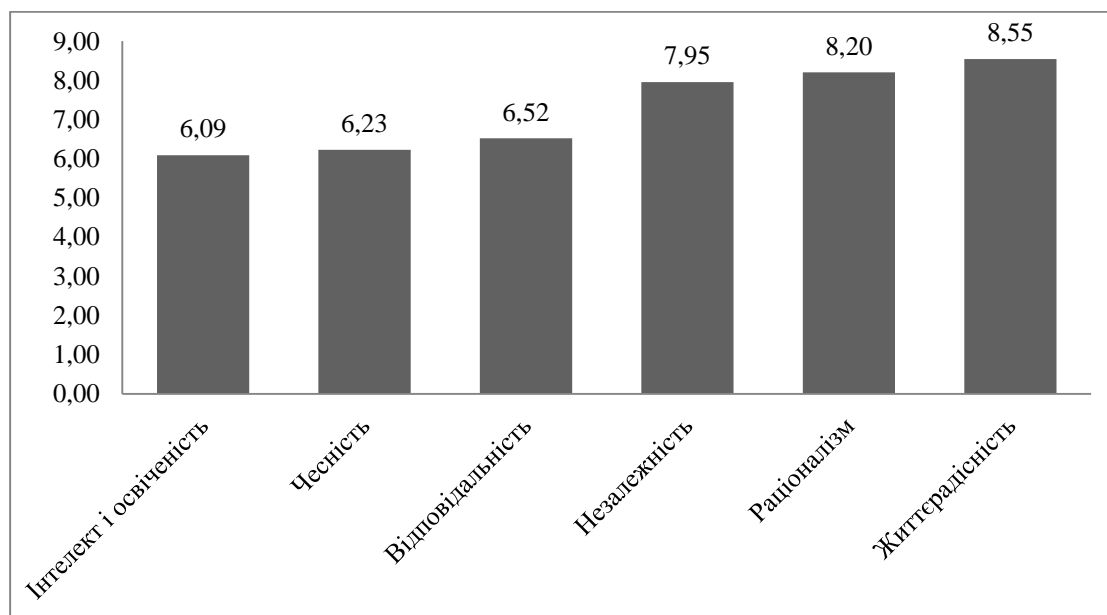


Рис. 1. Базові цінності-цілі викладачів університету

Як свідчать результати найбільш значимі (базові) цінності-цілі для респондентів це конкретні цінності («здоров'я», «щасливе сімейне життя», «матеріально забезпечене й комфортне життя» та «активне й діяльне життя») та цінності приватного життя («любов» та «щасливе сімейне життя»)



**Рис. 2. Базові цінності-засоби викладачів університету**

Серед найбільш значимих цінностей-засобів респонденти однаково відзначили етичні цінності («відповідальність», «незалежність»), цінності спілкування («життєрадісність», «чесність») та цінності справи («інтелект і освіченість», «раціоналізм»). Також однаково значимими для викладачів є моральні цінності («чесність», «відповідальність», «життєрадісність») та цінності компетенції («інтелект і освіченість», «раціоналізм», «незалежність»). Однак перевагу респонденти надали індивідуальним цінностям («незалежність», «раціоналізм»).

Оскільки усі респонденти пройшли процес соціалізації в умовах української національної культури, тому вони мають спільну національну культуру. Саме тому на основі результатів порівняння систем цінностей викладачів університету можна визначити особливості професійної культури цього університету, а саме, прагнення досягти успіхів в своїй справі («активне й діяльне життя») шляхом використання власного потенціалу та знань (цінності соціальної успішності). Однак при цьому також існує необхідність реалізуватися як особистість (індивідуальні цінності) за рахунок власних досягнень («відповідальність», «чесність»), а не шляхом самоствердження. В цілому професійна культура університету характеризується домінуванням конкретних та індивідуальних цінностей.

Подальшими дослідженнями в цьому напрямку стане розробка системи управління персоналом, яка б відповідала структурі цінностей персоналу та враховувала особливості усіх рівнів культури співробітників.

### **Література:**

1. Allport, G. W. Study of values. / G. W. Allport, P. E. Vernon, G. Lindzey. Study of values. – Boston : Houghton Mifflin, 1970. – 28 p.

2. Rokeach M. The nature of human values / M. Rokeach. – New York: Free Press. – 1973. – 438 p.
3. Rokeach M. Understanding human values: Individual and societal. / M. Rokeach. – New York: Free Press. – 1979. – 322 p.
4. Леонтьев Д. А. Методика изучения ценностных ориентации / Д. А. Леонтьев. – М. : «СМЫСЛ», 1992. – 17 с.
5. Леонтьев Д. А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции / Д. А. Леонтьев // Вопросы философии. – № 5. – 1996. – С. 15-26.

**Бучинська О. В., к.е.н., старший викладач,**  
*Київський національний економічний університет*  
*імені Вадима Гетьмана*  
*м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО ПАБЛІСІТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Починаючи знайомитися з практикою ділового публісیتی, необхідно пояснити, чому воно є таким важливим для успішного розвитку сучасного бізнесу.

У минулому, коли ця сфера тільки зароджувалася, редактор газети або репортер, йдучи по Мейн-стріт (головній вулиці міста), заглядав в кожну крамницю і запитував: «Що у Вас сьогодні новенького?» Власник магазинчика, що торгує одягом, міг відповісти: «Розкажи, що я отримав партію нових модних суконь з Нью-Йорка!» Хазяїн ресторану повідомляв: «Тільки що отримав нову піч. І тепер ми зможемо обслуговувати усіх швидше». Кравець поділився: «Я тільки що закінчив шити сукню для Джейн Вінстон. У неї на наступному тижні прийом». А фермер, який опинився цього дня в місті, міг забігти в редакцію газети і повідомити: «Я тільки що купив ділянку землі, що внизу, біля річки».

І це були чесні угоди: бізнесмени отримували безкоштовне публісیتی, а газета – безкоштовні новини. Такий підхід залишається справедливим і сьогодні.

Прошли роки, але суть ділової інформації залишилась тією ж самою: підприємства пропонують продукцію, компанії купують нове обладнання, сервіс розширює сферу послуг, тобто бізнес в цілому продовжує розвиватися і приймати нові форми. Звичайно, поруч завжди слід шукати репортерів. Але насилу можна уявити сьогодні репортера або видавця, які заглянуть до Вас в офіс і запитають: «Що у вас сьогодні новенького?»

У всьому світі люди цікавляться новим у бізнесі. Це не дивно. Продукти, послуги і товари постійно знаходяться навколо нас; фактично ми повсякденно ведемо боротьбу за економічне виживання. Особливий інтерес до подій у світі бізнесу, мабуть, з'явився після Великої депресії 30-х років ХХ ст., коли існування простої людини залежало не лише від стану економіки в його окрузі, але і в масштабі усєї країни.

Сьогодні газети відводять цілі смуги або навіть сторінки новинам бізнесу; теле- і радіостанції присвячують цьому окремі програми; з'явилася

незліченна безліч торгових, промислових і вузькоспеціалізованих журналів про інновації в бізнесі. Звідки ж ці численні ЗМІ отримують інформацію?

Очевидно, що у світі не існує такої кількості репортерів і видавців, здатних зібрати стільки відомостей самостійно. Хто ж на це здатний? Звичайно, велику частку інформації ЗМІ отримують самі, але за останні декілька десятиліть кампанії почали приділяти більше уваги інформуванню своїх клієнтів і партнерів (наявних і потенційних) про свої новини. Це-то і є паблісіті.

А для читача, слухача, глядача новина – завжди новина, незалежно від джерела.

Коли підприємці поставляють ЗМІ інформацію про свій бізнес і прагнуть, щоб вона була опублікована або передана, то не виступають у якості прохача чи бідного родича. Цей момент потребує особливої уваги, оскільки впродовж багатьох років паблісіті мало зіпсовану репутацію – вважалося, що, для того, щоб безкоштовно потрапити на сторінки преси або в ефір, необхідно "товарищувати" з їх працівниками.

Звичайно, завжди були такі паблісіті, поява яких пояснювалася не стільки їх змістом, скільки добрим ставленням представників ЗМІ. Подібна практика існує і сьогодні. Повідомити про новини у бізнесі – провідне завдання пр-спеціаліста. Журналісти дуже рідко самі "відловлюють" подібну інформацію, але дуже часто отримують завдання від свого начальника розробити її, розкрутити. Якщо в ЗМІ приходить прес-реліз або повідомлення, або коли пр-спеціаліст робить дзвінок в міський інформаційний відділ, редактор відділу інформації, можливо, зверне на це увагу. А от подальша доля новини залежить не лише від її важливості, але і від інформації конкурентів на місцевому, національному і, навіть, міжнародному рівні.

Раніше сенсації і новини Мейн-стріт описував репортер. Сьогодні репортери по сенсаціях збереглися тільки в невеличких містах та селищах. Сучасний бізнес став настільки складним, технічні нововведення в такій мірі змінили усі сфери людської діяльності, що одному репортерові просто неможливо знати усе про усе та всіх. У репортерів по сенсаціях розвинулась своєрідна спеціалізація. Але проблема залишається – бо в сучасному світі навіть в одній сфері діяльності неможливо знати все. Ніхто – ані репортер, ані фахівець з боку – не знає про бізнес більше ніж самі представники цього бізнесу. Саме вони є найкращими експертами, бо пов'язані зі своєю справою як жоден зовнішній фахівець або журналіст та знають заздалегідь, коли повинні з'явитися новини, а швидше самі їх створити. Раніше за інших вони дізнаються про купівлю нового устаткування, залучення додаткового персоналу і, навіть, про поглинання або злиття компаній. Крім того, саме їм відомі причини, що викликали якісь вагомні для громадськості події, подальші дії, альтернативні варіанти – тобто володіють інформацією в повному об'ємі. А це – додаткова перевага.

Проте, підтримка продажів, неординарна подія, рекламний текст і інші подібні явища залишаються внутрішньою інформацією, поки про них не буде зроблено повідомлення. Спеціальна подія для компанії стане паблісіті тільки після повідомлення в ЗМІ. Подія – це тільки привід для паблісіті, але не само паблісіті.

Тому, навіть сплачена реклама не є паблісіті. Проте, якщо ви повідомите видавця ділового видання про початок нової рекламної кампанії, розкриєте її зміст і надасте цікаві факти, пов'язані з її проведенням, і, якщо видавець

згадає про неї в газеті, на радіо або телебаченні, то в цьому випадку ця інформація стане публісіті.

Брошура також не є публісіті. Вона призначена для збільшення продажів, але якщо професійний журнал повідомить, що ваша кампанія пропонує випустити таку брошуру – це публісіті.

Екскурсія по фабриці не є публісіті, хоча може бути повністю віднесена до питань публік рилейшнз. Але, якщо в числі екскурсантів опиниться репортер, який обмалює її в газеті, якщо телевізійне агентство відрядить оператора, який зніме учбовий фільм про вашу справу, якщо в цій екскурсії прийме участь місцева або, що ще краще, заїжджа знаменитість, і про це повідомлять в ЗМІ, тоді така екскурсія перетвориться на публісіті.

Службовець, наряджений горилою для розваги дітей, допомагає підвищити об'єм продажів. Але тільки якщо преса повідомить, що у вашому магазині відвідувачів зустрічає горила, яка витворює щось незвичайне, наприклад, забирається по стіні будівлі, то така інформація стає публісіті.

Існує думка, що публісіті є обов'язково безкоштовним, але це не завжди так. Воно безкоштовне тільки в тому сенсі, що саме вам не потрібно оплачувати газетний простір або телевізійний чи мовний час. Це пояснюється тим, що публісіті – це новина, і в цій якості з'являється в інформаційних або видавничих колонках газет або в ефірі. Ви забезпечуєте видавця тим, що треба ЗМІ. Ви даєте їм новини, а ЗМІ не стягують грошей за повідомлення новин.

Проте, наївно стверджувати, що рекламодавець жодним чином не впливає на видавців ЗМІ. ЗМІ – це бізнес, і подібно до будь-якого іншого бізнесу, у нього є «підводна частина». Дійсно, особа, що витрачає гроші на рекламу, часто може впливати на представників преси, радіо і телебачення. Отже, надання рекламодавцеві безкоштовного місця на смузі або в ефірі можна розглядати як засіб, який працює на бізнес.

Проте, коли яка-небудь кампанія просить свого рекламного представника "проштотувати історію" в газету або представити кого-небудь з кампанії на телевізійному або ефірному шоу, це майже завжди викликає приховане або напівприховане недовольство у всякого діяча ЗМІ або будь-якого поважаючого себе спеціаліста з публік рилейшнз.

Тому, якщо ви дійсно хочете бути на слуху, сформувати високоякісне ділове публісіті, принесіть ЗМІ таку інформацію, яка зробить вас бажанішим гостем, ніж товстосума-рекламодавця. Якщо ви хочете, щоб вашу кампанію шанували в цих кругах, не треба сподіватись тільки на свої рекламні гроші.

Саме такі, неважкі на перший погляд кроки дають змогу сучасним кампаніям максимально ефективно використовувати ресурсний потенціал та формувати дійсно стійкий та довгостроковий імідж. Що, в свою чергу, є одним із домінуючих показників існування та подальшого розвитку будь-якої маркетингово спрямованої кампанії в умовах глобалізації.

**Євась Т. В., старший викладач,**  
**Жукова О. А., старший викладач,**  
*Вінницький соціально-економічний інститут*  
*Університету «Україна»*  
*м. Вінниця, Україна*

## **ОСНОВНІ ЧИННИКИ, АСПЕКТИ ТА ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Сучасний етап розвитку світової економічно-господарської системи з одного боку характеризується розширенням меж і масштабів глобалізації у світовій економіці, а з іншого – глибокою економічною кризою. Тому, в умовах загострення кризових явищ та геоекономічної нестабільності актуальності набуває проблема визначення основних аспектів і завдань розвитку та формування нової системи менеджменту.

Оскільки підприємства повинні працювати і в умовах кризи, то у вищого менеджменту з'являються нові завдання, нові цілі, які не вкладаються у традиційну модель менеджменту. Зважаючи на світові тенденції, нові управлінські технології, інші підходи до прийняття управлінських рішень вітчизняні менеджери повинні втілювати у життєві реалії вже сьогодні [2, с. 66].

Сучасні тенденції в розвитку менеджменту проявилися у поділі менеджменту на різні види: менеджмент персоналу, інноваційний, інформаційний, креативний, маркетинговий та ін. Як стверджують науковці, «сьогодні фірми головну увагу приділяють менеджменту якості, соціальному, екологічному, крос-культурному, креативному менеджменту як відносно самостійним системам управління, що ґрунтуються на принципах процесного підходу, оптимізації процесу управлінської діяльності» [4, с. 40].

В даний час у світовому співтоваристві триває розвиток як практики, так і теорії менеджменту. Так, до сучасного розвитку теорії призводить сучасний розвиток практики менеджменту. Основними чинниками, які впливають на зміну практики менеджменту, стали:

- стійка глобалізація;
- високі темпи зростання ІТ-технологій.

Глобалізація це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації у світовий ринок на основі транснаціоналізації та регіоналізації. На цій базі відбувається формування єдиної світової мережевої ринкової економіки – геоекономіки та її інфраструктури, руйнування національного суверенітету держав, що є головними діючими особами міжнародних відносин протягом багатьох століть. Процес глобалізації є наслідком еволюції державно оформлених ринкових відносин.

Світовий ринок інформаційних технологій – це ринок з автоматизованими способами обробки інформації, які стрімко розвиваються. Під ними також розуміється сукупність методів, виробничих і програмно-технологічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюжок, що забезпечують збір, зберігання, обробку і розподіл інформації.

Спираючись на об'єктивні закони та закономірності, чіткі правила та технології, менеджмент, в першу чергу, має справу з людськими спільнотами,



які суттєво відрізняються одна від одної звичками, традиціями, життєвими цінностями, інститутами, рівнем освіти, суспільною мораллю тощо. За допомогою менеджменту людське суспільство з хаотичного перетворюється на високоорганізоване й ефективне [3, с. 45].

Тому одним із основних аспектів розвитку системи менеджменту (як на рівні підприємства, так і на рівні глобальної економіки) стає парадигма гуманістичного менеджменту.

Гуманістичний менеджмент представляє собою науковий напрямок, в контексті якого формується гуманістична управлінська політика сучасного періоду розвитку Української держави, що розвивається в нових умовах глобалізації та євроінтеграції і входження України до цивілізованих спільнот.

Гуманістичний менеджмент – це сукупність нових управлінських ідей та технологій, які сприяють ефективному функціонуванню інститутів публічного врядування (органів державної влади та місцевого самоврядування), направлених на становлення гармонії екстернального та інтернального буття як окремої особистості, так і всього соціуму. Визначальне значення для ефективного функціонування гуманістичного менеджменту мають орієнтири культурних комплексів-моделей «людського розвитку» (тривалість життя, розвиток освіти і охорона здоров'я, підвищення добробуту населення, якості життя, подолання різноманітних форм дискримінації [1, с. 13-20].

Сучасний менеджмент супроводжується рядом важливих нових функцій, які багато в чому відрізняються, а в деякому своєму прояві доповнюють функції традиційного менеджменту, а саме:

- 1) інтелектуальний характер процесів прийняття рішення;
- 2) розгалуження єдиної системи загального менеджменту на інвестиційний менеджмент, маркетинговий, інноваційний та інші;
- 3) виникнення нових функцій менеджменту, що пов'язано з ускладненням середовища управління, необхідністю максимального використання всіх внутрішніх резервів менеджерів, зростанням впливу менеджерів на кінцеві результати, необхідністю зростання інтелектуального рівня керівництва та кваліфікації менеджерів;
- 4) використання інформаційних технологій в менеджменті [3, с. 46-47].

Таким чином, слід виділити головні складові сучасної системи менеджменту підприємства, які безпосередньо впливають не тільки на успіх фірми, але й на економіку в цілому: організаційна культура, організаційна поведінка, корпоративний менеджмент, кризовий менеджмент, ризик-менеджмент.

Враховуючи все сказане вище, основними стратегічними завданнями розвитку системи сучасного менеджменту підприємства можна визначити наступне:

- 1) пошук філософії управління в умовах кризи та посткризового періоду;
- 2) поширення принципу синергії у всі сфери менеджменту і розвиток синергетичного менеджменту;
- 3) вкорінення теорії систем у сферу менеджменту;
- 4) адаптування до нових викликів і постійний моніторинг зовнішнього середовища організації [2, с. 67].

Вирішення цих завдань допоможе у менеджерам приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Подальші дослідження доцільно спрямовувати на теоретичні й прикладні аспекти розвитку сучасного менеджменту в цілому та окремих його складових,

враховуючи фактори глобалізаційного характеру. Зокрема, на фоні прискорення інтеграційних процесів, формування нових глобалізаційних структур з'являється новий вид менеджменту – глобалізаційний, який стимулює розвиток нових концептуальних понять, методологічних підходів і прикладних реалізаційних методик [2, с. 68].

Отже, сучасні зміни в умовах функціонування українських підприємств призводять до трансформацій у системі менеджменту, до появи нових завдань і механізмів управління з метою їх пристосування до нових гео економічних реалій.

### **Література:**

1. Воронкова В.Г., Андрюкайтене Р., Максименюк М.Ю., Нікітенко В.О. Формування концепції гуманістичного менеджменту та її вплив на розвиток людського потенціалу в умовах глобалізації та євроінтеграції / В.Г. Воронкова, Р. Андрюкайтене, М.Ю. Максименюк, В.О. Нікітенко // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 65. – С. 13–26.
2. Захарчин Р.М. Особливості та стратегічні завдання сучасного менеджменту організацій / Р.М. Захарчин // Науковий вісник Херсонського державного університету.– 2015. – Випуск № 14. – Ч.2. – С. 66–68.
3. Сторожилова У.Л. Розвиток сучасного менеджменту в Україні / У.Л. Сторожилова, Д.Г. Йолкин // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 4(24). – С. 44–54.
4. Фірма в умовах глобальної нестабільності: виклики, можливості та ризики нової економіки: [монографія] / В.А. Вергун, О.І. Ступницький, І.І. Черленяк; за заг. ред. д-ра держ. упр. І.І. Черленяка. – Ужгород: Аутдор-Шарк, 2015. – 460 с.

**Ковтуненко К. В., д.е.н., доцент,**

**Ковтуненко Ю. В., к.е.н.,**

*Одеський національний політехнічний університет  
м. Одеса, Україна*

## **СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ**

Розробка стратегії диверсифікації діяльності промислових підприємств супроводжується методичним забезпеченням по реалізації обраної ідеї. Існує ряд методичних підходів, розроблених як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Одним з основних «ідеологів» розвитку диверсифікації є М. Портер [1], який висловлював думку, що перед початком проведення диверсифікації цей процес повинен пройти 3 етапи, суть яких полягає у визначенні привабливості галузі, яка обрана.

На першому етапі визначається привабливість структур, або потенціал для того, щоб стати привабливою. Наступним етапом є визначення вартості реалізації проекту диверсифікації. Золотим правилом в цьому випадку є те, що витрати входження в нову галузь повинні бути виправдані майбутніми доходами.

І третім етапом є визначення рівня додаткової вигоди. При здійсненні диверсифікації необхідно збільшити позитивні результати за всіма тестами. В. Г. Андрійчук зазначає, що оцінка впливу диверсифікації діяльності на

кінцеві результати вимагає обґрунтованого виміру її рівня. Для цього використовуються такі показники, як абсолютний рівень диверсифікації та інтегральний показник диверсифікації виробництва [2]. Для оцінки за першим критерієм потрібно визначити загальну кількість галузей, технологічно пов'язані між собою на стадії виробництва продукції кінцевого використання. При цьому, з метою більш повного характеру диверсифікації, доцільно виділити кількість галузей і їх питома вага в основному виробництві, вертикально інтегрованих але не інтегрованих галузей. Методика його визначення передбачає ділення кількості галузей певної групи на загальну кількість галузей підприємства. При цьому в розрахунок приймаються тільки ті галузі, продукція яких є товарною. Методика розрахунку другого критерію полягає в проведенні комплексної оцінки кількості галузей і їх місця в формуванні грошового доходу підприємства.

На сьогодні серед вчених не існує єдиної думки щодо єдиної системи оцінки рівня диверсифікації діяльності як в загальному, так і по відношенню до конкретного показника, який би міг комплексно визначити рівень диверсифікації діяльності підприємства. Наведемо два з них, які є найбільш прийнятними в контексті даного дослідження. Перший заснований на використанні формули Херфінделя-Хіршмана.

В основі визначення іншого показника лежить методика розрахунку, використовуваної при визначенні коефіцієнта зосередженості галузей.

Отже, при розробці стратегії виробничої діяльності промислового підприємства повинні враховувати всі позитиви і негативи диверсифікації. На нашу думку, обов'язково необхідно визначити можливі ризики, пов'язані з порушенням фінансової стабільності в результаті порушення стійкого співвідношення галузей.

Ряд вчених вказують на те, що підприємства різних галузей економіки в умовах глобалізації світової економіки, пов'язаної з взаємопроникненням технологій та капіталів, проводять диверсифікацію власної господарсько фінансової діяльності. Диверсифікація є найбільш поширеним способом розвитку підприємства, яка полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й поширення підприємницької діяльності на нові, не пов'язані з основними видами діяльності підприємства [2-4].

Для багатьох вітчизняних промислових підприємств диверсифікація діяльності є пріоритетним напрямком їх стратегічного розвитку. На нашу думку, при розробці стратегії розвитку диверсифікації важливою складовою є визначення методики оцінки її ефективності. На ефективність диверсифікації діяльності впливає вибір товарів, робіт і послуг, які користуються попитом на ринку і можуть забезпечити підвищення конкурентного рівня промислового підприємства.

У цьому контексті виникає питання розробки і використання методики аналізу та оцінки результатів диверсифікації діяльності. Дана методика повинна охоплювати всі складові діяльності підприємства та стадії його розвитку. Особливу увагу при цьому повинно надаватися окупності залучених додаткових коштів. Вона повинна бути інформативною і зрозумілою для всіх учасників проекту. Об'єктивно вважати економічно ефективним той результат диверсифікації діяльності, при якому дисконтовані доходи перевищують витрати на їх досягнення і зберігають позитивний результат протягом

досліджуваного періоду. Вважаємо, що в умовах реалізації обраної стратегії всі учасники проекту зможуть отримати очікуваний прибуток.

Модель для визначення часток учасників проекту диверсифікації визначається наступним чином [5]:

$$KI + КП = ЗК \quad (1)$$

$$ПІ + ПП = ЗП \quad (2)$$

$$ПІ \div KI > НПІ \quad (3)$$

$$ПП \div КП > Нпк \quad (4)$$

де КІ – капітал інвестора; КП – капітал підприємства; ЗК – загальний капітал, призначений для здійснення диверсифікації бізнесу; ПІ – прибуток інвестора; ПП – прибуток підприємства; ЗП – загальний прибуток, що підлягає розподілу між учасниками проекту диверсифікації бізнесу; НПІ – норма прибутку капіталу інвестора; Нпк – норма прибутку капіталу.

Дана система показників дає можливість оцінити ефективність інвестицій з проведення диверсифікації як з власного, так і залученого капіталу. Ця оцінка проводиться з урахуванням не тільки всього авансованого капіталу, але і зворотному її частини.

Підсумовуючи розглянуті методичні підходи економічної оцінки диверсифікації діяльності підприємств слід наголосити на необхідності їх системного застосування. Важливим елементом цієї системи є запропонований методичний підхід, який дозволяє оцінити соціально-економічні перспективи і наслідки реалізації проекту диверсифікації.

### Литература:

1. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Ковтуненко К.В. Стратегія диверсифікації: поняття, види та фактори вибору / К.В. Ковтуненко, Ю.В. Ковтуненко, М.Р. Партика // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – 12/3'2016 – С. 22-27
3. Ковтуненко К.В. Диверсифікація діяльності виробничого підприємства в умовах глобалізаційних змін / К.В. Ковтуненко, Р.М. Сапожніков // Бізнес Інформ. – 2016. – № 9. – С. 153–158.
4. Ковтуненко Ю.В. Стратегія диверсифікації діяльності підприємств в системі стратегічного управління (С. 378-391) у кол. монографії «Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти»: монографія Вип. 2 / за ред. д.е.н., доц. К.В. Ковтуненко. – Херсон: Грінв Д.С., 2017. – 906 с.
5. Милованов Є. Стратегия диверсификации – основа финансовой устойчивости многопрофильного предприятия / Є. Милованов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 83–85

**Мандич О. В., к.е.н., доцент,**  
**Науменко А. О., к.т.н., доцент,**  
*Харківський національний технічний університет*  
*сільського господарства імені Петра Василенка*  
*м. Харків, Україна*

**Науменко І. В., к.е.н.,**  
*Луганський національний аграрний університет*  
*м. Харків, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

Під конкурентною стратегією слід розуміти напрям довгострокової поведінки підприємства в умовах конкуренції задля збереження досягнутого рівня конкурентоспроможності чи його підвищення. Тенденція зміни конкурентоспроможності у часі й аналіз причин дадуть необхідну інформацію для вибору правильної стратегії. Таким чином, підприємство може опинитись в одній з п'яти ситуацій: рівень конкурентоспроможності стабільний; спадний; підприємство стрімко втрачає конкурентні можливості; рівень конкурентоспроможності помірно зростає; стрімко зростає.

Запропонована нами матриця дозволяє не тільки позиціювати конкретне підприємство, а й демонструє варіанти розвитку подій, за умови, що підприємство не залишає конкурентного поля (припинення існування, перехід в іншу сферу діяльності тощо). В кожному випадку підприємство має три варіанти: консервація наявного стану, його погіршення або поліпшення. Для двох критичних ситуацій (стрімке зростання / падіння) маємо лише по одному варіантові – помірне зростання / падіння відповідно. Тому що, згідно із формальною логікою, навіть за умов «стрибка» і швидкої зміни подій підприємство матиме певний перехідний період. Для кожної ситуації є ще і третій шлях – «без змін» – тенденція збереження існуючого стану, на рисунку для контрасту показано тільки два протилежних шляхи (найгірший і найкращий). Найгірший стан «стрімке падіння» має тільки шлях уперед, оскільки за таких обставин він уже найгірший стан, іншого ще гіршого не передбачено. Найкращий стан «стрімке зростання» бажано стабілізувати; на рисунку це відобразити без зміни формату неможливо.

Ситуація 1. Рівень конкурентоспроможності стабільний. Ця ситуація матиме місце за умови однонаправлених змін зовнішніх і внутрішніх чинників: погіршення внутрішніх можливостей одночасно з послабленням зовнішнього тиску; консервація внутрішніх чинників в умовах зовнішньої стабільності; посилення конкурентного потенціалу нівелюється силою зовнішніх змін. Якщо підприємство опинилося у цій ситуації, йому слід очікувати на такі наслідки: 1) якщо сила зовнішніх чинників зростатиме, а внутрішні чинники не підсилюватимуться з середини, досягнутий рівень поступово падатиме, і згодом підприємство ризикує втратити будь-які переваги взагалі і змушене буде залишити конкурентний ринг; 2) якщо знайде нездоланні внутрішні аргументи на користь переваги у конкурентній боротьбі (ексклюзивні технології тощо), то матиме всі шанси на зростання конкурентного рівня – спочатку поступове, а потім посилене, за умови постійного підсилення внутрішніх можливостей; 3) якщо отриманий конкурентний рівень є для організації прийнятним, то

зусилля можуть бути спрямовані на його свідоме підтримання; в цьому разі дії керівництва мають бути направлені на послаблення руйнівних дій зовнішнього середовища.

Іншим варіантом «консервації» досягнутого» рівня може стати неможливість підприємства здолати дію зовнішніх чинників. Відповідно, в ситуації, що склалася, підприємство може обрати одну з двох альтернативних стратегій: коли оптимальним для нього є підтримання існуючого рівня конкурентоспроможності – стратегію «захисту», коли найкращим варіантом розвитку подій є зростання рівня – стратегію «стрибка».

Ситуація 2. Рівень конкурентоспроможності помірно спадний. Така ситуація може складатися, якщо конкурентні можливості підприємства з часом слабшають (зовнішні умови при цьому суттєво не змінюються), конкурентний потенціал підприємства, не змінюючись з часом, перестає витримувати зростаючий зовнішній тиск. Тобто поступове зменшення конкурентної сили є результатом невідповідності внутрішніх можливостей підприємства зовнішнім загрозам. Можливі наслідки: якщо підприємство підсилюватиме потенціал, то залежно від сили зовнішніх змін, або швидко втратить набутий рівень взагалі, або може стабілізувати свій рівень при послабленні дії зовнішніх чинників; якщо підприємство підсилюватиме конкурентний потенціал, то помірний спад з часом може змінитися, стабілізацією, а згодом перейти у помірне, або навіть стрімке зростання. Опинившись у такій ситуації можна обрати одну із стратегій: «стабілізація», «мобілізація». Стратегія «стабілізації» спрямована на припинення падіння конкурентної спроможності і дозволяє змінити помірне падіння на тимчасову стабільність, діставшись якої підприємству знову доведеться визначитися: підтримувати його; обрати одну із стратегій зростання.

Якщо падіння конкурентоспроможності є наслідком бездіяльності підприємства або неадекватної зовнішнім (внутрішнім) умовам політики, слід обрати стратегію «мобілізації». Вона спрямована на подолання наслідків неадекватних умов дій, викликаних зміною політики підприємства, його виробництва; дією в нових умовах (при виході на нові ринки або утворенні нового підприємства); швидкою зміною зовнішніх факторів.

Ситуація 3. Підприємство стрімко втрачає конкурентоспроможність. Така ситуація настає за умови жорстких антагоністичних дій внутрішніх та зовнішніх чинників і можлива з двох причин: підприємство не встигає через швидкість зовнішніх змін або підприємство (тобто його керівництво) не приділяє уваги своєму конкурентному стану. Для цього, зокрема, є такі приводи: нерозуміння ролі і сутності конкурентоспроможності, а відповідно – і необхідності управління нею; даний ринок для підприємства не є цікавим (або воно плідно розробляє інші ніші, або покидає ринок). Ця ситуація є вже найгіршою, тому шляхів тільки два: припинення ринку або поступова зміна спадного стану на зростаючий шляхом свідомого управління. Для опанування ситуацією слід використати стратегію «мобілізації» або звернутися до стратегії «змін», яка означає відкидання (часткове або повне) попередніх заходів і звернення до інших, досі не використаних. Стратегія «мобілізації» підходить для тих підприємств, наступним етапом для яких є банкрутство, тобто дозволяє вижити на ринку; стратегія «змін» спрямована на підприємства, які до певної міри володіють ситуацією і подальше падіння для яких не означатиме крах.

Ситуація 4. Рівень конкурентоспроможності помірно зростає. Така ситуація можлива, коли внутрішні складові збалансовані і підприємство сильніше за обставини, або ситуація складається йому на користь. Причини такого стану:

значне послаблення зовнішнього тиску через свідому (несвідому) державну політику, вибуття основного або декількох конкурентів; ретельне відслідковування зовнішньої ситуації і адекватні відповідні дії; активна політика підприємства на ринку. Відповідно, слід обрати одну зі стратегій: «захист», «стрибок», «рішучі дії».

Ситуація 5. Рівень конкурентоспроможності стрімко зростає. Це найкраща з усіх можливих ситуацій, але не завжди вона є наслідком свідомої політики підприємства. Причини: активні дії підприємства, які перекривають зовнішні чинники; вдалий розрахунок; вигідний склад обставин; результат синергії: посилення внутрішніх і послаблення зовнішніх чинників. Варіанти розвитку: стабілізація досягнутого рівня, якщо він є задовільним; закріплення стану посиленого зростання; помірне зростання через дію зовнішніх причин або через внутрішні чинники; деяка стабілізація і падіння через прорахунки.

Якщо досягнутий рівень є прийнятним (оптимальним) слід обрати стратегію «захисту» або «зміцнення», якщо незадовільним – «рішучих дій» і скористатися ситуацією, що склалася; коли наявний стан – результат сприятливих обставин – стратегію «мобілізації» або «змін». Стратегія «зміцнення» має на меті збереження існуючих темпів розвитку. Вона поряд зі стратегією «захисту» може бути використана в усіх перелічених ситуаціях і застосовується коли підприємство задоволено напрямком і темпами змін.

Отже, вибір стратегії залежить від конкурентної ситуації, її відповідності стратегічним цілям підприємства, причин, що до неї призвели, і можливостей підприємства.

### Література:

1. Жигулін О. Оцінка методів управління на відповідність конкурентній стратегії підприємства / О. Жигулін // Схід. – 2007. – № 6(84). – С. 32–34
2. Ільчук П. Підходи до формування стратегії конкурентоспроможності підприємства / П. Ільчук // Схід. – 2006. – № 5(77). – С. 8–13.
3. Крестова Т. Конкурентоспособность и стратегический маркетинг / Т. Крестова // [www.marketologi.ru](http://www.marketologi.ru)
4. Макаренко М. Методи та підходи до керування ефективним функціонуванням підприємств / М. Макаренко // Схід. – 2003. – № 7(57). – С. 29–33.
5. Могилевская О. Ю. Обоснование необходимости перехода на инновационную модель развития промышленного предприятия в условиях конкурентной среды / О.Ю. Могилевская // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 30–32.
6. Нефедова О. Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О.Г. Нефедова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5(том2). – С. 212–215.
7. Павлова В. А. Концептуальні засади вибору стратегії розвитку підприємства / В.А. Павлова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Випуск 2004: В5Т. Том V. – С. 1219–1224.
8. Цурік О. Чинники формування конкурентної стратегії корпорації / О. Цурік // Схід. – 2007. – № 3(181). – С. 23–26.

# MODERN FEATURES OF AREAS AND CROSS-BORDER COOPERATION

*Давиденко І. В., к.е.н., доцент,  
Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна*

## ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ В МІСТІ ОДЕСА

Круїзний туризм є універсальним видом туризму, глобально інтегрованим до світової економіки, що поєднує у собі практично всі форми рекреації, різні види сервісу та організації дозвілля. Даний вид туризму стимулює розвиток економіки країни, оскільки прибуток від круїзних туристів отримують не тільки круїзні компанії, але й міста, які вони відвідують. Нажаль, в Україні довгі роки цьому виду туризму не приділялося належної уваги, лише в останній час влада робить деякі кроки назустріч круїзному туризму, але багато проблем залишаються невирішеними.

В 90-х роках ХХ ст. Україна була одним із світових лідерів круїзного судноплавства, здійснювала експлуатацію флоту в основних круїзних регіонах світу. На сьогодні в зв'язку з повною втратою пасажирського флоту, потенціал українських портів Чорного моря використовується дуже слабо [1, с. 25].

В роки існування СРСР найбільш дорогими та такими, що користувалися надзвичайним попитом, але були майже недоступними для потреб пересічних громадян, були тури по Чорному та Середземному морям, оскільки ці тури дозволяли радянським туристам відвідувати за короткотривалу подорож декілька міст-портів, відомих на світовому рівні. Також розповсюдженими серед туристів були тури по річковим артеріям – Дунаю, Волзі, Дніпру. Після розпаду СРСР Україна повністю лишилася круїзних лайнерів, а тому і можливості розвивати даний вид туристичної діяльності.

Але, всупереч цьому, Україна має доволі багатий та потужний природно-ресурсний та соціально-економічний потенціал для цієї діяльності, враховуючи той факт, що країна є морською державою і має кордони по Чорному та Азовському морях, а також прямий вихід до Середземного моря.

Україна володіє найпотужнішим портовим потенціалом серед всіх країн Чорного моря. На узбережжі Чорного та Азовських морів знаходиться 18 морських торгових портів і 12 портопунктів [2]. Чорне море за своїм географічним положенням не є транзитним, отже, для того, щоб виділитися у самостійний напрям для масового круїзного туризму не менше п'яти портів повинні мати інфраструктуру, здатну обслуговувати судна довжиною понад 300 м. Таку інфраструктуру протягом багатьох років мали лише два чорноморські порти – Одеса (Україна) та Констанція (Румунія). В останній час було здійснено модернізацію потужностей з прийому пасажирів у портах Бургас (Болгарія), Сочі (Росія) та Батумі (Грузія). Тому, Чорноморський регіон може заявляти про себе як про круїзний напрям для суден масового сегменту. Конкурентні переваги Чорноморського регіону у розвитку в'їзного круїзного туризму також можуть забезпечуватись завдяки позиціонуванню портів на



міжнародному круїзному ринку у якості нішових. Для обслуговування суден нішового сектору підходять 16 портів чорного моря: Одеса, Євпаторія, Ялта, Севастополь, Феодосія, Керч (Україна), Бургас, Несебр, Варна (Болгарія), Констанца (Румунія), Новоросійськ, Сочі (Росія), Батумі (Грузія), Трабзон, Самсун, Синоп (Туреччина).

Розвиток туризму в Україні взагалі та в Одеському регіоні зокрема визначається низкою програмних документів, серед яких найголовнішими є «Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017–2020 роки», «Програма розвитку туризму в м. Одесі на 2016–2020 роки»; «Регіональна програма розвитку водного господарства Одеської області на період до 2021 року». Однак, не зважаючи на зацікавленість владних структур щодо розвитку туризму в Одеському регіоні, в даній сфері діяльності існують численні проблеми.

Пасажирський комплекс Одеського порту розташований в самому центрі Одеси, поруч з основними визначними пам'ятками міста – Потьомкінськими сходами та пам'ятником герцогу Дюку де Ришельє, першому градоначальнику Одеси, Дерибасівською вулицею і театром Опери та Балету. В даний час пасажирський комплекс здатний одночасно приймати п'ять теплоходів на причалах загальною довжиною 1370 метрів. Глибина порту поблизу причалів варіюється від 9,5 до 11,5 м. Фарватер і портові споруди дозволяють приймати теплоходи довжиною до 300 метрів. Найбільше судно, яке заходило в акваторію Одеського порту – це судно норвезької компанії «Norwegian Cruise Line» під назвою «NORWEGIAN JADE» під прапором Багами, яке має довжину 294,13 метра, а ширину – 32 метри. Це був одноденний візит двох тисяч пасажирів.

За офіційними даними Державної служби статистики України, в Одеський порт у середньому заходить 65-70 лайнерів на рік. Однак, через політичну та економічну кризу в Україні в останні роки стрімко скоротилися суднозаходи в Одеський порт. Окремі круїзні компанії пропонують заходи до Стамбулу, відвідують Трабзон і не пересуваються далі до інших портів Чорного моря, деякі з них переорієнтували суднозаходи з Одеси, Ялти, Сочі до Варни і Батумі. Так, у 2016 році до Одеського пасажирського терміналу було здійснено 5 суднозаходів, що є історичним мінімумом і навіть нижче рівня кризового 1997 року [3].

Серед основних проблем, які стримують розвиток круїзного судноплавства в Одеському регіоні, більшість дослідників відмічають відсутність пасажирського флоту. У Чорноморському регіоні, починаючи з середини 1990-х рр., різними вітчизняними судноплавними компаніями неодноразово робилися спроби відродити круїзне судноплавство на популярній Кримсько-Кавказькій лінії. У 1990-х рр. Чорноморським морським пароплавством був організований круїз за маршрутом Одеса – Пірей – Хайфа – Лімасол – Стамбул – Сочі – Ялта – Севастополь – Одеса на теплоході «Одеса Сан», який проіснував менше двох років. На початку 2000-х рр. був організований разовий круїз навколо Чорного моря на теплоході «Тарас Шевченко». У 2006-2007 рр. судноплавна компанія «Укрферрі» організувала кілька чорноморських круїзів на теплоході «Південна Пальміра».

Ще однією важливою причиною низької кількості суднозаходів до Одеського порту є портові збори. У період з 15 листопада по 15 березня для круїзних пасажирських суден у закордонному плаванні, що виконують рейси до будь-якого морського порту, застосовується знижка з усіх видів портових зборів у

розмірі 50 відсотків [4]. Однак, навіть враховуючи наведені знижки, розміри портових зборів у Одеському порту є достатньо високими та співвідносними зі зборами інших європейських портів, які за аналогічну вартість пропонують зовсім інші технічні можливості, портове облаштування, рівень обслуговування портових структур.

Крім вищевикладених проблем, існують технічні обмеження для прийому круїзних суден у Одеському порту. Прийом великих круїзних теплоходів в Одеському порту обмежений пропускною спроможністю протоки Босфор. Внаслідок чого, найбільшу частку суднозаходів складають транзитні круїзні суди пасажиромісткістю до 500 чол., в той час, як у всьому світі середня пасажиромісткість круїзного судна становить 3000 тис. чол.; крім того, в останньому десятилітті яскраво позначилась тенденція до переважання лайнерів більшого тоннажу і пасажиромісткості (до 7000 чол.) з максимально широким асортиментом послуг на борту.

Результати проведеного дослідження наочно ілюструють, що поки що існуючий соціально-економічний, географічний, культурно-історичний, потенціал міста Одеси залишається майже не задіяним для залучення круїзних туристів. Сучасна нестабільна геополітична ситуація, неврегульованість багатьох організаційно-економічних питань функціонування пасажирського флоту в Україні, незадовільне та іноді застаріле технічне оснащення портів не сприяють активізації розвитку круїзного туризму в Україні взагалі та в місті Одесі зокрема.

#### **Література:**

1. Нездойминов С. Г. Круизный рынок Черноморского региона Украины / С. Г. Нездойминов // «Вестник Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія». – 2013. – № 3(161). – С. 25-30.
2. Порты України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://portsukraine.com>.
3. Итоги круизного сезона в Одесском порту [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.uspa.gov.ua/ru/?option=com\\_content&view=article&id=972: itogikruiznogo- sezona-v- odesskom-portu&catid=23: novosti- ampu &Itemid=177](http://www.uspa.gov.ua/ru/?option=com_content&view=article&id=972: itogikruiznogo- sezona-v- odesskom-portu&catid=23: novosti- ampu &Itemid=177).
4. Державне підприємство «Адміністрація морських портів України». – Круїзний туризм. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uspa.gov.ua>.

# ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES

Гавришок Б. Б., к. геогр. н., викладач,  
Сивий М. Я., д. геогр. н., професор,  
*Тернопільський національний педагогічний університет  
імені Володимира Гнатюка  
м. Тернопіль, Україна*

## РЕКУЛЬТИВАЦІЯ ТА ГОСПОДАРСЬКА ЕКСПЛУАТАЦІЯ ГІРНИЧО-ПРОМИСЛОВИХ ТЕРИТОРІЙ ПОДІЛЬСЬКИХ ТОВТР

Станом на 2015 р. в межах Товтровою пасма на території Тернопільської області діяли 10 кар'єрів, з яких 8 кам'яних: Гаї-Розтоцький, Дітківецький, Старозбараський, Максимівський, Галушинецький, Полупанівський, Новосілківський, Городницький і 2 піщаних: Чернихівецький та Дубовецький. На досліджуваній території є ще кілька десятків закинутих кар'єрів різної величини, які розміщені по всій протяжності пасма.

Розподіл земель, трансформованих гірничопромисловими розробками в межах території дослідження нерівномірний. Для виявлення геопросторових закономірностей їх поширення нами проаналізовано їх частку в структурі землекористування адміністративних. Максимальну концентрацію (2,1–2,5%) земель, трансформованих гірничопромисловими розробками, виявлено на території Доброводівської та Гаї-Розтоцької, дещо нижчу (1,1–2,0%) в межах Киданецької, Чистилівської і Галушинецької сільських рад. Значна їх частка (0,6–1%) присутня у структурі земельного фонду Старозбараської, Ігровицької, Дубівецької, Великоглибочанської, Івачеводолішнівської, Новосілківської, Староскалатської сільських рад. Усі вони розташовані в межах Товтрової гряди. Близько 0,5% в структурі земель займають гірничопромислові території в селах Остап'є, Городниця, Вікно, Чернихівці, Кам'янки [1].

З точки зору екологічної ситуації в регіоні, особливої уваги заслуговують саме закинуті гірничопромислові розробки. Вони сильно відрізняються між собою як за розмірами, так і за сучасним станом. Найбільші з-поміж них є у Великому Глибочку, Доброводах, Остап'єму (г. Дзюрава скала) та ін. Якщо перший з них перебуває у задовільному стані й широко вивчається археологами і геологами-четвертинниками, то 2 інші місцеве населення активно закидає сміттям. Цей безконтрольний процес фактично унеможливує їх використання в наукових та рекреаційно-туристичних цілях. В окремих дрібних кар'єрах відбулася природна рекультивация. Так кар'єр в околицях с. Жеребки, що з заходу прилягає до лісового урочища «ім. З. Довбенки», практично повністю заріс лісом. Окремі дерева поселились як на стінці, так і на дні. Аналогічна ситуація поблизу с. Саджівки. Тамтешній кар'єр невеликих розмірів і розроблявся наприкінці 80-их рр. Зараз в ньому спостерігається експансія сосни.

Закинуті кар'єри, позбавлені сміття, можуть використовуватись як відслонення товтрових вапняків у наукових цілях чи як атракційні об'єкти у

туризмі. На цих об'єктах потрібне лише укріплення стінок з метою уникнення зсувів. Такими є кар'єри в околицях с. Вікно (на г. Гостра, Вавренчиха, «Старий кар'єр»), кар'єри на г. Зубова, г. Лань (в околицях м. Збараж) та на Святій горі (с. Полупанівка). Останній дещо засмічений, але поки що це легко виправити.

Цікавими є також дрібні кар'єри-копанки, що періодично виникають на скелястих вершинах та стрімкому північно-західному макросхилі внаслідок епізодичного видобутку каменю місцевим населенням. Прикладом можуть служити розробки на г. Скала в околицях с. Оприлівці. Сліди давніх розробок помітні на схилі г. Замкова. Можна припустити, що камінь звідси брали ще для будівництва Старозбараської фортеці. К. Москалюк [3] зазначає наявність кустарних розробок вапняку на території ПЗ «Медобори» (гг. Пуща, Назарова). Ймовірно вхід у Довбушеву печеру в околицях с. Залужжя теж був відкритий і розширений внаслідок видобування каменю.

Низка авторів (Г. Денисик, К. Москалюк, С. Новицька) вважають абсолютно не виправданим використання земель Товтровою кряжу гірничо-видобувною промисловістю – освоєння мінерально-сировинних ресурсів пасма і постійне зростання видобутку корисних копалин. На наш погляд, з огляду на складну соціально-економічну ситуацію в регіоні закриття діючих кар'єрів є недоцільним, особливо враховуючи неможливість відтворення на їх місці природних геосистем. Варто ввести мораторій на відкриття нових розробок та здійснити рекультивацію земель закинутих кар'єрів.

Регіон дослідження характеризується відносно низьким техногенним навантаженням. За даними М. Сивого [5], у Збараському та Підволочиському районах показник техногенного навантаження становить 4-5 тис.т/км<sup>2</sup> і це найвищі показники в межах Тернопільської області. Саме на території цих районів у межах Товтр зосереджені діючі кар'єри з видобутку каменю будівельного, каменю для цукроварень, вапняків для вапна тощо (Галушинецький, Новосілівський, Полупанівський).

Екологічною проблемою рифової зони Подільських Товтр є не стільки видобуток вапняків, скільки відсутність будь-яких робіт із рекультивації закритих кар'єрів та схильність місцевого населення засипати їх різноманітним сміттям.

Процес рекультивації порушених земель поділяють на три етапи [4]: підготовчий, гірничо-технічний або інженерний та біологічний. Залежно від кінцевого використання виділяють такі напрямки рекультивації порушених земель: сільськогосподарський, лісогосподарський, водогосподарський, рекреаційний, санітарно-гігієнічний і будівельний.

Для Товтр у межах Тернопільської області найбільш оптимальними напрямками рекультивації є лісогосподарський та рекреаційний. Додаткового вивчення потребує можливість затоплення виїмок окремих кар'єрів з метою рекреації та риборозведення. Можливості їх використання під забудову обмежені через віддаленість від поселень та інфраструктури і небажаність створення нових промислових об'єктів на території потенційного екологічного коридору.

На території Подільських Товтр гірничими розробками розкриваються нетоксичні карбонатні породи, придатні для поселення окремих рослинних угруповань. Як зазначено вище, в закинутих кар'єрах регіону успішно поселяються як трав'яні рослини, так і окремі чагарники та дерева. Особливо активно проходить заростання відвалів розкритих порід, дещо повільніше –

заскладованого відсіву. Рослини успішно селяться навіть на дні й бортах кар'єрних виїмок.

Схожі дані наводяться в літературі. Так, О. Кагало зі співавторами [2] зазначають, що типовою ознакою рослинного покриву Поділля є його формування в умовах природних відслонень корінних порід. У такий спосіб утворюються різні типи рослинних угруповань, що пристосовані до екстремальних умов існування. На основі проведених спостережень, авторами зроблено висновок, що видовий склад рослинних угруповань в закинутих вапнякових кар'єрах є аналогічним складу корінних угруповань стрімких схилів південних експозицій, що формуються на природних відслоненнях карбонатних порід у регіоні. Така ситуація є важливою з огляду на загальні тенденції дегресії популяцій кальцефільно-петрофільних видів у природних оселешах. На нашу думку, подальші дослідження в цьому напрямку є актуальними з огляду на можливість здешевлення рекультивації.

Гірничо-технічний етап для потреб лісогосподарської рекультивації повинен передбачати виположення чи терасування бортів кар'єрів. В окремих випадках можливе засипання кар'єрних виїмок будівельним чи побутовим сміттям і покриття його зверху шаром розкривних порід. Це дозволить частково вирішити проблему утилізації відходів в регіоні.

Лісова рекультивація передбачає створення лісових насаджень на техногеннопоруйованих землях. Основними методами створення лісокультур на рекультивованих землях є сівба і садіння. Більшого поширення набув останній. Основна тенденція у відборі асортименту деревних рослин для лісової рекультивації повинна бути спрямована на використання видів місцевої флори, екологічно пристосованих до умов існування у певній ґрунтово-кліматичній зоні [4]. Лісогосподарська рекультивація закинутих кар'єрів в Товтрах дозволить вирішити проблему їх тотального засмічення і збільшить лісистість території регіону. При підборі порід для заліснення рекультивованих земель слід надавати перевагу таким оліготрофним породам як біла акація, сосна звичайна та сосна чорна. Висока продуктивність таких насаджень на кам'янистих малородючих ґрунтах підтверджується досвідом лісництва регіону.

### **Література:**

1. Гавришок Б. Б. Особливості природокористування в Подільських Товтрах: Монографія / Б. Б. Гавришок, М. Я. Сивий. – Тернопіль: ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2015. – 260 с.
2. Кагало О. О. Антропогенні відслонення корінних порід як об'єкти охорони для збереження біорізноманітності / О. О. Кагало, Н. В. Скібіцька, І. О. Беднарська, О. О. Андреева, В. А. Колодій // Охорона і менеджмент об'єктів неживої природи на заповідних територіях. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Гримайлів, 21 – 23 травня 2008 р.). – Гримайлів-Тернопіль: Джура, 2008. – С. 110–116.
3. Москалюк К. Л. Гірничодобувне природокористування у межах Подільських Товтр / К. Л. Москалюк, В. П. Брусак // Наукові записки Вінницького держ. пед. ун-ту ім. Михайла Коцюбинського. Серія: Географія. – 2010. – Вип. 21. – С. 189–196.
4. Панас Р. М. Рекультивація земель: Навчальний посібник / Р. М. Панас. – Львів: Новий Світ, 2005. – 224.
5. Сивий М. Я. Мінеральні ресурси Поділля: конструктивно-географічний аналіз і синтез / М. Я. Сивий. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2004. – 654 с.

**Гуцуляк Ю. Д., д.е.н., в.о. професора,  
Нестеренко Г. Б., к.е.н., доцент,  
Львівський національний аграрний університет  
м. Львів, Україна**

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ У РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ**

Розвиток та удосконалення державного земельного кадастру неможливе без вивчення закордонного досвіду його ведення, а сучасний перебіг земельної реформи в нашій державі вкотре акцентує проблеми які пов'язані із веденням державного земельного кадастру. Певна річ, наша країна йде в цьому напрямку своїм унікальним шляхом, який зумовлений особливостями політичного устрою держави, проте це не виключає залучення закордонного досвіду у цю сферу. Зважаючи на це, пропонується тема статті набуває актуальності. Метою статті є аналіз ведення державного земельного кадастру у Республіці Білорусь та можливість застосування в Україні найкращого досвіду його здійснення.

Сучасне білоруське землевпорядкування вже довело свою дієвість у наведенні порядку щодо раціонального використання територій в інтересах всіх її власників і користувачів, ефективному регулюванні земельних відносин, яке може бути забезпечено виключно під контролем держави.

Земельні відносини регулюються Конституцією Республіки Білорусь, актами Президента Республіки Білорусь, Кодексом Республіки Білорусь про землю, а також прийнятими відповідно до них іншими актами законодавства [1].

Власність на землю та земельні ділянки у Республіці Білорусь може бути державною і приватною. Землі, земельні ділянки, що не знаходяться у приватній власності громадян, недержавних юридичних осіб, перебувають у власності держави [2; 3].

Земельна ділянка – частина поверхні землі, що має встановлені межі, площу, місце розташування, цільове призначення, правовий статус та інші характеристики, що відображаються у державному земельному кадастрі та документах державної реєстрації [3]. Об'єктами земельних відносин є земельні ділянки (їх частини), в тому числі і земельні сервітути.

Земельна ділянка розглядається в нерозривному зв'язку з розташованими на ній капітальними будівлями (будівлями, спорудами).

Відповідно до ст. 6 Земельного кодексу Республіки Білорусь, землі діляться на наступні категорії:

- землі сільськогосподарського призначення;
- землі населених пунктів, садівничих товариств, дачних кооперативів;
- землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення;
- землі природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення;
- землі лісового фонду;
- землі водного фонду;
- землі запасу.

Відповідно до ст. 1 Земельного кодексу Республіки Білорусь, державний земельний кадастр – це сукупність систематизованих відомостей і документів

про правовий режим, стан, якість, розподіл, господарське та інше використання земель, земельних ділянок.

Державний земельний кадастр складається з:

- єдиного реєстру адміністративно-територіальних і територіальних одиниць Республіки Білорусь;
- єдиного державного реєстру нерухомого майна, прав на нього та угод з ним;
- реєстру цін на земельні ділянки;
- реєстра вартості земель, земельних ділянок;
- реєстру земельних ресурсів Республіки Білорусь.

Провідною установою у Республіці Білорусь в галузі управління земельними відносинами є Державний комітет з майна. Згідно з Указом Президента Республіки Білорусь від 10.12.2002 р. № 603 «Про створення системи державних організацій державної реєстрації нерухомого майна, прав на нього та угод з ним» Державний комітет з майна є спеціально уповноваженим органом державного управління Республіки Білорусь в області державної реєстрації нерухомого майна, прав на нього та угод із ним, а науково-виробниче державне республіканське унітарне підприємство «Національне кадастрове агентство» (ДУП «Національне кадастрове агентство») даного Державного комітету–республіканською організацією з державної реєстрації нерухомого майна, прав на нього та угод з ним [2; 3; 4].

Постановою Ради Міністрів Республіки Білорусь від 29.07.2006 р. № 958 та Кодексом Республіки Білорусь про землю визначено основні повноваження Державного комітету з майна, згідно з якими у галузі використання та охорони земель він: визначає порядок проведення робіт з встановлення (відновлення) і закріпленню меж земельних ділянок; забезпечує розроблення проектів регіональних схем використання і охорони земельних ресурсів, схем землеустрою адміністративно-територіальних і територіальних одиниць; встановлює порядок проведення землеустрою, організовує його проведення; забезпечує ведення державного земельного кадастру, в тому числі кадастрової оцінки земель, земельних ділянок; здійснює вивчення та аналіз ринку землі, розробляє пропозиції про його розвиток тощо.

Національне кадастрове агентство (яке утворене у 1998 році), відповідно до земельного кодексу, формує такі інформаційні ресурси державного земельного кадастру [5]:

- єдиний реєстр адміністративно-територіальних і територіальних одиниць Республіки Білорусь;
- єдиний державний реєстр нерухомого майна, прав на нього та угод з ним;
- реєстр найменувань вулиць і доріг (реєстр вулиць);
- реєстр вартості земельних ділянок державного земельного кадастру (реєстр вартості);
- реєстр цін на земельні ділянки державного земельного кадастру (реєстр цін).

Ведення державного земельного кадастру забезпечується проведенням геодезичних і картографічних робіт, ґрунтових, геоботанічних та інших обстежень і вишукувань, інвентаризацією і кадастрової оцінки земель, земельних ділянок, іншими землевпорядними заходами, а також здійсненням державної реєстрації нерухомого майна, прав, обмежень (обтяжень) прав на нього і угод з ним.

До земельно-кадастрової документації належать: реєстраційні книги; реєстраційні справи; кадастрові карти; журнали реєстрації заяв; бази даних реєстрів (реєстрів) державного земельного кадастру; каталоги геодезичних координат поворотних точок меж земельних ділянок; статистичні звіти; аналітичні огляди; інші документи, що містять відомості про стан і використання земель, земельних ділянок.

Відомості державного земельного кадастру носять відкритий характер, за винятком відомостей, віднесених законодавством до державних таємниць та інформації, поширення якої обмежено з метою захисту прав та інтересів громадян та захищається законом.

Цікаво зауважити, що у Білорусі не виділені землі комунальної форми власності, а згідно статистичної інформації щодо форм власності та видів прав на землю, їх розподіл наступний [6]:

- державна форма власності – 20681,7 тис. га (99,62%), них: пожиттєва спадкова власність – 721,3 тис. га (3,49%); постійне користування – 18795,7 тис. га (90,88%); тимчасове користування – 233,0 тис. га (1,13%); оренда – 320,7 тис. га (1,55%);

- приватна власність – 78,3 тис. га (0,38%).

Проведений аналіз структури земельних ресурсів у Республіці Білорусь підтверджує, що вона залишається державою із значним відсотком території сільськогосподарського освоєння – 41,14%, проте 42,24% лісових земель свідчить про збереження екологічної рівноваги у її використанні. Практично абсолютна власність держави – 99,62% на свої земельні ресурси свідчить про відсутність прагнення держави щодо залучення їх до активного земельного ринку, а це теж уверджує нас вдумці про бажання держави зберегти землю для наступних поколінь усіх громадян, а не окремих обраних...

### Література:

1. Страницы истории [Електронний ресурс]. / Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. – Режим доступа : [http://www.gki.gov.by/ru/about\\_committee-history](http://www.gki.gov.by/ru/about_committee-history).
2. Красюк Н. І. Деякі питання здійснення управління у сфері земельних відносин у зарубіжних країнах / Н. І. Красюк // Наше право. – 2014. – № 9. – С. 131-138.
3. Кодекс Республики Беларусь о земле [Електронний ресурс] / Закон Республіки Білорусь від 23.06.2008 р., № 425-з. – Режим доступа: <http://kodeksy-by.com>.
4. Информационные ресурсы государственного земельного кадастра [Електронний ресурс]. / Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://nca.by/rus/infres/infres>.
5. Почвенно-земельные ресурсы Беларуси и проблема их рационального использования [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.slideshare.net/ExternalEvents/ss-61315364>.
6. Реестр земельных ресурсов Республики Беларусь (по состоянию на 1 января 2017 года) [Електронний ресурс]. / Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.gki.gov.by>.



# **DEMOGRAPHIC, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS IN A GLOBALIZED MARKET WORK**

**Bogush L. G., PhD in Economics, Senior Research Scientist,**  
*Ptoukha Institute for Demography and Social Studies*  
*of the National Academy of Sciences of Ukraine*  
*Kyiv, Ukraine*

## **PROBLEMS OF FUNCTIONING OF BASIC CULTURAL AND ENTERTAINMENT INFRASTRUCTURE IN UKRAINE**

The period of economic instability, accompanied by many adversities of resource provision of the socially oriented sectors, has been forcing governments at various levels and local self-governing authorities to select the most urgent priorities of social services for the population. As a result, the state guarantees in the culture sector (primarily, linked to the infrastructure of local subordination) are currently funded residually. The significant sharpening of problems of resource provision and implementation of standards has been observed for: reproduction of basic network of cultural institutions, particularly at least its preservation under the formation of the united communities; provision of socially necessary cultural and entertainment services for the population of the local settlement systems.

The level of representation of the guaranties and standards for satisfaction of socially necessary and personal cultural and entertainment needs of the population, development and support of the acceptable efficiency in functioning of the basic cultural infrastructure of the local subordination in the main regulations regarding the budget process, development of territorial communities has revealed a number of shortcomings caused by:

- orientability, lack of attention to updating the standards for establishment and accessibility of the basic cultural infrastructure that makes them optional for implementation and, under the shortage of budget funding, ranks them as the residual items of local budget expenditures;

- unsubstantiated normalization of standards for financial support of the institutions in the set of documents for the state standardization of conditions, processes, quality of satisfaction of needs in socially necessary cultural services;

- artificial detachment of the set of social standards and norms, including those represented in the state construction norms, from the processes of formation and resource provision of the basic cultural infrastructure, primarily, due to their poor representation in the calculation methodology for living wage and other social guarantees as well as the expenditure part of the budgets of various levels;

- lack of the long-term strategy for improvement of territorial organization of the cultural and entertainment infrastructure in the regions, developed in view of public need for these services for economic diversification and employment, innovative clustering of the economic complexes, ensuring a decent standard of living for the population, combined with the implementation of systemic approaches to the improvement of conditions for human development in Ukraine.

The content of powers and obligations of the local self-government bodies regarding the development of cultural sector in the territorial communities allows defining the main problems of their formation and realization:

- lack of connection between the standards for branching, resource support of the cultural objects at the local level and methods for sustainability strategies and plans development for territorial communities, in particular, directions for fulfilment of obligations on maintaining and improving the infrastructure to provide socially necessary cultural and entertainment services (including those within delegated powers for social protection of vulnerable segments of the population);

- incomplete methods of allocating expenditures in local budgets of the basic level (including those of united communities) for satisfaction of the socially necessary cultural and entertainment needs for the population in the minimal amount;

- lack of qualified personnel in the specialized divisions of executive committees of the united communities able to improve the territorial arrangement of the subordinated cultural infrastructure, especially considering the current norms of its accessibility;

- absence of the integrated (balanced in the hierarchy of governmental and self-governing powers and obligations) mechanism for monitoring and control of development and functioning processes in the basic network of the local cultural institutions; fragmentation of such activities in the implementation by regional state administrations, the Ministry of Culture and the Ministry of Regional Development, Construction and Housing.

Uncertainty with regard to the mechanism of funding the basic cultural infrastructure in circumstances of the territorial reform poses a threat of the rapid removal of a significant number of such objects from the municipal property and their conversion. Consequently, further normalization is needed for the regulations on the exclusive role of district and regional councils in solving issues of sale, lease, concession or pledge of municipal property objects which satisfy common needs of the territorial communities and are managed by these councils (paragraph 19, Part 1, Article 43 of the Law ‘On Local Self-Government in Ukraine’ [1]).

Implementation of delegated powers by the local self-government to provide some categories of population with free of charge and preferential use of cultural objects, determination of the procedure for compensation of cost of such services to these cultural institutions, as well as ensuring the protection of historical and cultural monuments, preservation and use of cultural heritage (sub-paragraphs 9, 10 of paragraph b to Article 32, partly sub-paragraph 2<sup>1</sup> of paragraph b, Part 1, Article 34 of the Law ‘On Local Self-Government in Ukraine’ [1]) should be based on the allocation of relevant funds as a separate subvention of the state / regional budgets, or: their inclusion to retained basic subsidy as transferred from the state budget to equalize the conditions of social and economic development of the united communities; the allocation of special subsidy by the Ministry of Finance on the proposal of the Ministry of Social Policy.

The main direction of legislative activity in the field of optimizing access to the socially necessary cultural and entertainment services still is regulation of cooperation among the territorial communities in the following areas:

- establishment of the regional support centres of the basic cultural infrastructure which involves: inclusion of this measure to the state priorities of the development of the local self-government and increasing the economic solvency of territorial communities; allocation in the Budget Code [2] of the targeted subvention to the local

budgets of the cooperating subjects (reason – paragraph 1, Part 1, Article 15 of the Law «On Cooperation among Territorial Communities» [3]);

– revision of approaches to the accessibility of social infrastructure which requires development of the Regulations on arrangement of intercommunity centres for mobile consumer, and cultural and entertainment services.

In fulfilling paragraph 26, Part 1, Article 2 of the Budget Code [2], the Ministry of Culture should summarize proposals regarding the launch of investment projects aimed at the development of supporting cultural objects in the united communities and administrative districts in the regions within the measures on the implementation of the national system of social and cultural values and capitalization of the cultural and entertainment component in the touristic recreational and serving regional clusters. These investment projects can be financed by the State Regional Development Fund with co-financing from the local budgets of 10 percent (Parts 2 and 3, Article 24<sup>1</sup> of the Budget Code) [2].

However, it is necessary to study the mechanism of allocation for the needs of maintenance and improvement of the basic cultural institutions of the variety of transfers between local budgets as envisaged in paragraphs 1, 4, 5 of Part 2, Article 101 of the Budget Code, in particular, on the terms set out in Articles 104, 105 thereof [2]. These may be the institutions that: due to cooperation of the communities have acquired the status of joint use objects, including those within the administrative district boundaries; have been involved in the implementation of social protection programs; have been the objects of investment projects (and therefore funded: due to integration of the resources associated with the delegation of relevant powers by the territorial communities; from the relevant inter-budgetary transfers within the integrated programs for the improvement of the investment attractiveness of the territory and increasing of the economic capacity of the community or several cooperating communities).

Considering the probability of the rapid sharpening of problems of preservation of basic cultural and entertainment infrastructure in circumstances of the territorial reform in Ukraine, it is appropriate:

– in the normative documents that fulfil the Law ‘On Regulation of Urban Development’ [4] to define the mechanism for spending part of the funds of equity participation in the development of the settlement infrastructure (Article 40 of the above Law) for the needs of improving the material and technical basis of cultural institutions;

– to regulate the integration of appropriate spending of the united communities and administrative districts in the regions to the current transfers of the local budgets that in Part 2, Article 55 of the Budget Code are recognized as protected budget expenditures [2].

### **References:**

1. On Local Self-Government in Ukraine (Law of Ukraine, as revised on 2.08.2017). Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> [in Ukr.].

2. Budget Code of Ukraine (Law of Ukraine, as revised on 14.05.2017). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukr.].

3. On Cooperation among Territorial Communities (Law of Ukraine, as revised on 17.06.2014). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> [in Ukr.].

4. On Regulation of Urban Development (Law of Ukraine, as revised on 2.08.2017). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3038-17> [in Ukr.].

## **ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

Актуальність теми. Кризові явища в економіці та незадовільний стан розвитку соціально-трудова відносин вимагають пильної уваги до проблем державного і колективно-договірного регулювання оплати праці. В зв'язку з загостренням економічної кризи чітко простежуються тенденції щодо погіршення рівня розвитку державного і колективно-договірного регулювання оплати праці.

Питаннями оплати праці на сучасному етапі розвитку економіки займаються А.М.Колот [1], О.М.Поплавська [3], С.О.Цимбалюк [1; 2], та інші.

Основні результати дослідження. Політика оплати праці має наступні тенденції розвитку:

1. Знищення основ організації оплати праці. Підвищення мінімального рівня заробітної плати з 1.01.2017 року до 3200 грн (ст. 8. Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [4]) спричинило зрівнялівку в оплаті праці та знівельовало основний принцип організації оплати праці рівна оплата за однакові результати праці однакової кваліфікації. Відповідно до статті 6 Закону України «Про оплату праці» [5] та Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 року 1774–VIII [6] мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка) має бути не менше прожиткового мінімуму на одну працездатну особу станом на 01.01 календарного року. На сьогодні прожитковий мінімум на одну працездатну особу становить 1684 гривні. Це в 1,9 рази нижче за мінімальний розмір заробітної плати. Відповідно до п.3 розділу 2 «Прикінцевих та перехідних положень» Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 року № 1774–VIII, при встановленні посадових окладів працівників мінімальний розмір заробітної плати не застосовується, як розрахункова величина. Відповідно в ЄТС за 1-й розряд оплата становитиме 1600 грн, за 11-й – 3152 грн, за 12-й – 3392 грн, отже, з 1 по 11 розряди працівники будуть отримувати доплати до мінімального рівня заробітної плати. Це означає, що не залежно від кваліфікаційного рівня оплата з 1 по 11 розряд однакова.

Були знівельовані поняття « мінімальна тарифна ставка робітників, що не вимагають кваліфікації та «тарифна ставка 1-го розряду». Це дозволяє роботодавцям всім однаково платити, наприклад, гардеробнику та слюсарю-верстатнику 1-го розряду. Це призведе до руйнації у галузевих угодах умов оплати праці. Одна частина підприємств, після підвищення мінімального рівня заробітної плати до 3200 грн, не може платити відповідно до умов зазначених в галузевих та колективних договорах до зміни законодавства, інша частина – не захоче платити.

2. Низький розмір заробітної плати сприяє падінню купівельної спроможності українців. Знецінення вартості праці в Україні сприяє формуванню моделі «пастки низької продуктивності». Відповідно до даних Держкомстату України [7], якщо у 2014 році у структурі витрат заощадження у

іноземній валюті становили 32472 , що 2,4% у витратах, то у 2015 році цей показник став від'ємним – 82752 (1,2%). Тобто українці не відклали, а спожили те що мали.

3. Необґрунтоване підвищення мінімального розміру заробітної плати, зміна законодавства в сфері штрафних санкцій сприяє знищенню середнього і малого бізнесу, що у розвинутих Європейських країнах створює робочі місця та платить заробітну плату. З 01.01. 2017 підприємці, що використовують працю найманих працівників можуть заплатити наступні штрафи у разі порушення законодавства про працю:

- при створенні перешкод та недопущенні до перевірки у розмірі 3-х мінімальних зарплат;
- при порушенні Законів України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» [8], «Про альтернативну (невійськову) службу» [9], «Про військовий обов'язок і військову службу» [10] – у розмірі 10 мінімальних заробітних плат за кожне порушення;
- при порушенні строків виплат працівникам або не в повному обсязі – у розмірі 3 мінімальних заробітних плат;
- при допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору, оформлення працівника на неповний робочий час при фактичному виконанні робіт протягом повного робочого часу та виплати зарплати без урахування ЄСВ тощо – у розмірі 30 мінімальних зарплат за кожне порушення;
- при недотриманні мінімальних державних гарантій – у розмірі 10 мінімальних заробітних плат за кожного працівника;
- при поєднанні декількох підстав таких, як в умовах якщо має місце недопущення до перевірки з питань допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків, розмір штрафу складе 100 розмірів мінімальної заробітної плати;
- при порушенні інших не зазначених вимог – у розмірі 1 мінімальної заробітної плати.

Крім , вище означених штрафів існують й адміністративні.

Ми вважаємо, що сплата податків є основною функцією, яка дозволяє нормально функціонувати державі, проте за умови нераціонального оподаткування й в умовах тотальної недовіри населення до законодавчої й виконавчої влади – це сприяє «тінізації економіки» та зниженню числа робочих місць створених малим та середнім бізнесом. За час запровадження нових умов виплати ЄСВ , так з 01.12.2016 по 13.01.2017 перестали існувати 158000 приватних підприємців. Крім того , в 2016 році 1524 підприємств були визнані банкрутами, а 2073 організацій знаходилися на стадії банкруцтва[11]. Безумовно, частина з них були недієздатні, проте інша частина їх не витримала нових податкових інновацій.

Проведене дослідження дозволило нам зробити наступні висновки:

- підвищення рівня заробітної плати не є можливим без підвищення продуктивності праці;
- в умовах кризи на державному рівні необхідно визначити пріоритетні галузі фінансування: по-перше, які забезпечують функції оборони і соціального захисту, наприклад оборонний комплекс, охорону здоров'я, енергетика і т д; по-

друге, – які забезпечують розвиток економіки і експортний потенціал і вимагають мінімальних інвестицій в період кризи, наприклад АПК, металургія, важке і точне машинобудування;

- відтворення нормальної наукової організації оплати праці на нормативно-правових засадах дає стати першочерговою задачею уряду, щоб нормалізувати стан справедливості оплати праці, особливо це стосується бюджетної сфери;

- розвиток внутрішнього ринку товарів та послуг забезпечить населення України робочими місцями, а отже, підвищить платоспроможність населення країни;

- держава є найгіршим роботодавцем, тому що сама порушує свої правила гри, тому довіра до уряду й органів влади низька. Нормалізація умов та організації оплати праці у державному секторі підвищить довіру населення.

### Література:

1. Мотиваційний менеджмент : підручник / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 479, [1] с.

2. Цимбалюк С.О. Оплата праці працівників бюджетної сфери: проблеми та перспективи поліпшення. / О.С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці – 2012. – № 3. – С. 10–15.

3. Поплавська О. М. Маркери соціальної безпеки у сфері оплати праці. // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [голов. редкол. А. М. Колот]. – Київ : КНЕУ, 2015. – № 1. – С. 170-177.

4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.

5. Закон України «Про оплату праці» – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/108/95-%D0%B2%D1%80>

6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 року № 1774–VIII – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>

7. Доходи і витрати. Державна служба статистики України – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Закон України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3543-12>.

9. Закон України «Про альтернативну (невійськову) службу» – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1975-12>

10. Закон України «Про військовий обов'язок і військову службу» – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2232-12>.

11. У 2016 році збанкрутували 1,5 тисячі компаній, ще 2 тисячі – у процедурі. НВ. Бізнес – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/markets/u-2016-rotsi-zbankrutuvali-1-5-tisjachi-kompanij-shche-2-tisjachi-u-protseduri-607888.html>.

**Kalnytska M. A., PhD, Associate Professor,**  
*Department of Theoretical and Practical Economics,*  
*Lviv University of Trade and Economics*  
*Lviv, Ukraine*

## **COMPARATIVE SOCIAL POLICY IN UKRAINE AND JAPAN AS A FACTOR IN THE EMERGENCE OF AN INNOVATIVE ECONOMY**

One of the main tasks of state policy is to ensure high-quality public administration in all spheres of public life whose ultimate goal is to build a social state.

Thus, in the conditions of the transition of our country to market relations, social policy becomes an important factor in the success of new transformations. Social problems in Ukraine are aggravated. Our society needs a new concept of social policy, which should have clear goals that are understood by the majority of the population [6].

The movement of Ukraine through European integration should be accompanied by progress in human development, achievement of certain benchmarks in the standard of living of the general population, provision of disabled members of society, life expectancy, educational level, culture and spirituality, availability of high-quality social services.

According to V. Kogut, today in Ukraine, given the transformational processes, it is impossible to clearly define the type of social state. Therefore, in order to facilitate the progress towards the generally accepted norms and standards of a social state, it is necessary to proceed with the development of programmatic decisions on the conceptual model and mechanisms of functioning of such a state in Ukraine. At the same time, the development of a social state in Ukraine should not take place due to the increase of social expenditures with the parallel reduction of the remaining state expenditures, not the increase of tax pressure on producers and entrepreneurs, and the increase of social programs. Since the social state as the basis subordinates the principle of social activity to all sectors of the economy. In fact, this obliges to implement such a policy, which should be aimed at ensuring a decent standard of living, meeting the basic needs of all social groups and groups of the population, the establishment of social justice in society [4].

Year 2017 on the initiative of the President of Ukraine declared as the year of Japan in Ukraine. This year marks the 25th anniversary of Japan's recognition of Ukraine's independence and the establishment of diplomatic relations between our countries. There is no doubt that this is yet another step on the path to the commonwealth of the two countries, and the rapprochement of the Ukrainian and Japanese peoples contributes to the development of cultures.

Democratic reforms in Japan were aimed at increasing social security of the population. The concept of social security guarantees a minimum level and a stable life for all members of society. Such a life is achieved by concerted actions of the state and private entrepreneurship under the coordination of the Ministry of Health and Welfare (厚生労働省) as representatives of the government. Big significance is the maintenance of a balance between the costs of society and each person in order for the population to receive social assistance, which would be proportional to the average earnings of the employee, but not greater than it.

In 2005, the National Institute of Science and Technology Policy (NISTEP) of Japan (科学技術政策研究所) presented another forecast of world scientific and

technological development for the period up to 2035, highlighting 130 major innovation directions and establishing the correspondence between the system of priorities of innovation development and its innovation directions.

The vast majority of basic research in Japan, as well as in other developed countries, is conducted in universities and state laboratories. The main share of R & D expenditures in Japan comes from the private sector, which is interested mainly in their applied nature. This approach has ensured Japan's greatest successes in those areas of technological progress that are associated with the production of consumer goods of mass demand. In the field of fundamental research and non-mass production, Japan is lagging behind other developed countries.

Thus, in spite of the increasing attention in Japan to its own fundamental research that has been observed since the 80s of the XX century, increasing their financing and stimulation and, accordingly, reducing the country's dependence on imports of foreign technologies, this dependence still persisted even at the beginning XXI [3].

The financial basis for social security costs in Japan consists of insurance premiums for hired workers and entrepreneurs (over 60%), public funds (about 20%), and income from active financial transactions (over 12%) [9].

By 2025, Japan, according to a government program, plans to turn into «superpower of quality of life». That is, the state intends to raise social security costs to 28.5–32.5% of national income, such as today's countries such as Germany or France. To achieve such a goal, it is envisaged to increase the total amount of tax payments on social insurance [10].

As for the social security of Japan, it is also necessary to say that from the whole complex of problems in this area the government pays the greatest attention to creating a decent standard of living for the elderly. This is due to the fact that the number of this category is constantly increasing. It is not for nothing that Japan is part of a UN list of so-called "old societies", although it is behind this indicator behind Sweden. In addition, due to the increase in the life expectancy and the increase in the period of employment of this category of people, as well as the lack of a young workforce, older people will become an important component of the Japanese labor market [5].

Social policy of the state is the most important social mechanism of transformation of society. As subjects of social policy can be: the state, it is civil society, private corporations. They carry out both preventive and compensatory social protection, social support in various spheres of public life: financial, industrial, service, environmental, medical, educational. In order for the population to approve the social policy pursued, aimed at raising its level and quality of life, it is necessary to define and approve social benchmarks for social welfare, in close connection with the social interests of the population, taking into account the possibilities of specific groups of the population, the resource conditions of the regions for providing affordable social services [2].

Summing up, it should be noted that the state social policy is implemented through three main forms: legal, financial and production [1].

Consequently, the implementation of a strategic course on the achievement of European standards of living in Ukraine should be based, first and foremost, on radical improvement of the quality and efficiency of providing social services, the creation and implementation of legal and organizational conditions preventing a decrease in the standard of living of the population of Ukraine [7].

Further research should relate to the design and construction of an own social policy model. In the process of its implementation it is necessary to use the



experience of foreign countries. At the same time, Ukraine, borrowing the best world assets, must build its model of social policy. For this, the main characteristics of the new model of social policy of Ukraine should be: reducing poverty and strengthening the position and role of the middle class; strengthening the competitiveness of the national economy on the basis of an innovative model of development and implementation of effective state anti-corruption policy; an outright increase in the level of incomes of citizens in comparison with inflation; reduction of financially unprofitable benefits; increase the level of employment of the population and prevent the loss of skilled personnel; Improving social mobility; distribution of the volunteer movement [5].

Modern social policy is proposed to be considered as a systemic unity of two interdependent and complementary activities, namely: social development and social protection. The theoretical package of the concept of protective function of social policy should be based on the principles of achieving a socially acceptable standard of living and adjusting its guarantees in accordance with social standards and norms.

Democratic transformations that will contribute to the formation of civil society should be consistently implemented, and considerable attention should be paid to the reform of the social services system in the country towards decentralization of power and the growth of the role of civic organizations in the social sphere. From this position, the state, delegating part of its powers, organizes the activities of such organizations in terms of financial support for the activities of social organizations in the non-state sector.

### References:

1. Бандура І. С. Інструменти та моделі державної соціальної політики різних країн / І. С. Бандура // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 13. – С. 94–96.
2. Богуславська С. І. Соціальна політика в умовах ринкових відносин / С. І. Богуславська, Л. В. Потапенко // Фінансовий простір. – 2013. – № 2 (10). – С. 106–110.
3. Гаврилюк Р. П. Державна політика Японії у сфері розвитку інноваційної економіки / Р. П. Гаврилюк // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 46–49.
4. Когут В. І. Чинники формування моделей соціальної політики в контексті проблеми взаємодії державних і недержавних організацій соціальної сфери / В. І. Когут // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2015. – № 1. – С. 40–53.
5. Мних М. В. Соціальна політика держави в умовах асоційованого членства в ЄС / М. В. Мних // Український соціум. – 2015. – № 3(54). – С. 114–124.
6. Моторнюк У. І. Соціальна політика як необхідна умова функціонування соціальної держави / У. І. Моторнюк // Економіка та держава. – 2016. – № 12. – С. 23–26.
7. Павлюк Т. І. Соціальна політика України: стан та перспективи розвитку / Т. І. Павлюк, А. А. Маценко, О. А. Кричевська // Молодий вчений. – 2015. – № 12(27). – Ч. 2. – С. 122–125.
8. Підлипна Р. П. До питання формування державної політики у сфері соціального захисту населення / Р. П. Підлипна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 2. – С. 35–40.
9. 井上貞彦有・効な政策科学・総合政策論をめざして—「公共性」の哲学による現実性ある政策科学へ・総合政策論叢』第・8号（2014年12月）・ページ: 1–17.
10. 松原康雄・少子化社会における虐待対応・医療と社会・27(1)号（2017年1月）・ページ: 53–61.

## **ПРО КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВІ ТА КРИМІНОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ У СОЦІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ І ПОЛІТИЦІ Й ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ СУЧАСНИХ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЮВАННЯ**

Докорінні зміни, котрих зазнали наприкінці ХХ і на початку ХІ століть суспільно-політичні устрої країн Східної Європи та особливо країн колишнього Союзу РСР, у тому числі й від Балтики до Причорномор'я, закономірно породили ряд глобальних проблем, серед яких соціально-економічні, міграційно-демографічні і проблеми формування сучасного єдиного економічного простору. Ці проблеми, в свою чергу, спровокували активізацію певних криміногенних явищ і процесів. І не лише в Україні та державах, що утворилися на території колишнього СРСР, а також у країнах колишнього соціалістичного табору, але й в абсолютній більшості зарубіжних країн світу стало спостерігатися зростання злочинності та погіршення її основних показників [1]. Періоди деякої стабілізації злочинності або незначного її зниження, як правило, з невідворотністю змінюються зростанням і подальшим погіршенням її стану, рівня, структури та динаміки [2]. За істотних розбіжностей у рівнях злочинності в різних країнах першою і визначальною тенденцією у всьому світі, що зберігається впродовж тривалого часу, є її абсолютне та відносне зростання [3]. Саме тому проблема боротьби зі злочинністю є і сьогодні однією з найактуальніших не тільки для України, де ця проблема загострилась через тривалу економічну, політичну, соціальну, фінансову та енергетичну кризу, але й для більшості країн світу. В усьому світі нині здійснюються інтенсивні дослідження, спрямовані на пошук і визначення найбільш ефективних шляхів, засобів і методів боротьби зі злочинністю та на її попередження, оскільки злочинність є найбільш суттєвою перешкодою на шляху прогресивного розвитку держав і людства у цілому.

Звідси виникла й необхідність докорінної перебудови та комплексного реформування всієї системи державного управління й відповідні проблеми, пов'язані з не просто реформуванням зовнішньої та внутрішньої політики країн, але й, зокрема, з перебудовою і реформуванням саме: соціальної політики та соціальної економіки цих країн, які поступово вийшли на перший план і стали одними з центральних, що потребують невідкладного і поглибленого вивчення та швидкого й науково-обґрунтованого розв'язання.

Все це зумовило необхідність розробки і здійснення адекватних змін в законодавстві країн та практиці його застосування і необхідність приведення функціонування всіх видів законодавчої та виконавчої влади в цих країнах та всіх їх так званих «поверхів» і «гілок», як і всієї складної системи управління цими країнами у відповідність із новими соціальними, політичними, економічними, правовими, господарськими та іншими реаліями, що нині склалися і ще продовжують змінюватися і складатися у цих країнах, й актуалізувало необхідність методологічного «переозброєння» такого процесу. Як свідчить практика, таке «переозброєння» стало можливим, передусім і головним чином завдяки звільненню цих країн від колишньої адміністративно-

командної заідеологізованості, демонополізації методологічних підходів, плюралізації використовуваних методів управління і дослідження. Це стало необхідною передумовою всебічності, глибини та об'єктивності пізнання економічних, соціальних, правових та інших явищ і процесів й управління ними, прогресивного розвитку науки і практики, свободи та обґрунтованості наукової діяльності, прояву ініціативи та творчості.

Однак, на цьому шляху в ряді випадків були допущені суттєві недоліки і помилки в процесах оновлення і реформування систем державного управління в різних сферах суспільної діяльності, які потім були визнані частково або повністю помилковими і виправлялися нерідко зі значними втратами та дуже важко. Не є таємницею і той факт, що інколи такі перебудови і реформування були лише показовими і штучними, не достатньо продуманими, підготовленими, перевіреними та науково-обґрунтованими і проводилися або поспішно і поверхово, або запізнювалися в часі та переставали бути актуальними і таке інше. Відповідна законодавча і нормативно-правова база таких перебудов та реформувань інколи розроблялася лише вузькими спеціалістами і фахівцями окремих галузей економіки чи народного господарства, без залучення до цієї справи досвідчених соціологів, кримінологів та інших фахівців, здатних оцінити не тільки суто матеріальний, економічний чи вузькоспеціальний, але й соціальний ефект від впровадження таких перебудов і реформ на практиці, і якщо спеціальні за фахом експертизи, як правило, проводилися, то саме кримінологічні експертизи з вияву можливих не бажаних соціальних, так званих "сторонніх" чи криміногенних наслідків від прийняття нових нормативно-правових актів, які б передували спеціальним експертизам і завжди обов'язково проводилися ще до прийняття проектів відповідних законів та інших нормативно-правових актів і їх затвердження владою, здійснювалися далеко не завжди, що і призвело в ряді випадків при їх реалізації на практиці до зростання соціальної напруги у суспільстві і різноманітних негативних соціальних результатів, у тому числі в деяких випадках і до таких найтяжчих наслідків, як поява нових видів злочинів та інших правопорушень чи обтяження вже існуючих або зростання і подальше погіршення стану злочинності у цілому.

В Україні, зокрема, в умовах довго тривалої антитерористичної операції на сході країни, масових кризових явищ в суспільстві та економіці країни і в різних сферах діяльності людей, коли за межами бідності опинилася абсолютна більшість населення, в умовах масового пограбування населення, замовних вбивств і відкритого насилля на вулицях тощо, проблеми злочинності та ефективної протидії їй значно загострилися і набули великого суспільного значення та резонансу. На сьогоднішній день в успішному розв'язанні усіх цих проблем зацікавлені не тільки юристи всіх рівнів і спеціалізацій у різних сферах суспільно-корисної діяльності, але й не юристи, економісти і соціологи, фахівці інших сфер діяльності і все багатостраждальне суспільство у цілому. Оскільки подальший прогресивний розвиток суспільства і країни у цілому без розв'язання всіх накопичених за останній час кримінологічних проблем не можливий. І у зв'язку з цим зовсім не випадково такий процес розпочався в Україні саме з реформування системи органів внутрішніх справ і, зокрема, поліції, який продовжується і нині.

Сьогодні проблемами боротьби зі злочинністю та різними її видами, наприклад, правопорушеннями у сфері службової діяльності та корупційними правопорушеннями в різних сферах діяльності в Україні займаються не тільки

традиційно правоохоронні органи, такі, наприклад, як органи внутрішніх справ, зокрема, поліція, державна міграційна служба, державна прикордонна служба тощо, або новостворені вузько спеціалізовані правоохоронні органи, такі, наприклад, як Антикорупційне бюро, Антикорупційна прокуратура тощо й окремі юристи і фахівці – кримінологи, де б вони і в яких би сферах виробництва чи народного господарства вони б не працювали, але попереджувально-кримінологічну діяльність призвані здійснювати і здійснюють сьогодні на практиці поряд з основною службовою діяльністю також й інші категорії службових, посадових та інших осіб за спеціальними повноваженнями, як державних, так і недержавних органів, установ та організацій. Наприклад, працівники органів місцевого самоврядування тощо, для яких боротьба зі злочинністю та ефективна протидія їй не є їх головним службовим обов'язком і головною метою їх професійної діяльності, але є їх додатковою чи так званою «супутньою» метою, яка утворює чи забезпечує певні умови для успішного досягнення головної мети і підвищення ефективності і практичної результативності їх головної діяльності. Оскільки важко або зовсім не можливо досягнути високих показників у праці у будь-якій сфері людської діяльності, не переборюючи правопорушення і злочинність в цій сфері, а також не прийнявши і не здійснивши необхідних і достатніх заходів для ефективної протидії їй, а це, в свою чергу, не можливо, якщо ми не знаємо реальний стан і динаміку змін злочинності у цілому та різних її видів в різних сферах людської діяльності, і не розуміємо їх причин та умов, які потрібно ліквідувати, усунути чи нейтралізувати. Саме тому комплексне, системне і поглиблене вивчення стану і динаміки існуючої злочинності, її причин та умов та прогнозування їх розвитку у майбутньому з метою попередження і запобігання, становить основу і фундамент успішної професійної діяльності у будь-якій сфері науки чи практики.

Відомий вислів про те, що будь-яка наука стає наукою тільки тоді, коли в ній починають щось рахувати і втручається математика зі своїми численними методами, і чим більше і складніше рахують, тим краще і вище рівень науки, сьогодні вже ані кого особливо не дивує і не викликає навіть і у гуманітаріїв неприязні, оскільки така точка зору вже є теоретично і практично доведеною і загально визнаною. А злочинність – це складне соціальне і правове, мінливе і динамічне суспільно-небезпечне явище і водночас процес, який характеризується багатьма не тільки якісними, але й кількісними показниками, що вступають у складну взаємодію з якісними і кількісними характеристиками і показниками, з одного боку, стану зовнішнього середовища, країн чи країни, конкретної місцевості чи регіону, що характеризують стан економіки, політики, соціальної забезпеченості і захищеності населення та багатогранного розвитку суспільства у цілому, та, з іншого боку, різноманітних характеристик і показників стану і розвитку індивідуальних особистостей та суспільства у цілому. І якщо поведінку окремої особи прогнозувати з великим ступенем ймовірності практично не можливо, то поведінку великої кількості людей, як виявила практика, прогнозувати і можна, і треба. І чим більше за розмірами досліджувана вибірка людей, тим результати таких прогнозів стають все точнішими. А сама злочинність має, як довела практика, закономірний характер свого розвитку, який можна моделювати і прогнозувати достатньо точно. Цікавими з точки зору теорії і практики є різні види математичних моделей, але найбільш корисними є, на нашу думку, так звані динамічні математичні моделі, що мають велике не тільки теоретичне, але й, насамперед, практичне значення і

дозволяють виявити і кількісно оцінити не тільки характер і силу виявлених процесів, але й так званій «рух» чи зміни у дії чи взаємодії (в просторі та в часі) злочинності та її показників з певними характеристиками і показниками зовнішнього середовища, наприклад, заходами, засобами чи методами протидії злочинності, станом економіки, соціальної політики тощо, чи власними характеристиками і показниками осіб, що вчинили злочин, і таке інше [4]. Але на сьогодні поки що розв'язання конкретних кримінально-правових і кримінологічних проблем в демографії та соціальній економіці і політиці за допомогою сучасних математичних методів і моделювання ще й досі залишається не достатньо розробленим і вивченим, і потребує свого подальшого наукового дослідження.

### **Література:**

1. Другий огляд ООН про тенденції в області злочинності, функціонування систем карного правосуддя і стратегіях по попередженню злочинності: Доповідь, підготовлена секретаріатом. A/CONF. 121/18, 30 may 1985; Третій огляд ООН про тенденції в області злочинності, функціонування систем карного правосуддя і стратегіях по попередженню злочинності: Доповідь, підготовлена секретаріатом. A/CONF. 144/6, 27 July 1990 та ін.
2. Лунеев В.В. Тенденции злочинності: світові, регіональні, російські // Держава і право. – 1993. – № 5, – С. 3-19.
3. Peters A. Main currents in criminal law theory // Criminal law in action; an overview of current iss, in Western societies. – Kluwer, 1988. – P. 19-36.
4. Фролова О.Г. Злочинність і система кримінальних покарань (соціальні, правові та кримінологічні проблеми й шляхи їх вирішення за допомогою логіко-математичних методів). – К.: «АртЕк», 1997. – 208с.

# ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

**Витренко Е. В., к.э.н., доцент,**  
*Донецкий национальный технический университет*  
*г. Покровск, Украина*

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ

В процессе управления затратами промышленных предприятий весьма существенным является вопрос изучения структуры и динамики производственной себестоимости выпускаемой продукции. Управление доходами и затратами обычно связано с отдельными бизнес-процессами, поэтому моделирование процесса ценообразования на основе калькулирования целевой себестоимости является важным инструментом управления. Стратегически ориентированная система управления предприятием предусматривает изучение рынка сбыта и обеспечение конкурентоспособности предприятия минимум на среднесрочную перспективу. Комплексный подход к управлению бизнесом определяет необходимость стратегически ориентированного ценообразования.

Фактические затраты являются ключевым объектом управленческого учета, поскольку решения, принимаемые в целях их сокращения, составляют основной инструмент менеджмента в целях повышения эффективности работы и конкурентоспособности предприятия.

Одной из современных систем управления затратами является контроллинг, включающий набор методик, направленных на совершенствование учетной политики и управленческой практики предприятий, исходя их финансовых критериев успешности их функционирования. С помощью контроллинга может быть решена традиционная проблема управления – слабое управление затратами из-за отсутствия четкого понимания структуры затрат и их влияния на конечные результаты деятельности как предприятия в целом, так и на результаты подразделений и отдельных работников.

Целевое управление затратами (таргет-костинг) – это инструмент стратегического контроллинга, использование которого направлено на обеспечение достижения стратегии минимизации затрат [1]. Сущность целевого управления затратами заключается в том, что вместо стандартного вопроса: «Во сколько обходится производство продукции?» (производственно-ориентированная система управления затратами) контроллеры (или иные ответственные специалисты финансовых (экономических) служб предприятия) должны поставить другой вопрос: «Какова допустимая стоимость продукции?» (рыночно-ориентированная система управления затратами).

Система таргет-костинга всецело ориентирует предприятие на условия конкурентной борьбы за рынок и покупателей. При этом выполняется ее основная задача: определение такой себестоимости продукции, которая при цене, жестко заданной рынком, позволит предприятию получить прибыль.

При этом разрабатываемые продукты должны соответствовать требованиям потребителей по всем качественным характеристикам. Допустимый размер себестоимости по таргет-костингу определяется как разность между ценой за единицу продукции и прибылью [2]. При вычислении целевых затрат традиционные сметные калькуляции «Затраты + Прибыль», которые определяют цену продукта, исходя из требуемых затрат и ожидаемой прибыли, должны быть заменены на расчетную схему, включающую целевую цену. Целевая цена – это цена, которую клиенты готовы заплатить за продукт [3, с. 211].

Целевая цена определяется ценовой расположенностью клиентов, которую можно определить с помощью различных методов поиска цены на новый продукт. Целевая цена по методике таргет-костинга обязательно должна быть определена рынком, то есть определяется по результатам маркетингового исследования. При этом достижимая целевая цена, определенная руководством предприятия, уменьшается до величины целевой прибыли.

Прибыль – это заранее планируемый предприятием показатель. В идеале, величина планируемой целевой прибыли должна покрывать потребности предприятия на его развитие и удовлетворение запросов собственников. Разница между целевой ценой и целевой прибылью дает допустимые затраты, т. е. такие затраты, которые теоретически нельзя превышать при производстве продукции, чтобы гарантировать рыночный успех продукта в долгосрочной перспективе [4, с. 17].

В зависимости от конкурентоспособности и экономической стратегии предприятия целевые затраты, к которым оно стремится, будут находиться между допустимыми и нормативными затратами. В прикладном аспекте к таргет-костингу можно отнести большое количество различных расчетных методик, связанных с исчислением и анализом целевых затрат. Однако, мировая практика развития таргет-костинга свидетельствует, что в большинстве случаев система целевого управления затратами в обязательном порядке агрегируется с элементами функционально-стоимостного анализа, что продиктовано ориентацией таргет-костинга на конкретные запросы потребителя [5].

Как известно, отдельного стандарта МСФО, посвященного вопросам учета затрат на производство, нет. В Украине учет затрат регламентируется специальным национальным стандартом – П(С)БУ 16 «Расходы» [6]. Согласно пункта 11 П(С)БУ 16 к производственной себестоимости относятся:

- прямые материальные затраты;
- прямые затраты на оплату труда;
- прочие прямые затраты;
- переменные общепроизводственные и постоянные распределенные общепроизводственные расходы.

Таким образом, себестоимость произведенной продукции можно представить в виде множества затрат на производство продукции:

$$C = C_m \cup C_p \cup C_{dr} \cup C_{pr} = \{c_{i,j_i}\} \quad (2)$$

где  $C_m$  – прямые материальные затраты на производство;

$C_p$  – прямые затраты на оплату труда;

$C_{dr}$  – прочие прямые затраты;

$C_{pr}$  – общепроизводственные расходы;

$c_{i,j_i}$  – затрата  $j_i$ -го элемента  $i$ -го вида расходов;

$i(i = \overline{1,4})$  – вид расходов в соответствии с пунктом 11 П(С)БУ 16;

$j_i(j_i = \overline{1, N_i})$  – элемент  $i$ -го вида расходов;

$N_i$  – количество элементов  $i$ -го вида расходов согласно П(С)БУ 16.

С учетом формулы (2) модель калькулирования себестоимости можно представить в виде функции:

$$K(t) = \sum_{i=1}^4 \sum_{j_i=1}^{N_i} |c_{i,j_i}^{pl} - c_{i,j_i}^f| \rightarrow \min \quad (3)$$

Система ограничений для функции (3) может быть записана в виде:

$$C_f(t) \leq C_{\max}(t) \quad (4)$$

где  $C_{\max}(t) = \{c_{i,j_i}^{\max}(t)\}$  – вектор ограничений затрат на производство продукции.

Учитывая универсальность категории прибыли, ее следует рассматривать в совокупности ее модифицированных форм: как совокупности средств существования; чистый продукт; доход предприятия; добавленная стоимость. В связи с этим простая минимизация затрат предприятия с целью увеличения прибыли не может рассматриваться оптимальным методом управления. Экономическая безопасность предприятия обеспечивается совокупностью внешних и внутренних факторов, поэтому гибкость в управлении прибылью должна обеспечиваться моделированием как инструмента формирования цены предприятия на основе калькулирования целевой себестоимости продукции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что целевое управление затратами, как инструмент стратегического контроллинга, позволяет планировать производство новых продуктов, контролировать затраты, калькулировать целевую себестоимость в соответствии с условиями рынка, что представляет совокупность факторов, оказывающих влияние на уровень конкурентоспособности предприятия.

### Литература:

1. Сысоев Н.И. Отражение затрат в управленческом учете / Н.И. Сысоев // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 6. – С. 55-56.
2. Колтыров С.А. Управление затратами / С.А. Колтыров. – СПб.: Питер, 2004. – 160 с.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учебное пособие для ВУЗов / К. Друри. – М.: Аудит, 2004. – 265 с.
4. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности / Ю.А. Мишин. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 176 с.
5. Пашигорева Г.И. Системы управленческого учета и анализа / Г.И. Пашигорева, О.С. Савченко. – СПб.: Питер, 2003. – 237 с.
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.



## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ІЗ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БІЗНЕСУ**

Робота з дебіторами є доволі непростю навіть для професіоналів, вигравши судову справу у зв'язку з великою сумою дебіторської заборгованості – це ще не означає її повернення. Управління дебіторською заборгованістю здійснюється індивідуально. Воно залежить від суми та періоду існування дебіторської заборгованості, самого дебітора та інших можливих факторів неповернення боргу.

На практиці стягнення дебіторської заборгованості у добросовісних (відповідальних) дебіторів не викликає особливих проблем. Достатньо декількох телефонних дзвінків або претензійних листів, оскільки вони і самі зацікавлені повернути борг по можливості як найшвидше. Проте не всі боржники добросовісні і є соціально-відповідальними партнерами.

Перш за все, говорячи про соціальну відповідальність підприємства-дебітора, необхідно знати причину виникнення і вид дебіторської заборгованості. Жодному діючому сьогодні підприємству практично не можливо обійтися без заборгованості хоча б поточної (короткострокової).

На сучасному етапі розвитку ринку товарів і послуг як в Україні, так і закордоном, учасники мають право укласти угоди про купівлю-продаж з можливістю відстрочки платежів. У зв'язку з цим формується дебіторська заборгованість підприємства – сума заборгованостей дебіторів – контрагентів даного підприємства [1]. Невчасна сплата зобов'язань дебіторами підприємства чи нездійснення платежів призводить до пошуків шляхів покриття можливих втрат, одним з яких є формування резерву сумнівних боргів, що зумовлюється дотриманням такого принципу бухгалтерського обліку як обачність.

Звісно підприємство яке позиціонує себе як соціально-відповідальне із прозорою фінансовою звітністю, відобразить резерв сумнівних боргів, не зіпсувавши свою репутацію, а для його партнерів (зовнішніх користувачів) формування резерву сумнівних боргів має позитивне значення, оскільки вони мають змогу бачити реальну картину фінансового стану підприємства. З чесним, добросовісним партнером в перспективі можна продовжувати співпрацювати на договірній основі. До того ж таке підприємство по можливості не буде дебітором по відношенню до інших підприємств.

На нашу думку, для соціально-відповідального підприємства-дебітора важлива його репутація надійного партнера, він не повинен допустити, щоб його заборгованість перед кредитором, постачальником була віднесена до резерву сумнівних боргів, а тим паче до безнадійної дебіторської заборгованості. Для цього звісно необхідна своєчасна сплата заборгованості.

Згідно зі ст. 14.1.43. Податкового Кодексу України «Дебітор – особа, у якій внаслідок минулих подій утворилася заборгованість перед іншою особою у формі певної суми коштів, їх еквіваленту або інших активів» [2]. У зв'язку з тим, що підприємство постачальник (продавець) за правилом «першої події» одразу відобразить дохід і сплатить податкові зобов'язання, є вірогідність, що

він вчасно недоотримає від дебітора (покупця) кошти хоча до бюджету вже усе нарахував та/або сплатив. За таких умов для продавця є певні фінансові ризики. Соціально-відповідальне підприємство-дебітор повинно це усвідомлювати і бути надійним бізнес-партнером, щоб не нашкодити і собі.

Припустимо, що нарахування податкових зобов'язань постачальником «наперед» не збентежить перевіряючі органи (якщо заборгованість враховується за кожним рахунком). Тоді як відображення покупцем податкового кредиту за кожним рахунком «наперед» у рамках одного договору – може викликати у них запитання.

У науковій літературі корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) розглядають як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу та суспільству сприяючи соціальному, економічному і екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного [3, с. 23]. Знижуючи свою заборгованість перед постачальниками дебітор робить свій внесок у розвиток відповідального бізнесу не затримуючи рух коштів за здійсненими господарськими операціями.

І.В. Жиглей в своєму дослідженні наводить перелік принципів соціально-відповідальної діяльності та їх характеристики [4, с. 47-48], серед яких є принцип «взаємна моральна та матеріальна вигода», що передбачає побудову взаємовідносин з усіма зацікавленими сторонами на основі врахування їхніх інтересів.

На нашу думку, якщо підприємство нормально функціонує, рентабельне, його фінансовий стан на високому рівні, але не сплачує своєчасно борг, тим більше має прострочену дебіторську заборгованість (не повернені вчасно кошти), воно не може вважатись соціально-відповідальним допоки не погасить заборгованість контрагенту. Винятком може бути економічно обґрунтована причина не сплати боргу, але за умови подальшої відстрочки та із запевненням обов'язкової сплати заборгованості в майбутньому, зокрема наступного періоду.

У зв'язку з вище наведеним дослідженням вважаємо, що саме через принцип «взаємна моральна та матеріальна вигода», причини виникнення та не сплати, а також репутацію підприємства, дебіторська заборгованість взаємопов'язана з концепцією соціальної відповідальності бізнесу. Цьому питанню варто приділяти більше уваги в подальших дослідженнях науковців з економічних наук, оскільки категорія дебіторська заборгованість може зробити суттєвий внесок в розвиток концепції соціальної відповідальності бізнесу.

### Література:

1. Соловей Н.В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Н.В. Соловей, К.І. Маліношевська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць НАУ. – 2010. – Вип. № 25. – С. 125–130.
2. Податковий Кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), від 02.12. 2010 року № 2755-VI зі змінами від 13.07.2017 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>.
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н. / Пер. з англ. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
4. Жиглей, І.В. Облікове забезпечення соціально відповідальної діяльності в умовах антикризового управління. [Текст] / І.В. Жиглей // ЖДТУ. Економічні науки. – 2013. № 2(64)// ISSN 1728-4236

## **ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

В умовах сьогодення виникнення дебіторської заборгованості зазвичай пов'язане з процесами придбання товарів, робіт, послуг на умовах попередньої оплати або процесів їх реалізації з наступною оплатою. Це потребує особливого відношення до організації її відображення у бухгалтерському обліку, а саме спостереження за станом і вчасним отриманням грошових коштів в системі управління підприємством.

Організація і ведення бухгалтерського обліку активів (в тому числі дебіторською заборгованістю), зобов'язань, власного капіталу і господарських операцій регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1, ст. 8-10].

Організація бухгалтерського обліку та його методика щодо дебіторської заборгованості, і також в управлінні підприємством висвітлено в працях багатьох вітчизняних та закордонних авторів таких як Білик М.Д., Бланк І.О., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Городянська Л.О., Костюченко В.М., Матицина Н., Новікова Н.М., Матезіч Р., Нападівська Л.В., Соколов Я.В., Сопко В.В., Хом'як Р.Л., Фоміна О.В., Шаповалова А.П. тощо [2-9].

Поважаючи значний вклад багатьох науковців необхідно зазначити про потребу деталізації складових методичного забезпечення організації управлінського обліку дебіторської заборгованості підприємств.

Організація управлінського обліку дебіторської заборгованості підприємства вимагає поділу такого підприємства на структурні одиниці, економічні суб'єкти, сфери (сегменти) діяльності в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджера за контрольовані ним показники. В галузі управлінського обліку структурні одиниці, на які поділяється підприємство називають сферами відповідальності [5; 8; 9]. Кожна з них очолюється центром відповідальності і організовує роботу відповідно документальному забезпеченню на підставі якого створюється графік документообороту. Активізація діяльності у створенні графіку документообороту від окремих центрів відповідальності до адміністрації підприємства свідчить про початок управлінського напрямку в системі організації обліку дебіторської заборгованості. Створення такого графіку відбувається всіма центрами відповідальності підприємства від нижчого до вищого і включає створення бюджетів також, а узгодження і підписання на адміністративному рівні – керівниками підрозділів підприємства.

Впровадження системи бюджетування дебіторської заборгованості передбачає дотримання вимог виконання ряду завдань: 1) здійснення фінансового планування діяльності відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства; 2) визначення персональної фінансової відповідальності за результатами діяльності центрів відповідальності (підрозділів); 3) оптимізація цінової політики підприємства; 4) контроль і аналіз рентабельності кожного виду товарів (продукції, робіт, послуг).

Порядок складання бюджету дебіторської заборгованості повинен включати наступні етапи: 1) розрахунок коефіцієнту інкасації планового відвантаження товарів з відстроченням оплати; 2) формування плану погашення дебіторської

заборгованості; 3) розгляд можливості застосування аутсорсингу. Зазначений бюджетний документ визначає величину і структуру дебіторської заборгованості. Тому одним з основних критеріїв нормального функціонування підприємства оптової торгівлі є планування дебіторської заборгованості.

Створення бюджету дебіторської заборгованості повинно враховувати такі дані: залишки дебіторської заборгованості на початок періоду які включатимуть дебіторську заборгованість за товари, аванси видані та іншу дебіторську заборгованість (ДЗ п.п. гр.к); суму заборгованості за минулі звітні періоди, яка підлягає отриманню у поточному звітному періоді, і має аналогічні складові (ДЗ попер.п); надходження грошових коштів у погашення дебіторської заборгованості за реалізований товар та іншої дебіторської заборгованості, що виникли у поточному періоді (ДЗ пог. п. п.); аванси видані у поточному звітному періоді за товари, надходження яких очікується у наступному звітному періоді (ДЗ п.п. тов.); заборгованість контрагентів за відвантажений у звітному періоді товар, погашення якої очікується у майбутньому звітному періоді (ДЗ п.п.) і; залишок дебіторської заборгованості на кінець періоду включаючи заборгованість за товари, аванси видані та іншу дебіторську заборгованість.

Залишок дебіторської заборгованості є розрахунковою величиною, яку можна розрахувати за формулою:

$$\text{ДЗ к.п.} = \text{ДЗ п.п.} + \text{ДЗ р.т.п} - \text{ДЗ пог. п.} \quad (1)$$

З метою збереження гармонійної системи управління підприємством при впровадженні системи бюджетування необхідно дослідити організаційну структуру підприємства, для того щоб на її основі сформувавши фінансову структуру. Після критичного аналізу облікової політики, визначення об'єктів обліку, статей доходів і витрат, що відносяться до кожного з об'єктів, рекомендується розробити структуру і формат бюджетів а також визначити послідовність їх складання.

Документальним підтвердженням системи бюджетування підприємства є «Бюджетний регламент». Формування планів дебіторської заборгованості для відображення їх у «Бюджетному регламенті» відбувається одночасно зі складанням бюджетів дебіторської заборгованості на місяць, та бюджету дебіторської заборгованості на рік із зазначенням дати та/або терміну подання затвердженого документу, центру відповідальності, фінансово-відповідальної особи (керівника), особи, з якою узгоджуються бюджети, особи, яка підписує бюджет та місця подання зазначених бюджетів.

Слід відмітити, що досконала обробка та підготовка інформації для прийняття управлінських рішень можлива завдяки впровадженню на кожному підприємстві політики управлінського обліку. Вказану політику рекомендуємо регламентувати документом «Наказ про політику управлінського обліку на підприємстві». Його необхідно поділити на розділи: управлінський облік активів, управлінський облік власного капіталу і управлінський облік зобов'язань. Відображення вимог щодо управлінського обліку дебіторської заборгованості доцільно зазначити у підрозділі запропонованого наказу як «Управлінський облік оборотних активів підприємства». Цей розділ повинен регламентувати необхідність введення відповідних внутрішніх стандартів управлінського обліку.

Вказані стандарти пропонуємо відносити до організації бухгалтерського обліку на підприємстві [1 р. III. ст. 8] і надати рекомендований характер. Це дозволить визначити центри відповідальності, дотичні до стану, обсягів та

термінів погашення дебіторської заборгованість, встановити градацію між обмеженням щодо реалізації товарів певним групам покупців та заохоченням для дисциплінованих контрагентів, навести етапи формування, документальне забезпечення та реєстри управлінського обліку дебіторської заборгованості. Це деталізує необхідність додаткової роботи з вказаним активом; акцентує відповідальність за його створення у відповідному співвідношенні до оборотних активів; підвищить загальну якість активів підприємства.

Узагальнюючи дослідження організації обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством підкреслимо необхідність внутрішнього забезпечення регулюючими та узагальнюючими документами. Деталізацію вимог щодо підготовки інформації про управління дебіторською заборгованістю на підприємстві рекомендуємо забезпечити створенням внутрішнього стандарту управлінського обліку дебіторської заборгованості, бюджетного регламенту, бюджету дебіторської заборгованості на рік і місяць, платіжного календаря .

Крім того організація обліку в управлінні дебіторською заборгованістю вимагає розробки не тільки «Наказу про облікову політику підприємства», де окреслюються обрані методологічні засади фінансового обліку дебіторської заборгованості, а і «Наказу про систему управлінського обліку підприємства» де необхідно вказати розроблені нормативні акти, первинні документи та реєстри управлінського обліку дебіторської заборгованості підприємства. Втілення пропозиції щодо організації управлінського обліку дебіторської заборгованості у практичну діяльність підприємств оптової торгівлі дозволить розділити цю сферу на етапи, що полегшить відстежувати необхідність у нарощуванні або зменшенні її обсягів, термінів погашення, строків розрахунку, додаткової роботи з контрагентами, потреби звертатись до судових органів або підприємств-аутсорсерів.

### **Література:**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 № 966-XIV.
2. Бланк И.А Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – 2-е изд. ; перераб. и доп. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підруч. / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с
4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік : підруч. / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
6. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 9–16.
7. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підруч. / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с.
8. Нападівська Л.В. Управлінський облік : підруч. для вузів / Л.В. Нападівська. – 2-ге вид., доопр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с
9. Фоміна О.В. Управлінський облік у торгівлі: монографія/О.В. Фоміна. – Київ: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2016. – 468с.

## **МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ ОРГАНАМИ ДФС**

Розвиток будь-якої країни переважно залежить від надходжень до бюджету, основу яких складають податки, збори і обов'язкові платежі. Важливим засобом забезпечення надходження податкових платежів до бюджету є податковий аудит як особлива форма податкового контролю.

Розвиток різноманітних форм підприємницької діяльності на тлі процесу глобалізації світової економіки змушує багато країн, в т. ч., і Україну, шукати нові, що відповідають вимогам сьогодення, напрямлення і форми відносин в податковій сфері.

Досвід зарубіжних країн у сфері оподаткування, у тому числі в сфері проведення податкового аудиту податковими органами дозволяє визначити можливості для побудови ефективної системи взаємовідносин між податковими органами і платниками податків. Багатий досвід податкового адміністрування мають такі країни, як: США, Франція, Канада, Швеція, Великобританія та ін.

У США оподаткування проводиться за прогресивною системою. Чим більше доходи платника податків, тим більшу суму йому доводиться платити у вигляді податків. Проте, така податкова система є способом вирішення проблем економічної нерівності в суспільстві. Однак ця система не ідеальна, оскільки, хоча не зовсім заможні люди можуть несплатити федеральний прибутковий податок, вони так само оподатковуються через державні, місцеві податки, акцизи і податок з продажів [1, с. 13].

Аудит, що проводиться Податковим управлінням США – це перевірка (розгляд) рахунків і фінансової інформації організації або фізичної особи для того, щоб забезпечити правильність звітності про інформацію і відповідність цієї звітності до податкового законодавства, а також правильність суми податку, зазначеної у податковій декларації. Офіційним органом США, контролюючим діяльність в сфері податків і зборів, є Служба внутрішніх доходів (СВД), що входить до складу Міністерства фінансів. В Україні подібними функціями наділені територіальні органи ДФС України.

Податковим законодавством США передбачено три види податкового аудиту: 1) заочний (направлення документів в Контрольне управління СВД поштою); 2) камеральний (за місцем знаходження СВД); 3) виїзний (за місцем перебування платника податків).

У США будь-який податковий аудит не може початися, поки платник податків не буде повідомлений про документи, необхідні для проведення аудиту. При цьому податковий інспектор (аудитор) самостійно приймає рішення – який саме вид аудиту проводити щодо конкретного платника податків [2]. Як правило, Податкове управління США може включити в обсяг аудиту податкові декларації, подані за останні три роки. При виявленні значної помилки, обсяг аудиту може бути розширений не більш ніж на шість останніх років.

Розкриваючи особливості французької податкової системи, слід зазначити, що вона «максимально наближена до української, оскільки перш за все у Франції переважає континентальна правова система, що має значення для актів податкового регулювання, які є кодифікованими у Франції і в Україні відповідно».

Податкове адміністрування Франції здійснюється безпосередньо самим платником податків, які представляють дані для визначення податкового платежу, при цьому більшу частину податкових сум сплачується добровільно. Розвиток податкового законодавства Франції здійснюється виходячи із добропорядності платника податків [3, с. 25].

Всі необхідні заходи для боротьби з ухиленням від сплати податків передбачені в Податковому кодексі Франції. Подібний цілісний документ існує в небагатьох країнах. У Франції він щорічно уточнюється при затвердженні Закону про бюджет. До кодексу додаються два томи роз'яснень (щорічних коментарів). Здійснення аудиторських перевірок у Франції покладено на створені в кожному департаменті податкові центри, які направляють повідомлення платникам, вивчають подані в добровільному порядку декларації. Декларацію зобов'язані подавати всі фізичні особи, незалежно від розміру їх доходів.

Податкові працівники здійснюють два види податкового аудиту: 1) камеральний (на своїх робочих місцях порівнюється наявна в базі даних інформації з представленою в декларації); 2) виїзний (проводять за наявності серйозних підстав для підозр у приховуванні доходу). При виявленні розбіжностей, інспектор звертається до платника податків, вимагаючи відповідних пояснень. Якщо ці пояснення не задовольняють, вони можуть вимагати доплати податків або звернутися в інші контролюючі підрозділи для проведення більш детального контролю.

Особливістю податкового аудиту у Франції є те, що, на відміну від приписів багатьох європейських країн, французький платник податків повинен бути попереджений про проведення податкового аудиту, як мінімум, за вісім днів. Без попередження раптовий аудит може бути проведений лише за наявності достовірної інформації про те, що підприємство ухиляється від сплати податків.

Перевірки зазвичай здійснюються за три попередні роки. Спеціальних положень про частоту перевірок немає. За рідкісними винятками, повторні аудиторські перевірки щодо одного періоду зазвичай не проводяться [4].

Вибір підприємства, що підлягає перевірці, здійснюється за багатьма критеріями, і в основі лежить аналіз ризику. Тривалість процедури проведення податкового аудиту залежить від розміру підприємства: для дрібних підприємств – не більше трьох місяців, для великих терміни не встановлюються. Термін перевірки приватних осіб не може перевищувати 12 місяців.

Досліджуючи досвід зарубіжних країн у сфері проведення податкового аудиту не можна оминати питання щодо проведення електронного аудиту.

Так, ще в 2005 році Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) опублікувала першу версію керівництва SAF-T (Standard Audit File – Tax) для проведення електронних перевірок. Структура даного документа включає основні аспекти бухгалтерського обліку і складається з головної книги, журналів, рахунків до отримання, рахунків до оплати, реєстрів платежів, а також реєстрів основних засобів та інших активів.

Серед перших європейських країн, що впровадили практику SAF-T, була податкова адміністрація Португалії, а з 2008 року SAF-T в цій країні стала обов'язковою системою для всіх юридичних осіб, які ведуть бухгалтерський облік в електронному вигляді. У список країн, які застосовують систему SAF-T, також входять Великобританія, Нідерланди, Швеція та Норвегія. З країн СНД лише Азербайджан використовує SAF-T з 2012 року при податкових перевірках великих платників податків [5].

Цікавим є досвід Литовської Республіки, яка перебувала на перехідному етапі впровадження е-аудиту. З 2012 року там використовують електронну податкову перевірку на добровільній основі, а з 2016 року переходять на обов'язкове надання платником податків електронної звітності. При цьому вже в 2012 році литовським податковим органам вдалося знизити середні показники термінів податкової перевірки до 18 робочих днів. Крім того, трудові витрати підприємства при електронних податкових перевірках знизилися в 2 рази в порівнянні з затратами при звичайних податкових перевірках в цій країні.

Міжнародний досвід правового регулювання проведення податкового аудиту податковими органами дозволяє зробити висновок, що підходи до реалізації побудови ефективної системи проведення податкового аудиту різноманітні і будуються виключно з урахуванням менталітету населення і особливості розвитку національної економіки і фінансового устрою країни. Для вдосконалення діяльності органів ДФС України у сфері проведення податкового аудиту на підставі наявного світового досвіду, необхідно діяльність податкових органів максимально наблизити до потреб платників податків на основі положень людиноцентристського підходу, та має відповідати положенням законодавства про податки і збори. Звісно, впровадження цієї системи має ґрунтуватися на практиці провідних країн в галузі е-аудиту. У свою чергу платникам податків потрібно підтримувати автоматизацію своїх обліків на максимально можливому рівні.

### **Література:**

1. Чэйс Х. Общие вопросы налоговой системы США / Хансе Чэйс // Налоги и финансы. – 2012. – № 5. – С. 14–20.
2. Your Rights and Obligations Under the Tax Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.tax.ny.gov/pdf/publications/general/pub131.pdf>.
3. Новикова А. И. Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта в области налогового администрирования на примере Франции / А. И. Новикова // Экономика, управление, финансы : материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). – Пермь : Меркурий, 2012. – С. 24-26.
4. A guide to doing business in France [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.rsm.global/france/sites/default/files/media/news/dbi\\_2016\\_-\\_france.pdf](https://www.rsm.global/france/sites/default/files/media/news/dbi_2016_-_france.pdf)
5. Внедрение системы е-аудита при проведении налоговых проверок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kapital.kz/finance/38096/vnedrenie-sistemy-e-audita-pri-provedenii-nalogovyh-proverok.html>



## **КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

Внутрішній контроль використання фінансових ресурсів (ВКВФР) для кожної бюджетної установи (БУ) є важливим та необхідним процесом, оскільки його результати дозволяють попередити порушення бюджетного законодавства. Однак на сьогодні немає розробленої методики внутрішнього контролю для БУ, а також законодавчого визначення сутності та процедури здійснення внутрішнього контролю у БУ.

Проблеми здійснення внутрішнього контролю діяльності БУ актуальні для України і розглядаються у працях багатьох провідних науковців, серед яких П.Й Атамас, О.Д Василик, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга В.М.Радіонова, В.О. Шевчук та інші. Необхідність впровадження системи внутрішнього фінансового контролю передбачена і Бюджетним кодексом, де зазначено, що керівники БУ відповідають за організацію ефективної системи внутрішнього контролю за фінансово- господарською діяльністю та забезпечують її здійснення у своїх установах [1].

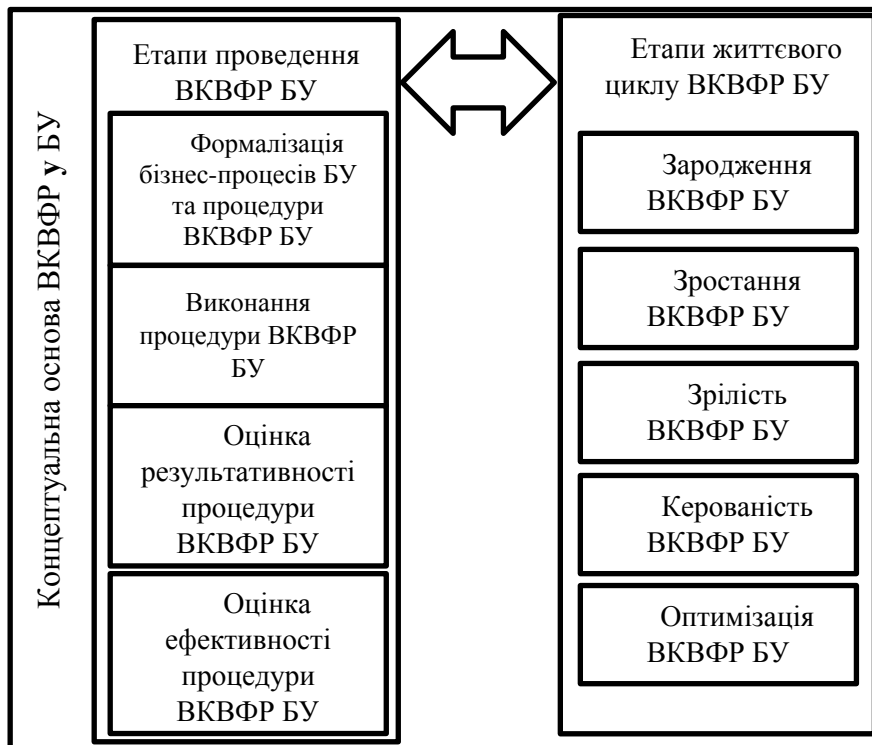
Оскільки підвищення ефективності використання фінансових ресурсів будь-якої БУ має вагомим значення для розвитку державного сектору національної економіки, то вдосконалення ВКВФР у БУ може відбутися, ґрунтуючись на концептуальній основі ВКВФР, за еволюційною теорією І. Адізеса [2; 4].

Відповідно до еволюційної теорії І. Адізеса, проведення ВКВФР залежить від його життєвого циклу. Тобто зміст етапів проведення ВКВФР у БУ (рис. 1) відповідає еволюції ВКВФР у БУ від етапу зародження до етапу оптимізації.

Етап формалізації бізнес-процесів БУ та процедури ВКВФР БУ відповідно до концептуальної основи характеризується:

- в розрізі рівня регламентації процесу. Так, якщо на етапі зародження ВКВФР БУ процес внутрішнього контролю не регламентований, то на етапі оптимізації ВКВФР БУ такий процес внутрішнього контролю повністю регламентований і стандартизований (відповідно до ієрархії регламентуючих документів, від політики і до покрокових інструкцій процесів ВКВФР БУ), а також наявний механізм перегляду та адаптації регламентів ВКВФР БУ;

- в розрізі рівня формалізації цілей процесу. Так, якщо на етапі зародження ВКВФР БУ цілі процесу внутрішнього контролю не визначені, то на етапі оптимізації ВКВФР БУ для такого процесу визначені та формалізовані цілі за всіма категоріями (результативність, ефективність, продуктивність, дотримання обмежень). Окрім того, цілі ВКВФР БУ на етапі його оптимізації містять повний і точний опис бажаних результатів такого процесу;



**Рис. 1. Концептуальна основа ВКВФР у БУ відповідно до еволюційної теорії І. Адісеса**

- в розрізі розподілу повноважень та відповідальності за внутрішній контроль і формалізацію контрольних процедур щодо використання фінансових ресурсів БУ. Так, якщо на етапі зародження ВКВФР БУ відсутній розподіл повноважень і відповідальності між учасниками процесу, то на етапі оптимізації ВКВФР БУ розроблена процедура періодичної актуалізації матриці з внутрішнього контролю, посадових інструкцій співробітників та інструкцій щодо проведення ВКВФР БУ.

Наступний етап, виконання процедури ВКВФР БУ характеризується:

- критеріями виконання контрольних процедур у сфері ВКВФР БУ. Якщо контрольні процедури не виконуються на етапі зародження ВКВФР БУ, то на етапі оптимізації ВКВФР БУ такі процедури виконуються, процес ВКВФР БУ містить механізми перевірки їх виконання, за результатами перевірки готуються звіти, і у випадку неповного або некоректного проведення ВКВФР БУ виконуються коригувальні заходи;

- наявністю знань та компетенцій у сфері ВКВФР БУ. Так, на етапі зародження ВКВФР у БУ ніхто з учасників процесу ВКВФР не володіє знаннями та компетенціями у сфері внутрішнього контролю і не здійснює виявлення його недоліків. До того ж, на етапі оптимізації ВКВФР БУ відповідна кількість учасників контрольного процесу має набір компетенцій у сфері внутрішнього контролю, що підтверджується результатами періодичної атестації.

Перейдемо до оцінки результативності процедури ВКВФР БУ, що передбачає:

- наявність механізму, що дає змогу оцінювати фактичне досягнення результатів процесу ВКВФР БУ. Якщо такий механізм на етапі зародження ВКВФР у БУ відсутній, то на етапі його оптимізації процес ВКВФР БУ на постійній основі оцінюється за ступенем досягнення фактичних показників, а

також здійснюється перехід до оцінки ефективності в частині поточних та капітальних видатків БУ шляхом співвіднесення витрат на ВКВФР до розміру можливих витрат.

- наявність механізму, що дає змогу проводити оцінку результативності процедур ВКВФР БУ. На етапі зародження ВКВФР у БУ не оцінюється результативність процедур внутрішнього контролю, тоді як на етапі оптимізації ВКВФР БУ така результативність оцінюється на постійній основі службою внутрішнього контролю БУ, а керівники та учасники цього процесу виробляють формалізовані механізми самооцінки результативності контрольних процедур.

Водночас оцінка ефективності процедур ВКВФР БУ та системи внутрішнього контролю в цілому, як підсумковий етап за концепцією ВКВФР у БУ передбачає:

- наявність механізму, що дозволяє оцінювати ефективність ВКВФР БУ. Якщо на етапі зародження ВКВФР у БУ ефективність процедур внутрішнього контролю не оцінюється, то на етапі оптимізації ВКВФР БУ оцінюється на епізодичній основі керівниками процесу та службою внутрішнього контролю шляхом співвіднесення витрат на контроль до розміру можливих витрат;

- здійснення діяльності з оцінювання системи внутрішнього контролю БУ. Система внутрішнього контролю БУ не оцінюється на етапі зародження ВКВФР у БУ. Водночас на етапі оптимізації ВКВФР БУ керівництвом проводиться оцінка адекватності системи внутрішнього контролю процесу на періодичній основі, зокрема самооцінка внутрішнього контролю.

Окрім того, концептуальна основа життєвого циклу ВКВФР у БУ не лише побудована відповідно до еволюційної теорії І. Адізеса, а й враховує трактування природи ВКВФР відповідно до принципів контролю COSO, оскільки ВКВФР БУ у цій концептуальній основі постає в якості процесу, розгорнутого з метою досягнення достатньої впевненості служби внутрішнього контролю БУ у забезпеченні вирішення завдань щодо здійснення контрольних процедур у відповідності до принципів результативності та ефективності ВКВФР, формуванні БУ достовірної фінансової та бюджетної звітності, а також у дотриманні БУ вимог бюджетного законодавства тощо [3, с. 172].

Таким чином, концептуальна основа ВКВФР у БУ передбачає його еволюцію у розрізі чотирьох етапів процесу проведення такого контролю з метою підвищення ефективності використання БУ фінансових ресурсів для виконання ними суспільно необхідних функцій.

### **Література:**

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Адизес І.К. Управление жизненным циклом корпорации / И.К. Адизес; пер. с англ. А. Г. Сеферян; за ред. Т. Смирновой. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
3. Жадан Т.А. Світовий досвід становлення та розвитку державного внутрішнього фінансового контролю / Т.А. Жадан, Т.С. Шовкопляс, О.В. Сиром'ятникова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2014. – № 64. – С. 164-171.
4. Характеристики уровней зрелости внутреннего контроля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/FileLoad.ashx?Fileid=526688>

Суліменко Л. А., к.е.н., професор,  
Киян А. В., к.е.н., доцент,  
*Житомирський національний агроекологічний університет*  
*м. Житомир, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ВИТРАТАМИ**

Для того, щоб вижити в ринкових умовах, підприємствам необхідно не тільки правильно визначити стратегію і тактику поведінки на ринку, а і раціонально організувати облік витрат та фінансових результатів господарської діяльності.

Процес виробництва супроводжується виробничими і адміністративними витратами. Невпинне зростання питомої ваги адміністративних витрат в загальному їх обсязі обумовлює необхідність пошуку оптимальної методики обліку та контролю, адаптованої до потреб управління на основі релевантної економічної інформації. Удосконалення обліку адміністративних витрат є складовою еволюційного підходу до управління господарською діяльністю підприємств в ринкових умовах та покращення їх фінансових результатів.

Окремі положення організації обліку адміністративних витрат на підприємствах недостатньо досліджені, що передбачає необхідність вдосконалення системи обліку і контролю для узгодження з потребами управління та підтверджує актуальність поглибленого їх вивчення в сучасних умовах.

Організацію та розвиток фінансового і управлінського обліку адміністративних витрат, їх аналіз і контроль досліджували у своїх працях вітчизняні і зарубіжні вчені М. Білуха, І. Бланк, О. Бородкін, Ф. Бутинець, С. Голов, З. Гуцайлюк, В. Єфименко, М. Кужельний, В. Лінник, Є. Мних, М. Пушкар, В. Рудницький, В. Сопко, Б. Усач, М. Чумаченко, В. Швець, С. Шкарабан, І. Басманов, В. Івашкевич, В. Палій, Я. Соколов, Дж. Рісс, Дж. Фостер, К. Друрі, Д. Хігінс, Ч. Хорнгрен, П. Фрідман та інші.

Разом з тим певні організаційно-методичні особливості обліку і контролю адміністративних витрат потребують конкретизації у галузевому аспекті. До таких положень належать: уточнення сутності і складу адміністративних витрат; розробка їх раціональної класифікації для потреб підприємств певної галузі; вирішення проблем, пов'язаних з розподілом адміністративних витрат для потреб управлінського обліку; організація системи обліку адміністративних витрат за центрами відповідальності та місцями виникнення; впровадження на підприємствах ефективних систем внутрішнього аудиту адміністративних витрат. Негативною рисою вітчизняної системи бухгалтерського обліку витрат є підпорядкованість податковому законодавству, що не сприяє формуванню належної інформації про фінансово-майновий стан та результати діяльності суб'єкта господарювання з метою прийняття виважених управлінських рішень. Тому основні результати дослідження спрямовані на вдосконалення методики і практики системи обліку, контролю та аналізу адміністративних витрат підприємств, а також на підвищення достовірності, оперативності та аналітичності обліку таких витрат.

Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством. Перелік адміністративних витрат визначено у П(С)БО 16 «Витрати» [1].

Адміністративні витрати, які мають місце на підприємстві будь-якої форми власності та господарювання, відносяться до витрат періоду і є комплексними витратами. Тому особливе місце в класифікації займає їх розподіл за економічними елементами. Детальна класифікація адміністративних витрат з метою організації управлінського обліку може бути представлена в порядку, відображеному в табл. 1.

Таблиця 1

**Класифікація адміністративних витрат [2]**

Ознака	Характеристика
за номенклатурними статтями	оплата праці загальногосподарського персоналу, відрахування на соціальні заходи, витрати на службові відрядження управлінського персоналу, загальні корпоративні витрати, витрати на утримання основних засобів і нематеріальних активів загальногосподарського призначення, амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальногосподарського призначення, винагороди за професійні послуги, витрати на зв'язок, витрати на врегулювання спорів у судах, податки та збори та інші обов'язкові платежі передбачені законодавством (крім тих, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг), плата за послуги банків, інші загальногосподарські витрати
за центрами відповідальності	адміністративні витрати дирекції, загальногосподарської частини, відділу механізації, відділу охорони праці, відділу постачання, відділу кадрів, бухгалтерії
за економічними елементами	матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші витрати
відношення до обсягів виробництва	постійні, змінні, змішані
за періодом виникнення	адміністративні витрати минулих періодів, майбутніх і поточних періодів
за можливістю регулювання	регульовані, нерегульовані

Така поглиблена номенклатура адміністративних витрат дозволить точно показати різницю між будь-якими компонентами витрат, розробити відповідний механізм стимулювання економії витрат як в цілому, так і в розрізі окремих видів, що сприятиме ефективному управлінню адміністративними витратами на всіх стадіях виробництва. Приведені ознаки дають змогу досягти раціональності у класифікації адміністративних витрат підприємства для обліку та контролю за ними.

Адміністративні витрати хоч і не беруть участі у створенні продукції, але необхідні для нормального функціонування виробництва. Щоб мати інформацію про повну собівартість виробленої продукції для прийняття рішень про доцільність подальшого виробництва того чи іншого виду продукції та для

потреб ціноутворення потрібно здійснювати науково обґрунтований розподіл адміністративних витрат. В даному випадку проблема виникає у правильному виборі бази розподілу цих витрат. Так, П.В. Іванюта підкреслює, що при формуванні повної собівартості необхідною умовою є розподіл адміністративних витрат, які він пропонує розподіляти між підрозділами пропорційно виробничим витратам [2].

Норми законодавства щодо обліку адміністративних витрат підприємства з метою оподаткування не в повній мірі погоджені з вимогами національних стандартів обліку, а в міжнародних стандартах такі норми навіть не передбачені [3]. Певні основи даного поняття розкриті у МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 18 «Дохід», МСБО 23 «Витрати на позики», МСБО 38 «Нематеріальні активи» та ін. Однак, відповідно до п. 4.25 Концептуальної основи складання і подання фінансових звітів витрати – це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [4]. Отже, національний та міжнародний підходи до оцінки та визначення витрат ідентичні. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує здійснювати класифікацію витрат за характером (амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, виплати працівникам, витрати на рекламу), або за функціями як частини «собівартості продажу» (витрати на збут або адміністративну діяльність) [5]. Це відповідає класифікації витрат за економічними елементами та статтями калькуляції у вітчизняній практиці, що передбачено П(С)БО 16 «Витрати» [1].

Негативною рисою вітчизняної системи бухгалтерського обліку витрат є підпорядкованість її податковому законодавству. Тому пропонуємо узгодити норми податкового законодавства щодо обліку адміністративних витрат підприємства з вимогами національних стандартів обліку, зокрема з ПСБО 16 «Витрати», оскільки є наявність окремих невідповідностей у завданнях фінансового обліку та обліку з метою оподаткування на підприємствах.

Отже, для забезпечення інформаційних потреб внутрішніх користувачів при прийнятті управлінських рішень система управлінського обліку повинна включати наступні елементи: класифікація витрат; методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції; облік і контроль витрат за центрами відповідальності, аналіз відхилень; бюджетне планування; внутрішня (сегментна) звітність.

### Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів : навч. посіб. / П. В. Іванюта. – К. : Центр навч. літератури, 2011. – 362 с.
3. Гаркот О.І. Удосконалення національного обліку і звітності витрат на основі гармонізації та стандартизації з міжнародними стандартами / О. І. Гаркот. – Режим доступу: <http://www.sworld.education/conference/year-conference-sw/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/april-2017>.
4. Conceptual Framework Financial Reporting 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.aasb.com.au/admin/file/content102/c3/Oct\\_2010\\_AP\\_9.3\\_Conceptual\\_Framework\\_Financial\\_Reporting\\_2010.pdf](http://www.aasb.com.au/admin/file/content102/c3/Oct_2010_AP_9.3_Conceptual_Framework_Financial_Reporting_2010.pdf)
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУДИТ В УГОДАХ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ**

Глобалізація чинить значний вплив на функціонування та конкурентоспроможність українського бізнесу, який змушений приймати світові правила гри: прозорість, регулярне звітування, розподіл власності та управління тощо. Це зумовлює необхідність проведення аудиту, який стає невід'ємним атрибутом діяльності багатьох великих компаній та обов'язковим етапом у процесі угод зі злиття та поглинання.

У широкому значенні під «аудитом» розуміють перевірку будь-якої діяльності, виконувану незалежним експертом.

У процесі угод злиття та поглинання пріоритетне значення має бухгалтерський аудит, оскільки його результати є ключовим фактором визначення ціни трансакції. Це найстаріший і найпоширеніший вид аудиту.

Важливо наголосити, що бухгалтерський аудит – це єдиний вид аудиту, визнаний Законом України «Про аудиторську діяльність», оскільки під аудитом цей нормативний акт має на увазі саме бухгалтерський аудит: «Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів» [1].

За таким критерієм як суб'єкт ініціювання та проведення аудиторської перевірки бухгалтерський аудит може бути державним, недержавним, внутрішнім і зовнішнім. У разі з угодами злиття та поглинання йтиметься про зовнішній аудит. В найзагальнішому розумінні, це перевірка фінансової звітності підприємства, вираження думки про її достовірність і повноту, а також відповідність нормам показників фінансової звітності.

У зарубіжній літературі зовнішній аудит поділяють на три види: 1) аудит на підтвердження фінансової звітності; 2) аудит на відповідність вимогам; 3) аудит ефективності фінансово-господарської діяльності.

Приводом для проведення бухгалтерського аудиту можуть бути:

- реструктуризація компанії;
- продаж, злиття або поглинання компанії;
- прагнення оптимізувати структуру витрат;
- очікування державної перевірки;
- втрата компанією фінансової керованості;
- потреба у збільшенні правової захищеності;
- експансія компанії на нові ринки;
- намагання мінімізувати судові ризики;
- необхідність перевірки компетентності штатних бухгалтерів.

Тому, як бачимо, процеси та поглинання є лише частковим випадком, який потребує аудиторської перевірки. На відміну від обов'язкового державного аудиту, добровільний бухгалтерський аудит є попереджувальним заходом,

вигідним як для власників і менеджерів, так і для інвесторів. Зокрема, бухгалтерський аудит дозволяє власнику оцінити вартість бізнесу; перевірити достовірність даних, наданих управлінським апаратом; переконатися в наявності або відсутності власної відповідальності за діяльність компанії. За результатами бухгалтерського аудиту менеджери компанії можуть оцінити роботу бухгалтерії та фінансової служби, впровадити оптимальні схеми з податкового та фінансового планувань; отримати рекомендації щодо усунення фіскальних ризиків; підвищити фінансову керованість і прозорість діяльності підприємства. Інвестору бухгалтерський аудит дозволяє виявити приховані ризики; оцінити перспективи ведення бізнесу; отримати рекомендації щодо запобігання можливим фінансовим проблемам.

Основними чинниками попиту на аудиторські послуги в Україні є вимоги міжнародних ринків капіталу та міжнародних фінансових установ, а також бажання власників бізнесу реструктурувати та зробити більш прозорими свої бізнес-структури і вести діяльність згідно зі світовими стандартами. Крім того, останнім часом окремі власники бізнесу відмовляються від повсякденного оперативного управління – для них підтверджена бухгалтерським аудитом звітність стала засобом контролю над бізнесом та оцінки ефективності управління.

Важливо, щоб якість ведення бухгалтерського обліку відповідала міжнародним стандартам, тому у разі, якщо контрагентом в угоді є іноземна компанія, необхідно «перевести» показники національної звітності на мову міжнародних показників. Аудит компанії-цілі в процесі угод M&A може бути проведений як зовнішніми спеціалістами, так і власними підрозділами компанії-покупця.

В угодах злиття та поглинання замовник аудиту повинен отримати відповідь про рівень організації бізнесу, стандартів управління ним, правдивість показників фінансово-економічної діяльності бізнесу. Особлива увага звертається на правильність та своєчасність сплати податків з метою аналізу відкладених податкових ризиків. Результатом аудиторської перевірки є надання аудиторського висновку.

Для надання висновку в процесі бухгалтерського аудиту аудитори повинні використовувати певні критерії формування оцінювання. Завданням і обов'язком аудитора не є підтвердження абсолютної точності всіх бухгалтерських записів і реєстрів. Виявлені недоліки, неточності, помилки аудитор розрізняє як суттєві (що значною мірою впливають на показники фінансової звітності або змінюють фінансовий результат на протилежний – прибуток на збиток, і навпаки) і несуттєві. У свою чергу, замовник аудиту робить висновок про ступінь впливу цих факторів на вартість бізнесу.

### **Література:**

1. Про аудиторську діяльність: Закон України 22.04.1993 № 3125-XII // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

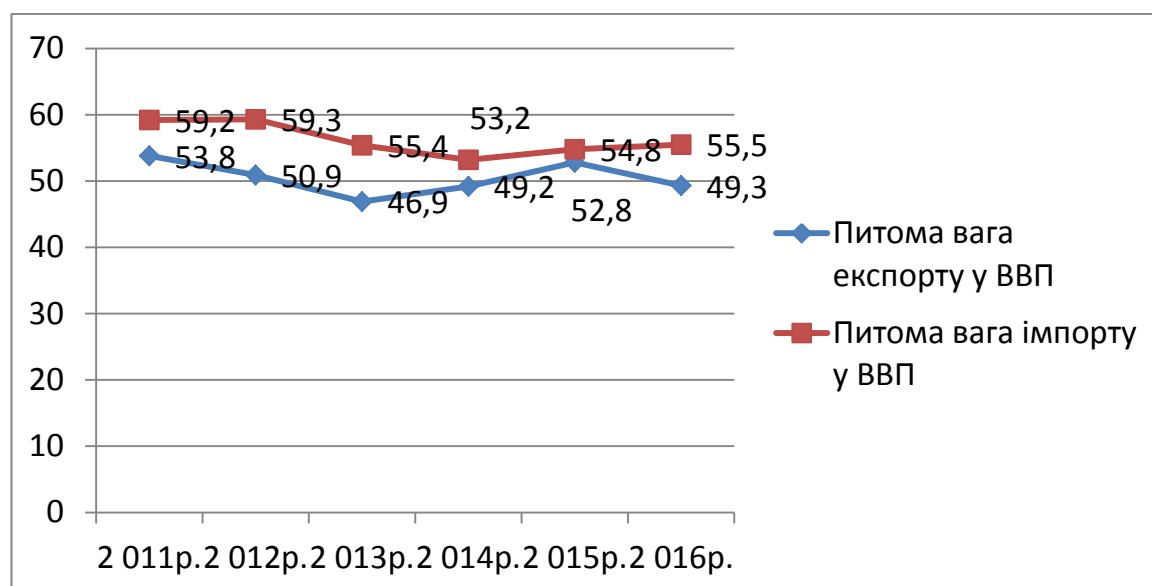


# FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES: INNOVATIVE INVESTMENT STRATEGIES

Волкова О. Г., к.е.н., доцент,  
Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна

## ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність відіграє значну роль у економічному добробуті держави та її населення. Значимість зовнішньоекономічної діяльності для економіки країни ілюструють показники питомої ваги експортних та імпорتنих операцій у валовому внутрішньому продукті держави (рис.1).



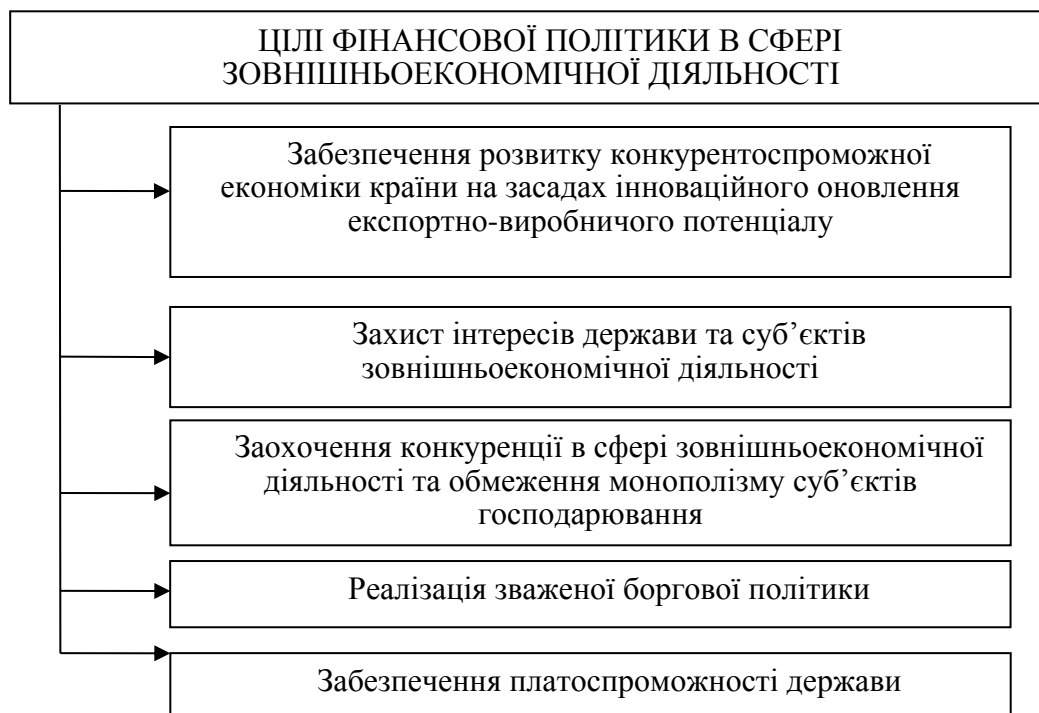
**Рис. 1. Питома вага експорту та імпорту у ВВП України  
у період 2011-2016рр, %**

*Джерело: складено за даними [1]*

Загальновідомо, що держава здійснює вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності шляхом реалізації відповідної фінансової політики.

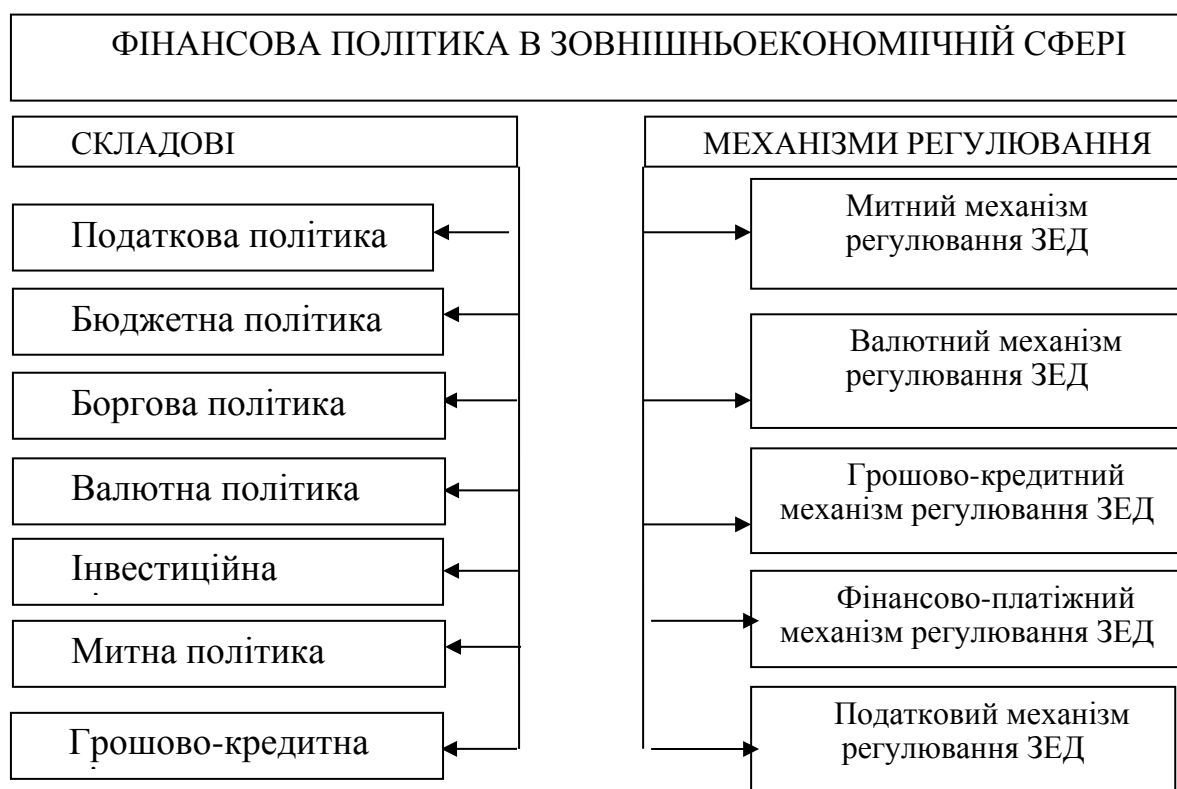
Фінансову політику в сфері зовнішньоекономічної діяльності можна визначити як сукупність напрямів і заходів держави, спрямованих на регулювання відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання з метою забезпечення національної безпеки, захисту та розвитку національного ринку.

Організація і здійснення зовнішньоекономічної діяльності висуває специфічні завдання перед фінансовою політикою держави (рис.2).



**Рис. 2. Цілі фінансової політики в зовнішньоекономічній сфері**

Фінансова політика в сфері зовнішньоекономічної діяльності реалізується за допомогою різноманітних механізмів державного регулювання в галузях валютного, податкового, митного та інших видів державного управління. З огляду на це, фінансова політика в сфері зовнішньоекономічної діяльності включає у собі низку складових та відповідні їм механізми регулювання (рис.3).



**Рис. 3. Складові фінансової політики та механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності**

Ефективність фінансової політики залежить від дієвості та узгодженої дії визначених на рис.3 механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які містять у собі методи, форми, інструменти та важелі регулювання, організаційне та нормативне-правове забезпечення їх впровадження та функціонування.

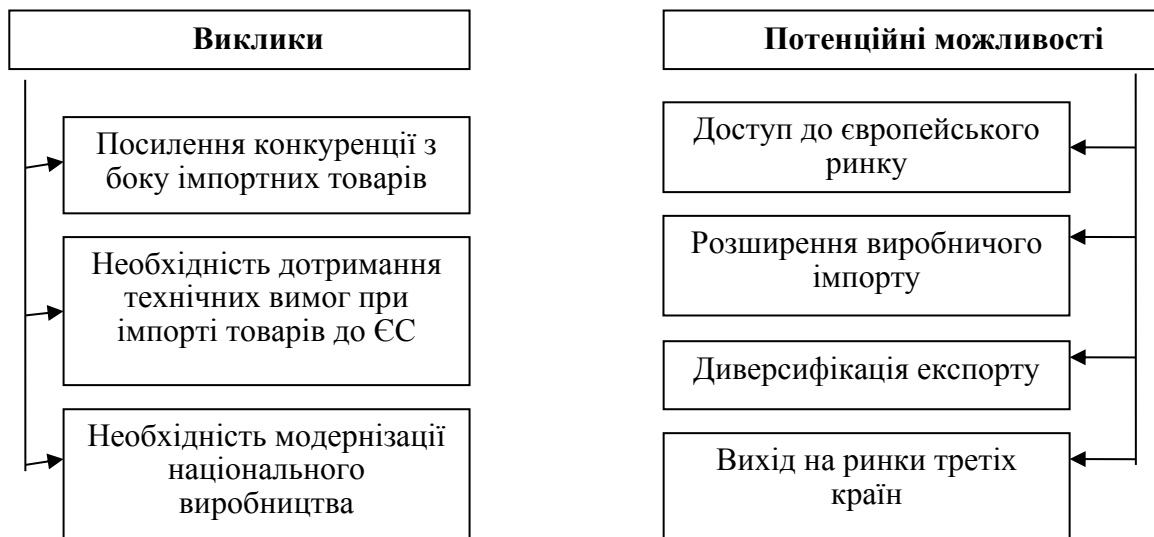
У процесі реалізації фінансової політики держава визначає пріоритети застосування тих чи інших інструментів та важелів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, задля максимально ефективного впливу на її розвиток. Зокрема, пріоритетами зовнішньоекономічної політики держави є підтримка національного виробництва, тобто імпорт повинен обкладатися податками, тоді як експорт, навпаки, по можливості звільнятися від оподаткування. Однак, на сьогоднішній день істотним є питання, який саме експорт повинен стимулюватися, а який імпорт має обмежуватись. Для підтримки української економіки та її виробника важливим є обмеження експорту сировини чи напівфабрикатів. Щодо імпорту, загальновизнаною є точка зору щодо обмеження імпорту за допомогою різних засобів. Поряд з цим, доцільно й стимулювання імпорту як процесу заохочення ввезення в країну іноземних товарів, необхідних для ефективного функціонування економіки.

Для України актуальним є спрямування зовнішньоекономічної політики на розвиток експорту, стимулювання інвестиційного імпорту, створення умов для ефективного залучення капіталотворчих іноземних інвестицій.

Стимулювання інвестиційного імпорту зумовлюється можливістю реалізації проектів імпортозаміщення продукції товарами власного виробництва. Для налагодження останнього, держава має стимулювати імпорт новітніх технологій, обладнання, товарів виробничого призначення, що сприятиме налагодженню конкурентноспроможного національного виробництва, високий рівень якості продукції.

У рамках інвестиційної політики пріоритетом має бути обрано захист інвестицій, надання пільгового режиму функціонування в разі їх виробничого характеру. Механізм залучення іноземних інвестицій має стимулювати «ефективні» інвестиції в будівництво, транспорт, сільське господарство, туризм.

Підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС від 27.06.2014р. (ратифікована Україною 16.09.2014р.) та запровадження зони вільної торгівлі є важливим чинником розвитку національних фінансів зовнішньоекономічної діяльності: суб'єкти господарювання мають можливість реалізувати свої потенційні можливості на одному з найбільших світових ринків. Одночасно, національна економіка постає перед необхідністю подолати низку викликів: високе конкурентне середовище, що зумовлює необхідність підвищення якості продукції, переорієнтацію на високотехнологічне виробництво (рис.4).



**Рис. 4. Виклики та потенційні можливості для зовнішньої торгівлі України в рамках зони вільної торгівлі з ЄС.**

*Джерело: складено за даними [2; 3]*

### Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Кармінська-Белоброва М. В. Зовнішньоекономічна діяльність України на сучасному рівні: проблеми та напрямки / М. В. Кармінська-Белоброва // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 26-30
3. Чужиков В. І. Зона вільної торгівлі України та ЄС: аналіз потенційних наслідків / В. І. Чужиков // Стратегічні пріоритети. Серія : Економіка. – 2016. – № 1. – С. 106-111

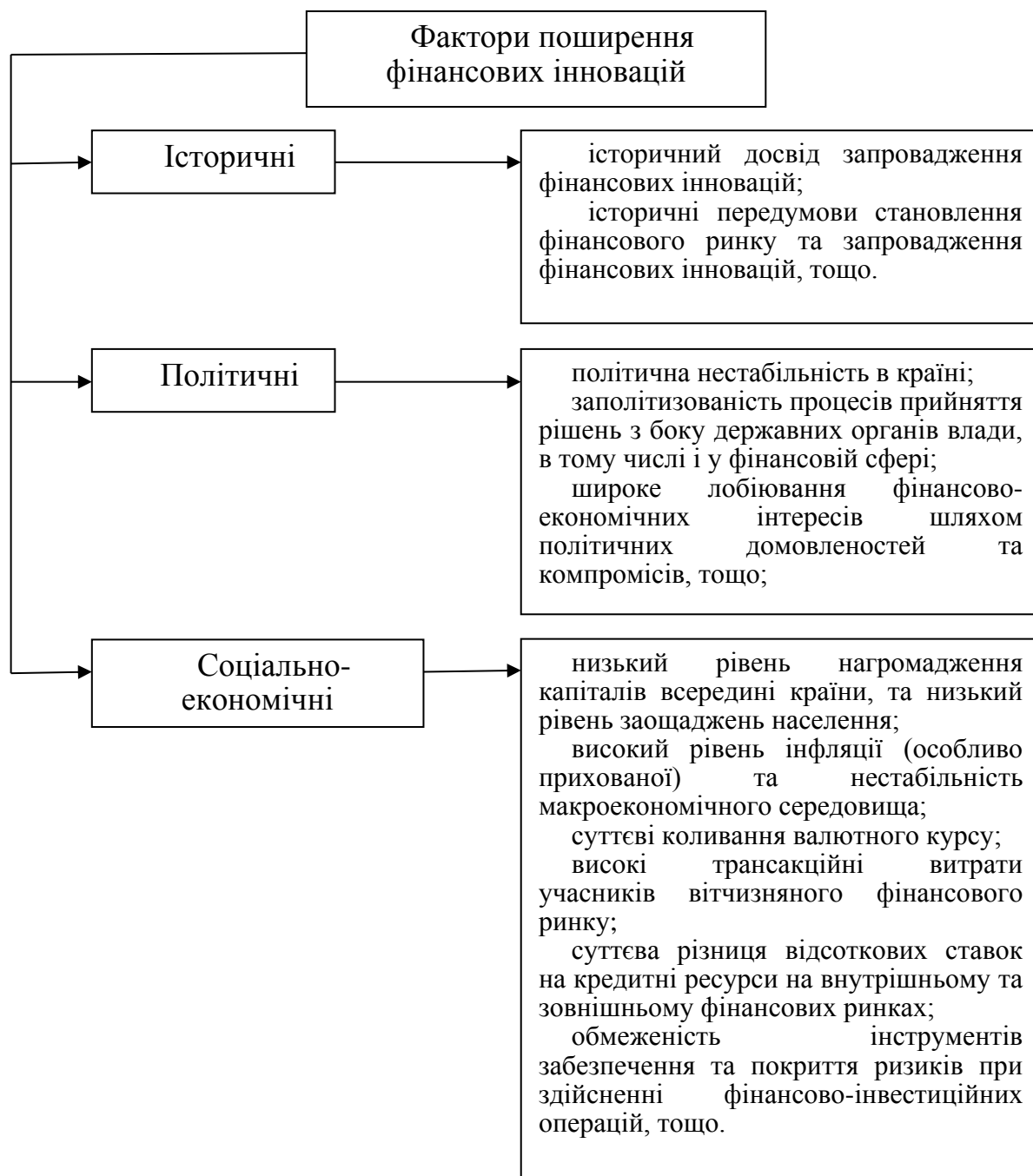
**Корніяка О. В., к.е.н., науковий співробітник,**  
*Інститут економіки та прогнозування*  
*Національної академії наук України*  
*м. Київ, Україна*

## **ФАКТОРИ ТА УМОВИ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ**

Фінансові інновації були й залишаються невід'ємною складовою економічного розвитку людства протягом останніх декількох століть. Сплески інноваційної активності чергуються з її послабленням або навіть відсутністю. За останні 30 років на фінансових ринках розвинених країн спостерігається бурхлива інноваційна діяльність, унаслідок якої з'являються нові продукти, у т.ч. нові форми деривативів, альтернативні продукти перенесення ризиків, біржові індексні фонди, тощо. Учасники інноваційної діяльності намагаються створити такі продукти, які б відрізнялися від існуючих і відповідали поступовим або стрімким змінам у економіці. Таким чином, протягом останніх років провідним стимулом розвитку світових фінансових ринків стало оновлення існуючих та створення нових фінансових продуктів і послуг. В сучасній світовій практиці фінансові інновації ініціюють масштабні

перетворення відповідних фінансових ринків і, як наслідок, впливають на розвиток економіки в цілому.

В такій ситуації прагнення України стати повноцінним членом міжнародної торгової системи вимагає відповідності світовим вимогам і стандартам, та спонукає державний та приватний сектори економіки здійснювати заходи щодо впровадження фінансових інновацій у господарську практику. Зокрема в Україні, в сучасних умовах, практика впровадження фінансових інновацій має стати одним з основних чинників розвитку економіки, стимулювати створення нових можливостей залучення та розміщення фінансових ресурсів, прискорювати рух грошових потоків, забезпечувати високу ефективність управління ризиками фінансово-господарської діяльності, тощо.



**Рис. 1. Фактори розвитку фінансових інновацій в Україні**

З огляду на особливості поширення фінансових інновацій та розвитку вітчизняної фінансової системи загалом, необхідно виокремити найбільш значущі групи факторів, зокрема: історичні, політичні та соціально-економічні (рис. 1).

Виокремлення історичних факторів у нашій класифікації надає змогу зрозуміти природу фінансових інновацій та певні тенденції, що прослідковуються у процесі їх запровадження. По-перше, історично фінансові інновації у вітчизняній економіці є продуктом запозичення практики більш розвинених країн, в основному Західноєвропейських. Це і запровадження у XVIII ст. вексельного обігу, і формування у другій половині XIX ст. фондового ринку та запровадження боргових та пайових цінних паперів, і становлення у другій половині XIX ст. ринку комерційного кредиту, тощо. По-друге, таке запозичення досвіду провідних країн стимулювалося державою. Історично саме держава ставала основним ініціатором та рушієм запровадження інноваційних фінансових продуктів, що ставало суттєвим стимулом не тільки розвитку фінансового сектору, а і економіки країни в цілому.

Проте, в сучасній практиці, держава, в особі державних органів влади, в основному стає суттєвим бар'єром запровадження фінансових інновацій, чим істотно стримує загальноекономічний розвиток. Посилює негативні прояви недбалого державного регулювання політична нестабільність, та заполітизованість процесів прийняття рішень з боку державних органів влади, в тому числі і у фінансовій сфері, коли постійні зміни політичних еліт та, як наслідок, економічних курсів країни призводять до зростання ризиків інвестування до економіки країни та невизначеності з боку портфельних інвесторів щодо доцільності направлення фінансових ресурсів до вітчизняних активів. Поряд із цим, широке лобіювання фінансово-економічних інтересів шляхом політичних домовленостей та компромісів призводить до формування керівництва державних органів влади різних рівнів не за професійними якостями, а за принципом політичної доцільності, що практично унеможливує запровадження інноваційних продуктів та технологій у фінансово-економічній сфері.

Суттєвими стримуючими факторами поширення фінансових інновацій в Україні стають також низький рівень нагромадження капіталів всередині країни, та низький рівень заощаджень населення, що практично унеможливує залучення до операцій на фінансовому ринку широких верств населення, чим суттєво знижується потенціал впровадження на ринку інноваційних фінансових продуктів та технологій. Додає невизначеності і високий рівень інфляції, особливо прихованої, та нестабільність макроекономічного середовища у поєднанні зі значними коливаннями валютного курсу. Поряд із цим, в ситуації високого рівня трансакційних витрат, та ризикованості фінансово-інвестиційних операцій, суттєвим стримуючим фактором стає обмеженість інструментів забезпечення та покриття ризиків при здійсненні таких операцій, що стає інституційним бар'єром входження на вітчизняні ринки портфельних та інституційних інвесторів.

Таким чином, в результаті дослідження факторів та умов поширення фінансових інновацій в Україні зроблено наступні висновки:

- поширення фінансових інновацій в Україні відбувається за умов удосконалення традиційних видів фінансово-підприємницької діяльності, збільшення різноманіття фінансово-інвестиційних продуктів та зростання їх якісних характеристик. Водночас процес поширення фінансових інновацій в Україні відбувається на тлі загальносвітового широкого розповсюдження та застосування новітніх інформаційних, телекомунікаційних та фінансових технологій, що суттєво впливає на інституційне та організаційне забезпечення

розвитку вітчизняного фінансово-інвестиційного підприємництва в частині необхідності імплементації іноземного досвіду;

- основними стримуючими факторами поширення фінансових інновацій в Україні визначено: політичну нестабільність, заполітизованість процесів прийняття рішень у фінансовій сфері, широке лобіювання фінансово-економічних інтересів шляхом політичних домовленостей та компромісів, високий рівень інфляції (особливо прихованої) та нестабільність макроекономічного середовища, суттєві коливання валютного курсу, високі трансакційні витрати учасників вітчизняного фінансового ринку, суттєву різницю відсоткових ставок на кредитні ресурси на внутрішньому та зовнішньому фінансово-інвестиційних ринках, обмеженість інструментів забезпечення та покриття ризиків при здійсненні фінансово-інвестиційних операцій, тощо.

**Кузьмук І. Я., к.е.н.,**

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## **ПОШИРЕННЯ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА ЗАГРОЗ**

Останніми роками популярність використання криптовалюти як форми розрахунку набирає обертів. Ринок криптовалют розширюється щодня. Постійно ми чуємо про нову криптовалюта, навколо якої намагаються створити ажіотаж і відразу ж починають називати «найкращою». Тим більше є спеціальний сервіс, де можна створити власну валюту за цілком прийнятну суму в 0.05BTC. Вже на серпень 2017 року у світі нараховують більше 840 криптовалют із загальною капіталізацією близько 125 млрд.дол. Варто зазначити і те, що обсяг торгівлі криптовалютами (в основному – Біткойни, Ефіріум, Ripple, Ефіріум Класик, Лайткойн і NEM) досягає понад \$4 млрд. за день.

Підприємець Джиммі Сонг порівняв цей обсяг з біржовим об'ємом головних фондових бірж. Хоча криптовалютна торгівля за обсягом і не дотягує до NASDAQ, вона наближається до обсягів невеликих фондових бірж, наприклад таких, які перебувають в Таїланді і Австралії і щодня зростає.

Для багатьох криптовалюта стає одночасно невідомим і жаданим полем для проведення інвестиційної діяльності, адже, наприклад, курс найпопулярнішої криптовалюти – Біткойна виріс з 0.003 \$ за 1000 BTC при запуску до понад \$4100 на середину серпня 2017 року [1].

Велика кількість як випадкових, так і інституційних інвесторів обирають криптовалюти через різні причини, такі як: значний потенціал курсового росту, невисоку вартість валюти одразу після її створення, набираючу популярність криптовалюти як фінансового інструменту у світі.

Якщо попит на цифрові валюти буде збільшуватися, а інвестори почнуть сприймати їх як альтернативу існуючим фінансовим системам, то ринок криптовалют за обсягом може перевершити торги на основних фондових біржах [2].

На основі проведеного аналізу, можна виділити наступні переваги криптовалют, а саме:

1. Децентралізація і відсутність прив'язки до жодного з банків;
2. Анонімність;
3. Унікальний код і захищеність від підробки;
4. Менші трансакційні витрати та вища швидкість при проведенні операцій;
5. Більші можливості для бізнесу;
6. Можливість самостійної емісії (майнінгу);

До основних недоліків крипто валют, варто віднести такі:

1. Непередбачуваність та суттєва волатильність;
2. Відсутність гарантій для власника;
3. Можливості для відмивання коштів, введення тіншового бізнесу та бізнесу пов'язаного із злочинною діяльністю, тероризмом, торгівлею наркотиками та зброєю [3];
4. Слабке поширення і визнання у багатьох країнах [4];
5. Національні обмеження і заборони [5].

Щодо України, то, нажаль, правовий статус крипто валю ще не визначений і існує досить мало проведених досліджень як науковцями, так і практиками. Взагалі, позиція головного регулятора (НБУ) виглядає в цьому плані відносно дивною.

«Біткойн (Bitcoin), інші віртуальні валюти/криптовалюти є грошовими сурогатами, які не мають забезпечення реальної вартості і не можуть використовуватися на території України як засоби платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства», – заявив голова Ради Національного банку України (НБУ) Богдан Данилишин.

«Міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою не тільки для законослухняних споживачів, але і для протиправних дій», – сказав він в інтерв'ю агентству Інтерфакс-Україна [6].

Враховуючи вищезазначене, НБУ застерігає громадян та юридичних осіб щодо використання віртуальних валют для обміну на товари або грошові кошти, оскільки це пов'язано з ризиком повної втрати коштів, що задіяні у таких операціях, а також ризиком залучення таких осіб до діяльності, пов'язаної з легалізацією (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванням тероризму [7].

У той же час Данилишин зазначив, що Нацбанк України вивчає досвід впровадження інноваційних продуктів на ринку платежів і відстежує політику центральних банків і державних установ інших країн для того, щоб врегулювати питання віртуальних валют.

«Регулятор вітає всі ініціативи, які допомагають розвитку ринку безготівкових платежів в Україні, і відкритий для обговорення усіх нових тенденцій в цій сфері», – повідомив глава Ради НБУ [6].

Варто зазначити, що НБУ пішов, як завжди, по принципу «якщо невідоме – потрібно заборонити», що на наш погляд призводить до виникнення потенційно ще більш загроз породженні, не тільки, асиметрією інформації у цій сфері, але і відсутністю державного регулювання. Адже, процес поширення та використання криптовалют є об'єктивним явищем в умовах фінансово-глобалізованого ХХІ століття і прикладом цього слугує досвід багатьох розвинутих країн (Великобританія, ЄС (єврозона), США, Китай, Японія) в яких уряд активно шукає способи «розуміння», інструменти впливу та потенційні вигоди від даного ринку. Завданням фінансових регуляторів в Україні повинно стати не



заборона криптовалют, оскільки українські резиденти вже їх активно використовують, а наступне:

- перейняття закордонного досвіду;
- участь у вирішенні юридичних та економічних проблем обігу криптовалют на глобальному рівні;
- мінімізація ефектів негативного впливу функціонування криптовалют на вітчизняний фінансовий ринок;
- максимізація потенційних вигод на основі глибинного та постійного аналізу переваг криптовалютного обігу.

### **Література:**

1. CryptoCurrency Market Capitalizations [Електронний ресурс] // CoinMarketCap. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/#charts>.
2. Об'єм торгів криптовалют досяг \$4,3 млрд в сутки [Електронний ресурс] // CoinSpot. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://coinspot.io/analysis/obem-torgov-kriptovalyut-dostig-43-mlrd-v-sutki/>.
3. Шевченко Л.В. Темная сторона биткоина: чем опасны криптовалюты? / Л.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/ukraine-and-world/technology/temnaia-storona-bitkoina-chem-opasny-kriptoaluty-357155>.
4. Криптовалюти: мильні бульбашки чи майбутнє фінансової системи? [Електронний ресурс] // Консалтинг в Україні. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://consulting-ua.com/kriptoaluty-mylni-bulbashky-chy-majbutnje-finansovoji-systemy/>.
5. Система біткоїн: плюси і мінуси [Електронний ресурс] // invest-program.com. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://invest-program.com.ua/systema-bitkoin/>.
6. Bitcoin і інші криптовалюти незаконні в Україні – глава ради НБУ [Електронний ресурс] // ООО «Видавничий дім «МЕДІА-ДК». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://biz.nv.ua/ukr/finance/bitcoin-i-inshi-kriptoaluty-nezakonni-v-ukrajini-glava-radi-nbu-859089.html>.
7. Лист Національного банку України «Щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою/криптовалютою «Bitcoin» (далі–Bitcoin) до операцій з торгівлі іноземною валютою» від 08.12.2014 р. № 29-208/72889 [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v288950014>.

**Луценко І. С., к.е.н., доцент,**

*Одеський національний економічний університет*

*м. Одеса, Україна*

## **РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

Мале підприємництво в Україні покликано сприяти не тільки формуванню конкурентного середовища та середнього класу, прискоренню науково-технічного прогресу, зростанню рівня зайнятості, а й формуванню доходів місцевих бюджетів. Оскільки підприємства малого бізнесу з метою податкового стимулювання, обирають спрощену систему оподаткування, яка передбачає тільки один вид податку: єдиний податок, що сплачується саме до місцевих бюджетів. Так, на сьогодні, суб'єкти малого підприємництва все більше забезпечують доходами місцеві бюджети свої регіони, що підтверджується зростанням частки єдиного податку у доходах місцевих бюджетів України у 2016 р. до 10,1%, тоді як у 2011 р. вона становила лише 2,29%, що наведемо у таблиці 1.

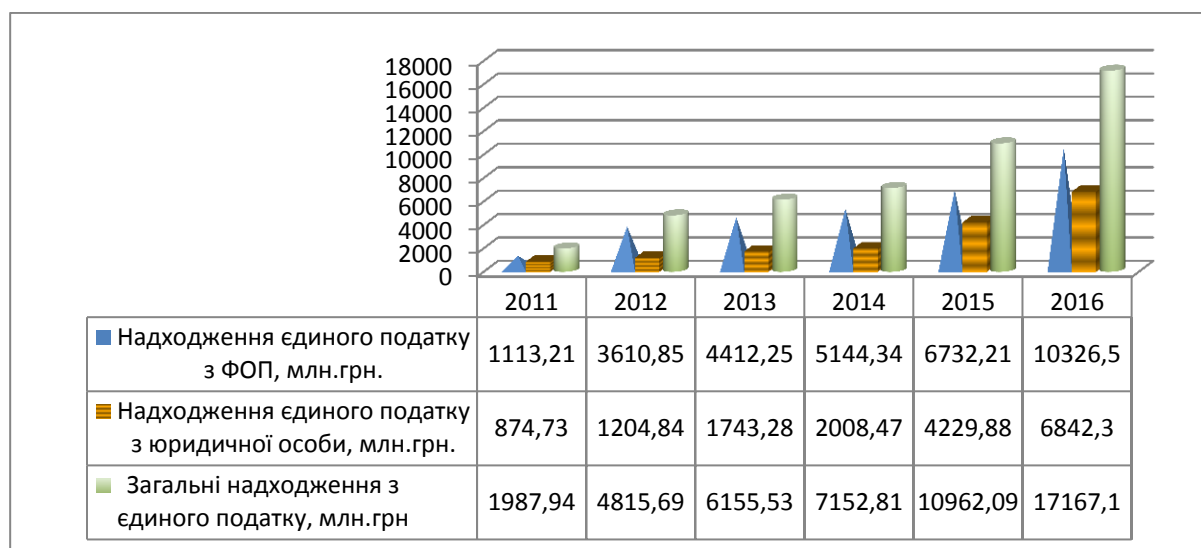
**Динаміка частки єдиного податку у доходах місцевих бюджетів  
України за період 2011-2016 рр.**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Надходження єдиного податку, млн.грн.	1987,94	4815,69	6155,53	7152,81	10962,09	17167,1
Доходи місцевих бюджетів України, млн.грн.	86655,3	100813,8	105171,1	101101,1	120480,2	170747,8
Частка єдиного податку у доходах місцевого бюджетів України, %	2,29	4,78	5,9	7,1	9,1	10,1

*Джерело: складено автором за даними [1]*

Зростання єдиного податку у доходах місцевих бюджетів вперш за все відбулось як за рахунок збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва<sup>1</sup>, так й віднесення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Так, суб'єкти господарювання 4 групи єдиного податку у 2016 р. на 74,9% більше забезпечили відповідним податком доходи місцевих бюджетів ніж у 2015 р.

Крім того, надходження єдиного податку з фізичних осіб-підприємців складають левову частку ніж надходження з єдиного податку, що сплачуються юридичними особами. Це свідчить, що фізичні особи як суб'єкти господарювання забезпечують у 2016 р. місцевий бюджет доходами на 60,2%, а юридичні особи суб'єкти малого підприємництва лише на 39,8% рис. 1.

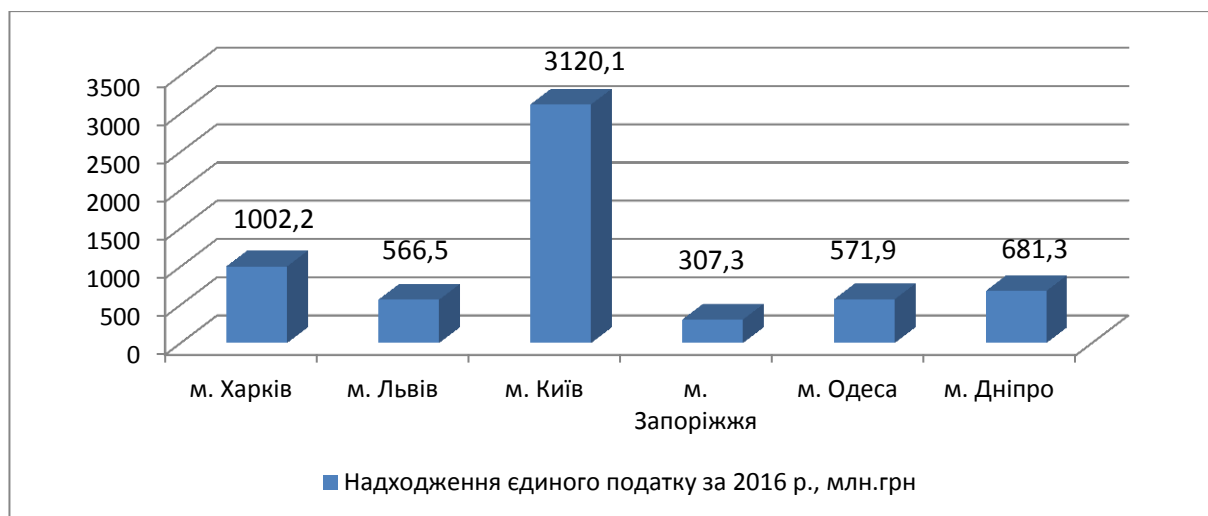


**Рис. 1. Динаміка надходжень єдиного податку з суб'єктів малого підприємництва за період 2011-2016 рр.**

*Джерело: побудовано автором за даними [1]*

<sup>1</sup> У 2016 році порівняно з 2015 р. загальна кількість суб'єктів малого підприємництва зросла на 20,6%, а у порівнянні з 2011 тільки на 6,8%. Втім, кількість малих підприємств – юридичних осіб у 2016 р. порівняно з 2011 р. скоротилась на 8,2%.

Варто зауважити, що малі підприємства найбільше забезпечують єдиним податком доходи бюджету м. Києва у порівнянні з іншими великими містами України, що наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Надходження єдиного податку до бюджетів окремих великих міст України за 2016 р.**

*Джерело: побудовано автором за даними [2; 3; 4; 5; 6; 7]*

Як свідчать дані рис. 2 перше місце з надходження єдиного податку займає м. Київ, другим є м. Харків, а третім – м. Дніпро. Все це обумовлено різною кількістю зареєстрованих суб'єктів малого підприємництва, що застосовують спрощену систему оподаткування та різними ставками єдиного податку. Так наприклад, у м. Одеса у 2017 р. для 2 групи платників єдиного податку встановлено ставку 10% розміру мінімальної заробітної плати (320,00 грн. на місяць) [2], що на 44 грн. більше ніж у 2016 р. У порівнянні з ставками єдиного податку м. Києва, то у столиці України ставки для 2 групи встановлені у 2 рази більше, ніж у м. Одеса, а саме: 20% розміру мінімальної заробітної плати встановленої на 1 січня поточного року (640,00 грн. на місяць) [3].

Таким чином, суб'єкти малого підприємництва, сплачуючи єдиний податок до місцевих бюджетів України, відіграють важливу роль у формуванні їх доходів. Втім, в умовах подальшої економічної стагнації, нестабільного військового політичного середовища в Україні можна очікувати зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва, що в свою чергу негативно впливатиме на обсяги надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів.

### Література:

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
2. Офіційний сайт Департаменту фінансів Одеської міської ради – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/departments/278> .
3. Офіційний сайт Департаменту фінансів Київської міської державної адміністрації – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [kievcity.gov.ua/content/93\\_department-finansiv.html](http://kievcity.gov.ua/content/93_department-finansiv.html).
4. Офіційний сайт Департаменту бюджету і фінансів Харківської міської ради – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.city.kharkov.ua/uk/gorodskaya-vlast/ispolnitelnyie-organyi/departamentyi/departament-byudzheta-i-finansov.html> .
5. Офіційний сайт Запорізької міської влади – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://meria.zp.ua/test/>

6. Офіційний сайт Львівської міської ради – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://city-adm.lviv.ua/>.

7. Офіційний сайт Дніпровської міської ради – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dniprorada.gov.ua/uk/page/byudzhet>

**Осадець О. М., аспірант,**  
*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

**Швець Н. Р., д.е.н, професор, директор,**  
*Інститут банківських технологій та бізнесу  
Університету банківської справи  
м. Київ, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ В ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ**

Якщо звернутися до міжнародної практики, то в порівнянні з іншими країнами українська кредитна кооперація займає дуже малу частку національних ринків фінансових послуг і показує негативні тенденції свого розвитку. Зважаючи на це перспективи розширення діяльності кредитних спілок в Україні дуже широкі. Окреслення напрямів активізації їх роботи в нашій країні повинно в першу чергу опиратися на вивчення зарубіжного досвіду регламентації статусу та можливостей кредитних спілок з метою виокремлення тих аспектів, які можуть бути успішно застосовані в українській регулюючій практиці. Окрім того, перспективи підвищення ефективності діяльності кредитних спілок в Україні також лежать в площині результативного управління їх ризиками та посилення соціального ефекту від їх функціонування в економіці та суспільстві.

Світові кризові явища призвели до масового банкрутства кредитних спілок у багатьох країнах світу. Більшість банкрутств сталося через непрацюючі кредити та слабе управління, яке опиралося на реактивний стиль управління замість того, щоб бути проактивним. Мається на увазі складність прийняття таких рішень, як закриття філії, звільнення співробітників, прийом на роботу нового генерального директора або скорочення операційних витрат. Окрім того, певна кількість банкрутств сталося через шахрайство, хоча це явище більш поширене в невеликих кредитних спілках.

Звертаючись до зарубіжного досвіду функціонування кредитних спілок в першу чергу хотілось би зупинитися на дослідженні досвіду Польщі в цій області. Такий вибір ґрунтується на територіальній близькості, відносній відповідності періоду започаткування та розвитку кредитної кооперації та схожій національній ментальності. Кредитні спілки в Польщі відіграють важливу роль в наданні фінансових послуг для мікро- і малих підприємств та підприємців, в основному за рахунок депозитів, кредитів, платіжних послуг, а також шляхом надання страхових послуг через спеціалізовані дочірні компанії. Цільовим ринком спілок в основному є фізичні особи з низьким рівнем доходів, мікро- і малі підприємства та підприємці, особливо ті, які не мають рахунків в

банках (за оцінками, такий сектор охоплює близько 20% населення). Середній розмір депозиту становить лише U \$ 1900 в той час як кредит до \$ 1460 на одного члена. Найменші кредити можуть становити лише 100 злотих (\$ 33) [3].

Кредити, як правило, забезпечуються порукою. Кредитні спілки, зазвичай, менше покладаються на заставу, ніж банки (за винятком авто- та іпотечних кредитів). Більше 50% членів спілок складають жінки. Рух кредитних спілок Польщі було відзначено за успіх в розширенні охоплення ним до 2 мільйонів населення Польщі за 18 років. Рух кредитних спілок являється членом Всесвітньої ради по кредитним спілкам (WOCCU), а також надає технічну допомогу кредитним спілкам в різних країнах регіону.

Одним з ефективних способів захисту вкладників кредитних спілок особливо в періоди фінансових труднощів, являється система страхування вкладів. В Польщі вклади кредитних спілок на даний час захищаються дворівневою системою. Перший рівень являє собою Стабілізаційний фонд під управлінням NASCU (Національна асоціація кредитних спілок в Польщі). Фонд використовується для надання допомоги проблемним кредитним спілкам, діяльність яких може бути відновлена. Якщо ж оздоровлення не вдалося, фонд повинен бути використаний для їх злиття або ліквідації. Другий рівень захисту являє собою компанія фонду взаємного страхування – TUW SKOK. Фонд забезпечує страхування депозитів учасників кредитної спілки до 50 000 євро в тих випадках, коли Стабілізаційний фонд не може забезпечити достатнє відшкодування [2].

Якщо узагальнити наслідки світової економічної кризи для кредитних спілок, то стає зрозумілим, що страхування депозитних вкладів являється кращим вибором захисту вкладників спілок. При цьому необхідно розуміти, що ефективна система страхування депозитів повинна базуватися на ряді передумов. Хоча ці передумови в основному знаходяться за межами прямого впливу системи страхування, однак вони безпосередньо впливають на цю систему. До таких передумов відносимо:

- поточний стан розвитку економіки та фінансових установ зокрема;
- раціональна система управління установами, які мають безпосередній вплив на безпеку фінансової системи держави;
- пруденційне регулювання та нагляд;
- добре розвинена правова база, бухгалтерський облік і режим розкриття інформації.

Отож страхування депозитних вкладів кредитних спілок являється важливою ланкою регулювання їх діяльності та гарантування захисту прав їх вкладників. В переважній більшості країн світу таке страхування є обов'язковим, регулюється та санкціонується державою, являється невід'ємною частиною допуску кредитних спілок до ринків фінансових послуг. На наш погляд, самі кредитні спілки також повинні бути не менш зацікавлені, ніж держава, в запровадженні та ефективному функціонуванні системи страхування їх депозитних вкладів. Таке страхування, не зважаючи на достатню затратність, дозволяє посилити довіру існуючих та потенційних вкладників, підвищити конкурентоспроможність кредитних спілок у порівнянні з іншими фінансовими посередниками, а отже, значно збільшити обсяг залучення капіталу спілками.

В цьому контексті великою прогалиною у започаткуванні та регулюванні діяльності кредитних спілок в Україні є відсутність обов'язкового страхування їх депозитів. Цей факт негативно впливає на довіру потенційних вкладників до цього виду фінансових посередників, особливо у порівнянні з банківськими

установами. Зважаючи на відсутність гарантованого відшкодування визначеної суми депозитного вкладу вітчизняні вкладники можуть зацікавити потенційного вкладника лише вищими відсотками та певними пільговими можливостями. В результаті залучений капітал стає занадто дорогим при його вкладанні, знову ж особливо у порівнянні з банківськими установами. Всі ці умови ведуть до низької конкурентоспроможності кредитних спілок в Україні та невеликого їх значення у функціонуванні вітчизняних ринків фінансових послуг.

Отож переконані, що введення системи обов'язкового страхування депозитних вкладів кредитних спілок згідно зарубіжного досвіду значною мірою вплине на розширення діяльності українських спілок та підвищення її ефективності.

### **Література:**

1. Типові правила регулювання для кредитних спілок [Електронний ресурс]: за даними Всесвітньої Ради кредитних спілок. – Режим доступу: <http://www.woccu.org/publications/modellaw>.

2. Міжнародні принципи безпеки і надійності кредитних спілок [Електронний ресурс]: за даними Всесвітньої Ради кредитних спілок. – Режим доступу: <http://www.woccu.org/publications/modellaw>.

3. Credit Unions in Poland: Diagnostic and Proposals on Regulation and Supervision: [Electronic resource]. – Access mode: [http://siteresources.worldbank.org/POLANDEXTN/Resources/SKOK\\_report.pdf](http://siteresources.worldbank.org/POLANDEXTN/Resources/SKOK_report.pdf).

**Petrushka O. V., Ph.D. in Economics, Senior Lecturer,  
Ternopil National Economic University  
Ternopil, Ukraine**

## **ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF BUDGET INVESTMENT IN CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATIONS**

The state of the economy depends to a large extent on the investment component. Traditionally, a system of budget investment involves investing in those industries that are able to attract additional investment in the future and stimulate its development in general. The modernization of the Ukrainian economy involves the creation of clear mechanisms for regulating budget investment, redistribution of financial resources, depending on the political, social, economic goals of the state, stimulation of investment in production. In Ukraine it is expedient to purposefully use all available opportunities to create a favourable investment climate. This is one of the most important means of supporting the national producer, who can play a decisive role in economic revival. In our opinion, in the process of budget investment it is necessary to focus on the general economic strategy of the state, to attract own funds and to implement internal programs in priority sectors.

It is expedient to evaluate the effectiveness of budget investment in three areas: assessment of social, economic and financial efficiency, assessment of the effectiveness of the state's participation in the project as an investor, and assessment of the effectiveness of public and private partnership.

At the stage of developing an investment project, the effectiveness of budget investment can be assessed in two aspects: social and economic efficiency and financial efficiency. Social and economic efficiency is based on aggregate data of the effectiveness of investment programs and the gained social effect from their implementation. Efficiency of budget investments expresses the degree of achievement of the planned result. At the same time, the most difficult, in our opinion, is the choice of those narrow priority areas in which the maximum result will be obtained as soon as possible. Social investment results can often be expressed not in monetary form, but only by certain qualitative criteria [3].

State financial support should be stimulating and selective, so, on the one hand, the state should not act as a competitor in the investment market, pursue a policy of investing in those activities where may be a full partner, and, on the other hand, budgetary investment should not be reduced to a simple redistribution of funds through the budget mechanisms in favour of individuals with low investment return potential. Priority in determination of the order and terms of financing is the examination and competitive selection of projects of those enterprises that are engaged in one of the most important areas for a particular region.

An assessment of the effectiveness of a project that claims to receive budget funding should include an assessment of technical, social, and financial performance. This stage involves the assistance of qualified experts who are able to assess the business and the opportunities of the contestants. In our opinion, the system of performance evaluation should be supplemented with a methodology for assessing the budget and social efficiency of the investment project.

For the state, the social effect is extremely important. Therefore, we recommend to add the indicator of social and economic efficiency to the system of assessment. Under social and economic efficiency, we understand that discounted tax and other income (dividends, interest) will exceed the amount of money intended to provide state support. It is important, then, that the increase in revenues should be the result of this project, and not the entire business that existed before. Under social benefits we consider the discounted benefits that society receives in general from the implementation of a separate project. The commercial effect of project implementation can be presented as a difference between actual project benefits and business costs.

The main purpose of budget investment is to obtain the maximum economic effect from investing, that is, a certain overrun of the results, obtained from the implementation of a separate investment program, over expenditures over a certain period of time. Therefore, one of the most important tasks of the state budget investment policy is the accumulation of investment resources and placement in those sectors of the economy that will maximize the effect, which will lead to improvement of macroeconomic indicators.

To improve the situation and maximize the economic effect of public investment it is necessary:

- 1) to regulate the sphere of public procurement. Investment budget expenditures can significantly increase domestic demand, contributing to the growth of production, only if public procurement procedures are transparent and competitive, and participation in them is accessible to all the interested;

- 2) to approve a clear methodology for identifying priority development projects that will be financed by budget funds. Budgetary funds should be spent on those projects and programs that will have the greatest economic or social effect for the state;

3) to implement the principle of co-financing investment projects, optimally distributing financial obligations between the central, local authorities and private investors who will benefit from their implementation;

4) to legislate the provision of state guarantees only for lending of investment projects of national importance;

5) to introduce a regular monitoring of the state of implementation of the most powerful investment projects financed by the budget funds, with a public representation of its results.

To summarize, using the above mentioned mechanisms, we can reduce the risk associated with budget investment and determine the effectiveness of the implementation of investment projects. It will also create the basis for the creation of a favourable investment climate, which will help, besides budgetary investment, to attract additional funds from domestic and foreign investors, stabilize macroeconomic indicators, create an information environment for planning investment activities.

### **References:**

1. Aschauer D. Public Capital and Economic Growth: Issues of Quantity, Finance, and Efficiency / D. Aschauer // Economic Development and Cultural Change : University of Chicago Press, 2010. – 48(2). – P. 391–406.

2. OECD Reviews of Regional Innovation. Competitive Regional Clusters. – National Policy Approaches, 2007. – 352 p.

3. Trade and development report [Electronic resource]: United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2015. – Retrieved from: [www.unctad.org](http://www.unctad.org).

**Тимошенко Н. М., аспірант,**

*Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ НА РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

Страхування – це стратегічний сегмент економіки, що дозволяє суттєво знизити навантаження на витратну частину бюджету різних рівнів та сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві, через додаткові механізми для суспільства.

Інвестиційна компонента діяльності страхових компаній не є основною, тобто страховик продає продукт на страховому ринку, що й визначає пріоритет саме страхової діяльності. Проте специфіка страхування, а саме створення страхового фонду, гарантування страхових виплат, конкурентне середовище підвищують значення інвестиційної діяльності.

Страховик має у своєму розпорядженні страхові резерви, власні кошти у вигляді вкладів засновників, а також спеціальних фондів, які сформовані за рахунок прибутку та суми нерозподіленого прибутку. Такі кошти страховика, які перебувають у його розпорядженні, є сукупністю ресурсів, за рахунок яких він виконує свої зобов'язання при настанні страхового випадку та забезпечує нормальне функціонування компанії [3, с. 26].



З огляду на це при інвестуванні таких коштів необхідно враховувати їх структуру, а також оптимальний термін інвестування. Потрібно виходити з того, що резерви є коштами страхувальників і в разі настання страхового випадку мають своєчасно повертатися їм у вигляді страхового відшкодування, яке може бути й більшим, порівняно з внесками за надання страхової послуги. Активи страхових компаній мають бути розміщені з урахуванням безпечності, доходності, ризиковості, ліквідності, диверсифікованості [2, с. 70].

Страховик обирає власну інвестиційну політику, виходячи з видів страхування, терміну та розміру акумульованих коштів. Компанії, які здійснюють страхування життя, на відміну від страховиків, що проводять ризиковані види страхування, довше володіють коштами і можуть інвестувати їх у нерухомість, державні цінні папери та інші довгострокові активи. Для компаній, які здійснюють ризикові види страхування, варто робити акцент на більш ліквідні інвестиційні кошти.

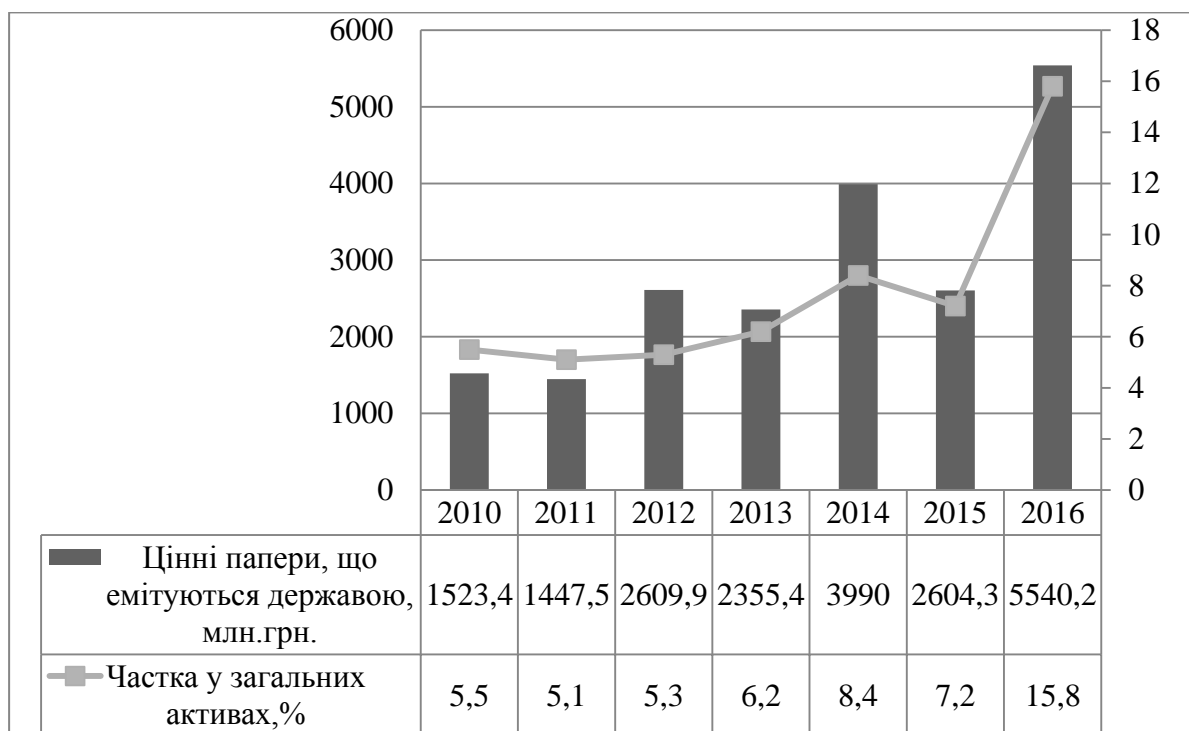
Згідно закону України «Про страхування» стаття 31, кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами певних категорій, максимальні розміри яких в активах страховиків є врегульовані Розпорядженням № 396 від 23.02.2016 року Про затвердження Положення про обов'язкові критерії на нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика. (табл.1) [4; 5].

Таблиця 1

**Структура активів, які приймаються для представлення страхових резервів в Україні**

Активи	Для страховика, що здійснює страхування життя	Для страховика, що здійснює інше страхування
грошові кошти на поточному рахунку;	не більше 20%	не більше 30%
банківські вклади (депозити);	не більше 70%	не більше 70%
валютні вкладення згідно з валютою страхування;	не більше 20%	не більше 20%
нерухоме майно;	не більше 20%	не більше 20%
акції, облігації, іпотечні сертифікати;	не більше 50%	не більше 50%
цінні папери, що емітуються державою;	не більше 95%	не більше 80%
права вимоги до перестраховиків;	не більше 40%	не більше 50%
інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними КМУ;	не більше 10%	не більше 10
банківські метали;	не більше 15%	не більше 15%
кредити страхувальникам – фізичним особам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми:	не більше 20%	не більше 20%

Згідно даних таблиці 1 видно, що законодавство надає змогу страховим компаніям здійснювати інвестування в державні цінні папери в досить великих обсягах, що пояснюється надійністю даних фінансових інструментів. Тому розглянемо динаміку розмірів вкладів страхових компаній у цінні папери, що емітуються державою та їх місце у структурі активів страховиків. (рис.1) [1].



**Рис. 1. Активи страхових компаній України представленні в цінних паперах, що емітуються державою за 2010-2016 роки**

Згідно даних рис.1 бачимо, що на перший погляд надійні державні цінні папери не є привабливими для страховиків України, відносно дозволених розмірів інвестування. Ця ситуація пояснюється недостатнім набором інструментів на ринку державних цінних паперів, які б були привабливими для цієї категорії інвесторів. Вітчизняні страхові компанії охоче вкладають кошти в цінні папери з високим ризиком, зокрема в акції.

#### **Література:**

1. Інтернет-сайт Нацкомфінпослу. – Режим доступу: <http://www.dfp.org.ua>
2. Корніюк О. Нові тенденції страхового ринку / О.Корніюк // Бухгалтерія.-2014.-№ 3.- С. 69-71
3. Мних М.В. Україна та її страховий ринок в умовах глобалізації/ М.В.Мних // Економіка та держава.-2007.-№ 7.-С. 26-27
4. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР
5. Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг № 396 від 23.02.2016 року Про затвердження Положення про обов'язкові критерії на нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика.

## CHARACTERISTIC OF REINSURANCE INTERMEDIARIES

In accordance with the Law of Ukraine On insurance only broker can provide reinsurance intermediary services. Article 15 of this Law gives a definition of reinsurance brokers: «legal persons, which carry out for compensation an intermediary activity in insuring in one’s own name on the basis of the broker agreement with the insurer which has the need in the reinsurance as an reinsurer» [1]. Also intermediary activity of reinsurance brokers may include consulting, expert-information services, work relating to preparation, execution and implementation (follow-up) of agreements on reinsurance [1]. But in A. Monti’s opinion this definition lacks «... such type of activity as, say, risk management consulting, (which is not always directly connected to insurance/reinsurance), that is normally included in the brokerage activity scope outside of Ukraine ...» [2, p. 27].

Thus in other countries scope of reinsurance brokers activity is wider than in Ukraine. Moreover not only brokers can be reinsurance intermediaries but also others (for instance agent and manager). Characteristic of reinsurance intermediaries is presented in Table 1.

Table 1

**Types of reinsurance intermediaries**

N	Type	Characteristic
1	Reinsurance intermediary-broker	<p>A solicitor of reinsurance companies who is engaged by the ceding company to place reinsurance on its behalf with markets of the broker’s choice or as designated by the ceding company; negotiates contracts of reinsurance between a reinsured and reinsurer; provide services such as claims handling, accounting, and underwriting advice; premiums paid a broker by reinsured are considered paid to the reinsurer, but loss payments and other funds (premium adjustments) paid a broker by a reinsurer are not considered paid to the reinsured until actually received by the reinsured [3].</p> <p>Means a person, other than an officer or employee of the ceding insurer, firm, association or corporation who solicits, negotiates or places reinsurance cessions or retrocessions on behalf of a ceding insurer without acting as a reinsurance intermediary-manager on behalf of the insurer [4].</p>
2	Reinsurance intermediary-manager	Means a person, firm, association or corporation, whether known as a RM, manager or other similar term, who has authority to bind or manages all or part of the assumed reinsurance business of a reinsurer (including the management of a separate division, department or underwriting office) and acts as an agent for the reinsurer [4].
3	Agent of reinsurer	Acts as agent of reinsurers in relation to the coverage proposed, or reinsurers may have outsourced certain work related to the administration of reinsurance contract [5].

Quite often general term «Reinsurance Intermediary» means only a reinsurance broker [6]. Agent of reinsurer is similar to reinsurance intermediary-manager. It is clear that types of reinsurance intermediaries are defined by insurance legislation in a particular country.

In accordance with the Project of the Law of Ukraine On insurance [7] reinsurance activity will be licensed. Then it is necessary to define such terms as «reinsurance mediation» and «reinsurance intermediary».

### References:

1. The Law of Ukraine On Insurance [Electronic resource] // WTO: [website]. – Available at: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/ukr\\_e/WTACCUKR98A9\\_LEG\\_3.pdf](https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/ukr_e/WTACCUKR98A9_LEG_3.pdf).
2. Monti A. Insurance in Ukraine. Legislative and regulatory issues: report [Electronic resource] // Aggroinsurance: [website]. – Available at: [http://agroinsurance.com/files/AMonti\\_Insurance%20Report\\_Ukraine\\_2003\\_Eng.pdf](http://agroinsurance.com/files/AMonti_Insurance%20Report_Ukraine_2003_Eng.pdf).
3. Glossary of reinsurance terminology [Electronic resource] // RMS solutions: [website]. – Available at: <http://rms-actuary.com/images/2005RMSWebDesign-GlossaryofReinsuranceTerms.pdf>.
4. Reinsurance Intermediary Model Act [Electronic resource] // NAIC: [website]. – Available at: [naic.org/store/free/MDL-790.pdf](http://naic.org/store/free/MDL-790.pdf).
5. General Terms of Business Agreement for our Reinsurance Clients [Electronic resource] // Willis: [website]. – Available at: [http://www.willis.com/documents/TOBA/Client\\_TOBA\\_Reinsurance\\_excluding\\_WillisRe\\_June\\_2016.pdf](http://www.willis.com/documents/TOBA/Client_TOBA_Reinsurance_excluding_WillisRe_June_2016.pdf).
6. Reinsurance Intermediary [Electronic resource] // Reinsurance Glossary: [website]. – Available at: <http://www.reinsuranceglossary.com/manual/r.htm>.
7. Про страхування: проект Закону України від 06.02.2015 № 1797-1 [Electronic resource] // Верховна Рада України: [website]. – Available at: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?pf3516=1797-1&skl=9](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=1797-1&skl=9).

**Shuliuk B. S., Ph.D. in Economics, Associate Professor,**  
*Ternopil National Economic University*  
*Ternopil, Ukraine*

## **ECONOMIC ASSESSMENT AND PERSPECTIVE FOR BUDGET PROJECTION DEVELOPMENT IN UKRAINE**

Budget projection plays a significant role in the budget process, as it helps to determine the volume of budget revenues at all levels and reserves of their growth, as well as to justify budget expenditures, to develop recommendations for optimizing management decisions that are taken in the light of forecast data [1, p. 5] projection is based on a thorough study of information about the past and current state of the budget; revealing of certain regularities and tendencies; determination in accordance with them the ways of achieving the expected budget indicators; based on the results of an analysis finding of the best option for the development of inter-budgetary relations and the relationship between the participants in the budget process in general.

In the process of budget projection, several options are considered for budget policy, different budget concepts taking into account the tasks of economic and social development, objective and subjective factors that operate at the state and local levels. At the same time, the continuity of projection of budget determines the

systematic refinement of budget indicators as new data is formed. The use of budget projection is due to the need for increasing predictability and consistency of budget policy.

The process of making decisions on the distribution of budget funds has traditionally been one of the most important elements of the budget process of any country, on which to a large extent the effectiveness of the use of government financial resources depends. The overwhelming majority of modern countries have abandoned the policy of manual and conditional budget management for a long time, having formed an effective system of development of priorities for using budget funds. It is based on high-quality medium-term budget projection and rigid medium-term budget planning, closely integrated into the national planning system. Such a system allows to ensure the optimal redistribution of financial resources in the state economy, which would allow to realize the priority tasks of its social and economic development.

In the issue of budget projection and planning Ukraine lags behind the trends in economically developed countries. In the period of planned economy, the state had a fairly efficient and well-developed system of budget projection and planning, but in the conditions of development of a market economy, such a model objectively lost its practical value. At the same time, the new integrated system of the «western» type, which would correspond to the market economy model, was not fully implemented.

Despite significant advances in the formation of many important components of the budget system, the budget projection and planning system is traditionally characterized by a complex of fundamental problems. In particular, in practice, medium-term budget projection was carried out formally, which is due to:

firstly, frequent adjustments of budget legislation, a change in the influence of political decisions of previously selected priorities in budget expenditures;

secondly, unreliability of macroeconomic projection. At the stage of drafting budget projects of recent years, frequent and significant changes were made to the projection of previously proven macroeconomic indicators. This required a further bringing of the projected figures of budget expenditure into line with such changes. As practice shows, untimely adjustment of budget parameters at the stage of its preparation often led to the forced change of vectors of social and economic policy for the relevant year;

thirdly, the failure to fulfil projections in the process of implementation of budget indicators in the corresponding year, as evidenced by significant deviations between the projection indicators (which were calculated for a specific year annually, that is, three or two years in a row) and actual indicators.

Despite these problems of implementing medium-term budget projection, its use makes it possible to estimate the amount of budget funds that should be used to perform the assigned functions and tasks, as well as to promote the long-term and effective use of limited financial resources of Ukrainian. At the same time it is worthwhile to specify the projected budget indicators in a timely manner in accordance with the priorities of social policy, the economic situation of the country and the level of its financial support.

Thus, without improving the methodology for implementing budget projection, it is impossible to ensure the implementation of the strategic tasks of the society's development regarding the reduction of social inequality, the restoration of an active positive dynamics of citizens' incomes, and the quality provision of public services. Therefore, modernization measures should be aimed at finding the optimal model for combining centralization and decentralization with the use of rational management

technologies, such as program-targeted budgeting methods, in order for state and local government authorities not only to spend money, but to do it productively and rationally, as the result to find additional sources for funding various sectors of the economy.

At the same time, Western countries in the last decade have already taken new steps by introducing innovative budget projection tools. In this context, it is necessary to introduce in Ukraine a number of new measures to continue the budget reform, which will accelerate positive changes in the budget projection system. The main directions of these changes should be noted as follows:

1. Development of a program of social and economic development of the state, which will be approved by the President during his term. Such program should include:

a) the forecast of social and economic development of the state, in particular in the medium and long term;

b) tasks, priorities of economic policy, in particular, strategy of budget policy, concrete measures in different spheres of economy;

c) projected expenditures of the state budget for the implementation of the proposed plan and the source of their financing [2].

2. Expanding competencies and strengthening the responsibilities of key managers. By centralizing the process of budget projection and strengthening control over the cash flows of the main spending units, the Ministry of Finance has assumed responsibility for the activities of the latter. At the same time, such a centralized model of financial resources management has shown its inefficiency. The Ministry of Finance of Ukraine needs to maximally relieve itself of minor functions, focusing on:

a) the definition of a budget policy strategy, that is, the distribution of funds between the main areas of government policy;

b) control over the budget discipline of the main funds managers and the efficiency of spending budget funds;

c) analysis and evaluation of the effectiveness of the budget policy in order to revise the directions of spending budget funds.

3. Optimization of the number of main spending units and the number of budget programs. There are about 80 main managers and more than 500 budget programs in Ukraine. In such situation, the Ministry of Finance of Ukraine physically can not analyze the effectiveness and validity of all budget requests, as well as the relevance of their use of budget funds to the strategic and current tasks of the government's social and economic policy. In this context, it is necessary to continue the process of reducing the number of key spending units.

4. Estimation of expenditures related to the main spending units in the corresponding period of the year. In case of insufficient funds, it is worthwhile to search for additional sources of their attraction. If this is not possible, program activities should be ranked according to the importance of the program and selected the most important ones for social development.

5. Formation of an organizational mechanism for the implementation of program measures to ensure the adoption of optimal managerial decisions aimed at fulfilling certain tasks, provided for performance of certain tasks under condition of minimizing of cumulative resources and the achievement of main goal of the program. The benefits of such mechanism is that within it the perpetrators are assigned with the appropriate authority and responsibility for the final result.

Summarizing the above, it should be emphasized that special government bodies have been set up in Ukraine that are directly involved in the formation and

implementation of long-term policy of state regulation of the economy and the social sphere of society; an appropriate legal framework has been created and a system of training personnel is functioning; the system of informational support of activity of state institutions dealing with economic planning and projection is established. However, there is a discrepancy between the needs of resource support for created perspective plans and programs with the annual budget capability of the relative territories.

We believe that the legislative consolidation of the procedure for developing a budget strategy as an integral part of the budget process in Ukraine will eliminate the multidirectional priorities of the state development, balance the revenues and expenditures of the budget, create an effective mechanism for the concentration of resources to address medium and long-term tasks.

### **References:**

1. Projection of the development of territories. Budget projection: Tutorial / V.V. Mamonova, S. Yu. Lukin, Yu. B. Molodozhen [and others]; by general edition of M. M. Bilinskaya. – K. : K.I.S., 2014. – 200 p.
2. Moldovan O. O. «Optimization of budget projection and planning processes in Ukraine». Analytical note [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>.

**Ямборко Г. А., к.е.н, доцент,**  
*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ВИЗНАННЯ ТА АНАЛІЗ ДОХОДІВ: СУЧАСНЕ ОНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Розвиток фінансової звітності суб'єктів господарювання України відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності є важливим кроком до міжнародних ринків капіталу. Сучасний розвиток підприємницької діяльності, залучення іноземних інвестицій підвищує вимоги щодо зрозумілості і прозорості порядку визнання доходу та формування суми прибутку, як основної умови інвестування капіталів і важливого джерела фінансування бізнесу. Важливість показника доходу обумовлює необхідність своєчасного реагування на хронологію розвитку і оновлення міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема запровадження МСФЗ 15 «Виручка по договорах з клієнтами» [1], який має замінити МСБО 18 «Дохід» [2] та вступити в дію з 01.01.2018року (раніше планувалося з 01.01.2017р).

Насамперед зазначимо, що визначення облікової категорії доходу розкрито у концептуальній основі подання фінансових звітів (оновлена у 2010році), де дохід визначено як збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення корисності активів чи зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників власного капіталу [3, с. 6]. Діючі методологічні засади розкриття у фінансовій звітності інформації про доходи підприємства встановлено міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [2]. Відповідно до вказаного МСБО- дохід визнається під час

збільшення активів або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2, с. 4]. Слід зазначити, що об'єктом стандарту є тільки процедура обліку доходу, сутність якого визначено в стандарті, як результат певних операцій та подій звичайної діяльності, за винятком доходу, який описаний іншими стандартами, зокрема: МСБО 17 «Оренда», МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» або доходу спеціалізованих галузей, діяльність яка відображена в інших стандартах: МСФЗ 4 «Страхові контракти», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 41 «Сільське господарство». За вимогами інших стандартів бухгалтерського обліку підприємства повинні визнавати доходи внаслідок дооцінки активів, безкоштовного отримання активів, відшкодування іншими сторонами визнаних підприємством втрат. Тобто, якщо основні правила і моменти визнання доходу регламентовано МСБО 18 «Дохід», то уточнення цих правил встановлюють інші стандарти.

Сума доходу, яка виникає внаслідок господарської операції вимірюється за справедливою вартістю компенсації в грошовій або іншій формі, яка була отримана або підлягає отриманню. Справедлива вартість визначається як сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операціях між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, тобто дохід вимірюється за сумою отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана, якщо вона суттєво не відрізняється від її справедливої вартості. При визначенні доходу необхідно дослідити операції і події за яких сума доходу не співпадає зі справедливою вартістю. Це відбувається в тому випадку, коли товари реалізуються з торгівельною знижкою або зі знижкою з обсягу продажу, а це означає, що дохід визнається за меншою сумою, ніж справедлива вартість. Знижки, надані за терміновість платежу, вираховуються з доходу від реалізації товарів, робіт, послуг згідно вимог міжнародного стандарту бухгалтерського обліку. У МСБО 18 «Дохід» вказано, що «суми, отримані від імені третіх сторін (такі, як податок з продажу, податки на товари та послуги і податок на додану вартість), не є економічними вигодами, що надходять до суб'єкта господарювання, і не ведуть до збільшення власного капіталу, отже, виключаються з доходу. Подібним чином у будь-яких агентських відносинах валове надходження економічних вигід включає суми, які отримані від імені принципала, але не спричиняють збільшення власного капіталу підприємства і не визнаються доходом». Дохід, який виникає в процесі надання послуг визнається в тих облікових періодах, в яких надаються відповідні послуги. Результат операції, яка передбачає надання послуг, може бути достовірно оцінений у разі задоволення таких умов: а). суму доходу можна достовірно виміряти; б). існує ймовірність надходження до підприємства економічних вигод, пов'язаних з операцією; в). етап завершеності операції на дату балансу може бути достовірно встановлений; г) витрати, понесені в зв'язку з операцією і витрати, які будуть понесені до завершення операції, можна достовірно виміряти. Однією з умов визнання доходу від надання послуг є можливість достовірно оцінити етап завершеності операції. Залежно від сутності операції, методи для визначення етапу завершеності можуть включати: 1). огляд виконаних робіт; 2). оцінку вартості послуг, наданих на певну дату, що обліковується за визначеним відсотком до загального обсягу послуг, які мають бути надані; 3). визначення питомої ваги витрат, понесених на певну дату у загальній сумі витрат. Різні методи визначення етапу завершення робіт можуть



бути використані за різних обставин. Дохід, який виникає внаслідок використання активів підприємства іншими підприємствами, що приносять відсотки, роялті та дивіденди, має визнаватися якщо: а) існує ймовірність, що економічні вигоди, пов'язані з операцією, надходять до підприємства; б) можна достовірно оцінити суму доходу. Дохід від використання активів має визнаватися на такій основі: а) відсотки – на основі пропорційності часу з урахуванням доходу від активу; б) роялті – на основі нарахування згідно із суттю відповідної угоди; в) дивіденди, за умови встановлення права акціонерів на отримання виплати [2, с. 4]. Таким чином, доходи визнаються згідно правил, встановлених стандартами бухгалтерського обліку з врахуванням економічної сутності операції. Рада з МСФЗ визнала існуючі вимоги щодо розкриття інформації неякісними, вважаючи, що розкритої інформації недостатньо для користувачів фінансової звітності, щоб розуміти джерела виручки та основні судження й оцінки, вчинені при їх визнанні і започаткувала новий МСФЗ 15 "Виручка за договорами з покупцями". Цей стандарт визначає єдину комплексну модель обліку доходів від реалізації, які виникають за договорами з клієнтами, і замінює поточні рекомендації щодо визнання доходів. У відповідності МСФЗ 15 категорія «доходу» трактується як «збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходження або приросту активів або зменшення зобов'язань, які призводять до збільшення власного капіталу, крім тих, які стосуються вкладу власників» [1]. Тобто, у новому визначенні доходу вилучено поняття «валове» стосовно надходження вигід та «в ході звичайної діяльності». Крім того, конкретизовано, що надходження вигід відбувається у вигляді «надходження або приросту активів або зменшення зобов'язань», тобто запроваджено концепцію зміни активів/зобов'язань (positional reporting).

Вимоги нового стандарту щодо відображення в обліку результатів операції продажу товарів ґрунтуються на юридичному трактуванні угоди між двома (або більше) сторонами, в результаті якої виникають права та зобов'язання, що підлягають виконанню. У відповідності оновленим методичним засадам, при визнанні доходу необхідно розгорнуто відобразити суми змін активів і зобов'язань, які виникають, у продавця, як сторони договору і, який повинен виконувати ці зобов'язання. Іншими словами, продавець визнає суму виручки еквівалентно сумі переданих товарів і послуг з врахуванням суми винагороди, на яку він має право і яку очікує отримати в обмін на ці товари і послуги. Порядок визнання і формування суми доходу умовно поділяється на етапи, зокрема: 1). Ідентифікація суті і умов угоди з клієнтом; 2). ідентифікація умов виконання зобов'язань угоди; 3). визначення ціни і суми реалізації товару; 4). Розподіл суми операції реалізації товарів на етапи виконання зобов'язань за договором; 5). визнання доходу пропорційно сумах виконання зобов'язань. У стандарті конкретизовано критерії і момент визнання доходу від операцій продажу при умові надання знижок, пільг, бонусів, відшкодування витрат, тощо.

Таким чином, суттєві зміни в міжнародній практиці обліку, новий підхід до визнання доходів, зміни в концепції обліку доходів вимагають детального їх вивчення вітчизняними науковцями та практиками з метою якнайшвидшого впровадження їх у практику вітчизняних підприємств. В умовах міжнародної стандартизації фінансової звітності важливим є уніфікація методичних положень щодо аналізу показників звіту про фінансові результати, який об'єднує логічно взаємопов'язану інформацію про доходи і результати діяльності підприємства.

### **Література:**

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Виручка по договорах з покупцями» – [Електронний ресурс]: режим доступу [www. interbuh. com. ua/ua / documents/ onebuhbook /37616](http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onebuhbook/37616)
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» (МСБО 18) – [Електронний ресурс]: Міністерства фінансів України-режим доступу [http://www. zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025](http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025)
3. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]: Міністерства фінансів України – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua /file/link/332198 /file/buh.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf).
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

# MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Рак Ю. А., к.е.н., старший викладач,  
*Київський національний торговельно-економічний університет*  
*м. Київ, Україна*

## ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА<sup>1</sup>

Конкуренція розглядається як найбільш ефективна форма організації ринкових відносин, тому її розвиток сприяє підвищенню ефективності функціонування ринку. Загальноприйнятим є підхід до розуміння конкуренції, коли розглядаються три основні блоки характеристик: структурний, поведінковий та функціональний. В науковій літературі [5, с. 67-88; 6, с. 311-329] виділяють три види благ: досліджувані (search goods), досвідчені (experience goods) та довірчі (credence goods). Досліджувані блага характеризуються тим, що споживач ще до моменту їх купівлі може оцінити їх якість та результативність, в якості прикладу можна розглядати ринок квітів. Отримати відповідну адекватну реальним умовам інформацію про досвідчені блага можна лише в процесі їх використання (ринок соків), тоді як оцінити ефект від довірчих благ можливо лише через певний проміжок часу (ринок консалтингових послуг). Для сучасної економічної науки дискусійним залишається питання, які з характеристик є найбільш вагомими і показовими, тобто постає проблема визначення пріоритетів розвитку конкурентного середовища для ринків різних видів благ. Для всіх видів благ справедливим є твердження, що викривлення інформації викликає появу двох основних типів невизначеності: цінової та якісної. Найбільш ефективним засобом уникнення негативного впливу асиметричної інформації є підтримка власної позитивної репутації. На основі проведених нами в досліджень [2], можемо зробити припущення, що суттєвий вплив на розвиток ринкового середовища відіграє рівень довіри споживача, тобто по суті – це функціональний блок, що відображає ступінь задоволення споживчих потреб. Щоб визначити напевне, що саме: структура, поведінка чи рівень взаємодії учасників ринку є визначальним для розвитку конкуренції на ринку різних видів благ, потрібно провести додаткові дослідження.

Кожен з трьох блоків характеристик можна оцінити за допомогою математичних методів. Характеристики функціонального блоку в цьому дослідженні оцінювались на основі співвідношення темпів приросту компаній до темпів приросту обсягів ринку, що є показовим, оскільки ситуація, коли темпи приросту учасників ринку перевищують приріст обсягів ринку створює сприятливі умови для розвитку конкуренції.

Рівень розвитку структури ринку можна оцінити з погляду ринкової привабливості. Серед факторів привабливості можна визначити такі, як темпи

---

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом (Ф70) Державного фонду фундаментальних досліджень

росту обсягів ринку, бар'єри входу на ринок, правові обмеження, рівень конкуренції тощо. Вплив конкуренції можемо оцінити за допомогою наведених загальновідомих коефіцієнтів [4] (індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Джині, показних розкиду логарифмів часток, індекс Хана-Кея тощо). Бар'єри входу на ринок та правові обмеження оцінюємо за допомогою експертної оцінки на основі системи балів від 0 до 1, де 0 – вплив фактору несуттєвий; 0,5 – існує певний рівень ринкових бар'єрів або правових обмежень; 1- вплив фактору обмежує або унеможливорює доступ на ринок для потенційних учасників. На основі проведених досліджень, автором було запропоновано коефіцієнт привабливості ринку СМА (Coefficient of Market Attractiveness) ринку [1]:

$$CMA = \frac{\sum_{i=1}^n FMA_i}{m}, \text{ при } 0 \leq FMA_i \leq 1, \text{ де} \quad (1)$$

*CMA* – загальний коефіцієнт привабливості ринку;

*FMA<sub>i</sub>* – значення і-го фактору щодо привабливості ринку, при  $0 \leq i \leq m$ ;

*m* – кількість факторів в дослідженні.

Запропонований нами коефіцієнт привабливості ринку *CMA*<sup>1</sup> змінюється від 0 до 1 і має наступні межі:  $0 \leq CMA \leq 0,3$  – ринок з низькою привабливістю;  $0,3 \leq CMA \leq 0,4$  – середня привабливість ринку;  $0,4 \leq CMA \leq 0,5$  – привабливий ринок;  $0,5 \leq CMA \leq 1$  – високий ступінь привабливості ринку [1]. Враховуючи попередні дослідження, та, застосовуючи метод експертних оцінок, отримуємо: для ринку квітів *CMA*=0,63, для ринку соків *CMA*=0,42, для ринку консалтингових послуг *CMA*=0,51.

Аналіз поведінкового блоку в контексті розвитку конкуренції, на наш погляд, доцільно проводити за трьома напрямками: вплив компаній на конкуренцію, імовірність змови та рівномірність розподілу ринкових часток. Показники, які дозволяють здійснити зазначений аналіз – індекс Ханна-Кея, індекс Хауса та U-індекс [4]. Проаналізувати поведінковий критерій можна за допомогою запропонованого нами індексу оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції АСІ [1].

Далі нами зроблено спробу врахувати вплив функціонального, поведінкового та структурного критерію на розвиток конкуренції [3]. В якості показників, що ілюструють приріст конкуренції, на наш погляд, доцільно взяти приріст кількості консалтингових компаній (*T<sub>n</sub>*) та приріст індексу оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції (*T<sub>ACI</sub>*), динаміку розвитку наукового потенціалу (*T<sub>S</sub>*). Показниками, що відображають стримуючі чинники розвитку конкуренції є приріст обсягів реалізації (*T<sub>q</sub>*), приріст привабливості ринку (*T<sub>CMA</sub>*) та приріст нерівномірності ринкових часток (*T<sub>g</sub>*). Розроблений інтегральний показник розвитку конкуренції має вигляд:

$$ICD \text{ (index of competition development)} = \frac{T_n * T_{ACI} * T_S}{T_q * T_{CMA} * T_g} \quad (2)$$

При *ICD* > 1 спостерігаємо якісний розвиток конкуренції. З метою встановлення, характеристики якого саме блоку: структурного, поведінкового чи функціонального є найбільш впливовими для розвитку ринкової конкуренції, проведемо кореляційно-регресійний аналіз. У якості залежної змінної візьмемо запропонований вище інтегральний показник розвитку конкуренції (*ICD*), а в якості незалежних змінних – наведені вище характеристики зазначених блоків: структурного (*Struc*), поведінкового (*Bihev*)

<sup>1</sup>Coefficient of market attractiveness

та функціонального (*Funct*) [3]. В результаті проведеного аналізу було одержано наступні моделі:

для ринку квітів (ринок досліджуваних благ):

$$ICD=1,65+1,36Struc+9,15Bihev+0,73Funct. \quad (3)$$

для ринку соків (ринок досвідчених благ):

$$ICD=0,92+2,52Struc+1,87Bihev+4,65Funct. \quad (4)$$

для ринку консалтингових послуг (ринок довірчих благ):

$$ICD=1,27+8,32Struc+0,83Bihev+0,81Funct. \quad (5)$$

Як бачимо з формули (3) найбільш суттєвий вплив на загальний розвиток ринкового середовища на ринку досліджуваних благ чинять характеристики поведінкового блоку. Тоді як для ринку досвідчених благ (формула (4)) найбільш вагомими є характеристики функціонального блоку. Як бачимо з формули (5), одержані вагові коефіцієнти свідчать на користь того, що найбільш впливовими на ринку довірчих благ є характеристики структурного блоку.

Підсумовуючи, ми можемо визначити пріоритети розвитку ринкового середовища на ринках різних видів благ. Визначальними на ринку досліджуваних благ по суті є рівень ринкової конкуренції та ефективність взаємодії між учасниками ринку. На ринку досвідчених благ вирішальну роль відіграє рівень довіри та відданості до торгової марки, який визначається тим, наскільки той чи інший виробник задовольняє певні потреби споживача. На ринку довірчих благ подальший розвиток залежить від ефективності структури, основними елементами якої є кількість учасників ринку, ринкові бар'єри та вертикальна диференціація послуг.

### Література:

1. Гриценко О. Г. Оцінка привабливості ринку консалтингових послуг України на основі факторного аналізу / О. Г. Гриценко, Ю. А. Рак // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 62-67

2. Рак Ю. А. Роль інституту довіри для розвитку конкуренції на ринку/ Ю. А. Рак, І. В. Лазебна // Економічна політика в контексті міжнародного співробітництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 22-23 серпня 2014 р.). – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2014. – с. 82-85

3. Рак Ю. А. Пріоритети розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України [Електронний ресурс] / Ю. А. Рак // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання. – Вип. № 2. – М.: Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського, 2014. – С. 328-334. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-2-2014>. – Назва з екрану.

4. Bikker J. A Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Revue of the Literature [Електронний ресурс] / J. A. Bikker, K. Naaf // Economic and Financial Modeling. – Summer, 2002. – 46 р. Режим доступу до ст.: [http://www.researchgate.net/publication/4810038\\_Measures\\_of\\_competition\\_and\\_concentration\\_in\\_the\\_banking\\_industry\\_a\\_review\\_of\\_the\\_literature/file/60b7d52af2e658d68a.pdf](http://www.researchgate.net/publication/4810038_Measures_of_competition_and_concentration_in_the_banking_industry_a_review_of_the_literature/file/60b7d52af2e658d68a.pdf). – Назва з екрану.

5. Darby M. Free Competition and the Optimal Amount of Fraud / M. Darby, E. Karni // Journal of Law and Economics. 1973. – Vol. 16. – pp. 67-88

6. Nelson P. Information and Consumer Behaviour / P. Nelson // Journal of Political Economy, 1970. – Vol.78. – pp. 311-329.

7. Stigler G.J. The Economics of information / G.J. Stigler // Journal of Political Economy, 1961. – pp. 213-225.

**Бєлова О. І., к.ю.н., доцент кафедри,  
Кайдашев Р. П., д.ю.н., доцент, професор кафедри,  
Міжрегіональна академія управління персоналом  
м. Київ, Україна**

## **ПЕРЕГЛЯД СУДОВИХ РІШЕНЬ У ВИПАДКУ ВТРАТИ АДМІНІСТРАТИВНОЇ СПРАВИ**

Перегляд судового рішення є однією з гарантій справедливого та неупередженого розгляду справи у суді, що дозволяє вирішити спір у відповідності з принципами законності та обґрунтованості. Важливість і значимість перегляду судових рішень є безперечною, тим більше в адміністративному процесі, який дає змогу реалізувати принцип відповідальності держави за свою діяльність перед людиною загалом і суб'єктами підприємницької діяльності зокрема.

Починаючи з 2014 року, Україна не здійснює функції у сфері юстиції і правосуддя на територіях Донецької та Луганської областей, підконтрольних так званим «ДНР» і «ЛНР». У квітні 2014 року озброєні групи почали захоплювати у цих областях приміщення органів державної влади, в тому числі судів і органів прокуратури. 13 квітня 2014 року було оголошено про початок Антитерористичної операції (далі – «АТО») [1]. Значна кількість прокурорів, суддів і адміністративно-технічного персоналу були змушені залишити службові приміщення у зв'язку з їх захопленням. Одним з найбільш відчутних наслідків раптового переміщення судів стала втрата матеріалів справ у судових провадженнях, розгляд яких триває або завершений. Разом з тим, проблема відновлення втрачених справ, недивлячись на перехід до електронної обробки процесуальних документів, внесення їх у єдиний державний реєстр, ведення журналу судового засідання тощо пов'язана також з очевидною незахищеністю порядку провадження в адміністративних справах від умисного знищення зібраних матеріалів.

Також не можна обійти такі події, як окупація та анексія Криму. Автономна Республіка Крим визнана тимчасово окупованою територією України, на яку поширюються дія Конституції та законів України [2]. Дійсно, на громадян тимчасово окупованої території поширюється дія Конституції та законів нашої держави, однак, на жаль, не можна забувати про той факт, що на цій території встановлений особливий правовий режим, що призводить до утруднення реалізації прав та інтересів громадян.

Право на перегляд судових рішень, у тому числі після втрати та поновлення справи, закріплено в українському законодавстві не перший рік [2], але реалізація цього права найбільш активізувалася внаслідок окупації територій, виникнення загрози незалежності та територіальній цілісності нашої держави. Необхідно відзначити, що українській законотворець всіяко намагається реагувати на зміни, викликані соціально-політичною ситуацією в країні. Так,

протягом останніх років було прийнято Закон України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» [3], Закон України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» [4], Закон України «Про здійснення правосуддя та кримінального провадження у зв'язку з проведенням антитерористичної операції» [5]. Також Вищим адміністративним судом України були видані Інформаційні листи з розтлумаченням певних положень законодавства<sup>1</sup>.

Вивчення судової практики щодо поновлення адміністративних справ дає змогу дійти висновку, що провадження з відновлення втраченої адміністративної справи є виключним та факультативним у системі адміністративних проваджень, спрямованих на відновлення документів, що відображають зміст та результати адміністративної справи. Провадження з відновлення втраченої адміністративної справи спрямоване на вирішення як загальних завдань адміністративного судочинства, так і на досягнення на цій підставі цілей у межах відповідної адміністративної справи. Процесуальна діяльність з відновлення втраченої адміністративної справи здійснюється у формах: 1) відновлення адміністративної справи, втраченої цілком; 2) відновлення частини адміністративної справи; 3) відновлення окремого процесуального документа. У процесі провадження з перегляду судового рішення у відновленій адміністративній справі виконуються такі завдання: 1) специфічні завдання з відновлення адміністративної справи; 2) визначення законності та обґрунтованості судового рішення на основі відновленої адміністративної справи.

Розділом VII «Відновлення втраченого судового провадження в адміністративній справі» Кодексу адміністративного судочинства України (далі – КАСУ) врегульовано порядок перегляду судових рішень поновлених адміністративних справ для судів різних інстанцій [6]. Системний аналіз статті 273 КАСУ дозволяє зробити висновок, що поданню заяви про відновлення втраченого провадження повинні передувати такі умови: 1) судові провадження в адміністративній справі має бути закінчене ухваленням судового рішення; 2) судові провадження в адміністративній справі має бути закриті повністю або частково. Таким чином для порушення питання про відновлення судового провадження в адміністративній справі розгляд справи повинен бути завершений або провадження у справі має бути закритим [6]. У випадку, якщо особа звернулася з приводу відновлення втраченого провадження у справі, яка не була розглянута повністю, суд залишає таку заяву без розгляду. У таких випадках судовий розгляд може бути відкрито заново на загальних підставах шляхом пред'явлення нового позову. Слід також наголосити, що в постанові про відкриття провадження у новій справі у зв'язку з втратою незакінченого провадження ця обставина має бути обов'язково вказаною. Як свідчить практика розгляду адміністративних справ, у разі неможливості поновити матеріали втраченої справи, особа може повторно звернутися з адміністративним позовом. Отже, судова практика в Україні йде таким шляхом: якщо мається апеляційна (касаційна) скарга, а по справі провадження відсутнє і неможливо його встановити частково (або цього недостатньо для об'єктивного вирішення справи), заявникові, та іншим особам, які беруть участь у справі, роз'яснюється право на повторне звернення з такою самою заявою до суду за наявності необхідних документів, або звернення із

<sup>1</sup> Інформаційні листи ВАСУ від 03.11.2014 № 1493/2/2/14-14; від 10.11.2014 № 1543/11/10/14-14; від 04.03.2015 № 363/10-14/15

заявою про відновлення втраченого провадження, до суду, який прийняв рішення по суті справи.

Таким чином втрачені матеріали справ – це неможливість здійснення судочинства, що впливає на реалізацію прав та інтересів законослухняних громадян. У зв'язку з цим в Україні були вжиті такі заходи: змінено територіальну підсудність, організовано передислокацію або мобілізацію судів, визначено та законодавчо закріплено порядок відновлення справ, тощо. Звісно, зазначені заходи тягнуть за собою проведення великої кількості дій: від прийняття нормативно-правової бази до організації передачі справ. Разом з тим, як свідчить досвід нашої держави, своєчасне вжиття заходів з відновлення роботи судів є дуже важливим аспектом з дотримання прав людини. У цьому контексті велике значення для поновлення справи відіграє функціонування в Україні Єдиного державного реєстру судових рішень (далі також – ЄДРСР). У ЄДРСР копії судових рішень зберігаються безстроково. Інформація у ЄДРСР захищається від викрадення, перекручення чи знищення. Також не допускається внесення до цієї бази даних будь-яких змін до судових рішень, крім випадків, що пов'язані з необхідністю виправлення технічної помилки, допущеної під час внесення судового рішення до Реєстру чи ведення Реєстру. У зв'язку з викладеним, особливої актуальності набуває питання впровадження та широкого використання електронної системи «Електронний суд». Повномасштабне впровадження системи електронного судочинства, на нашу думку, забезпечить безперервність судового процесу, покращить доступ до правосуддя, скоротить терміни розгляду справ та буде додатковою гарантією від умисного знищення матеріалів судових справ.

### **Література:**

1. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 13 квітня 2014 року «Про невідкладні заходи щодо подолання терористичної загрози і збереження територіальної цілісності України». Указ Президента України від 14 квітня 2014 року № 405/2014 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/405/2014>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих положень адміністративного судочинства. Закон України від 17.11.2011 № 4054-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4054-17>
3. Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України. Закон України від 15.04.2014 № 1207-VII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1207-18>
4. Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції. Закон України. Закон України від 2 вересня 2014 року № 1669-VII // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1669-18>
5. Про здійснення правосуддя та кримінального провадження у зв'язку з проведенням антитерористичної операції // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1632-18>
6. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2747-15>



**Хвостенко В. С., к.е.н., доцент кафедри,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна**

**Григорова Д. А., студентка,  
Національний юридичний університет  
імені Ярослава Мудрого  
м. Харків, Україна**

## **ФІРМОВЕ НАЙМЕНУВАННЯ, ВІДОМЕ В УКРАЇНІ – ПІДСТАВА ДЛЯ ВІДМОВИ У РЕЄСТРАЦІІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ**

Отримання охоронного документу на знаки для товарів та послуг є важливою складовою захисту бізнесу. Проте здійснення такої процедури передбачає відповідність заявленого позначення умовам правової охорони згідно діючого законодавства. Так, у аб. 4 ч. 3 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» зазначено, що: «Не можуть бути зареєстровані як знаки позначення, які є тотожними або схожими настільки, що їх можна сплутати з фірмовими найменуваннями, що відомі в Україні і належать іншим особам, які одержали право на них до дати подання до Установи заявки щодо таких же або споріднених з ними товарів і послуг» [1].

Цей критерій є досить поширеною підставою для відмови Укрпатентом у реєстрації торгової марки.

Проблема полягає у тому, що ні в законодавстві, ні в багаторічній судовій практиці не визначено, що означає відомі в Україні фірмові найменування, відсутні будь-які критерії для встановлення відомості.

Головним актом, який регулює проведення експертизи Укрпатентом є Методичні рекомендації з окремих питань проведення експертизи заявки на знак для товарів і послуг. У ньому зазначено, що фірмове (комерційне) найменування вважається відомим в Україні, якщо відомості про нього доведено до загального відома як відкрити інформацію (публічно оголошено), і його використання пов'язується з конкретною (певною) особою щодо певних товарів і послуг, які є результатом господарської діяльності цієї особи. Джерелами інформації, що містять відомості про фірмове (комерційне) найменування можуть бути, зокрема енциклопедії, довідники, каталоги, відомості органів державної влади, органів місцевого самоврядування, статистична або адміністративна інформація, що підтверджують факт використання фірмового (комерційного) найменування або право на нього, а також реєстри, які ведуться в установленому законом порядку [2].

Так як до сьогоднішнього дня в Україні не було створено реєстру фірмових (комерційних) найменувань, то основним способом підтвердження або спростування відомості фірмового найменування залишаються дані державних органів. Наприклад, довідка з Міністерства юстиції України, яка підтвердить наявність або відсутність в Україні зареєстрованої юридичної особи з фірмовим найменуванням аналогічним заявленому позначенню.

Щодо судової практики з цього питання, то деякі судді для визначення відомості фірмового найменування застосовують за аналогією критерії визначення відомості торговельної марки, які передбачені в ч. 2 ст. 25 Закону, а

саме: «При визначенні того, чи є знак добре відомим в Україні, можуть розглядатися, зокрема, такі фактори, якщо вони є доречними:

- ступінь відомості чи визнання знака у відповідному секторі суспільства;
- тривалість, обсяг та географічний район будь-якого використання знака;
- тривалість, обсяг та географічний район будь-якого просування знака, включаючи рекламування чи оприлюднення та представлення на ярмарках чи виставках товарів та/або послуг, щодо яких знак застосовується;
- тривалість та географічний район будь-яких реєстрацій та/або заявок на реєстрацію знака за умови, що знак використовується чи є визнаним;
- свідчення успішного відстоювання прав на знак, зокрема територія, на якій знак визнано добре відомим компетентними органами;
- цінність, що асоціюється зі знаком» [1].

Інші судді доручають вирішення питання відомості фірмового найменування експерту.

Однак, у Постанові Вищого господарського суду України від 01.12.2015 року за справою № 39/124, суд наголосив на тому, що правове значення в даному випадку має лише відомість (без обмеження факторів, які на це вплинули) в Україні цього фірмового найменування; питання визначення комерційного (фірмового) найменування, як і питання його відомості, є питаннями права, а не факту, а тому мають вирішуватися судом, а не судовим експертом [3].

Таким чином, позиція ВГСУ така, що суддя самостійно має вирішити питання відомості, врахувавши всі обставини, не обмежуючись жодними критеріями.

Згідно з Академічним тлумачним словником української мови, відомий – якого знає багато людей, який користується популярністю, славою; знаменитий, славетний [4].

З цього визначення вбачається, що суд має встановити кількість осіб, яким відоме фірмове найменування. Однак, які саме це мають бути особи – споживачі чи контрагенти, не зрозуміло.

Отже, доказами відомості фірмового найменування у суді можуть бути інформація різного роду, зокрема довідки державних органів, соціологічні опитування, статистичні дані, інформація від контрагентів тощо.

Якщо звернутися до іноземного законодавства, то в Європейському Союзі взагалі немає такого критерію для відмови як наявність схожого до ступення змішування відомого комерційного найменування. У Директиві 2015/2436 Європейського парламенту та Ради від 16 грудня 2015 року щодо тогових марок зазначається наступне: «The concept of infringement of a trade mark should also comprise the use of the sign as a trade name or similar designation, as long as such use is made for the purposes of distinguishing goods or services.

The exclusive rights conferred by a trade mark should not entitle the proprietor to prohibit the use of signs or indications by third parties which are used fairly and thus in accordance with honest practices in industrial and commercial matters. In order to create equal conditions for trade names and trade marks against the background that trade names are regularly granted unrestricted protection against later trade marks, such use should only be considered to include the use of the personal name of the third party. Such use should further permit the use of descriptive or non-distinctive signs or indications in general» [5].

Отже, у ЄС використання торгівельної марки в якості комерційного найменування, яке слугує для розрізнення товарів і послуг визнається

порушенням. Що ж стосується найменувань, які виникли раніше торгових марок, то їм надаються фактично рівні умови з певними обмеженнями.

Таким чином недосконалість законодавства в сфері інтелектуальної власності сприяє обмеженню розвитку підприємницької діяльності. Саме тому, доцільним є розробка критеріїв «відомості» фірмового найменування, разом із запровадженням відповідних реєстрів. З іншої точки зору, для відповідності вітчизняного до законодавства ЄС, було б доцільним взагалі виключити із Закону аб. 4 ч. 3 ст. 6.

### Література:

1. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>.
2. Методичні рекомендації з окремих питань проведення експертизи заявки на знак для товарів і послуг, затверджені наказом Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» від 07.04.2014 зі змінами від 22.01.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uipv.org/i\\_upload/file/metod-rek-tm-08022016.pdf](http://www.uipv.org/i_upload/file/metod-rek-tm-08022016.pdf).
3. Постанова Вищого господарського суду України від 01.12.2015 року за справою № 39/124 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/53948268>.
4. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/vidomyj>.
5. Directive (EU) No. 2015/2436 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2015 to approximate the laws of the Member States relating to trade marks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file\\_id=395032](http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=395032).

Izdevniecība «Baltija Publishing»  
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

---

Iespiests tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»  
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 20. septembris  
Tirāža 100 eks.