

**Східноукраїнський інститут  
економіки та управління**

V МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ»**

16 лютого 2019 року

V МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»**

16 февраля 2019 года

Запоріжжя  
2019

**УДК 330(063)  
А43**

У збірнику представлені матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економічна статистика», «Економіка галузевих ринків», «Економіка суспільного сектору», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Поведінкова та експериментальна економіка», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

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

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

**Актуальні проблеми економіки та менеджменту:** збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 16 лютого 2019 року). – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2019. – 120 с.

**Актуальные проблемы экономики и менеджмента:** сборник материалов V Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 16 февраля 2019 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2019. – 120 с.

**УДК 330(063)**

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

**Досужий В. С.**

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПІДХІД ДО ВІДТВОРЕННЯ  
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....6

### СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

**Бендюгіна С. С., Антонюк Н. О.**

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ: ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І ФЕНОМЕН ЙОГО  
ВИНИКНЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 11

**Дерігін О. Д.**

СТРАТЕГІЧНА РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ  
В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ ДЕРЖАВИ ..... 14

**Тодорюк С. І.**

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... 17

### СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

**Шкіря Д. М.**

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИЗМУ .....21

### СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

**Борейко В. І.**

РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....24

**Селезень О. М.**

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....26

**Ткаченко Д. О., Осташко Т. О.**

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПРЯМИЙ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ  
В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ТНК ЗА 2010–2016 РОКИ.....29

### СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

**Славкова О. П., Кобилецька Н. А.**

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ.....33

**Ходаковская О. В.**

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГОСБАЛАНСИРОВАННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ  
В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИЙ „ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ” .....36

### СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

**Довбенко Т. О., Довбенко В. С.**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ТА ЗАСОБИ  
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ .....39

<b>Мартин О. М., Живко З. Б., Вітер О. М.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	41
---	----

## **СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ**

<b>Ільченко В. А.</b> РОЛЬ І МІСЦЕ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ НЕЗАКОННИМ ШЛЯХОМ В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .....	44
<b>Ляшко І. І.</b> СОЦІАЛЬНА РЕКЛАМА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ .....	47
<b>Petrovskaya A. S.</b> ECOLOGICAL FACTOR OF THE PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT .....	50
<b>Полятикiна Л. І., Григорович Н.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В РОСЛИННИЦТВІ.....	52

## **СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

<b>Ганзюк С. М., Ганзюк К. І.</b> УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ .....	55
<b>Полякова Ю. В., Іванів М. А., Лисенко С. Ю.</b> МИТНО-ТАРИФНА ПОЛІТИКА ТА ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ .....	57
<b>Старостенко Г. Г., Перегудова А. С.</b> ФОРМИ І МЕХАНІЗМИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО .....	59

## **СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА**

<b>Карпа І. С.</b> ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАКСИМИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ.....	63
<b>Кишакевич Б. Ю., Мігулка О. О.</b> ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ .....	66
<b>Краснікова О. М.</b> АНАЛІЗ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	68
<b>Криховецька З. М., Форос Л. Р.</b> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	70
<b>Нахаєва М. М.</b> ВИКОРИСТАННЯ DEA АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ .....	73
<b>Шутка С. Є., Колінько Н. І.</b> ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ .....	75

## **СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<b>Кучерепа Н. Т.</b> СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ .....	78
<b>Мажаров Д. В.</b> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ОСНОВІ SFA-МОДЕЛЕЙ.....	82

## **СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Filon M. M., Plashkaryova A. O.</b> PSYCHOLOGY OF ADVERTISING.....	86
--	----

## **СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ**

<b>Єременко О. М.</b> КОРПОРАТИВНА ПОВЕДІНКА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	89
<b>Кривда О. В.</b> ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	93
<b>Михайлюк В. В., Буркова Л. А.</b> АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ .....	97
<b>Натрусна Н. О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	100
<b>Савчук Д. Г.</b> АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	102

## **СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ**

<b>Бондаревська К. В., Богдан Ю. Д.</b> ОЦІНКА МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ ТА УНИКНЕННЯ НЕВДАЧ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З НАПРЯМУ «МЕНЕДЖМЕНТ».....	106
<b>Гліненко Л. К., Дайновський Ю. А., Басій Н. Ф.</b> ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ .....	109
<b>Захарчин Г. М., Склярчук Т. В.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ КОНФЛІКТ У МЕНЕДЖМЕНТІ.....	112
<b>Коваленко М. В., Вовк І. М.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ЗАПОРУКА ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
<b>Тітарчук А. О., Маліновська О. Я.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ.....	117

## СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

**Досужий В. С.**

*аспірант кафедри прикладної економіки,  
підприємництва та публічного управління*

*Національний технічний університет*

*«Дніпровська політехніка»*

*м. Дніпро, Україна*

### **ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПІДХІД ДО ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

За даними Державного комітету статистики в 2017 році 22,9% кількості машинобудівних підприємств отримали збитки за підсумками господарської діяльності [1], рівень рентабельності їх операційної діяльності становив 9,3%. Підприємницька активність з метою підвищення працездатності основних засобів (ОЗ) виробництва шляхом їх модернізації та оновлення в галузі є недостатньою: питома вага підприємств, що впроваджували інновації, склала 14,3%. Розглянуто концептуальні підгрунття щодо формування підприємницької складової, а саме наявності суб'єктів та умов, за яких будуть ініційовані та реалізовані підприємницькі проекти відтворення ОЗ.

Придатність основних засобів до експлуатації в заданих умовах пропонується оцінювати за різницею втраченої та відновленої вартостей машин, обладнання, споруджень за коефіцієнтом:

$$K_{з.в} = 1 + \frac{W_n - W_в - A_{в.з} + B_{р.м} + W_{он}}{W_n}, \text{ частка од.}, \quad (2.1)$$

де  $K_{з.в}$  – коефіцієнт, який характеризує зміну вартості основних засобів протягом року, що розглядається, порівняно з їх вартістю  $W_n$  на початок року;

$W_n$ ,  $W_в$  – вартість основних засобів виробництва, відповідно, що введені в експлуатацію та вибули з неї протягом року;

$A_{в.з}$  – амортизаційні відрахування;

$B_{р.м}$  – витрати на ремонт і модернізацію засобів виробництва;

$W_{он}$  – витрати на впровадження інноваційних об'єктів у поточному році.

За допомогою вираження (2.1) може бути встановлено наскільки підвищиться (при  $K_{з.в} > 1$ ) або знизиться (при  $K_{з.в} < 1$ ) придатність засобів, що застосовуватиме підприємство для виготовлення продукції у наступному році. За цим вираженням необхідний обсяг коштів залежить від співвідношення величин залишкової вартості основних засобів на початок і кінець планованого року, а також обсягу виділених коштів на підтримку виробничої потужності засобів у попередньому році. Таким чином можуть бути сплановані витрати  $B_m$  на ремонтні й відновлювальні заходи, що

слід реалізувати на кінець поточного року для забезпечення прийняттого рівня придатності технічного устаткування.

Виробничо-господарська діяльність машинобудівних підприємств характеризується особливістю виготовленої ними продукції: вони залучають для випуску продукції одні засоби виробництва і створюють, як продукцію, інші засоби виробництва. Останні підвищують продуктивні можливості виробничих процесів, в яких вони використовуються. Отже, продукція машинобудівного підприємства постає, здебільшого, активним засобом виробництва для її споживачів. Ця особливість визначає рівень попиту на виготовлену продукцію.

Відтворення основних засобів являє собою придбання їх нових засобів та капітальний ремонт, реконструкцію, модернізацію та технічне переозброєння наявних ОЗ. Кожний з наведених заходів має власні цілі, змістовні особливості та можливості ресурсного забезпечення. Модель відтворення основних засобів визначає обсяг та статті витрат на його здійснення, згідно з чим встановлені способи відшкодування цих витрат. Звідси витікає різний обсяг прибутку та податку на прибуток підприємства. Насамкінець, модель відтворення основних засобів, прийнята проектом їх відтворення, суттєво впливає на інвестиційну привабливість цього проекту. Тому автором визначені основні моделі відтворення основних засобів, виділені особливості застосування та обмеження умов взаємозв'язку виділених моделей. Такими моделями відтворення ОЗ, що будуть відрізнятися між собою певними принциповими ознаками, можуть бути вибуття, ремонт, модернізація і оновлення (табл. 1).

Відтворення засобів праці для виконання виробничого процесу може бути здійснено за різними моделями його ремонту, модернізації, а також оновлення. Підприємець має чітко уявляти, чого він хоче досягти у результаті відтворення цього засобу: отримати працездатне устаткування, поліпшити результати процесу, що виконується, або суттєво змінити свій імідж для задоволення потреб споживачів продукції (за якістю, обсягами, іншими показниками). Тому він (підприємець) буде вибирати відповідну модель відтворення.

У ході виробничо-господарської діяльності підприємство має здійснювати постійно відновлюваний цикл реалізації інвестиційних проектів щодо інноваційного відтворення основних засобів [2] (рис. 1). Значною мірою обсяг капітальних вкладень залежатиме від привабливості цих проектів, яка буде зростати при організації діяльності за підприємницьким підходом. Підприємство відрізняється господарським новаторством завдяки впровадженню різних проектів випуску нової або поточної продукції новими методами. Загальна схема забезпечення інвестиційної привабливості проекту інноваційного відтворення основних засобів виробництва з системним підходом наведена на рис. 1. Автором розвинуто методологічні засади й розроблено прикладні рішення з впровадження підприємницького підходу до відтворення основних засобів на машинобудівних підприємствах як інструменту активного впливу на ефективність інвестиційного забезпечення процесу підтримання працездатності цих засобів

Якщо ремонт основних засобів виробництва та їх модернізація можуть відбуватись на підставі існуючої бізнес-моделі підприємства, то реконструкція та оновлення цих засобів потребує більш виваженого рішення в контексті стратегічних перспектив розвитку бізнесу. Природно, що стратегічний підхід управління основними засобами вимагає відповідних рішень та особливої уваги до інноваційного характеру відтворення ОЗ. Це пов'язано з ризиками та потребує від повноважних

суб'єктів певної рішучості, ініціативності та інших якостей, притаманних підприємницькій діяльності.

Таблиця 1

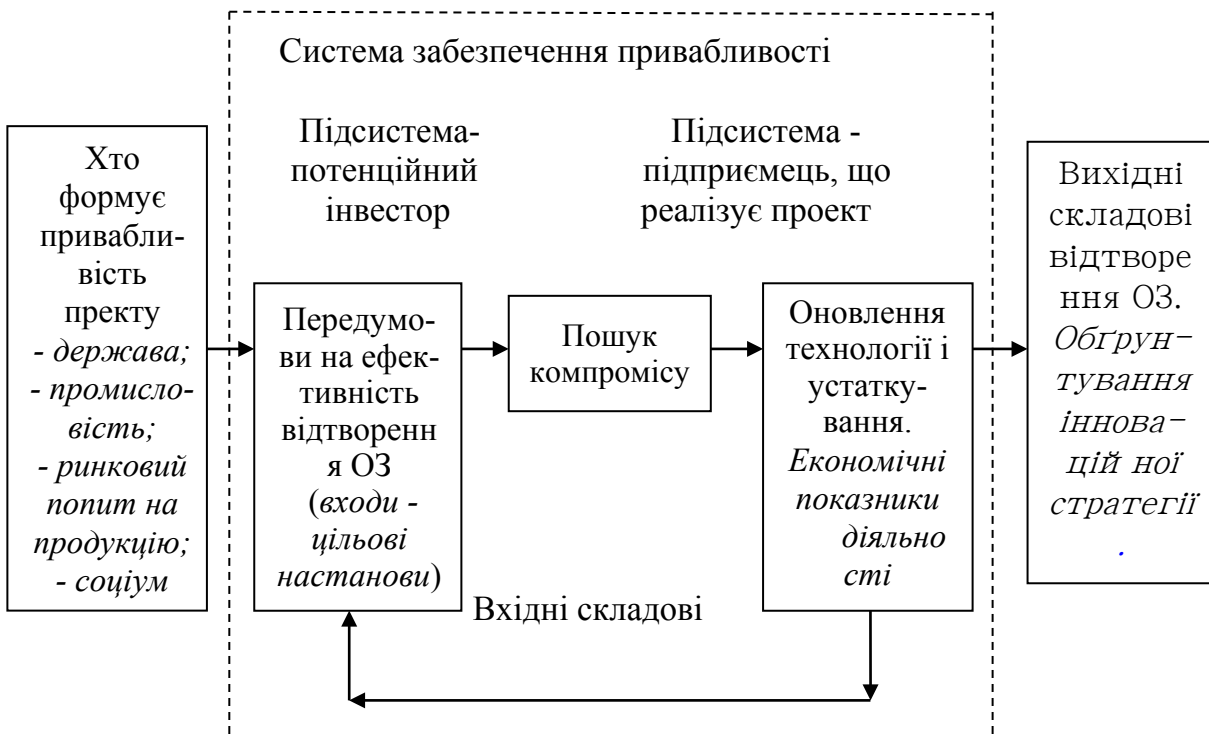
**Моделі та результати відтворення основних виробничих фондів**

Результат (характеристики)	Модель відтворення			
	вибуття	ремонт	модернізація	оновлення
Зміст за призначенням	списання з балансу підприємства фізично зношених та морально застарілих засобів виробництва, інші обставини	технічне обслуговування, поточний та капітальний ремонт шляхом придбання або виготовлення запасних частин і вузлів	удосконалення устаткування, що експлуатується, шляхом придбання або виготовлення поліпшених пристроїв та облаштування	Впровадження нового, придбаного або виготовленого самім підприємством, устаткування вищої якості
Рівень інновації	традиційний підхід до об'єктів інвестування	традиційний підхід до конструювання й виробництва	виходячи з технічного та морального старіння виробленої продукції	впровадження інноваційних розробок
Мета (причина) здійснення	заміна технічних засобів виробництва	підтримання працездатності	поліпшення виробничих характеристик	перехід на якісно вищий рівень продукції – підвищення економічних зисків
Спосіб відшкодування витрат	продаж основних засобів, отримання доходу	віднесення повної суми витрат до витрат поточного періоду	віднесення витрат до витрат поточного періоду повністю або частинами згідно з характером експлуатації устаткування	віднесення витрат за сумою амортизації нового устаткування до кошторису виробництва





**Рис. 1. Складові циклічності формування інвестиційних коштів на відтворення основних засобів виробництва**



**Рис. 2. Схема системного підходу до забезпечення інвестиційної привабливості проекту відтворення виробничих фондів**

**Список використаних джерел:**

1. Статистична інформація. Діяльність підприємств. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності у 2017 році. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Мельник О. Г. Механізм фінансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. – Європейський університет, Київ, 2010.

## СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

**Бендюгіна С. С., Антонюк Н. О.**

*студентки спеціальності «Облік і оподаткування»*

**Науковий керівник: Гурська Л. Л.**

*голова циклової комісії фінансово-економічних дисциплін*

*Відокремлений підрозділ національного університету біоресурсів*

*і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

### **СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ: ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І ФЕНОМЕН ЙОГО ВИНИКНЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Сучасні конкурентні переваги підприємств практично повністю обумовлені перевагами в технологіях виробництва, управлінні, організації просування та супроводу товарів. Найбільші можливості підвищення ефективності відтворення на всіх рівнях організації містяться в раціональному поєднанні всіх її чинників, насамперед у запровадженні науково-технічних інновацій, причому результат цього з'єднання приймає вигляд синергетичного ефекту.

Термін «синергетика» походить від грецького слова, яке означає «діючий разом». Синергія (від грец. Synergos – (syn) разом; (ergos) діючий, дія) – це сумуючий ефект, який полягає у тому, що при взаємодії двох або більше факторів їх дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді просто їх суми [3].

Засновником синергетичного наукового напрямку та винахідником терміну «синергетика» вважається професор Штутгартського університету та директор Інституту теоретичної фізики і синергетики Герман Хакен. Науковий термін акцентує увагу на узгодженості взаємодії частин при утворенні структури як єдиного цілого. Вчений вважав, що синергетика займається вивченням систем, що складаються з великої кількості елементів, компонентів або підсистем, які взаємодіють між собою складним чином.

Термінологія синергетики, її ключові ідеї і принципи поступово проникають у різні напрямки та рівні економічних досліджень. Використання методології синергетики в економічних дослідженнях в даний час стає все більш поширеним, оскільки дозволяє по-новому, у порівнянні з більш ранніми методологічними підходами, виявляти нерегулярні ефекти, що існують в економічній дійсності, більш глибоко розуміти природу їх виникнення, ідентифікувати їх і відповідним чином впливати на перебіг економічних процесів. Вагомий науковий внесок у дослідження проблем розвитку синергетичного підходу зробили І. Ансофф, М. Портер, Е. Кемпбелл, В. Б. Занг, В. Андерсон, Є. І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Л. І. Антошкіна, В. І. Мелькін, А. А. Пересада. Вчені сьогодення вважають, що синергетика, або теорія самоорганізації, виявляється одним з найпопулярніших та перспективних пізнавальних підходів в управлінській науці. На відміну від більшості нових наук, що виникали, як правило, на стику двох інших, синергетика виникає, спираючись не на граничні, а на внутрішні точки наук, з якими вона перетинається: у досліджуваних синергетикою системах, режимах і станах фізик, біолог, хімік і математик бачать

кожен свій матеріал, і кожен з них, застосовуючи методи своєї науки, збагачує загальний запас ідей і методів обраної науки.

В економіці синергічний ефект пов'язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування. Тому синергію коротко записують як «ефект, коли  $2+2=5$ ;  $6$ ; ...  $N$ ». Формула показує, що сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання. Оскільки в економіці постійно йдеться про комбінацію факторів виробництва, то урахування синергічних ефектів набуває стратегічного значення [4].

Використання синергетичного підходу при здійсненні інвестиційної діяльності рекомендовано враховувати керівникам вітчизняних підприємств у процесі стратегічного управління з метою підвищення його ефективності. Практична реалізація інвестиційних проектів та їх оцінка передбачає наявність об'ємної інформаційної бази, що містить нормативно-законодавчу, фактографічну, планово-нормативну, договірну, маркетингову, інженерно-технічну та іншу інформацію, що характеризує сам інвестиційний проект та умови його здійснення. Велика частина цієї інформація (особливо пов'язаної з майбутнім) має прогностичний характер, не володіє необхідною повнотою і точністю, що позначається на достовірності оцінок і ефективності інвестиційного проекту, що залежать від конкретних умов його реалізації.

При оцінці інвестиційних проектів найбільш істотними виглядають наступні види невизначеності та інвестиційних ризиків:

- ризик, пов'язаний із нестабільністю економічного законодавства;
- зовнішньоекономічний ризик обмежень на торгівлю і постачання;
- ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні чи регіоні;
- неповнота або неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметри нової техніки і технології;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін і валютних курсів;
- невизначеність природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих;
- виробничо-технологічний ризик;
- невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників ринку [2].

Тому для ефективного використання залучених грошових коштів та отримання максимального ефекту від вкладення – отримання максимального прибутку на вкладені інвестиції – необхідний ретельний аналіз грошових потоків.

Інвестиційні проекти доцільно вважати синергетичними за умови, що ефект сумісної реалізації декількох проектів перевищує суму ефектів від реалізації проектів окремо. У результаті отримання позитивного синергетичного ефекту можна очікувати підвищення інвестиційної привабливості, а це забезпечить залучення капіталу, поліпшення менеджменту та зростання вартості активів підприємства.

Інвестиційний синергетичний ефект зумовлений нарощуванням інвестиційного потенціалу на основі отримання додаткових позикових коштів, що відповідно знижує потребу підприємства в обіговому капіталі. Інвестиційний синергізм є наслідком спільного використання економічного потенціалу та інфраструктури (виробничих потужностей, спільних запасів сировини, перерозподілу витрат на науководслідні і дослідно-конструкторські витрати між кількома продуктами).

Як зазначає І. Ансофф, синергізм класифікують за критерієм складових прибутку, згідно якого акцентами норми повернення інвестицій типи синергізму є: обсяги продаж, витрат, інвестицій та менеджмент.

– *синергізм продаж* проявляється внаслідок використання для реалізації декількох товарів підприємства одних і тих самих каналів збуту, використовуються одні і ті ж склади, торговельна мережа, транспорт, кадри, спільний маркетинг тощо;

– *оперативний синергізм* з'являється від спільного використання ряду основних засобів і робочої сили, спільного розподілу накладних витрат, спільного навчання, великих закупок;

– *синергізм менеджменту* проявляється тоді, коли проблеми управління в новій галузі схожі з існуючими, тобто коли керівництву підприємства вистачить наявної компетентності професійно діяти в новому бізнесі;

– *інвестиційний синергізм* проявляється в результаті спільного використання виробничих потужностей, спільних запасів сировини, спільної технологічної бази, одного і того ж обладнання, внаслідок чого потреба в інвестиціях на новий бізнес зменшується [1, с. 56].

Таким чином, синергетичний ефект інвестиційних проектів – це сукупний ефект підвищення ефективності інвестиційної діяльності в результаті поєднання, інтеграції окремих частин проекту в єдину систему за рахунок системного ефекту реалізації майбутнього задуму з метою отримання певних економічних вигод, що зумовлює необхідність визначення виду, цілей, способу реалізації, етапів, джерел фінансування, методів та критеріїв оцінювання ефективності майбутнього задуму.

Синергетичний економічний ефект відіграє винятково важливу роль в економічному розвитку країни, починаючи з окремого підприємства й закінчуючи народно-господарським комплексом у цілому. Чим більше частка синергетичного економічного ефекту в складі створеної цінності, тим більшої ефективності досягає проведення господарювання.

### **Список використаних джерел:**

1. Ансофф І. Стратегическое управление / Пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 2001. – 519 с.
2. Гончаренко О. М. Управління ризиками в процесі реалізації інвестиційного проекту [Електронний ресурс] / О. М. Гончаренко. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/743/1.pdf>.
3. Ковалев Д. Переоцененная синергия // Журнал «Стратегии». – 2006. – сентябрь. – Адрес документа в Интернет: <http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=4&article=661>.
4. Сутність ефекту синергії в процесі функціонування організації [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=25723>.

**Дерігін О. Д.**  
*аспірант,*  
*асистент кафедри економіки повітряного транспорту*  
*Національний авіаційний університет*  
*м. Київ, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНА РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ ДЕРЖАВИ**

Основною метою будь-якої макроекономічної політики держави, яка спрямована на стрімкий розвиток та підвищення показників національної економіки є подолання кризових явищ, структуризація та модернізація усіх сфер господарювання, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника. Важливою умовою для виходу на міжнародні ринки є розбудова національної економіки за рахунок успішного розвитку малого та середнього бізнесу, оскільки саме підприємництво є фундаментальною основою економічного розвитку, складає структурну та якісну характеристику валового внутрішнього продукту, забезпечує успішне впровадження продуктів інновацій, насичує внутрішній ринок товарами та послугами, а також збільшує зайнятість населення.

Для дослідження впливу бізнесу на значення загальноекономічних показників, доцільно визначити основну його сутність та розмежувати в залежності від його суб'єктів. Суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи-підприємці та юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 50 осіб, а річний дохід не вищий 10 млн. євро. До суб'єктів великого підприємництва відносяться юридичні особи усіх форм власності, середньооблікова чисельність працівників яких перевищує 250 осіб, річний дохід від будь-якої діяльності становить більше 50 млн. євро. Інші суб'єкти господарювання належать до середнього бізнесу [1].

Малий та середній бізнес в Україні на даний час розвивається повільними темпами, причиною чого є недосконала структура вітчизняного малого підприємництва, акцентування уваги на посередницьких операціях, вузька спеціалізація, відсутність практики співпраці з великими підприємствами.

За останній час в Україні відбулись зрушення у розвитку малого та середнього бізнесу, завдяки розробці та реалізації державних програм, спрямованих на підтримку підприємництва, проте невід'ємними є чинники, які гальмують потенційне економічне зростання [2]:

- обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з нестачею вільних фінансових коштів підприємств та зниженням реальних доходів населення; вкрай незначну інвестиційну активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість (або відсутність) кредитів;

- низький рівень технічної озброєності при значному інноваційному потенціалі;

- низький управлінський рівень, нестача знань, досвіду та культури ринкових відносин;

- відсутність повної і вірогідної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм тощо.

Через вплив вищевказаних чинників, здатність підприємств виживати і підвищувати показники своєї діяльності потребує збалансованого та систематичного

подолання негативних наслідків дії внутрішніх і зовнішніх факторів. На нашу думку, визначення і аналіз факторів впливу на економічну безпеку підприємства стає підґрунтям для розробки дієвої стратегії управління організацією, яка повинна включати в себе комплекс заходів, методів та способів дій, спрямованих на ефективний розподіл матеріальних та трудових ресурсів задля досягнення високих техніко-економічних показників діяльності, забезпечуючи при цьому стабільність підприємства в умовах ринкової економіки.

Узагальнюючи погляди різних авторів, можемо визначити стратегічну роль малого і середнього бізнесу в економічному зростанні держави, тобто проаналізувати його значимість, у порівнянні з суб'єктами великого підприємництва. В грошовому еквіваленті малі та середні підприємства в сукупності мають більший обсяг реалізації ніж «гіганти економіки», що у свою чергу збільшує надходження до державного бюджету у вигляді податків, створює нові робочі місця, чим зміцнюють національну економіку. За останні 15 років темпи приросту новостворених підприємств сповільнюються, в той же час, менша кількість і ліквідується, тобто з боку держави, на сьогодні, важливою є підтримка існуючого підприємництва, а не стимулювання створення нових суб'єктів господарювання.

Розвиток виробництва на підприємствах, які належать до малого і середнього бізнесу, створює сприятливі умови для оздоровлення економіки, оскільки розвивається конкуренція, збільшується зайнятість населення, створюється передумова для структурної перебудови та розширюється споживчий сектор. Доцільно зазначити основні переваги малого та середнього бізнесу, які дадуть змогу визначити основну його роль в рамках національної економіки [3]:

1) близькість до клієнта – на відміну від підприємств великого бізнесу малі підприємства практично завжди знаходяться в тісному контакті з клієнтом, що дає змогу найбільш швидко адаптуватися та проявити гнучкість залежно від бажань клієнтів;

2) здатність постійно змінюватися й адаптуватися – підприємства малого та середнього бізнесу в значній мірі залежать від своєї клієнтури і постачальників, тому змушені постійно шукати нові способи зниження витрат;

3) низькі накладні витрати – невеликі компанії, які позбавлені внутрішньої бюрократії, можуть утримувати адміністративні витрати на відносно низькому рівні;

4) використання «малих ніш» – порівняно з великими підприємствами, які переважно спрямовані на збільшення масштабу діяльності, дрібні навпаки, бачать необхідність у пошуку мікроніш, розширення яких з часом може стати новим джерелом доходу;

5) інноваційний потенціал – дрібними організаціями часто керують підприємці, які є новаторами у своїй сфері, цілком готовими до ризику, якщо це забезпечить їм зростання прибутку й ефективність роботи організації;

6) мобільність і можливість об'єднувати зусилля – для того щоб підприємства малого та середнього бізнесу були здатні чинити опір своїм великим конкурентам, доцільно утворювати різного роду об'єднання як короткострокового, так і довгострокового характеру.

Виходячи із сутності вищевказаних особливостей, можемо стверджувати, що малий та середній бізнес є пусковим механізмом ринкового господарства України, тобто є джерелом підвищення питомої ваги приватної власності, що сприяє процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення вітчизняної економіки. Розвиток підприємництва є основним інструментом загальної стратегії економічного зростання

та структурної реконструкції національної економіки. Тому, стратегічна роль малого і середнього бізнесу полягає насамперед у створенні системи вбудованих регуляторів, які будуть в змозі адекватно реагувати на сигнали ринку, формувати ефективні приватні економічні цілі, що у сукупності з державною підтримкою сприятиме досягненню економічної стабілізації.

Варто зазначити, що стратегію розвитку підприємництва можна розглядати з двох позицій: із погляду значення для економічного розвитку держави (підприємницька діяльність – джерело засобів до існування, прибуток спрямовується на особисте споживання і для держави тільки підвищує рівень стабільності; укрупнення і розвиток підприємства збільшує прибуток і базу оподаткування) і з погляду суспільного розвитку (створення нових робочих місць і зниження рівня безробіття) [4]. Тобто, стратегічне управління являє собою сукупність цілей, завдань та способів їх досягнення, спрямованих на довгострокову перспективу, які дадуть змогу досягнути високих техніко-економічних показників діяльності, сприятимуть розширенню виробничої сфери, і, як наслідок, створенню нових робочих місць та зростанню відрахувань до державного бюджету.

Таким чином, розвиток малого та середнього бізнесу в Україні на даний час для якісного виконання своїх функцій потребує відповідної державної підтримки та належного фінансового забезпечення, що можливо завдяки пошуку оптимальних варіантів співпраці невеликих підприємств з представниками інших секторів економіки, зокрема з суб'єктами великого бізнесу, а також державними органами. Основною проблемою розвитку малого і середнього бізнесу є несприятливий бізнес-клімат, що можна вирішити за рахунок активного застосування політики дерегуляції, тобто зменшення присутності бюрократії, спрощенню державного управління та обтяжливих процедур, зменшенню вартості дотримання податкового законодавства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
2. Старостенко Г. Г., Кісіль Ю. В. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/302.pdf>.
3. Черняєва О. В., Гриненко А. Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 3 (8). – С. 33–38.
4. Конєва Т. А. Роль малого бізнесу в економіці України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/15039/21-Koneva.pdf>.
5. Падерін І. Д., Горященко Ю. Г., Новак Є. Е. Стратегічне управління на підприємствах малого і середнього бізнесу // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 2. – С. 163–167.



**Тодорюк С. І.**  
*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економіки підприємства  
та управління персоналом*

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ**

Роздрібна торгівля є кінцевою ланкою в процесі руху товарів від виробників до споживачів, крім того активно впливає на розвиток економіки, сприяє підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів та стимулює попит населення на різні товари та послуги. Вона являється невід'ємною частиною економіки регіону, а звідси і національної економіки, то будь-які зміни, що відбуваються на регіональному рівні мають вплив на рівень економіки в цілому в країні.

Аналіз проблем ефективного розвитку торгівлі в Україні є сферою наукових інтересів провідних вітчизняних дослідників: А. А. Мазаракі, І. О. Бланк [1], М. В. Тарасюк, І. В. Височин [2], Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовський, В. В. Апопій, Н. О. Голошубова та ін. Зокрема, В. В. Апопій у своїх працях обґрунтував і узагальнив чинники, що впливають на розвиток торгівельної галузі. А такі вчені, як О. Ю. Масленніков, В. В. Радаєва розглядають проблеми і перспективи розвитку роздрібною торгівлі.

Отже, торгівля як економічна категорія та сфера діяльності знайшла широке висвітлення в науковій літературі, досліджувалась багатьма вченими як минулих століть, так і нашими сучасниками.

Роздрібна торгівля вирішує завдання формування та стабілізації споживчого ринку для задоволення потреб населення у товарах і товарних послугах, дотримання продовольчої безпеки та збереження соціальної стабільності в суспільстві. Роздрібний сегмент торгівлі, тісно пов'язаний із повсякденним життям людей, впливає на організацію їхнього побуту, рівень зайнятості, наявність позаробочого часу й, в результаті, на збереження здоров'я населення. Незадовільне функціонування роздрібною торгівлі підриває принципи соціальної справедливості, матеріальної захищеності людини, порушуючи процеси відтворення.

Рівень розвитку роздрібною торгівлі – це найважливіший індикатор, що відображає соціально-економічні процеси, які відбуваються в регіоні, динаміку зміни рівня життя населення.

Роздрібний товарооборот одним із важливих показників соціально-економічного розвитку країни, який характеризує заключний етап руху товарів у сферу споживання. Саме через роздрібний товарооборот відбувається зміна форм вартості споживчих товарів, створеної в процесі виробництва [3].

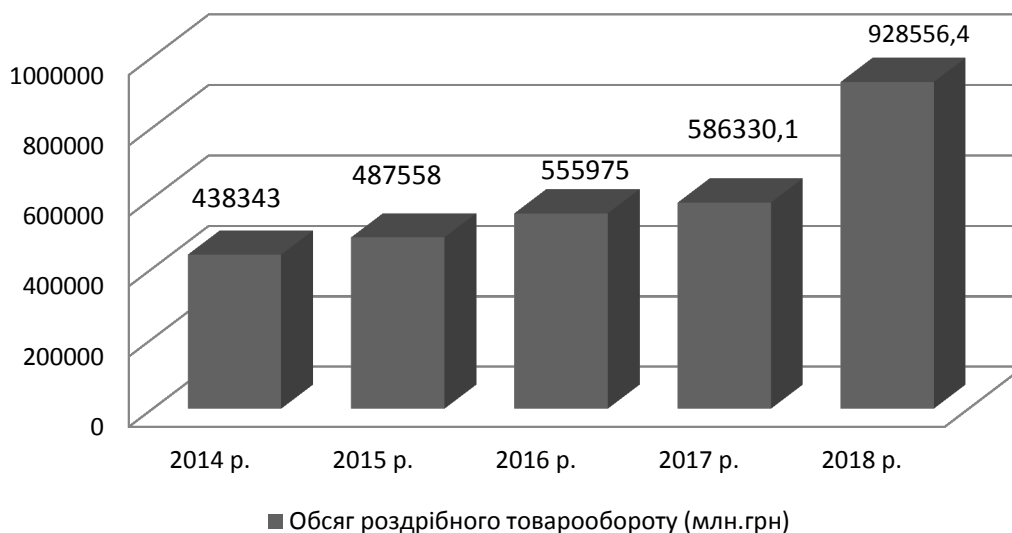
На рис.1 зображений обсяг роздрібною товарообороту за 2014–2018 рр.

На рис.1 видно, що роздрібний товарооборот мав позитивну динаміку і тільки зростав. Обсяг товарообороту 2017 р. зріс на 30355,1 млн. грн. порівняно із 2016 р., а у 2018 р. майже у двічі у порівнянні з 2017 роком. Динаміка зростання обсягів роздрібною торгівлі пов'язана зі зростанням доходів населення.

Найбільше обіг роздрібною торгівлі за 2018 рік зріс в Закарпатській (на 17,2% до 18,31 млрд. грн.), Одеській (на 14,1% до 62,96 млрд. грн.), Львівській (на 13,5% до

51,9 млрд. грн.), Черкаській (на 12,3% до 19,6 млрд. грн.), Київській (на 11,7% до 55,1 млрд. грн.) і Вінницькій (на 11% до 21,1 млрд. грн.) областях. Найбільше зниження зростання роздрібного товарообігу в 2017 році було зафіксовано у Волинській області (на 5,8% до 15,336 млрд. грн.) [5].

В таблиці 1 наведені основні показники діяльності роздрібної торгівлі за період 2014–2018 рр.



**Рис. 1. Обсяг роздрібного товарообороту за 2014–2018 рр.**

*Джерело: складено автором самостійно за джерелом [4]*

Таблиця 1

**Динаміка та структура роздрібного товарообороту**

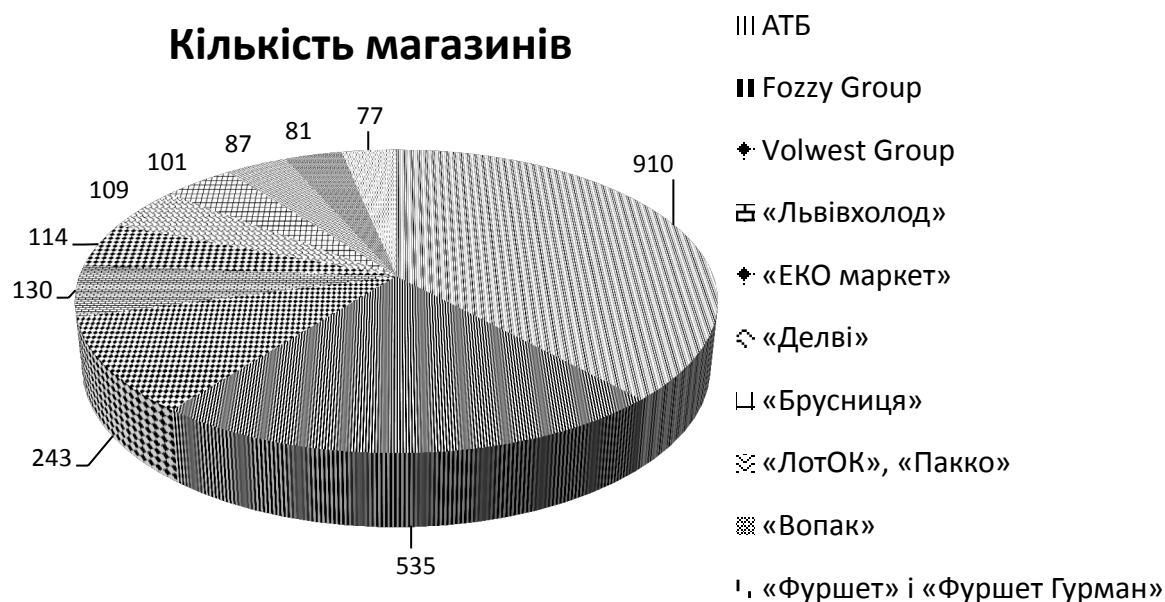
Рік	Обсяг роздрібного товарообороту млн.грн	У тому числі питома вага, %		Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств до попередньо-го року, у порівнянних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис.од	У тому числі	
		Продовольчих товарів	Непродовольчих товарів			Магазини	Кіоски та автозаправні станції
2014	438343	41,3	58,7	90	49,6	38,6	11
2015	487558	41,1	58,9	80,2	49,6	38,5	11,1
2016	555975	41	59	104,5	49,3	38,4	10,9
2017	586330,1	39,8	60,2	106	39,3	32,7	6,6
2018	928556,4	43,4	56,6	106,1	39,3	32,7	6,6

*Джерело: сформовано на основі даних [4]*

За даними таблиці зрозуміло, що обсяг роздрібного товарообороту постійно збільшується: у 2014 році він складав 438343 млн. грн., а вже у 2017 – 586330,1 млн. грн., а в 2018 році зріс в 1.5 рази в порівнянні з 2017 роком. Проте, наявність об'єктів роздрібної торгівлі постійно зменшується (у 2014 та 2015 рр. вона становила 49,6 тис. од., у 2016 – 49,3 тис. од., а вже у 2017–2018 рр. – 39,3 тис. од.). При цьому зменшення чисельності об'єктів роздрібної торгівлі відбулося у всіх секторах торгівлі (за формами власності).

В структурі роздрібного товарообігу переважають непродовольчі товари. З 2014 по 2018 рр. переважаючу частку об'єктів роздрібної торгівлі становили магазини. У 2018 році їх кількість сягала 32,7 тис. од., а кіосків та автозаправних станцій лише 6,6 тис. од.

Проте надалі магазини будуть витіснені кіоски та палатки, оскільки це відповідає світовим тенденціям розвитку торгівлі. Варто також відзначити тенденцію зменшення частки непродовольчих товарів та відповідного зменшення частки продовольчих товарів, що свідчить про зниження добробуту населення України, їх платоспроможності.



**Рис. 2. Найбільші продуктиві мережі в Україні станом на 2018 р.**

*Джерело: сформовано автором на основі даних [6]*

В Україні продовжує розвиватися торговельний бізнес за допомогою створення спеціалізованих торговельних мереж. У трійку лідерів за кількістю торговельних точок потрапили АТБ, Fozzy і Volwest Group. На рис. 2 зображений рейтинг найбільших продуктиві мереж в Україні.

До Fozzy Group входять мережі «Сільпо», «Фора», Thrash!, Le Silpo, Favore; до Volwest Group – «Наш Край» та SPAR; «Львівхолд» – бренди «Рукавичка» і «Під боком». Мережа АТБ налічує 910 магазинів. На другому місці Fozzy – 535 об'єктів. Третє місце в рейтингу займає волинська компанія Volwest Group – 243 магазини.

У свою чергу найпоширенішими універсальними торговельними мережами є такі, як: «METRO», «Auchan» та ін.

В результаті дослідження можна зробити висновок, що в цілому торгівельна галузь України має позитивну динаміку розвитку. Збільшення обсягів роздрібного товарообороту дає додатковий поштовх в розвитку економіки країни в цілому.

Роздрібна торговельна мережа є важливою складовою соціально- економічної інфраструктури будь-якого населеного пункту. Від її стану значною мірою залежить успішність виконання торгівлею соціальних та економічних функцій, а отже, і якість життя населення.

### **Список використаних джерел:**

1. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля України: економічні умови ефективного розвитку: монографія / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 195 с.
2. Височин І. В. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі: монографія / І. В. Височин. – Київ: КНТЕУ. 2012. – 543 с.
3. Марцин В. С. Сутність значення товарообороту підприємства як економічної категорії та показника діяльності [Електронний ресурс] / В. С. Марцин // Економіка торгівлі. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15660212/ekonomika/sutnist\\_znachennya\\_tovarooborotu\\_pidpriyemstva\\_ekonomichnoyi\\_kategoriyi\\_pokaznika\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/15660212/ekonomika/sutnist_znachennya_tovarooborotu_pidpriyemstva_ekonomichnoyi_kategoriyi_pokaznika_diyalnosti).
4. Матеріали Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. УНІАН. Інформаційне агентство [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15660212/ekonomika/sutnist\\_znachennya\\_tovarooborotu\\_pidpriyemstva\\_ekonomichnoyi\\_kategoriyi\\_pokaznika\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/15660212/ekonomika/sutnist_znachennya_tovarooborotu_pidpriyemstva_ekonomichnoyi_kategoriyi_pokaznika_diyalnosti).
6. Івашук М. В. Найбільші продуктивні мережі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.the-village.com.ua/village/business/news/268677-naybilshi-produktivni-merezhi-ukrayini>.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

**Шкіря Д. М.**  
*студентка*

*Харківський національний університет  
імені В. Н. Каразіна  
м. Харків, Україна*

### СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИЗМУ

Туристська галузь завжди вважалась чинником стабільного й динамічного збільшення надходжень до державного бюджету, а також імпульсом для розвитку багатьох сфер економіки. Тому постає питання про розвитку туристської індустрії у світі.

Метою дослідження є аналіз динаміки та структури ринку міжнародних туристських прибуттів, виявлення основних тенденцій розвитку туристської галузі і визначення територій пріоритетного розвитку туризму.

Дослідженням розвитку міжнародного ринку туризму присвячено праці багатьох науковців. Науковий інтерес становлять праці Агафонової Л. Г., Афанасьєвої І. Ю., Білецької І. М., Дядечко Л. Л., Кифяка В. Ф., Ковальчук С. Я., Кущенко О. І., Любіцевої О. О., Парфіненко А. Ю., Сідорова В. І., Ткаченко Т. І., Устименко Л. М., Ціхановської В. М., Школи І. М. та інших [1; 2; 3; 4].

Значну частку у дослідженні становлять щорічні звіти Світової туристичної організації UNWTO і Світового економічного форуму, а також експертні оцінки Агентства США з міжнародного розвитку USAID.

Міжнародний туризм як важлива складова частина зовнішньоекономічної діяльності кожної з держав світового співтовариства є однією із найбільших і високоприбуткових галузей світових економік.

Згідно з останніми даними Барометра міжнародного туризму UNWTO, представленими у таблиці 1, у 2018 р. кількість міжнародних туристських прибуттів зросла на 7%, і становить 1326 млн. осіб [5, с. 4].

Таблиця 1

#### Міжнародні туристські прибуття за 2018 р.

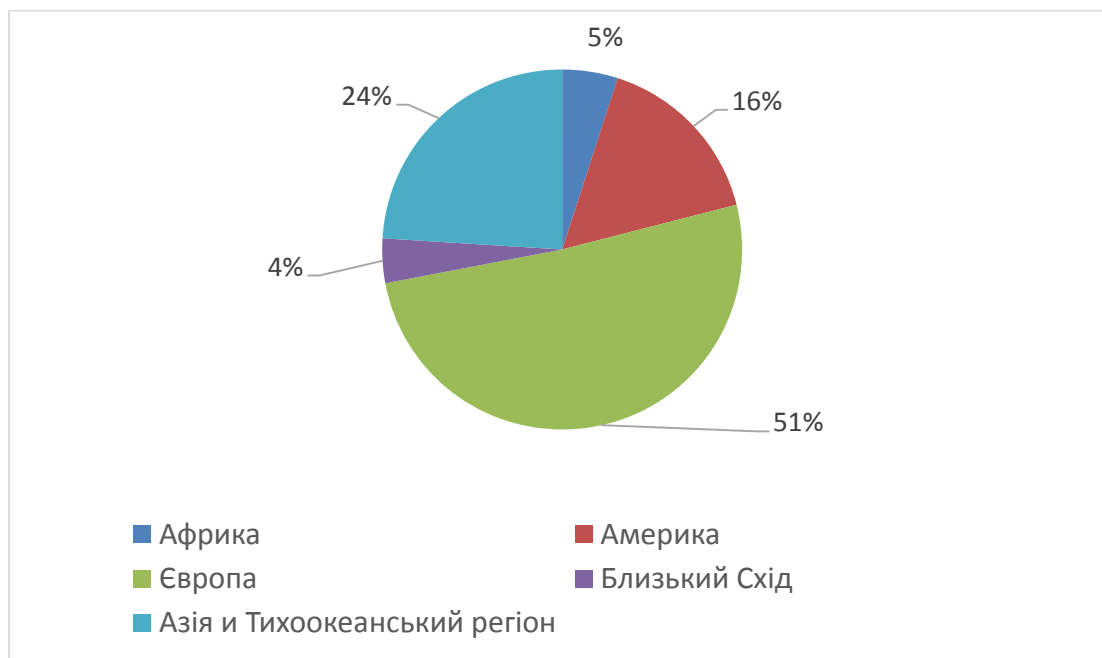
Назва регіонів	Міжнародні туристичні прибуття, млн. осіб	Зміни, %
Європа	672	+8
Азія і Тихоокеанський регіон	323	+6
Американський регіон	211	+5
Африка	63	+9
Близький Схід	58	+5

*Джерело: розроблено автором за даними [5, с. 4]*

Незважаючи на різну динаміку туристських прибуттів по регіонах, досі зберігається сформована раніше структура міжнародного туристського ринку із домінуванням Європейського. Статистичні дані ВТО, свідчать про те, що Європа, як і раніше, залишається лідером світового туризму (п'ять перших місць зайняли саме європейські країни).

У 2018 р. країни з ринковою економікою росли більш швидкими темпами (+4,1%) порівняно з розвиненими країнами (+3,6%) [5]. Ця тенденція спостерігається у Європейському секторі протягом вже багатьох років, що наочно ми бачимо на рис. 1.

Число міжнародних туристських прибуттів до Європи (самий відвідуваний регіон світу) у 2018 році збільшилося на 8%. Це є досить позитивним результатом на тлі економічної ситуації після результату 2014 року (+2,4%). Загальна кількість прибуттів досягла 672,1 млн., що на 28,8 млн. більше, ніж у 2017 році. Серед субрегіонів кращими туристськими напрямками стали напрями північно-середземноморської Європи (+13%), далі слідує Західна Європа (+6%), замикаючими являються країни Центральної та Східної Європи (+5%) [5, с. 4].



**Рис. 1. Регіональна структура міжнародного туристського ринку у 2015 р. (%)**

*Джерело: розроблено автором за даними [5, с. 4]*

Незважаючи на економічне зростання у багатьох країнах, макроекономічну напруженість, протягом останніх років, ринку міжнародного туризму вдалося зберегти свою відносну стабільність розвитку. Показово, що в умовах нестабільності світової економіки туристські галузі усіх регіонів світу мали позитивні показники розвитку, загальна ж картина виглядає неоднозначно.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білецька І. М. Моніторинг тенденцій розвитку міжнародного туризму / І. М. Білецька // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2016. – випуск 11. – С. 41–46.

2. Кущенко Е. И. Статистическая оценка тенденций развития рынка туристского продукта / Е. И. Кущенко // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна [Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»] – 2014. – № 1086. – Випуск 2. – С. 151–155.
3. Ціхановська В. М., Ковальчук С. Я. Тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг в умовах посилення глобалізаційних процесів / В. М. Ціхановська, С. Я. Ковальчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2015. – Випуск 7. – С. 86–89.
4. Туристичне країнознавство: [підручник] / А. Ю. Парфіненко, В. І. Сідоров, О. О. Любіцева. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2017. – 531 с., 40 с. кольор. іл.
5. UNWTO World Tourism Barometer \*\*\*Excerpt\*\*\* – Volume 14 – Advance Release January 2018. – 4 с. – [Електронний ресурс] / веб-сайт статистики ВТО. – Режим доступу: <http://www.unwto.org>.

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

**Борейко В. І.**

*доктор економічних наук, доцент,*

*проректор з наукової роботи*

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет*

*імені академіка Степана Дем'янчука*

*м. Рівне, Україна*

### **РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

В багатьох країнах світу туристична галузь відіграє значну роль у створенні сприятливого середовища для розвитку національних економік, оскільки, вона забезпечує створення нових робочих місць у розширеній мережі суміжних галузей. При цьому, якщо у другій половині двадцятого століття основні туристичні потоки спрямовувалися до країн з розвиненою структурою історичних пам'яток (Італії, Франції, Греції, Ізраїлю, Кіпру), то в останньому десятилітті ХХ століття і особливо у третьому тисячолітті до розвитку власної туристичної інфраструктури долучилися багато інших країн світу.

Сьогодні до країн, які найбільше відвідують туристи з України, відносяться Туреччина та Єгипет. І це зрозуміло, оскільки, ці країни, які також мають багато старовинних пам'яток культури та мистецтва, зуміли значно розширити свою туристичну інфраструктуру. Але, поряд з цими, до країн, які розвинули свої туристичні галузі відносяться Об'єднані Арабські Емірати, Йорданія, Туніс, Катар, Іспанія та країни Південно-Східної Азії (Таїланд, Шрі-Ланка, В'єтнам та ін.). З цього можна зробити висновок, що багато країн світу, в тому числі і країни, які багаті на поклади нафти і газу, в розвитку власних туристичних галузей бачать вагомий чинник для сприяння розвитку національних економік.

Відповідно і Україна, яка має багато стародавніх пам'яток історії, культури та мистецтва може, завдяки розвитку туристичної та суміжних галузей, а також супутньої інфраструктури, забезпечити створення тисяч нових робочих місць, залучити додаткові іноземні інвестиції та сприяти розвитку економіки країни.

До того ж, туристична інфраструктура може стати джерелом додаткових доходів місцевих бюджетів та забезпечити реальну фінансову самостійність регіонів. На думку С. М. Гринецької, яка досліджувала підходи до формування механізму саморозвитку регіонів: «За рівнем соціального саморозвитку умовно високе місце посідають регіони, які мають кращі якість життя населення, оплату праці, більш високі зайнятість, доходи та витрати на душу населення, вищі показники, пов'язані з освітою, наукою, культурою, умовами проживання, обсягом платних послуг тощо» [1, с. 64].

При цьому, в останні роки динамічний соціально-економічний розвиток демонструють не ті регіони які розвивають промисловість, а ті, які приділяють підвищену увагу сфері послуг, у якій чільне місце займає туризм. Такий висновок ґрунтуються на тому факті, що туристична галузь дедалі стабільніше зростає у світі,



щороку збільшуючись мінімум на 3%. За підрахунками Всесвітньої туристичної організації у 2014 році в Європі подорожувало 609 млн. туристів, їхні витрати склали близько 600 млрд. доларів США, а в цілому за рік у всьому світі туристи витратили 1,3 трлн. доларів [2].

Проте, для того щоб туристична галузь почала відігравати значну роль у розвитку національної економіки, Україні потрібно значно наростити відповідну інфраструктуру: готелів, санаторіїв, пансіонатів, будинків, баз та закладів відпочинку. Однак, впродовж 2010–2017 років цього не відбувалося. Так, наприклад, за цей період кількість місць у базах та інших закладах відпочинку зменшилася із 247 до 133 тис., у санаторіях – з 136 до 69 тис., будинках і пансіонатах відпочинку – з 63 до 12 тис., санаторіях-профілакторіях – з 31 до 10 тис., пансіонатах з лікуванням – з 15 до 2 тис., і тільки у готелях України кількість місць за цей час зросла з 103 до 133 тис. (табл. 1).

Звичайно зменшення певної кількості місць у зазначених закладах пов'язане з окупацією Російською Федерацією Криму та частини Донбасу. Але пояснити зменшення впродовж досліджуваного періоду загальної кількості місць у санаторіях, пансіонатах, будинках, базах та інших закладах відпочинку більш ніж вдвічі пояснити тільки цим фактором не можна.

Таблиця 1

**Місткість готелів, санаторно-курортних та оздоровчих закладів України**

Показники	Роки				
	2000	2005	2010	2015	2017
Місткість, кількість ліжок (місць), тис.:					
– готелів	103	106	187	133	133
– санаторіїв	136	136	126	76	69
– пансіонатів з лікуванням	15	12	14	2	2
– санаторіїв-профілакторіїв	31	23	19	12	10
– будинків і пансіонатів відпочинку	63	63	60	15	12
– баз та інших закладів відпочинку	247	243	228	164	133

*Джерело: складено за даними [3]*

Поряд із зменшенням кількості місць у закладах відпочинку, негативний вплив на розвиток туристичної галузі України здійснюють нерозвиненість авіаційної та річкової транспортної інфраструктури, низька якість автомобільних доріг, неготовність до відвідування туристами значної кількості об'єктів історії, культури та мистецтва, недостатня кількість високоякісних ресторанів та кафе.

До того ж, більша кількість будинків та пансіонатів відпочинку знаходиться у Херсонській (27) та Миколаївській (11) областях, тоді як у Одеській та Запорізькій областях їх тільки по 6, Львівській та Закарпатській областях – по 4, а у Вінницькій, Житомирській, Кропивницькій, Луганській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Харківській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій, Чернігівській областях та місті Києві вони взагалі відсутні [3].

Водночас навіть приморські області не забезпечені достатньою кількістю готелів. Так, у Херсонській та Миколаївській областях їх, відповідно, 57 та 79, тоді як, наприклад, у Тернопільській області – 57, а Черкаській – 80 [3].

Отже, для того, щоб туристична галузь України відіграла важливу роль у розвитку національної та регіональних економік, забезпечувала створення нових робочих місць у суміжних галузях, сприяла збільшенню відвідування країни більшою

кількістю іноземних громадян та залученню інвестицій необхідно кожній області розробити комплексну програму підвищення туристичної привабливості своєї території для зарубіжних туристів, яка повинна передбачати:

- відновлення історичних, культурних, мистецьких та релігійних пам'яток;
- розширення мережі історичних і мистецьких музеїв, виставок та презентацій соціально-економічних досягнень регіонів;
- будівництво нових та проведення ремонту у старих готелях, санаторіях, будинках та базах відпочинку;
- капітальний ремонт магістральних автомобільних доріг, а також доріг місцевого значення, які ведуть до місць відпочинку туристів;
- залучення в туристичну галузь України фінансових ресурсів заможних вихідців з України із зарубіжних країн;
- використання досвіду з розвитку туристичних галузей країн, які досягли значних успіхів у цій сфері (Туреччини, Єгипту, Об'єднаних Арабських Еміратів);
- надання суб'єктам туристичного бізнесу, які вводять в експлуатацію нові готелі, санаторії та бази відпочинку пільги в оподаткуванні терміном на п'ять років;
- поширення інформації про привабливість вітчизняного туристичного відпочинку у зарубіжних засобах масової інформації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гріневська С. М. Формування механізму саморозвитку регіону за умов децентралізації управління // С. М. Гріневська // Економіка України. – 2016. – № 9. – С. 56–69.
2. Ставська Ю. В. Розвиток туризму в Україні в умовах впливу факторів світового ринку / Ю. В. Ставська // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 2. – С. 42–49 [Електронний ресурс (Час відвідування 07.02.2019)] – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/stavska.html](http://tourlib.net/statti_ukr/stavska.html).
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс (Час відвідування 07.02.2019)] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Селезень О. М.**

*старший викладач кафедри статистики,  
аналізу господарської діяльності та маркетингу*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

#### **СУЧАСНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ**

Підприємства агропромислового комплексу виконують одну з найважливіших задач забезпечення населення якісними продуктами харчування, тобто товарами першої необхідності, які забезпечують життєдіяльність людини. Кожна країна формує своє агропромислове виробництво, виходячи з свого ресурсного потенціалу. Враховуючи кліматичні ризики, Україна має достатньо високий сільсько-господарський потенціал. По суті, на сьогоднішній день це одна із галузей, яка не припиняє свою виробничу діяльність і виробляє понад 35% валового внутрішнього продукту.

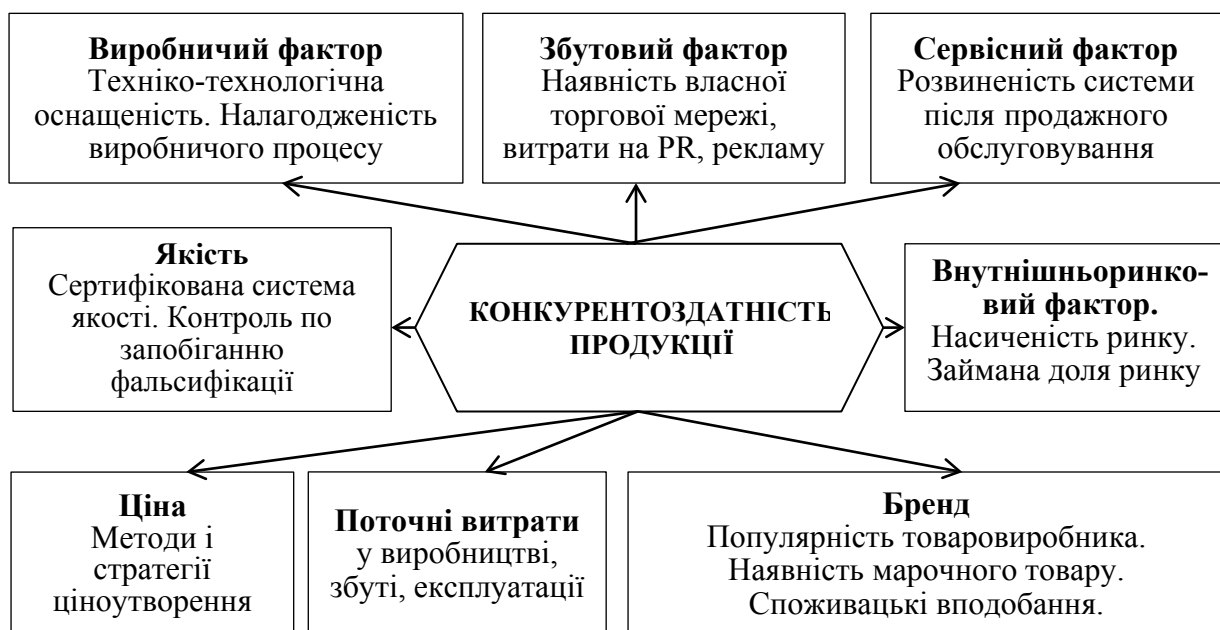
Кожне підприємство в процесі свого функціонування вирішує проблему забезпечення власної конкурентоспроможності. Конкурентні переваги господарюючого суб'єкта складаються з низки позитивних аспектів, які визначаються шляхом співставлення з певними показниками підприємств-конкурентів. Це процес абсолютно природній, адже в умовах ринкової економіки стратегія підвищення конкурентоздатності підприємств, зокрема підприємств АПК, зорієнтована на досягнення конкурентних переваг, які забезпечують підвищення середньогалузевого рівня доходів та завоювання стійких позицій на ринку [1].

Задача підвищення конкурентоздатності підприємств аграрної сфери обумовлена необхідністю їх негайної реакції на зміни, коливання ринкового попиту, швидкої адаптації до змін затребуваної продукції, впровадження у виробництво результатів науково дослідної роботи.

Конкурентоздатність продовольчої продукції є результатом взаємодії комплексу факторів (рис.1). Ці фактори впливають не тільки на якість виробленої продукції, а і на фінансові результати, пов'язані із зміною абсолютної і відносної величини витрат на виробництво, прибутку, і як наслідок – на зміну рівня конкурентоздатності.

Механізм управління конкурентоздатністю продукції підприємств аграрної сфери базується на обов'язковій відповідності попиту споживачів, а також можливостям підприємства. Система управління застосовує наступні інструменти:

- дослідницький (моніторинг запитів і попиту споживачів, аналіз товарів, цін конкурентів);
- маркетинговий (розробка креативної пропозиції підприємства аграрної сфери з урахуванням їх виробничих потужностей та мети).



**Рис. 1. Фактори підвищення конкурентоздатності продукції підприємств аграрної сфери**

Відповідно, для забезпечення стійкої конкурентоздатності продукції доречна організація об'ємної і повномасштабної діяльності з урахуванням мікроекономічних факторів.

Механізм управління конкурентоздатністю підприємств аграрної сфери враховує мікро- і макроекономічні показники маркетингової сфери, зберігає і максимізує стійкі конкурентні переваги підприємств в цілому, розробляє і впроваджує в господарську діяльність різні стратегії розвитку підприємства з перспективою підвищення його конкурентоздатності на ринку

Слід відмітити, що управління конкурентоздатністю не обмежується рамками окремого підприємства, охоплює і більш високі рівні організації економіки, зокрема галузевої. Посилує вимоги до конкурентоспроможності аграрних підприємств не менш важливий фактор – поглиблення інтеграційних відносин з європейськими країнами. У зв'язку з цим перед економічними суб'єктами виникла проблема виробництва продукції, яка повинна відповідати вимогам аграрного ринку Європи (якість сільськогосподарської продукції та безпечність за міжнародними стандартами і стабільність виробництва) [2].

Також для підвищення конкурентоздатності підприємств застосовують кластерний підхід. Основними задачами кластерів аграрної сфери можна назвати залучення до економіки регіону інвестицій, формування, розвиток і вдосконалення кадрового потенціалу шляхом перетворення професійної освіти, впровадження результатів науково дослідницької роботи, реформування і модернізацію існуючих виробництв. Підприємства – учасники організованого кластеру аграрної сфери – мають можливість залучати ресурси з метою реалізації сучасних міжнародних проектів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність своїх підприємств.

Створення і ефективне функціонування підприємств аграрної сфери на базі кластерного підходу передбачає наявність сучасної високотехнологічної промислової зони для розміщення сільськогосподарських і промислових виробництв на території інфраструктури кластера із завданням виробництва конкурентоздатної сучасної продукції не тільки для внутрішнього, але і для зовнішнього ринку.

Але перспективи розвитку підприємств агропромислового розвитку на основі кластерного підходу на сучасному етапі оцінюються зовсім неоднозначно. З одного боку, наявність сприятливих умов для розвитку: потенціал ринку, зростання споживацької потреби, з іншого – наявність економічних ризиків. Зазвичай, тут не обійтись без реформування і розвитку інноваційної діяльності кластера, починаючи від сучасного менеджменту і маркетингу, закінчуючи модернізацією технологічних процесів.

Для успішного ведення конкурентної боротьби та завоювання своєї ринкової «ніші» необхідно постійно проводити дослідження та аналізувати конкуренто-спроможність аграрних підприємств упродовж усієї їхньої фінансово-господарської діяльності, що сприятиме своєчасному прийняттю рішень щодо змін у ній, зокрема в товарному асортименті, необхідності пошуку нових ринків збуту, системи управління підприємством.

Таким чином, обґрунтована необхідність максимізації конкурентних переваг підприємств аграрної сфери на ринку, особливо в сучасних економічних умовах. Впровадження і реалізація запропонованих методів підвищення конкурентоздатності сприятимуть стійкому розвитку як підприємств АПК, так і галузі в цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Гудзь О. Є., Степасюк О. С. Сучасний вимір конкурентоспроможності аграрної сфери: виклики та перспективи // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України / Серія Економіка, аграрний менеджмент та бізнес” / Редкол.: Д. О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2010. – Вип. 154. – Частина 2 – 342 с. – С. 81–87.
2. Сітковська А. О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи // О. А. Сітковська / Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 6. – С. 6.

**Ткаченко Д. О.**

*аспірант відділу секторальних прогнозів  
та кон'юнктури ринків*

**Осташко Т. О.**

*доктор економічних наук,  
член-кореспондент Національної академії аграрних наук України,  
головний науковий співробітник із покладанням обов'язків  
завідувача відділом секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків*

*Інститут економіки та прогнозування*

*Національної академії наук України*

*м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПРЯМИЙ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ТНК ЗА 2010–2016 РОКИ**

Особливості економіки України, наявність значного розміру тіньового сектора дещо нівелюють звичайні методи розрахунку вкладення інвестицій ТНК в економіку держави, оскільки національні бізнес – одиниці також активно здійснюють інвестування через офшори.

Оцінка тенденцій діяльності транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку України потребує аналізу динаміки прямих іноземних інвестицій в національну економіку за країнами походження (табл. 1).

У 2010–2016 роках (див. табл. 1) значні обсяги інвестицій припадали на офшори, такі як Кіпр (займав весь період дослідження перше місце за обсягами ПІІ в економіку України) та Віргінські острови (місце серед дев'яти найбільших країн за обсягами ПІІ в економіку України, а у 2016 році – п'яте місце). Те ж можливо сказати і про обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України з країн Америки (окрім США) та Африки, де більшість інвестицій припадало на офшори, такі як Беліз, Панама, Сейшельські острови та ін.

Прямі іноземні інвестиції у акціонерний капітал з країн Азії у більшості забезпечували країни, колишні республіки СРСР та Туреччина, так, згідно даних Державної служби статистики України, у 2016 році на їх долю припадало (за виключенням Кіпру) 41,33% всього обсягу інвестицій з даного регіону [1].

Таким чином, виходячи з даних таблиці 1, доля ТНК у ПІІ в економіку України у 2010–2016 роках коливалась у діапазоні 55–65% від загальної суми прямих іноземних інвестицій з поступовим зменшенням у 2014–2016 роках.

За 2010–2016 роки вкладення ПІІ у економіку України серед дев'яти найбільших країн інвесторів (за виключенням країн – офшорів) збільшила тільки Російська Федерація, при цьому таке збільшення було більше ніж подвійне (див. табл. 1). У той же час такі країни – донори, як Нідерланди (–22,88%), Німеччина (–73,27%), Великобританія (–8,41%), Австрія (–24%), Франція (–6,29%); США (–44,54%) зменшили свої інвестиційні вкладення в Україну. На особливу увагу заслуговує зменшення обсягів інвестування з Німеччини та США. Головною причиною такого стану речей були кризові прояви в економіці країни, зростання ризиків ведення фінансово-господарської діяльності та політична нестабільність у 2014–2016 роках в Україні.

Таблиця 1

Аналізу динаміки ІІІ в економіку України (акціонерний капітал)  
за країнами походження у 2010–2016 роках

Рік/ Країна	2010 рік, млн. дол. США	2011 рік, млн. дол. США	2012 рік, млн. дол. США	2013 рік, млн. дол. США	2014 рік, млн. дол. США	2015 рік, млн. дол. США	2016 рік, млн. дол. США	Темпи при- росту, %
Кіпр	8603,1	9620,5	12700,8	15907,7	17725,6	12769,4	9691,6	12,65
Нідерланди	7461,3	11389,8	9323,8	8727,6	9007,5	6986,7	5753,9	-22,88
Німеччина	6009,6	5001,2	5329,8	4496,3	2908,4	2105,2	1606,6	-73,27
Великобританія	2234,1	2229,9	2536,4	2496,9	2768,2	2153,4	2046,3	-8,41
Російсь-ка Федера-ція	1900,2	2692,7	2876,1	3040,5	3525,9	2338,9	4349,8	128,91
Австрія	1674,7	1798,9	2317,5	2476,9	2314,0	1648,7	1272,8	-24,00
Франція	1381,1	2105,4	1993,1	1510,3	1520,5	1394,6	1294,3	-6,29
Вір-гінські острови (Брит.)	1283,6	1384,9	1580,2	1888,2	2275,9	1988,3	1766,5	37,62
США	1260,0	1107,6	966,6	976,5	934,7	701,6	698,8	-44,54
Інші Європа	5721,5	6347,4	6705,3	7335,3	6832,5	6004,6	6511,6	13,81
Інші Азія	722,1	854,2	893,0	1037,4	1405,7	1039,6	1398,2	93,63
Інші Амери-ка	629,7	704,0	839,4	1651,9	2107,3	1351,3	1079,7	71,46
Інші Африка	85,1	85,5	85,8	110,1	322,4	205,7	143,5	68,63
Інші Австра-лія та Океанія	26,8	48,0	49,8	49,7	55,4	37,4	41,9	56,34
Всього	38992,9	45370,0	48197,6	51705,3	53704,0	40725,4	37655,5	-3,43

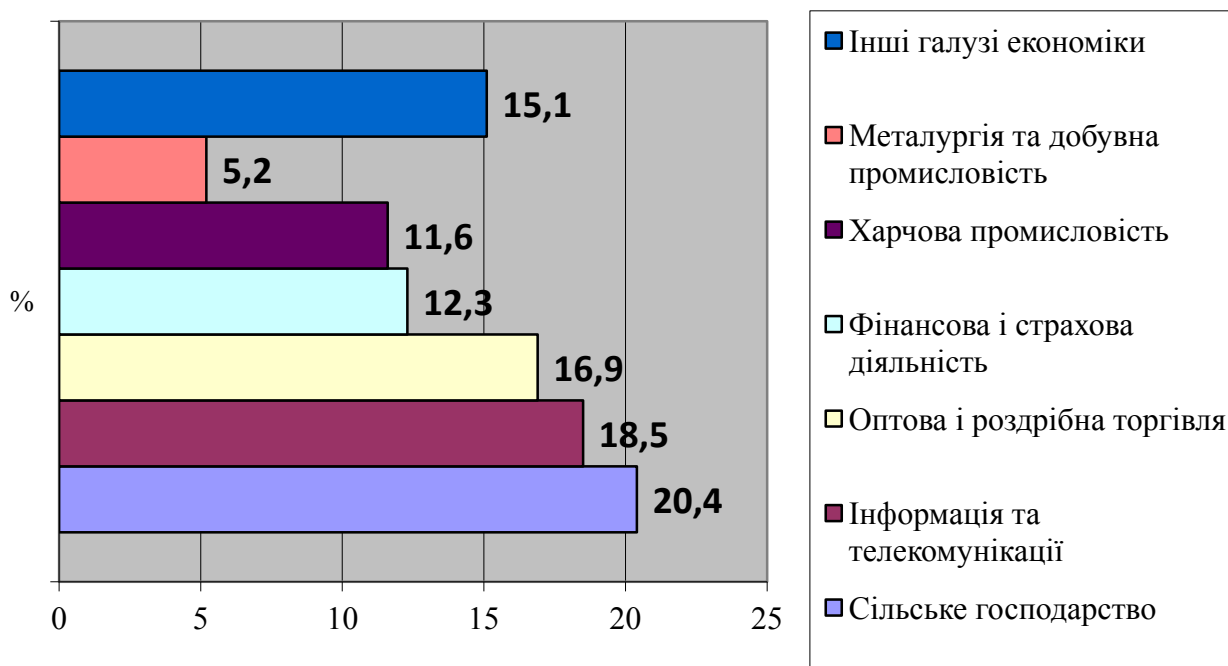
Джерело: складено автором на основі [1]

Дослідження у таблиці 1 та дані Державної служби статистики України показали не значні вкладення в національну економіку України таких країн – донорів та їх транснаціональних компаній як Японія (максимальний розмір інвестицій у 2014 році – 188,9 млн. дол. США), Канада (максимальний розмір інвестицій у 2013 році – 110,1 млн. дол. США), Південна Корея (максимальний розмір інвестицій у 2016 році – 207,7 млн. дол. США), Китай (максимальний розмір інвестицій у 2014 році – 25,5 млн. дол. США), Австралія (максимальний розмір інвестицій у 2010 році – 7,0 млн. дол. США), Італія (максимальний розмір інвестицій у 2014 році – 584,6 млн. дол. США), Іспанія (максимальний розмір інвестицій у 2012 році – 72,6 млн. дол. США) [38].

Розмір інвестиційних вкладень від іноземних держав та транснаціональних корпорацій у інші сфери національної економіки України у 2010–2016 роках збільшився на 7% з негативною динамікою інвестиційних вкладень у 2015–2016 роках (розмір інвестицій у 2016 році на рівні 2011 року). Серед інших сфер національної економіки, згідно даних Державної служби статистики України, відмічаємо розміри прямих іноземних інвестицій у виробництво гумових виробів та пластмас, будівництво, науково – технічну діяльність [39].

Дослідження динаміки ПІІ в економіку України (акціонерний капітал) за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках показало зацікавленість ТНК (окрім російських) у фінансовій та страховій діяльності, оптовій та роздрібній торгівлі, харчовій промисловості, інформації та телекомунікація.

Спираючись на наукові дослідження вітчизняних вчених на рис. 1 наведемо рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України.



**Рис. 1. Рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України**

*Джерело: складено автором на основі [2; 3; 4; 5; 6]*

Згідно рейтингу інвестиційної привабливості галузей економіки України можемо відмітити: значний інвестиційний потенціал сільського господарства України, що стримується дискримінаційною політикою державних органів влади по відношенню до ТНК; привабливість для вкладення ПІІ інформаційних

технологій та телекомунікацій в країні; різке зменшення інтересу до національної металургії та добувної промисловості на фоні кризи перевиробництва і зниження світових цін.

**Список використаних джерел:**

1. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Болгарова Н. К. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // *бізнесінформ*. – 2013. – № 12. – С. 33–38.
3. Сливенко О. В. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в Україні / О. В. Сливенко // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. – 2015. – № 11 (5). – С. 35–38.
4. Некрасова Т. С. Транснаціональні корпорації в економіці держави: важелі впливу та наслідки для розвитку / Т. С. Некрасова, О. М. Гребешкова // *Стратегія економічного розвитку України*. – 2016. – № 38. – С. 11–29.
5. Федорук О. В. Перспективні тенденції розвитку інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій / О. В. Федорук, А. П. Тужик // *Економіка та управління на транспорті*. – 2016. – № 3. – С. 78–84.
6. Прохорова М. Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті / М. Е. Прохорова // *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. – 2015. – № 2. – С. 88–98.



## СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

**Славкова О. П.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку*

**Кобилецька Н. А.**

*магістрант освітньої програми «Адміністративний менеджмент»*

*Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

### **ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ**

В Україні на сьогоднішній момент закінчується перший етап медичної реформи, у зв'язку з чим виникає багато проблемних питань щодо її впровадження. До основних можна віднести розробку дієвих управлінських рішень. Актуальність даного питання пов'язана з тим, що система охорони здоров'я повинна відповідати певним критеріям, а саме ієрархічній будові, налагодженими управлінськими комунікаціями між суб'єктами та об'єктами управління. Система охорони здоров'я покликана, на нашу думку, враховувати особливості стану здоров'я населення, рівень його захворюваності та прогностичні тенденції розвитку структури захворюваності населення нашої країни на які впливає чинники аварії на Чорнобильській АЕС, що виявляється в дисфункціях нервової, ендокринної та імунної систем, стан екології в різних областях, особливості ґрунтів та водних ресурсів, наявність очисних споруд та інше [1]. На стан здоров'я впливає можливість наявності грошових коштів для відвідування лікаря та доступності медичних препаратів, доступ до збалансованого харчування.

Аналіз таблиці 1 показує, що в ретроспективі з 1995 року до 2017 року загальна кількість захворювань в розрахунку на 100 000 тисяч населення зменшилася всього на 0,09 відсотка.

Аналіз ситуації по окремим хворобам показує наступне. Найбільше збільшення захворюваності відбулося по хворобам ендокринної системи, розладу харчування, порушення обміну речовин на 74,8%, по хворобам системи кровообігу 55,3%, по хворобам сечостатевої системи 35,9%. Різко зменшилася кількість випадків, а саме на 56%, які характеризуються симптоми, ознаками та відхиленнями від норми, що виявлені під час лабораторних та клінічних досліджень, не класифіковані в інших рубриках, що свідчить про підвищення якості діагностики хвороб.

Ефективна діяльність медичних установ значною мірою залежить від своєчасного вирішення питань, які пов'язані із цілою низкою чинників, що впливають на соціально-економічну систему, тому їх вирішення пов'язане з процесом прийняття управлінських рішень, від яких залежать якість та ефективність управління підприємством у цілому [3].

Фатхутдінов Р. А. визначає управлінське рішення як результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи менеджменту. Ухвалення рішення є процесом аналізу, прогнозування й оцінки ситуації, вибору й узгодження найкращого альтернативного варіанту досягнення поставленої мети [4, с. 21].

**Рівень захворюваності населення за класами хвороб  
(система Міністерства охорони здоров'я України.  
Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 000 населення)**

Назва класів хвороб відповідно до МКХ – 10	Роки				2017 р. до 1995 р.
	1995	2010	2015	2017	
Усі захворювання	63474	72401	62775	62895	99,1
у тому числі деякі інфекційні та паразитарні хвороби новоутворення	2334	2617	2201	2222	95,2
хвороби крові, кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму	639	915	859	866	135,5
хвороби ендокринної системи, розладу харчування, порушення обміну речовин	373	489	416	390	104,6
розлади психіки та поведінки	531	1120	945	928	174,8
хвороби нервової системи	521	422	320	302	58,0
хвороби ока та придаткового апарату	5923	1641	1530	1504	25,4
хвороби вуха та соскоподібного відростка	0	3601	3278	3227	0,0
хвороби системи кровообігу	0	2680	2374	2366	0,0
хвороби системи дихання	2710	5230	4321	4208	155,3
хвороби органів травлення	30628	31943	27796	28445	92,9
хвороби шкіри та підшкірної клітковини	2597	2935	2674	2569	98,9
хвороби кістково-м'язової системи та сполучної тканини	4181	4204	3671	3697	88,4
хвороби сечостатевої системи	2761	3353	2919	2878	104,2
вагітність, пологи та післяпологовий період <sup>1</sup>	3012	4681	4169	4074	135,3
окремі стани, що виникають у перинатальному періоді <sup>2</sup>	4051	5233	4165	3796	93,7
уроджені аномалії (вади розвитку), деформації і хромосомні порушення	23532	15137	12608	13271	56,4
симптоми, ознаки та відхилення від норми, що виявлені під час лабораторних та клінічних досліджень, не класифіковані в інших рубриках	92	115	113	111	120,7
травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	182	98	76	80	44,0
травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	5161	4853	3979	4010	77,7

<sup>1</sup> На 100 000 жінок віком 15–49 років.

<sup>2</sup> На 100 000 дітей віком до 1 року.

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/06/zb\\_zoz\\_17.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_zoz_17.pdf) [2]

Управлінське рішення як це результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в наявній чи спроектованій ситуації трактує поняття управлінського рішення Цюцюра С.В. [5, с. 37]. Підготовку управлінських рішень умовно можна назвати технологією розроблення і прийняття рішень, яка являє собою сукупність послідовно повторюваних дій, що складаються з окремих етапів, процедур, операцій.

Вітчизняними та зарубіжними вченими пропонуються різні схеми процесу розроблення рішень, які відрізняються між собою мірою деталізації окремих процедур та операцій, але всі вони тією чи іншою мірою включають п'ять етапів, наведених у так званій традиційній схемі та які можна використовувати в медичних установах.

Традиційна схема розроблення і реалізації управлінських рішень [6] виглядає наступним чином:

1. Виявлення проблемної ситуації і постановка цілі (визначення цілі рішення, критеріїв оцінки результатів рішення)

2. Збір інформації та виявлення обмежень (вивчення суті питання та умов для ефективного рішення).

3. Розроблення альтернативних варіантів рішень і вибір оптимального варіанту (розроблення й оцінка альтернативних варіантів, вибір оптимального рішення за заданими критеріями).

4. Організація виконання прийнятого рішення (оформлення наказу чи розпорядження, розроблення плану і термінів реалізації рішення, призначення відповідальних осіб, проведення інструктажу).

5. Контроль виконання рішення (попередження відхилень та зривів виконання рішення, можливість прийняття нового рішення) [6].

До управлінських підходів в галузі охорони здоров'я на які повинні бути направлені заходи держави та медичних установ це стандартизація медичної діяльності з удосконалення існуючих стандартів та розробки нових. Ще одним шляхом є зміна функцій та механізмів управління в медичних закладах та удосконалення територіальних програм розвитку.

В європейських країнах існують стандарти структури та функціональності лікарень, причому кожна країна має певні власні стандарти (багато з них відповідають стандартам ISO чи відповідають європейським директивам). Зазвичай стандарти охоплюють типові та структурні вимоги до медичних будівель, управління комунальними послугами, пожежної безпеки, чистоти та клінічного оточення, технології та лікарських препаратів, тощо. На додачу до цього, встановлюються стандарти якості для медичних установ, які повинні гарантувати мінімальні рівні безпеки медичної допомоги та доступу до неї, а також охоплюють такі питання, як безпека пацієнта, конфіденційність, професійне ставлення та клінічна компетентність [7].

Підсумовуючи вищенаведене можна констатувати, що управлінські рішення займають чільне місце в діяльності медичних установ. А процес їх прийняття є головною передумовою ефективної діяльності та покращення медичного обслуговування в країні. В цьому контексті ми вважаємо, що повинна приділятися підвищена увага до кожного елементу їх підготовки та прийняття.

### **Список використаних джерел:**

1. Баєва О. В. Основи менеджменту охорони здоров'я Навчально-методичний посібник. Поліграфічний центр УТОГ. – 327 с.
2. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2017 році. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. 2018. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/06/zb\\_zoz\\_zoz\\_17.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_zoz_zoz_17.pdf).
3. Кіцела Є. О. Удосконалення процесу прийняття та реалізації управлінських рішень на підприємстві URL: <chrome-extension://mhjfbmdgcfjbbpaeojfofohoefgiehj ai/index.html>.
4. Фатхутдінов Р. А. Розроблення управлінського рішення. – Москва, 1997. – 200 с.
5. Цюцюра С. В., Цюцюра М. І. Математична постановка задачі оптимізації складу множини робіт проекту при плануванні проектів модернізації. Управління проектами та

розвиток виробництва. Збірник наукових праць СНУ ім. В. Даля. 2008. № 1 (25). С. 36–41.

6. Яремко О. Ф. Методи прийняття управлінських рішень / URL: <https://msn.khnu.km.ua/course/view.php?id=4118>.
7. Реформування вторинної медичної допомоги в Україні: базова проблематика та варіанти вирішення Зведений звіт. Проект, що фінансується ЄС, «Сприяння реформі вторинної медичної допомоги в Україні» 2007–2009. Програмний рік 2014. Сприяння реформі вторинної медичної допомоги/EuropeAid/123236/C/SER/UA – 78 с. URL: [http://www.eu-shc.com.ua/UserFiles/File/SR\\_V04\\_ua.pdf](http://www.eu-shc.com.ua/UserFiles/File/SR_V04_ua.pdf).

**Ходаковская О. В.**

*доктор экономических наук,*

*заведующий отделом земельных отношений и природопользования*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»*

*г. Киев, Украина*

## **ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГОСБАЛАНСИРОВАННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИЙ „ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ”**

В настоящее время в мире, в том числе и в Украине стремительно развиваются процессы мировой экономической глобализации и интеграции, что накладывает отпечаток на развитие национальной экономики и ее секторов. Наблюдается значительное влияние процессов глобализации на развитие отечественного сельского хозяйства и его землепользование. Проблема значительно усложняется тем, что земли, пригодные для выращивания сельскохозяйственных культур в мировом масштабе, распределены не равномерно. В частности, за данными ФАО, в странах с низким уровнем доходов наблюдается наличие значительных земельных площадей, которые непригодны для использования. Так, в группе стран с высоким уровнем бедности 40% земель – это сильно деградированные земли, тогда как в странах с невысоким уровнем бедности – таких земель только 22%. В целом в мире доля земель, имеющих высокую степень деградации или полностью деградированных, составляет 25% [4, с. 19]. Это делает украинские земли еще более привлекательными для иностранных инвесторов. Сегодня страны, которые имеют проблемы с продовольствием или страны, которые стремятся внести свой вклад в их решение, требуют не готовых продуктов питания, а производственных ресурсов, и, прежде всего земельных.

Украина имеет значительный аграрный потенциал [1]. В частности, она обладает около 5% сельскохозяйственных угодий мира и более 8% пахотных земель. Ей принадлежит 1% мировых сельскохозяйственных земель, сертифицированных за органическими стандартами и около 1% орошаемых угодий. Здесь сосредоточено примерно 8% мировых черноземов [2; 4].

Необходимо отметить, что наличие в Украине благоприятных почвенных и природно-климатических условий обеспечивает то, что она вошла в тройку лидеров экспорта кукурузы, ее доля в мировом экспорте данной культуры достигает 9%. Помимо этого она является одним из крупнейших мировых экспортеров ячменя (первое место в мире), пшеницы (шестое место). Ей принадлежит 4-е место в мире по производству семян подсолнечника, 2-е место – по производству подсолнечного масла и 1-е место – по его экспорту.

Однако наряду с положительными тенденциями просматриваются значительные негативные последствия. Учитывая то, что Украина остается ведущей страной-экспортером продуктов переработки подсолнечника, посевы этой культуры в структуре пахотных земель достигают 20% [3]. Это свидетельствует о нарушении севооборотов в этих хозяйствах, что отрицательно сказывается на плодородии почв и их экологическом состоянии.

Эти и другие проблемы обуславливают необходимость перехода аграрной экономики на путь устойчивого (сбалансированного) развития [7; 8]. Основными его составляющими должны быть экономическая и финансовая устойчивость сельскохозяйственных предприятий; эффективное использование всех видов ресурсов – земельных угодий, пресной воды, производственных фондов, трудовых ресурсов; технико-технологическая модернизация; устойчивое развитие сельских территорий и т.п. [5, с. 132].

Реализовать данные направления можно путем разработки новой стратегии развития с доминированием экологического императива, целевым ориентиром которой должен быть переход от количественных изменений к качественным. В связи с этим, определяющим условием очередного этапа научно-технического прогресса в аграрном секторе должна стать экологизация сельско-хозяйственного землепользования, что обеспечит равновесное, эколого-ориентированное развитие сельских территорий. Экологизация экономики – ключевое требование современности и важная составляющая устойчивого (сбалансированного) развития. Она, основываясь на системном подходе к изучению естественных и экономических явлений, способствует осознанию значимости окружающей среды в жизни человека и направлена на снижение природоёмкости общественного производства [5, с. 133].

Успешное решение экологических проблем, имеющих место в сфере сельскохозяйственного землепользования Украины требует разработки и законодательно утверждения государственных и региональных программ по охране земель, сохранению и воспроизводству плодородия почв; усиления ответственности землевладельцев и землепользователей за недобросовестное землепользование и внедрения действенного экономического механизма их стимулирования за сохранение и улучшение экологического состояния земель. Решение поставленной задачи является достаточно сложным в плане практического решения, поскольку требует внедрения единой государственной политики в сфере сохранения, воспроизводства и повышения плодородия почв, охраны земель, рационального их использования и обуславливает необходимость согласованных действий органов государственной власти, местного самоуправления, землепользователей и научной общности.

Необходимо отметить, что в условиях реализации концепции «зеленой экономики» ключевые задачи «зеленого» курса сельскохозяйственного землепользования заключаются во внедрении ресурсосберегающих, энергосберегающих, малозатратных технологий возделывания почвы с ограниченным применением средств химизации и одновременным обеспечением расширенного воспроизводства плодородия почв, которое приобретает особого значения в условиях углубления интеграционных процессов. Усиление экономического потенциала агроэкосистем в условиях реализации «зеленого» курса целесообразно осуществлять с учетом таких системообразующих факторов, как повышение плодородия почв, снижение антропогенных и химической нагрузок на агроэкосистемы, рост их адаптивных свойств, использование сортов растений и технологий их выращивания, обеспечивающих высокую окупаемость использования ресурсов. В целом использование высокоэффективного генофонда сортов и гибридов сельскохозяйственных культур способно обеспечить достаточно высокие и стабильные

урожаи за счет высокого коэффициента полезного действия фотосинтеза, более высокой окупаемости удобрений, мелиорантов, поливной воды в условиях орошения, а также повышения их экологической устойчивости к регулируемым природным факторам, влияющих на эффективность производства (кислотность почв или их засоление, фитосанитарное состояние) и нерегулируемых факторов природного характера (засухи, морозы). Основное требования к сортам в условиях «зеленой» экономики – высокая производительность, адаптивность к климатическим условиям, устойчивость к стрессовым условиям окружающей среды.

Широкому внедрению в практику хозяйствования «зеленых» технологий будет способствовать максимальная биологизация систем удобрения: расширение посевов многолетних трав, сидератов, бобовых культур, создание условий для роста симбиотической фиксации биологического азота, использование сапрелелей, прудового ила, биогумуса, микробных биопрепаратов, растительных остатков, биомассы побочной продукции, оптимизация в севооборотах пропашных культур. Сокращение потерь гумуса можно обеспечить путем замедления эрозионных процессов, уменьшение интенсивности минерализации органического вещества и внесения необходимого количества органики, стимулировать процессы гумификации, обеспечит существенное улучшение культуры ведения земледелия [6, с. 7].

Научного обоснования требуют пути обеспечения роста объемов производства продовольствия в условиях развития процессов глобализации, повышение эффективности использования имеющихся ресурсов, инновационного возобновления средств производства. Особого внимания научного сообщества заслуживают проблемы рационального использования природных ресурсов, внедрения эколого-безопасных технологий землепользования и развития альтернативных систем земледелия. Дальнейшие научные исследования должны направляться на обеспечение устойчивого развития аграрной сферы, включающего экономическую, социальную и экологическую составляющие.

#### **Список використаних джерел:**

1. Добряк Д. С., Тихонов А. Г., Гребенюк Н. В. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві. Київ: Урожай, 2004. 136 с.
2. Русан В. М. Економіка раціонального сільськогосподарського землекористування. Київ: ННЦ ІАЕ, 2009. 200 с.
3. Саблук П. Т., Ходаківська О. В. Втілення агроекологічних вимог у практику сільськогосподарського виробництва: економічний аспект. *Органическое производство и продовольственная безопасность*. Житомир: Изд-во «Полесье», 2014. С. 33–39.
4. Ходаківська О. В. Екологізація аграрного виробництва: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2015. 350 с.
5. Ходаковская О. В., Бигдан О. В. Экологосбалансированное землепользование в Украине: проблемы и перспективы развития. *Wirtschaft und Management: Theorie und Praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen*. Nürnberg, Deutschland, 2014. P. 130–134.
6. Ходаківська О. В., Шпикуляк О. Г. Перспективи запровадження «зеленого» курсу економіки у сільське господарство України в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. *Формування та розвиток сучасної моделі біоекономічної системи на сільських територіях*. Житомир, 2017. С. 5–8.
7. Фурдичко О. І. Екологічні основи збалансованого розвитку агросфери в контексті євроінтеграції України: монографія. К.: ДІА, 2014. – 432 с.
8. Шкуратов О. І. Екологічна безпека в системі сталого розвитку аграрного сектора економіки. *Збалансоване природокористування*. 2017. № 3. С. 137–144.

## СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

**Довбенко Т. О.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри охорони праці і безпеки життєдіяльності*

**Довбенко В. С.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри охорони праці і безпеки життєдіяльності*

*Національний університет водного господарства та природокористування  
м. Рівне, Україна*

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ТА ЗАСОБИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ**

«Праця в наш час – це велике право і великий обов'язок» – В. Гюго. Які влучні слова класика, що залишаються актуальними і до сьогодні. Адже будь яка помилка в системі чи підсистемі праці, групі чи колективі, починаючи від роботодавця та закінчуючи працівником, може коштувати соціальних, економічних, професійних, екологічних та інших збитків. Тому не дарма Законом України «Про охорону праці» (стаття 1) визначено, що охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності.

Соціально-економічні аспекти охорони праці в системі управління суб'єкта господарювання відіграють одну з визначальних ролей. Соціальна складова охорони праці передбачає комплекс умов праці, безпеки, рівня виробничого травматизму і професійних захворювань, мікроклімату в колективі тощо. Для ефективного функціонування відповідної складової, концепція суб'єкта господарювання повинна бути націлена на покращення певних факторів, що полягають в зростанні продуктивності праці, збереженні трудових ресурсів і збільшенні валового національного продукту [1, с. 194]. Економічний зміст охорони праці визначає ефективність заходів щодо покращення умов праці і підвищення рівня безпеки праці. Основними причинами «економічної скрути» системи управління охороною праці компанії є недофінансування фонду охорони праці суб'єкта господарювання, неефективність витрат на профілактику виробничого травматизму та професійних захворювань, а також недосконалість системи стимулювання працівників [1, с. 195]. «Всі лиха людей відбуваються не стільки від того, що вони не зробили того, що потрібно, скільки від того, що вони роблять те, чого не потрібно робити» – Л. Толстой.

Відповідно до статті 19 ЗУ «Про охорону праці», фінансування охорони праці здійснюється роботодавцем. Витрати на охорону праці для підприємств, організацій, установ незалежно від форм власності (фізичних осіб), які відповідно до законодавства використовують найману працю, становить не менше 0,5% від фонду оплати праці за попередній рік, для суб'єктів господарювання, що утримуються за рахунок бюджету, розмір витрат на охорону праці встановлюється у колективному договорі з урахуванням фінансових можливостей підприємства, установи, організації.

Крім того, відповідно до [2] існує перелік заходів та засобів з охорони праці, а саме: забезпечення дотримання параметрів виробничого середовища згідно з

нормативно-правовими актами з охорони праці (електробезпеки, робіт на висоті, систем освітлення та вентиляції, мікроклімату, автоматизації процесів тощо), мінімізації та усунення впливу небезпечних та шкідливих факторів виробничого простору, проведення атестації та аудиту, навчання та перевірки знань з охорони праці на підприємстві, забезпечення працівників засобами індивідуального захисту, проведення попереднього та періодичних медичних оглядів працівників та ін.

Фонд охорони праці існує для того, щоб роботодавець завчасно запланував витрати на охорону праці, в перспективі вони повинні бути відображені в комплексних заходах щодо досягнення встановлених нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, підвищення існуючого рівня охорони праці, запобігання випадкам виробничого травматизму, професійного захворювання, аваріям і пожежам [3].

Відповідні економічні витрати на охорону праці, забезпеченні роботодавцем, є запорукою досягнення високого рівня продуктивності праці.

Адже, якщо змодельовати систему управління охороною праці в якій будуть відсутні належні видатки на заходи та засоби з охорони праці, то в результаті ми отримуємо незадовільний стан умов та безпеки праці, а відтак порушення соціальної та економічних складових суб'єкта господарювання, додаткові витрати на профілактику виробничого травматизму та значних втрат підприємства.

Варто зауважити, що ігнорування, нехтування, недотримання, порушення роботодавцем та посадовими особами законодавчих та нормативно-правових актів з охорони праці щодо витрат на заходи та засоби безпеки тягне за собою адміністративну та кримінальну відповідальність.

Окрім того, важливим соціально-економічним аспектом охорони праці є рівень виробничого травматизму та професійних захворювань. Від яких залежить ефективність заходів з охорони праці. В кількісному співвідношенні, це визначається емпіричним методом, а саме за допомогою коефіцієнтів частоти та тяжкості травматизму, частоти професійної захворюваності через незадовільні умови праці, рівня додержання правил охорони праці тощо. Крім того, характерними є такі соціально-економічні показники, як термін окупності, економічний ефект, економічна ефективність заходів з охорони праці, річна економію заробітної плати за рахунок збільшення продуктивності праці в результаті проведення заходів щодо зниження травматизму, річна економія від зниження плинності кадрів та ін.

Важелем позитивного впливу на працівників в такій системі є внутрішнє стимулювання з охорони праці, тобто заохочення працівників щодо безпечного ведення робіт. Згідно ЗУ «Про охорону праці» (стаття 25) до працівників можуть застосовуватися будь-які заохочення за активну участь та ініціативу у здійсненні заходів щодо підвищення рівня безпеки та поліпшення умов праці. Види заохочень визначаються колективним договором, угодою.

Отже, ефективність соціальних та економічних заходів та засобів з охорони праці залежить від багатьох факторів, а саме: роботодавця, посадових осіб та працівників, умов праці, дотримання відповідного рівня безпеки за рахунок забезпечення оптимальних параметрів виробничого середовища, рівня травматизму та професійних захворювань, системи заохочень. Тому основним завданням системи соціально-економічних заходів з охорони праці є вчасне попередження негативних наслідків. «Не відкладайте на завтра те, що можна зробити сьогодні» – Б. Франклін.

### **Список використаних джерел:**

1. Сорочинська О. Соціальні та економічні аспекти охорони праці // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Транспортні системи і технології. – 2013. – № 22. – С. 194–200.



2. Фінансування охорони праці. *Служба охорони праці*: веб-сайт. URL: <https://www.sop.com.ua/article/318-qqq-16-m7-20-07-2016-fnansuvannya-ohoroni-prats>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку заходів та засобів з охорони праці» від 27 червня 2003 р. № 994, м. Київ.

**Мартин О. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту*

*Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*

*м. Львів, Україна*

**Живко З. Б.**

*доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту,*

*Львівський державний університет внутрішніх справ*

*м. Львів, Україна*

**Вітер О. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності*

*Львівський інститут економіки і туризму*

*м. Львів, Україна*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Ефективне функціонування будь-якого підприємства визначається системою управління, в центрі якої повинна бути підсистема управління мотивацією праці персоналу підприємства, оскільки ефективне використання людського ресурсу є стратегічно важливим аспектом в діяльності будь-якого підприємства. Персонал сьогодні є найголовнішою умовою ефективного функціонування будь-якого підприємства, а відповідно персонал підприємства потребує постійної уваги, потребує управління персоналом. Це необхідно для того, щоб повністю реалізувати наявний потенціал персоналу підприємства.

Мотивація праці персоналу, як складне поняття передбачає, по-перше, тісний взаємозв'язок між системою стимулів і системою мотивів, а по-друге, взаємозв'язок індивідуальної оцінки результативності трудової діяльності працівника і оцінки виробничої діяльності підприємства. Мотивація праці персоналу реалізується за допомогою мотиваційного механізму, який характеризується чинниками впливу, психофізіологічними настановами працівника, методами досягнення мети і показниками результативності праці. Взаємодія цих ознак дозволяє забезпечити конкретний рівень соціально-економічної ефективності мотиваційного механізму.

Мотивація працівника, на думку багатьох економістів, формується під впливом двох груп чинників, а саме внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників мотиваційного механізму підприємства відносять загальний рівень культури, освіти, організаційну структуру підприємства, розмір підприємства, його інноваційний потенціал та соціально-економічне становище, фінансові можливості, потенціал персоналу, морально-психічні якості, наявність інформаційної інфраструктури, до зовнішніх чинників – спосіб організації суспільного виробництва, амортизаційну політику в державі, рівень конкуренції, нормативно-законодавчу база, рівень

соціально-економічного розвитку, фінансово-кредитну та податкову політику, політичну ситуацію тощо.

Система мотивації персоналу на конкретному підприємстві передбачає дотримання конкретних реальних вимог, до яких, на наш погляд, необхідно віднести:

1) справедливий розподіл доходів на підприємстві, причому необхідно враховувати процес підвищення продуктивності праці працівників – така вимога означає, що, з одного боку, рівень оплати праці узгоджується із результатами праці, а з іншого – враховується значення і розмір особистого внеску в загальний результат;

2) створення на підприємстві рівних можливостей стосовно кар'єрного росту із урахуванням результативності та зайнятості на підприємстві;

3) створення реальних можливостей, за яких реалізуються здібності працівників, зростає професійний рівень і майстерність працівників з використанням існуючих і нових програм навчання, процесу підвищення кваліфікації та перекваліфікації;

4) забезпечення умов життєдіяльності, зокрема, для безпеки праці, захисту здоров'я та підвищення рівня життя всіх працівників на даному підприємстві;

5) підтримування та розвиток на підприємстві сприятливої атмосфери довіри, зацікавленості у ефективному виробництві і досягненні на підприємстві загальної мети, реалізації двосторонньої комунікації між персоналом і керівництвом.

Реалізація запропонованих вимог до мотиваційної системи зацікавлює працівників в кінцевих підсумкових результатах роботи, у підвищенні ефективності виробничої діяльності. Ця зацікавленість зростає за умови високого рівня мотивації.

Мотиваційна система повинна передбачати дотримання п'ять фундаментальних методологічних принципів, на яких базується формування мотиваційної системи персоналом підприємства і система управління мотивацією – принцип мотивованості (вирішення багатьох питань активізації праці), принцип конкурентності (підвищення конкурентоспроможності працівника, використання власного трудового потенціалу для досягнення очікуваного результату), принцип адаптації та розвитку (адаптація трудової свідомості працівника до конкурентних умов, формування та розвиток ціннісних орієнтацій у напрямі формування конкурентоспроможності у сфері праці), принцип пріоритетності соціальних потреб (підпорядкованість мотиваційного процесу передусім цілям людського розвитку, задоволенню актуальних соціальних потреб працівників, трудового колективу), принцип ефективності (реалізація вимог соціальної та економічної ефективності мотиваційної системи, розробка критеріїв та індикаторів ефективності соціальної та економічної мотивації праці в умовах конкурентного середовища) [2, с. 17–19].

Високомотивовані працівники будуть працювати з повною віддачею за умови, що інтереси підприємства і інтереси працівника узгоджуються між собою. Для забезпечення високого рівня мотивації на підприємстві з метою забезпечення ефективного управління мотиваційним процесом керівник повинен дотримуватиме певного алгоритму при створенні ефективного мотиваційного механізму персоналу. Він повинен передбачати, на наш погляд, п'ять етапів:

1. Оцінка потреб працівників, які визначають їх робочу поведінку, відношення до роботи й до завдань.

2. Визначення тих факторів, які впливають на трудову мотивацію працівників, визначаючи їх відношення до роботи, ступінь зацікавленості в кінцевих результатах і готовність працювати з повною віддачею.

3. Вироблення таких заходів впливу, побудова такого мотивуючого робітничого середовища, яке сприяє високій зацікавленості в кінцевих результатах, позитивному відношенню до виконуваної роботи й до організації.

4. Вплив на трудову мотивацію з урахуванням індивідуальних особливостей працівника.

5. Оцінка ефективності обраних заходів впливу та їх корегування.

6. Мотиваційний механізм передбачає використання різноманітних методів мотивації праці, які використовуються для стимулювання ефективної праці. В науковій літературі існують різні класифікації методів.

Традиційно методи мотивації праці поділяють на два види:

1) матеріальні методи – заробітна плата, її структура, диференціація заробітної плати, надбавки, доплати, компенсації, премії, заохочувальні виплати, дивіденди;

2) моральні методи – кар'єрне просування, покращення умов праці, гнучкий графік роботи, подяки, корпоративна культура, подарунки, доброзичливе відношення керівництва до підлеглих, тренінги, безкоштовне навчання тощо [3, с. 295; 4, с. 246].

Разом з тим сьогодні важливо враховувати сучасні нетрадиційні методи мотивації персоналу, які І.І. Волченкова поділяє на три групи:

1) методи негрошової мотивації: патерналізм, методи, які спрямовані на турботу керівництва про працівників; патріотизм – методи, які об'єднують інтереси працівників і інтереси підприємства; організаційні стимули; участь в управлінні; розкриття потенціалу працівників; психологічний вплив;

2) сучасні методи – формування соціального пакету; управління в стилі коучингу; заохочувальні відрядження; мотивуючі наради; створення конкуренції; візуалізація результатів; формування значимості працівника.

3) методи, що враховують систему мотивації, що базується на індивідуальних особливостях працівників [1, с. 115].

Отже, рівень ефективності управління системи мотивації праці персоналу на підприємстві залежить правильно побудованої системи мотивації, яка визначається як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, передбачає дотримання низки методологічних принципів і використання різноманітних мотиваційних методів. Правильно побудована система мотивації праці персоналу на підприємстві забезпечує високу соціально-економічну ефективність її реалізації, а відповідно високу економічну ефективність всієї виробничої діяльності підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Волченкова И. И. Основы мотивации в управлении организацией / И. И. Волченкова // Новые парадигмы общественного развития. Материалы международной научно-практической конференции. – М., 2016. – С. 114–116.
2. Кибанов И. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – М.: «Инфра-М», 2009. – 256 с.
3. Скриль В. В. Ефективне використання мотиваційного механізму в системі управління персоналом на підприємстві / В. В. Скриль, Т. О. Галайда // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 294–300.
4. Фролов В. О. Наукові підходи до формування механізму мотивації та управління персоналом / В. О. Фролов // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 245–249.

## СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

**Ільченко В. А.**

*здобувач*

*Національна академія управління*

*м. Київ, Україна*

### **РОЛЬ І МІСЦЕ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ НЕЗАКОННИМ ШЛЯХОМ В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Проблема легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом в Україні, актуалізувалася настільки ж стрімко, як і організована злочинність, яка за останні десять років за значимістю і за масштабами зрівнялася з транснаціональними кримінальними синдикатами, які мають вікові традиції. Легалізація злочинних доходів тісно пов'язана з кримінальним переміщенням капіталу яке виражається у величезних грошових сумах.

Активно використовується такий шлях легалізації злочинних доходів, як корупція державної бюрократії.

Злочинні капітали, пройшовши всі стадії легалізації, стають джерелами для відтворення багатьох видів економічних злочинів. Таким чином, утворюється ланцюг злочинних елементів, який представляє серйозну загрозу економічній безпеці, як окремих національних держав, так і всій світовій спільноті в цілому.

Незважаючи на те, що в Україні створена правова база і відповідні інститути протидії легалізації незаконно нажитих капіталів, в їх діяльності існує чимала кількість проблем економічного, правового, правоохоронного порядку [1]. Стратегічне значення набуває та обставина, що на передній план по виявленню і розслідуванню більшості злочинів економічної спрямованості поступово і невідворотно висувається не тільки виявлення фінансового сліду злочину, а, перш за все, досягнення кінцевого результату розслідування. Таким результатом в економічному плані може бути визначення характеру загроз економічній безпеці, національним інтересам країни, розмірів економічних збитків, механізмів і заходів протидії у кримінальних справах. В юридичному плані постановка питання зводиться до питання про необхідні санкції, включаючи можливий арешт і конфіскацію незаконно нажитого майна. Тема легалізації «брудних грошей» тісно стикається з розкраданнями в особливо великих розмірах, контрабандою, корупцією, корпоративними та податковими злочинами, нелегальною торгівлею людьми, зброєю, наркотиками, з якими неможливо вести ефективну боротьбу, не розплутуючи фінансові сліди цих злочинів, без виявлення трафіків фінансових потоків, механізмів їх проведення по каналах фінансово-банківської системи [3]. Таким чином, проводячи боротьбу з відмиванням доходів, нажитих злочинним шляхом, держава тим самим веде боротьбу з економічними злочинами, корупцією, наркаторгівлею та іншими особливо небезпечними злочинами, тіншової та кримінальної економікою в цілому, не виключаючи і ті їхні сегменти, які працюють на міжнародний тероризм.

Вивчення економічних аспектів проблеми протидії легалізації «брудних грошей» особливо актуально в зв'язку з тим, що в контролюючих та правоохоронних органах

існує гостра нестача кваліфікованих кадрів, здатних на відповідному професійному рівні аналізувати форми діяльності, пов'язані з фінансовими правопорушеннями в сучасній ринковій економіці.

Сучасна організація боротьби з економічною злочинністю, тіншовим сектором економіки і легалізацією злочинних доходів вимагає максимальної узгодженості всіх гілок законодавчої, виконавчої влади і судової влади, зацікавлених міністерств і відомств з метою забезпечення економічної безпеки національної економіки і держави в цілому.

Боротьба з відмиванням «брудних» грошей є одним з найважливіших елементів механізму протидії кримінальній економічній системі, яка завдає значної шкоди здоровій економіці і підриває фінансову стабільність будь-якої держави. Адже саме легалізований тіншовий капітал дозволяє організованій злочинності скуповувати всі види власності і встановлювати контроль над економічною, а далі і над політичною системою країни.

Роль і місце процесу легалізації злочинних доходів у функціонуванні економічної системи визначається характером і структурою взаємодії між відкритою економікою і кримінальним сектором. З практичної точки зору, легалізація злочинних доходів – це, як правило, багатоетапний процес, в ході якого злочинці використовують різні прийоми «заплутування слідів», щоб відірвати наявні доходи та інше майно від первинного джерела, спотворюючи природу їх первісного походження.

Способів легалізації грошових коштів, здобутих злочинним шляхом, безліч, а комбінацій їх ще більша. Вирішення проблеми вбачається не тільки і не стільки в каральних методах. Навіть володіючи сучасною законодавчою базою (яка в Україні ще сформована не в повному обсязі), виявляти і припиняти діяльність подібних «фінансистів» важко, це дуже трудомісткий процес, але робити це необхідно.

Найбільш важливою і тривожною тенденцією стає формування кримінального кругообігу капіталів, розширення кількісних масштабів тіншової економіки за рахунок її здатності до відтворення, проникнення кримінальних структур в легальний бізнес, що, в першу чергу, пов'язано з розвитком і використанням різноманітних форм і способів відмивання грошових коштів та, в свою чергу, стимулює їх подальший розвиток. Розвиток і вдосконалення форм і способів «відмивання» грошових коштів, а також широке їх поширення є однією з головних причин збільшення масштабів тіншової економіки, її проникнення в сфери економічної діяльності. Легалізація злочинних доходів забезпечує відтворення кримінальних капіталів, представляючи собою «кровоносну» систему тіншової економіки [1].

Протидія тіншовій економіці і легалізації злочинних доходів вимагає комплексного підходу, сукупних зусиль економічних, контролюючих, фінансово-аналітичних та правоохоронних інститутів з урахуванням міжнародного досвіду, сучасних закономірностей і тенденцій формування тіншових потоків грошових коштів в умовах глобалізації, основних способів і прийомів відмивання грошових коштів. Сучасні українські інститути протидії легалізації злочинних доходів, з точки зору їх інтегрованості в загальносвітову діяльність з вибудовування єдиної системи боротьби з кругообігом тіншових капіталів цілком відповідають сформованим загальноприйнятим стандартам. Однак має бути серйозна робота щодо вдосконалення їх діяльності.

Протидія легалізації брудних грошей може бути ефективною лише в руслі вирішення всього комплексу проблем забезпечення економічної безпеки [2]. І тут національні проблеми не можна вирвати з глобального контексту, проблематики

глобальної економічної безпеки, регіональних рівнів міжнародної безпеки, спільних форм міжнародної безпеки на двосторонній і багатосторонній основі. Саме в цьому сенсі до вирішення проблеми повинні бути підключені інститути економічної безпеки, їх конкретні підрозділи в правоохоронних органах і спецслужбах [2]. На сьогоднішній день легалізація злочинних доходів не може також розглядатися як ізольована загроза економічній безпеці. Розвиток форм і способів «відмивання» грошових коштів, глобалізація тіньової економіки, розширення масштабів міжнародного тероризму і його злиття з транснаціональною організованою злочинністю необхідно позиціонувати як комплексну загрозу і, отже, вибудовувати механізми протидії з точки зору системного підходу. Значна роль при цьому повинна приділятися стратегічному плануванню та фінансовому моніторингу [2].

Необхідний ефект в області боротьби з «відмиванням» незаконно нажитих доходів досягається при конструктивній взаємодії правоохоронних інститутів з підрозділами фінансової розвідки.

Складність виявлення незаконно отриманих коштів у світовій фінансовій системі підвела розвинені держави світу до ідеї про необхідність колективних заходів боротьби з «відмиванням брудних грошей».

Сукупність правових документів, прийнятих на міжнародному та національному рівні, являє собою міжнародно-правову основу міжнародного співробітництва у боротьбі з відмиванням коштів та майна, отриманого злочинним шляхом.

У той же час проблеми, пов'язані з удосконаленням економіко-правових інститутів протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом, потребують подальшого дослідження.

Формування національної стратегії протидії легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму є цілеспрямованим процесом, в основі якої лежить концептуальне і стратегічне прогнозування; обліку широкого комплексу об'єктивних економічних, політичних, соціальних умов, тенденцій і чинників.

Якість фінансової стратегії багато в чому залежить від ефективності інститутів забезпечення національних інтересів. Таким чином, при розгляді питань протидії відмиванню грошей найбільш важливою представляється інституційна сфера.

Для створення ефективної і цілісної системи протидії легалізації злочинних доходів необхідна тісна законодавчо закріплена взаємодія економіко-політичних, контролюючих, правоохоронних інститутів забезпечення економічної безпеки. Особлива роль при цьому відводиться правоохоронним інститутам і інститутам фінансово-економічних розслідувань з питань їх взаємодії.

Роль правоохоронних механізмів забезпечення економічної безпеки полягає у виявленні і відсікання тих видів економічної діяльності та підприємництва, які виходять за рамки правового поля і входять в конфлікт з чинним законодавством.

В Україні фінансова розвідка складається переважно з аналітичного центру зі збору та обробки інформації, яка в подальшому використовується для інформаційного забезпечення та координації зусиль правоохоронних органів в боротьбі з легалізацією злочинно здобутих доходів в структурі Міністерства фінансів України.

Державна служба фінансового моніторингу України є один з основних інститутів протидії легалізації злочинних доходів в системі механізмів забезпечення економічної безпеки. Будучи свого роду складеним за своїми функціями інститутом, дана структура формує в ідеалі основи єдиного аналітичного простору в якому повинні взаємодіяти фінансово-аналітичні інститути, правоохоронні органи і спецслужби,

цивільні органи державного управління, які відповідають за ті чи інші ділянки забезпечення економічної безпеки.

У більшості випадків низькі показники якості роботи інститутів економічної безпеки, незначна кількість порушених кримінальних справ пов'язані з недоліками в організації роботи, до яких можна віднести наступні:

а) відсутність єдиного інформаційного ресурсу, в якому б концентрувалася інформація від всіх державних органів по фізичним і юридичним особам. Отримати необхідну інформацію можна тільки шляхом відправлення запитів на паперових носіях або в електронних базах даних того чи іншого органу. Це займає багато часу. Часто інформація надається в «нечитабельним» форматі;

б) відсутність в законодавстві можливості проведення спільних перевірок з правоохоронними органами України та Національним банком. На жаль, органи внутрішніх справ можуть брати участь тільки у виїзних перевірках спільно з податковими органами;

с) недостатня кваліфікація фахівців і складність доведення легалізації злочинних доходів. Так, наприклад, в Німеччині особи, які займаються виявленням такого роду злочинів, проходять спеціальне навчання, мають великий стаж роботи (як правило, не менше 10 років).

Система боротьби з відмиванням грошей має бути цілісною. Правоохоронні та фінансові структури повинні діяти як єдиний організм, в системі. Потрібна інституційна, функціональна і організаційна консолідація. Крім того, система повинна працювати в постійній співпраці із зарубіжними і міжнародними організаціями на основі багатостороннього співробітництва.

### **Список використаних джерел:**

1. Антонова О. М. Протидія тіньовій економіці в системі забезпечення економічної безпеки України / О. М. Антонова // Актуальні проблеми економіки № 9. – 2018. – К.; НАУ, 2018. С. 13–22.
2. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2001. – 309 с.
3. Мазур, І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика: Монографія / І. І. Мазур. – К. 2006. – 329 с.

**Ляшко І. І.**

*кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри маркетингу*

*Донецький державний університет управління  
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

## **СОЦІАЛЬНА РЕКЛАМА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ**

В сучасний період економічного розвитку необхідність рішення соціальних проблем підвищує значення соціальної реклами в житті суспільства. Однак, треба відмітити, що незважаючи на значну кількість досліджень в сфері соціальних комунікацій, ця проблема вивчена не в повній мірі.

Головною проблемою соціальної реклами є недостатня мотивація виконавців. Тому необхідно впровадження бізнес-моделей, що забезпечують якісне виробництво соціальної реклами.

Слід наголосити, що соціальна реклама на сьогоднішній день – це не тільки великі можливості, але й деякі ускладнення. Така ситуація виникла із-за того, що даний вид реклами призначений не тільки коректувати й пропагувати суспільні цінності, а може бути інструментом в руках комерційних бізнес-спеціалістів, тобто націлений на одержання вигоди. На жаль, ще багато організацій в нашій країні ховаються під статус некомерційних підприємств, тим самим зменшуючи свою відповідальність перед податковою структурою і не виконуючи своїх обов'язків в сфері соціальної реклами. Тому в даному випадку її роль достатньо двояка. Також в рекламному законодавстві України не існує чіткого визначення реклами. Дія чинного Закону «Про рекламу» не розповсюджується на правовідносини, пов'язані із інформацією, що відображує соціальні події.

Соціальна реклама являє собою вид комунікації, що спрямований на мобілізацію сил суспільства для рішення соціально значущих проблем й духовно – морального розвитку його членів. Однак, в сфері соціальної реклами існує багато проблем, як неготовність аудиторії, не систематичність реалізації проектів, недостатність теоретичних й емпіричних досліджень.

Можна виділити основні аспекти соціальної реклами [1, с. 7]:

- психологічний – вміщує критерії психологічної ефективності такі, як пам'ять, привабливість, інформативність, спонукання, але з певними обмеженнями;
- емоціональний – визначає емоціональне відношення до об'єкту рекламної інформації;
- соціальний – як результат впливу рекламної комунікації на соціум, формування власно соціальних зв'язків в ході реалізації рекламного процесу.

Звідси, реклама виступає потужним механізмом впровадження соціальних норм і цінностей в масову свідомість. Об'єктом її впливу стає людина як споживач. Тому реклама як соціальний інститут може виступати як інтегруюча сила для суспільства.

Взаємодія суспільства і реклами стає двоєдиним процесом: суспільство розвиває і інтенсифікує рекламну діяльність, а рекламні технології, в свою чергу, дають відповідний стимул соціально – економічному розвитку суспільства. Аналіз існуючих підходів до визначення соціальної суттєвості реклами дає підставу стверджувати, що реклама повинна визначатися, поперед усім, як комунікативний засіб впливу на масову свідомість.

Як прийнято враховувати, соціальна реклама сприяє добродійній діяльності й ґрунтується на наочному вираженні устоїв етики й моралі в найбільш лаконічній, дохідливій і позитивній формі.

Задачами соціальної реклами можуть виступати [2, с. 78]:

- гуманістична, коли увага громадськості притягається до соціальних проблем і тим самим допомагає їх вирішувати;
- освітня, коли люди повинні наочно бачити, що буває не тільки реклама по просуванню особистостей і товарів, але й по розгляданню довічних цінностей.

Отже, соціальна реклама – це форма масової комунікації, змістовою основою якої є інформація про соціальні проблеми суспільства, що адресована великій кількості людей з метою стимулювання їхньої громадянської, соціально схваленої активності в руслі традиційних для даного суспільства моральних цінностей, чим забезпечується його здібність до саморегуляції, що зумовлена вимогами розвитку соціуму [3, с. 70–71].



Недоліки соціальної реклами звичайно стосуються фінансової сторони питання, тобто її виробництва і розміщення. А також соціальну рекламу не можна розміщувати разом із комерційною. Але самим важливим є те, що важко оцінити ефективність соціальної реклами, тому що немає конкретного ефекту [3, с. 72–73].

На відміну від комерційної і політичної реклами соціальна реклама націлена на розробку соціальної поведінки, що схвалюється суспільством й сприяє його соціальної інтеграції. В широкому сенсі вона є способом розповсюдження соціально значимих цінностей, а також стимулювання громадянської і соціальної відповідальності. При цьому її основною задачею є не тільки залучення уваги громадянства до соціальних проблем, але й заклик до їхнього вирішення і пропозиція можливих дій для цього.

В соціальній рекламі не повинні згадуватися комерційні організації і індивідуальні підприємці, а також конкретні марки (моделі, артикули) їх товарів. На відміну від комерційної реклами, інформація, яка знаходиться в соціальній, не є новою. Навпаки, чим більше адресат соціальної реклами усвідомлений про тему соціального звернення, тим гостріше він реагує на нього, тим результативніше кампанія [5, с. 8].

Для рекламної компанії виробництво соціальної реклами частіше виступає як показник професіоналізму і креативності, оскільки вона повинна викликати сильні емоції: шок, страх, радість або обурення, причому по силі свого впливу повинна бути більш міцною, чим реклама прального порошку, або нового ресторану.

Слід відмітити, що на сьогоднішній день реклама стала самостійним видом комунікації, вона набуває все більшу цінність і затребуваність в нашій країні і має великий потенціал для розвитку.

Крім того, соціальна реклама є потужним інструментом формування суспільної думки, вона сприяє соціальній підтримці населення, встановленню гуманістичних відносин між людьми, впливає на моральні цінності молоді, розставляє пріоритети. Але якщо соціальну рекламу використовують у політичних або комерційних цілях, то вона перетворюється у пропаганду.

Таким чином, соціальна реклама – це вид комунікації, що орієнтований на залучення уваги до життєво важливих проблем суспільства і його моральних цінностей. Основними елементами рекламної комунікації є: відправник інформації, кодування інформації, звернення, посередник, канал, декодування інформації, одержувач, зворотний зв'язок, фільтри і перешкоди.

Такий підхід дозволяє досліджувати рекламу, як систему, що є невід'ємною частиною життя сучасного інформаційного суспільства [4, с. 78].

Виявлено, що соціальна реклама є ефективним інструментом управління суспільством, за допомогою якого вирішуються або мінімізуються існуючі проблеми і виступає як частина комплексної системи соціальних комунікацій. Так, наприклад, реклама проти куріння може бути ефективною тільки як частина політики, що вміщує в себе посилення правил куріння в громадських місцях, створення моди на здоровий образ життя тощо.

Для рішення проблеми соціальної реклами необхідно уточнення законів про рекламу та про засоби масової інформації, а також розробка нового закону про соціальну рекламу.

### **Список використаних джерел:**

1. Владимирська А., Владимирський П. Реклама: навч. посібник. Київ: Кондор, 2006. 334 с.

2. Власов П. К., Альберт К. В., Дворцов Е. В. Психология в рекламе: пособие. Харьков: Гуманитарный центр, 2007. 317 с.
3. Докторович М. О. Соціальна реклама: структура, функції, психологічний вплив. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер. Педагогічні науки*. 2014. Вип. 115. С. 70–73.
4. Ніколашвілі Г. Г. Соціальна реклама. Теорія і практика: навч. посібник. М.: Аспект Пресс, 2008. 191 с.
5. Пода В. Мільйони на псевдо рекламу. *Коментарі*. Київ, 2007. С. 8.
6. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/270/96> (дата звернення: 22.12.2018).
7. Концепція розвитку в Україні сфери соціальної реклами. URL: <http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=D07510BB37D> (дата звернення: 22.12.2018).

**Petrovskaya A. S.**

*Postgraduate*

*Chernihiv National Technological University*

*Chernihiv, Ukraine*

## **ECOLOGICAL FACTOR OF THE PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT**

Scientific progress is goes forward, making life better and more easier, but if till the half of the XX century the development of production and its productive forces, was carried out at the expense of extensive management and this process was moving slowly that did not affect the state of the environment, however, since the second half of the XX century, the impact of man on nature has sharply increased. Industrial production, vehicles, heavy industry, fuel and energy complex, and chemical industry began to grow at a high pace. This led to a significant reduction of forest areas, fertile lands, and environmental pollution. Emissions of carbon monoxide and sulphur dioxide from large thermal power plants, chemical plants and refineries, vehicles and waste business became extremely dangerous. So the influence of the productive forces on the environment and on the ecology is relevant and needs to be studied

The productive forces consist of labour power and the means of production that labour power utilises in order to make its products. On the other hand, productive forces are the system of subjective, which means human and objective elements through which the exchange of substances between human beings and nature is accomplished in social production. The productive forces express people's relationship with nature and development of its riches and also constitute the leading aspect of each mode of production and are the basis for the development of society, which during the interaction with nature grows to the new level of existence [1].

The productive forces have qualitative and historical characters, which are accompanied by certain 'relations of production' specific to it, and the relations determine modes of production. The historical characters of each productive force include 'natural conditions' and 'human conditions'. Apart from the advantages offered by cooperative work or division of labour, creativity, activeness, individuality and personal sensibility constitute important elements of the human productiveness [2].

Since ecological problems are problems arising because of humans' dealings with nature, it is the natural components of the means of production that concern us. The means of production consist of instruments and objects of labour and both of these originate from nature and have a persisting natural component.

Objects of labour, or raw materials, are either given directly by nature or are natural objects modified by previous labour processes. Instruments of labour include: natural objects such as stones used as tools in primitive labour processes; tools and machines manufactured out of natural materials; and even the earth itself which serves as an instrument of labour in agriculture or in wider sense it means all the objective conditions necessary for carrying on the labour process, a category which intends to cover such things as workshops, canals and roads, but which will also without modification include the natural systems, physical, biological and climatic, upon which production depends.

These natural components of the production process indicate two aspects of the process that make it liable to ecological problems, the first one is that its dependence on naturally given raw materials, and the second is that its dependence on naturally given instruments of production. But also there can be indicated the third component, which means that from the materials used in the productive process only a part ends up in the product, and only some of these materials' properties are understood and exploited by the producers. The production process is therefore also liable to ecological problems in virtue of: its production of pollution and other environmentally detrimental unintended consequences. If the development of the productive forces entailed an expansion of each of these ecologically problematic elements – demanding more from nature and having greater unintended impact upon it – then the claim that such a development must inevitably add to our ecological problems would appear to be confirmed [3].

But all the existing problems can be solving if consider the environmental factor in the placement of productive forces, which should include the inadmissibility of the concentration of harmful production in populated areas and regions with high concentration of population; also it is necessary to take into account the terrain and microclimatic conditions, taking into account the winds and main streams of air masses; and in the areas with harmful production, create sanitary zones, forest strips, and prevent the construction of residential areas and objects of social and domestic use.

So the most effective way to prevent the destructive technological impact of processing industries is the creation of low-waste and non-waste technologies and to use the waste from production. Therefore, in the ecologization of the processing phase, the development of specialization is very important, which can become an effective means of reducing the material consumption of products and the deep sequential processing of raw materials and the use of waste.

### **References:**

1. Great Soviet Encyclopedia. (n. d.) The Great Soviet Encyclopedia, 3rd Edition. (1970–1979) / [Electronic source] – Available at: <https://encyclopedia2.thefreedictionary.com>.
2. ON THE HISTORICAL CHARACTER OF PRODUCTIVE FORCES: Machine, Skill, and "Human Productiveness" Hiroshi Ohnishi / [Electronic source] – Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/39255336.pdf>.
3. Development of the Productive Forces: An Ecological Analysis. Jonathan Hughes / [Electronic source] – Available at: <https://philarchive.org/archive>.

**Полятикіна Л. І.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри бухгалтерського обліку*

**Григорович Н. М.**

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В РОСЛИННИЦТВІ**

Організація обліку та аналізу дебіторської заборгованості має велике значення для управління підприємствами будь-якої галузі та форми власності. Результати правильної організації обліку та аналізу дебіторської заборгованості впливають безпосередньо на фінансовий стан, виконання плану доходів та витрат, базу оподаткування підприємства, а також на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Метою наших досліджень є пошук шляхів вдосконалення організації розрахунків з дебіторами, зниження дебіторської заборгованості у сучасних умовах господарювання.

Особливістю в сучасних умовах виробництва та стану розвитку економіки є те, що момент оплати та поставки товарів не співпадають, тому виникає таке поняття як «дебіторська заборгованість». Під дебіторською заборгованістю слід розуміти виражені в грошовій формі зобов'язання юридичних і фізичних осіб, які виникають при реалізації товарів, продукції, робіт і послуг. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [1].

Питанням обліку розрахунків з дебіторами та аналізу дебіторської заборгованості присвячені праці багатьох провідних вітчизняних науковців, серед них: Саловська І. Б., Єлісеєва В. О., Бутинець Ф. Ф., Даньків Й. Я., Сопко В. В., Чебанова Н. В., Пушкар М. С., Гончаренко Т. В., Лищенко О. Г., Хом'як Р. Л. та ін. Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками також досліджували Гольцберг М., Калнін К., В. Хорн, Л. Хасан-Бек. Дослідження даних вчених є великим внеском як у теорію, так і в практику управління дебіторською заборгованістю підприємства.

У сучасних умовах господарювання існує багато проблем, пов'язаних з обліком, аналізом і контролем розрахунків з покупцями і замовниками, зокрема такі, як: криза неплатежів, недосконале законодавче забезпечення розрахунків, зростання дебіторської заборгованості у розрахунках між суб'єктами підприємницької діяльності. Дебітори поділяються на зовнішніх, до яких відносяться покупці та замовники, інші дебітори та внутрішніх дебіторів, які в свою чергу поділяються на підзвітних осіб, осіб до яких у підприємства є претензії щодо відшкодування завданих збитків [2, с. 212].

На сьогодні відсутня чітка схема деталізації та співвідношення у загальній структурі різних видів дебіторської заборгованості, порушені узгодженості між дебіторською та кредиторською заборгованістю, потреба змін в організації

аналітичного і синтетичного обліку, методи визначення резерву сумнівних боргів. Рівень дебіторської заборгованості залежить від виду продукції, що виготовляється, ступеня насиченості ринку даною продукцією, місткості ринку, прийнятої на підприємстві системи розрахунків, політики комерційного кредитування та інших умов.

Великий ефект мають методи заохочення, до яких у даному випадку відноситься надання покупцям опціону на одержання знижки з відпускної ціни.

Надання знижки вигідно як покупцю, так і продавцю. Покупець має пряму вигоду від зниження витрат на купівлю товарів (робіт, послуг), другий отримує вигоду в зв'язку з прискоренням оборотності коштів, вкладених у дебіторську заборгованість, яка представляє собою іммобілізацію грошових коштів.

Основними пріоритетними напрямками в обліку дебіторської заборгованості в рослинництві є:

1) організація достовірного та повного обліку розрахунків з покупцями і замовниками підприємства.

2) оптимізація структури дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги);

3) аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості підприємства за попередні періоди;

4) здійснення ефективного контролю за своєчасним погашенням та формуванням дебіторської заборгованості підприємства та розрахунок розміру резерву сумнівних боргів;

5) визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців та формування її принципів і умов.

Контроль за станом дебіторської заборгованості рекомендується здійснювати шляхом щомісячного складання актів звірок. Акт звірки є нагадуванням боржнику про заборгованість, оформлену ним та підтвердженням правильності розрахунків, здійснених між сторонами договору.

На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що правильна організація обліку розрахунків з покупцями має велике значення. Вона не лише сприяє переходу оборотних коштів із товарної форми в грошову, але й також підвищує швидкість завершення їхнього кругообігу та створює необхідні умови для своєчасної оплати за придбані товари чи послуги.

Для вдосконалення дебіторської заборгованості в рослинництві пропонуємо:

1) застосовувати сучасні прийоми управління дебіторською заборгованістю: прогнозування безнадійної дебіторської заборгованості, визначення основних фінансових коефіцієнтів дебіторської заборгованості;

2) сформувані резерв на покриття прогнозованих безнадійних боргів;

3) оцінити в майбутньому вплив на фінансові результати запропонованих знижок;

4) встановити винагороди персоналу, які працюють з дебіторською заборгованістю в залежності від ефективності заходів з продажу та отримання платежів;

5) широке використання комп'ютерної техніки при управлінні дебіторською заборгованістю.

Отже, дослідивши сучасний стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками в Україні, робимо висновок, що для ефективного обліку дебіторської заборгованості в рослинництві потрібно максимально використовувати потенціал підприємств, а також економічні умови, в яких вони здійснюють свою фінансово-господарську діяльність. Враховуючи стан економіки країни, наголошуємо на необхідності удосконалення

постійних знань і розуміння усіх нюансів ведення обліку розрахунків дебіторської заборгованості.

**Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99).
2. Саловська І. Б. Бухгалтерський облік [текст]: навч. посіб. / І. Б. Саловська, С. 14 Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закл.; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [7 вид., доп. і перероб.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2009 – 832 с.
4. Єлісеєва О. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / О. Єлісеєва, В. Гуня, В. Белозерцев // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 68–73.

## СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**Ганзюк С. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та обліку*

*Дніпровський державний технічний університет  
м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна*

**Ганзюк К. І.**

*студентка*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ

Світова спільнота підкреслює, що створення відкритих, передбачуваних фінансових систем країн світу, інтенсивне зростання якості державного управління та галузевого регулювання в економічній сфері є ключовими передумовами активізації інвестиційних відносин у межах тієї чи іншої юрисдикції. Останнє неможливо уявити без функціонування потужного інвестиційного ринку, безпосередніми функціями якого є зведення інвесторів та споживачів вільних фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших видів ресурсів, підтримка безперервності процесу оновлення основних фондів, а також прискорення руху потоків капіталовкладень за рахунок використання новітніх фінансових інструментів, торгових систем і технологічного забезпечення тощо [1]. Сучасне відставання України від інших країн за ключовими характеристиками інвестиційного ринку є загрозливим, оскільки це знижує довіру з боку потенційних інвесторів, а існуючі – змушені виводити власний капітал за кордон.

Ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, прискорюється падіння ВВП, скорочення обсягів промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій в умовах впливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику [2].

Для нашої країни, що стала на шлях євроінтеграції і прагне створити відкриту економічну систему, участь у процесах руху капіталу і як імпортера, і як експортера є питанням стратегічно важливим. Сьогодні ж участь України в цих процесах важко назвати активною, а з позицій залучення закордонних капіталовкладень їй доведеться конкурувати з країнами, ринки яких виявляються зараз більш привабливими для інвесторів.

На практиці існує значна кількість рейтингів стану розвитку інвестиційного ринку держави або інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, які регулярно публікуються та відрізняються один від одного переліком складових, які беруться до уваги під час розрахунку. Своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а відповідно і інвестиційного клімату держави є ряд індексів, а саме: Global Competitiveness Index, The Doing Business, Heritage Foundation.

Так, в таблиці 1 представлена позиція України за найважливішими міжнародними індексами, що характеризують інвестиційну привабливість України.

Таблиця 1

**Місце України у світових рейтингах за період 2008–2016 рр. [3]**

Показник	Рік									Відх. 2016 / 2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) (GCI)	72 (з 139)	82 (з 143)	89 (з 143)	82 (з 144)	73 (з 144)	84 (з 148)	76 (з 144)	79 (з 140)	85 (з 138)	↓13
Індекс ведення бізнесу (The Doing Business)	146 (з 176)	145 (з 176)	147 (з 183)	149 (з 178)	152 (з 183)	137 (з 184)	112 (з 189)	96 (з 185)	81 (з 190)	↑65
Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	133 (з 157)	152 (з 179)	162 (з 179)	163 (з 179)	161 (з 179)	163 (з 179)	155 (з 179)	162 (з 178)	150 (з 180)	↓17

Отже, за період з 2008 по 2016 рік місце України у рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності суттєво не змінилося: за дев'ять років Україна втратила 13 позицій. За 9 років Україна покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу на 65 позицій, піднявшись з 146 місця у 2008 р. на 81 місце у 2016 р., за 2014–2016 рр. – на 33 позиції. Основні позитивні зрушення відбулися за рахунок, насамперед, сплати податків (+80 позицій у рейтингу за 2014–2016 рр.), реєстрації власності (+34 позиції за 2014–2016 рр., +97 позицій за період 2010–2016 рр.) і, найголовніше для інвесторів, за 2014–2016 рр. збільшився показник захисту інвесторів (+ 39 позицій у рейтингу) [3]. На сьогоднішній день Україна залишається серед країн з «репресованою економікою»: на початку 2017 р. Україна посідала 150 місце зі 180 країн [3].

Розглянуті індекси дають чіткий сигнал, що інвестиційний клімат України не є комфортним для суб'єктів підприємницької діяльності. На сьогодні відсутності реальні кроки, які б забезпечували економічну свободу та захист інтересів всіх учасників бізнес-процесів при чітких, всім зрозумілих, передбачуваних та неупереджених правил ведення бізнесу.

Світовий досвід свідчить, що країни, які розвиваються, не в змозі самостійно вийти з економічної кризи без притягнення й ефективного використання іноземних інвестицій. Варто пам'ятати, що чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більшій поступки мусить погоджуватися держава для залучення капіталів.



### **Список використаних джерел:**

1. Кобушко І. М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії: монографія / І. М. Кобушко. С.: СДУ, 2012 – 517 с.
2. Хаджинов І. В. Огляд зовнішньої торгівлі України: виклики та тенденції. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2014. № 28. С. 273–277.
3. Рейтинг країн за міжнародними індексами / Всесвітній економічний форум. URL: <http://www.weforum.org> (дата звернення 16.12.2018)

**Полякова Ю. В.**

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

**Іванів М. А.**

*магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

**Лисенко С. Ю.**

*магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*м. Львів, Україна*

## **МИТНО-ТАРИФНА ПОЛІТИКА ТА ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ**

Невід’ємною частиною розвитку сучасного світового господарства є активізація зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає налагодження міжнародного співробітництва та вихід на зовнішні ринки підприємств, вироблення державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, яка безпосередньо пов’язана з митною складовою.

Митна політика є складовою внутрішньої та зовнішньої політики, яка визначає зміст діяльності держави та її уповноважених інституцій у напрямі регулювання зовнішньоекономічних відносин та організації митної системи, одночасно має на меті захист національних інтересів, національної безпеки і економічного суверенітету держави. Інструментами митної політики виступають встановлені національним законодавством і міжнародними угодами митні тарифи і система заходів нетарифного регулювання, що формується, як правило, з урахуванням міжнародних стандартів.

Митна політика – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі [1, с. 18].

Основними цілями цієї політики є [2, с. 24]:

- забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території України;
- участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту внутрішнього ринку;
- стимулювання розвитку національної економіки;
- сприяння проведенню структурної перебудови та виконанню інших завдань економічної політики України.

Митна політика за своєю сутністю – явище неоднозначне, в якій виділяють два аспекти: внутрішній (захист національного товаровиробника, нових галузей та економіки загалом) і зовнішній (створення найбільш сприятливих умов для участі у торговельно-економічному співробітництві). Зовнішній аспект означає, що держава,

встановлюючи певні вимоги та застосовуючи інструменти митного регулювання, адаптує загальновізані принципи і норми, що формувалися у міжнародному митному праві.

Інтернаціоналізація митних відносин проявляються у наступному: укладення союзів та багатосторонніх угод; вироблення єдиних тарифів; узгодження системи опису і кодування товарів; створення міжнародних організацій, які встановлюють норми і процедури регулювання ЗЕД.

Від розвитку митних відносин залежать напрями розвитку міжнародної торгівлі та міжнародних економічних відносин. За допомогою інструментів тарифного і нетарифного регулювання держава може стимулювати ввезення або вивезення відповідних товарів, провадити певну економічну, науково-технічну, валютно-фінансову політику у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до класифікації митних органів Всесвітньої митної організації виділяється три категорії митниць:

- митниця для митниці – це митниці з початковим періодом організації та розвитку, тобто такі, що перебувають у стані формування, істотне місце у їх роботі займають проблеми запровадження механізмів функціонування митних органів, напрацювання технологічних процесів;

- митниця для уряду – митниці із домінуючою фіскальною функцією, що реалізується з метою забезпечення дохідної частини державного бюджету;

- митниця для учасників зовнішньоекономічної діяльності – найвища категорія митниці, функціонування якої спрямовано, окрім виконання своїх базових завдань, на надання підтримки суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 22].

З цього випливає, що митно-тарифна політика не зводиться лише до технічних аспектів проведення митної справи. Це поняття більш широке, оскільки охоплює різноманітні параметри діяльності держави в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Митна політика і митна справа відносяться до важливих проявів суверенітету держави і тому вимагають посиленої уваги з боку держави при формуванні міжнародно-правової позиції.

На різних етапах розвитку держави, залежно від цілої низки причин (економічних, політичних), домінує та чи інша функція, яку виконує митний орган. Так, у країнах, які тільки почали формувати свою економічну систему і мають значний дефіцит платіжного балансу і бюджету та валютну заборгованість, домінує, насамперед, фіскальна функція. В країнах, де існують проблеми з урівноваженням торговельного балансу або загроза конкуренції імпортованих товарів, домінує функція регулятора торговельної політики. В країнах, де доступ до національного ринку лібералізовано, суттєвим є безпосереднє виконання митницею функцій митного контролю та правової функції (наприклад, у багатьох країнах останнім часом пріоритет надається боротьбі з контрабандою, наркотиків, охороні інтелектуальної власності) [4, с. 137]. Отже, світова практика показує, що фіскальна функція здебільшого є тактичною, а регулятивна – стратегічною.

Митно-тарифне регулювання розглядають як механізм захисту вітчизняного товаровиробника в умовах посиленої міжнародної конкуренції. У зв'язку з цим виникає поняття митної безпеки, яке пов'язують із вирішенням низки питань інституційного, кадрового, функціонального і тарифного характеру [5, с. 97].

Так, протягом формування митно-тарифної політики України перед державою постали такі завдання, як контроль за зовнішньоторговельною діяльністю, наповнення державного бюджету за рахунок оподаткування зовнішньоекономічної

діяльності, захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції. Проте на даному етапі домінуючим є вдосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до міжнародних стандартів та реалізації умов Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шишка Р. Б. Митне право України: навчальний посібник / Шишка Р. Б., Сергієнко В. В. – Харків: Еспада, 2002. – 296 с.
2. Гребельник О. П. Основи митної справи : навчальний посібник / Гребельник О. П. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – С. 9–47.
3. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Науменко В. П., Пашко П. В., Руссков В. А. – К.: Знання, 2004. – С. 15–36.
4. Єгоров О. Б. Митна економіка: посібник / Єгоров О. Б. – Одеса: ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – С. 3–69.
5. Сторожук О. В. Митно-тарифне регулювання як фактор забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави в умовах інтеграції / Сторожук О. В., Свириденко Г. М. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – С. 94–98.

**Старостенко Г. Г.**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економічної теорії*

**Перегудова А. С.**

*студентка*

*Національний університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

## **ФОРМИ І МЕХАНІЗМИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Важливим напрямом ефективної інтеграції національної економіки в світове господарство є структура зовнішньоторговельного обороту. Досвід реформування пострадянських країн із перехідною економікою засвідчив, що відкритість економіки призводить до позитивних структурних зрушень, коли вона сприяє зростанню конкурентних переваг національної економіки за рахунок стимулювання переміщення фінансових ресурсів у найбільш ефективні сфери діяльності. Але в умовах України формування відкритої економіки мало деструктивні наслідки. Структурні зміни характеризувалися посиленням сировинної спрямованості виробництва і експорту, оскільки відбувалося заміщення випуску продукції з високим рівнем доданої вартості напівфабрикатами та сировинними продуктами внаслідок домінування орієнтації не на внутрішній ринок, а на експорт. Основу товарної структури експорту традиційно складають сировинні товари, передусім, продукція металургії, хімічної промисловості та мінеральні продукти.

Основними формами сучасних інтеграційних процесів вважаються: світова торгівля товарами і послугами; міжнародне виробниче співробітництво; міжнародне науково-технічне співробітництво; формування регіональних інтеграційних об'єднань.

Світова торгівля – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, які являють собою сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн земної кулі. При цьому продавцями і покупцями тут виступають як державні організації, так і акціонерні і приватні підприємства, а також окремі особи. Вивезені товари (експорт) і ввезені (імпорт) складають зовнішньоторговельний товарообіг країни. Різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту за певний період формує сальдо торгового балансу. Воно рахується позитивним, активним, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту; негативним або пасивним – при зворотному співвідношенні.

Найбільшою проблемою, що стримує зростання обсягів експорту України залишається низька конкурентоспроможність виробників. Це ставить проблему прийняття урядом радикальних заходів з метою розвитку конкурентного середовища, збільшення інвестицій та стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Зважаючи, що світовий ринок представляє сферу гострої конкурентної боротьби між експортерами та імпортерами аналогічних чи взаємозамінних товарів всі держави, законодавчо встановлюючи певні правила та умови зовнішньоторгової політики, різними шляхами регулюють зовнішню торгівлю. Розрізняють дві історично сформовані протилежні системи зовнішньоторгової політики: протекціонізм і свобода торгівлі.

Протекціонізм – політика держави, яка має за мету захистити національну економіку від іноземної конкуренції шляхом введення високого мита на товари, що ввозяться, обмеження чи повної заборони ввозу певних товарів. Така політика здійснюється головним чином шляхом митних тарифів і нетарифних обмежень.

Митний тариф – це система митних податків на товари, що перевозяться через кордон. Він включає перелік товарів, що обкладаються митом, безмитних товарів, товарів, заборонених для ввозу, вивозу і транзиту, а також ставок мита. На практиці широко використовується подвійний митний тариф, які включає максимальні і мінімальні ставки, кожен з яких застосовується до товарів певних країн в залежності від торгово-політичних відносин з ними.

Мито – податок на товари, майно, цінності, що перевозяться через кордон, відповідно до напрямку товарних потоків поділяють на ввізне, вивізне та транзитне. Найбільше економічне значення має сьогодні ввізне мито. Вивізне мито накладають лише деякі країни, насамперед, на аграрні продукти і сировину. У зв'язку з цим митне регулювання це прямі і непрямі методи впливу на економічні процеси. Змінюючи в той чи інший бік розмір мита, митних зборів, держава здатна прискорювати чи уповільнювати економічні процеси, впливати на експортування та імпортування товарів. Тобто мито може слугувати інструментом реалізації як зовнішньо-економічної політики, так і внутрішньої.

Залежно від мети застосування розрізняють мито фіскальне (збільшення доходів бюджету), протекційне (захист внутрішнього ринку), антидемпінгове (різновид протекційного), преференційне (пільгове).

Значення мита як джерела бюджетних надходжень у розвинених країнах постійно знижується внаслідок розвитку інтеграційних процесів.

Нетарифні обмеження – це система адміністративних та економічних заходів, що застосовується державою з метою регулювання ввозу та вивозу товарів. Вони розповсюджуються на 40% світового імпорту товарів та їх існує понад 50 способів, зокрема, державна монополія на зовнішню торгівлю, система ліцензування на здійснення експортно-імпортних операцій, валютний контроль за вивозом товарів

тощо. Використовуються також вимоги екологічної чистоти товарів, стандартів безпеки, правил маркування тощо.

Широко використовуються імпорتنі квоти – максимальні обсяги окремих видів іноземної продукції, що дозволена до щорічного ввозу в країну. Підвищення ставок мита регламентується міжнародними торговими договорами, уряд не завжди може самостійно це зробити, а імпорتنі квоти встановити простіше і вони також знижують конкуренцію на внутрішньому ринку певних товарів.

Для задоволення потреб внутрішнього ринку можуть встановлюватися відповідні експортні квоти, хоча держава більшою мірою стимулює експорт продукції вітчизняних товаровиробників. З цією метою вона може надавати експортерам низькопроцентні займи, податкові пільги, що дозволяє їм продавати свою продукцію за кордоном по більш низькій ціні, порівняно з внутрішнім ринком.

Продаж товарів чи послуг за цінами нижчими ніж ціни внутрішнього або світового ринку з метою усунення конкуренції і захвату зовнішніх ринків називається демпінгом. Для боротьби з ним використовуються антидемпінгові тарифи.

В останні роки виникли нові форми зовнішньоторгового регулювання – добровільні експортні обмеження – квоти на експорт національних товарів в окремі країни за умови добровільної згоди іноземних фірм на свої експортні обмеження для попередження більш жорстких торгових санкцій.

Свобода торгівлі (фритредерство) – це політика вільної торгівлі з метою лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів, робочої сили тощо. Вона передбачає зниження чи відміну тарифів і нетарифних бар'єрів між країнами на основі двох – і багатосторонніх угод окремих країн. Так, в 1947 р. 23 країни світу підписали Генеральну угоду по тарифам і торгівлі (ГУТТ), що розповсюджувалася на торгівлю товарами, в 1995 р. ця структура була перетворена у Світову організацію торгівлі (СОТ), що вже займається також торгівлею послуг та інтелектуальної власності. Такі процеси пов'язані з направленістю країн щодо розвитку міжнародної торгівлі і забезпечення економічного розвитку шляхом взаємної лібералізації доступу на ринки, створення режиму вільної конкуренції товарів і послуг на їх території, передбачуваних дій суб'єктів господарювання на світових ринках і регламентації дій урядів по регулюванню зовнішньоекономічних зв'язків.

Наступною формою інтеграції є міжнародне виробниче співробітництво. В основі міжнародного виробничого співробітництва лежать видова і внутрішньовидова спеціалізація окремих країн по виготовленню ряду продуктів або їх частин з метою досягнення масового виробництва, високого рівня продуктивності праці на базі нової техніки і технології, зниження витрат виробництва та ін. Розвиток міжнародного внутрішньо – і між фірмового розподілу праці веде до виникнення елементів прямої виробничої кооперації між підприємствами різних країн. Тобто, відбувається інтернаціоналізація виробництва – це розвиток таких його організаційно-економічних форм, які пов'язують виробництво одних країн з використанням його результатів в інших.

Подальше поглиблення міжнародного розподілу праці обумовлює перехід від видової спеціалізації до по детальної (внутрішньовидової). Наприклад, деталі автомобілів, комп'ютерів, телевізорів, електронної побутової техніки виробляються в одних країнах, а їх зборка здійснюється в інших. В економіці країн з ринковою економікою міжнародні кооперовані поставки сягають 50–60% вартості багатьох видів продукції окремих видів промислового виробництва.

У свою чергу основними формами міжнародного виробничого співробітництва є: спільна кооперація виробництва і збуту продукції на основі спеціалізації і кооперування, спільне володіння підприємствами (спільні підприємства), підрядне будівництва та ін.

Найважливіші риси міжнародного виробничого співробітництва становлять: стабільність і регулярність економічних відносин між партнерами різних країн, розподіл завдань в межах узгоджених програм, закріплення за партнерами виробничої спеціалізації на основі довгострокових угод між ними.

Тому стратегічна задача України – увійти на умовах рівноправного партнера у світове господарство. Для цього акцент повинен бути зроблений на зміцненні ролі держави в проведенні науково-технічної політики .

## СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

**Карпа І. С.**

*аспірантка кафедри фінансів  
суб'єктів господарювання і страхування*

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

### **ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАКСИМИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ**

Фінансування житлової нерухомості має ґрунтуватися на ринкових принципах, тобто реалізація житлової політики країни має відбуватись із використанням власних коштів громадян, доступного банківського іпотечного кредитування та державних програм сприяння житловому кредитуванню. До низки стримуючих чинників, які не дозволяють реалізувати розширене фінансування житлової нерухомості у найближчій перспективі можна віднести такі:

– політико-правові (соціально-економічна та політична нестабільність, наявність зовнішньої загрози й АТО, відсутність чіткої системи реєстрації нерухомості та способів накладення стягнення і відчуження майна, неефективність правової безпеки іпотек);

– соціально-економічні (невідповідність діючих державних програм іпотечного житлового кредитування соціально-економічній ситуації в країні через рецесію та обмеженість бюджетного фінансування, перманентність кризових явищ на фінансово-кредитному ринку та нерозвиненість ринку цінних паперів, страхування ризиків, валютизація та дороговизна іпотечних кредитів);

– інституційно-організаційні (недостатньо розвинена інфраструктура ринку житла і житлового будівництва, брак розуміння схем іпотечного житлового кредитування, відсутність єдиних системоутворюючих принципів, стандартизації та уніфікації процедур іпотечного кредитування, обмеженість фінансово стійких та розвинутих фінансово-кредитних інститутів, низька ефективність організації діяльності Державної іпотечної установи у контексті випуску та розміщення іпотечних цінних паперів);

– техніко-технологічні (низький рівень техніко-технологічного забезпечення фінансово-кредитних установ і використовуваних ними баз даних).

Банки упродовж 2012–2016 рр. охочіше кредитували іпотечні програми нефінансових корпорацій, ніж домашніх господарств, оскільки саме такі інституції задіяні у виробництві ринкових продуктів та надають нефінансові послуги. Вони менш залежні від соціального стану та деструктивних змін у державі. При цьому, рівень прибутковості таких установ значно вищий за доходи домашніх господарств, тому вони є більш ефективними позичальниками для банків-кредиторів, а угоди, які укладаються, – менш ризикові, що є доволі привабливим для будь-якої фінансової установи. Так, упродовж 2008–2013 та 2015–2016 рр. частка іпотечних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, зростала із 35,6 до 66,3% (на 30,7%) та із 62,8 до 70,7% (на 7,9%) відповідно. Абсолютне зростання портфеля іпотечних кредитів за

досліджуваний період збільшилось майже вдвічі із 79,2 до 145,7 млн. грн. Водночас, кредитування нефінансових корпорацій здійснювалось переважно на коротко- і середньотерміновий період (до 1 року та від 1 до 5 років) [1].

Зважаючи на ризики кредитування житла на первинному ринку, банки змушені обмежувати терміни кредитування переважно до 15 років (ПАТ „Банк Львів”, АТ „ТАСКОМ-БАНК”, ПАТ „БТА Банк”, ПАТ АБ „Укргазбанк”, ПАТ „Полтавабанк” та ПАТ „КРИСТАЛ-БАНК”). І лише ПАТ АКБ „Аркада” кредитує позичальників до 25 років, тоді як ПАТ „Кредобанк” – тільки до 1 року. Вимоги щодо розміру першого внеску позичальника при купівлі житла варіюються від 20% (передбачено тільки програмами ПАТ АКБ „Аркада”) до 70% (ПАТ „Кредобанк”). Найбільш поширеними є внески у розмірі 30–40% вартості придбаного житла.

Подальше нарощування портфеля іпотечного житлового кредитування в Україні можливе, перш за все, за рахунок пришвидшення фінансово-економічної стабілізації в державі за рахунок зростання основних макроекономічних індикаторів, особливо ВВП, та якнайшвидшого виходу із тривалої рецесії. Не менш важливу роль у цьому процесі відіграє поліпшення фінансового стану населення, зростання рівнів його добробуту та якості життя, а за рахунок відновлення довіри громадян до фінансових установ збільшиться притік вільних грошових коштів у вигляді заощаджень до банків.

Важливою умовою є стабілізація й незмінність вартості національної грошової одиниці та помірні темпи інфляції. Проте саме надмірний рівень валютизації ринку банківського кредитування (особливо його кредитної доларизації) є чи не найважливішим фактором поглиблення кризових явищ у банківській системі. Зокрема, за 2009–2016 рр. рівень доларизації змінювався наступним чином: у 2009 р. він становив 71,6%, у 2010 р. – 56,5% (-15,1%), у 2011 р. – 47,3% (-9,2%), у 2012 р. – 38,8% (-8,5%), у 2013 р. – 34,0% (-4,4%), у 2014 р. – 49,5% (+5,5%), у 2015 р. – 55,5% (+6%). Така ситуація зі зростаючою кредитною доларизацією обумовлена: недовірою населення до національної грошової одиниці та девальваційними очікуваннями, волатильністю інфляції, доларизацією боргових зобов'язань, адміністративними обмеженнями офіційного ринку обміну, значним розривом між процентними ставками за кредитами в національній та іноземній валютах, перевагами обчислення доходів та витрат у доларах, високою вартістю залучених банками гривневих ресурсів, основним джерелом яких є депозити населення тощо [2; 3, с. 233].

Більш привабливими виглядають параметри надання іпотечних кредитів за програмою Державної іпотечної установи. Перш за все це стосується відсоткової ставки, яка лежить в основі іпотечного кредиту. Вона значно нижча за діючі в банківській системі. Більше того, для банків ці програми є вигідними через рефінансування виданих іпотечних кредитів ДІУ, однак це правило спрацьовує лише для банків-партнерів зазначеної установи. Станом на 12.05.2017 р. їх налічувалося 47. Водночас кредитування здійснюється на термін до 30 років. Це найтриваліший строк кредитування з-поміж діючих на сьогодні програм іпотечного житлового кредитування загалом. Тим не менше, вимоги щодо віку позичальника і кінцевого терміну припинення дії договору (досягнення позичальником пенсійного віку) дещо обмежують можливість отримання такого кредиту.

В травні 2017 р. було підписано Меморандум про співпрацю між Державною іпотечною установою та ПАТ КБ „Приватбанк” у сфері іпотечного кредитування та лізингу житла, метою якого є координація зазначених структур у забезпеченні житлом громадян України, в-першу чергу, військовослужбовців Збройних Сил



України, Національної гвардії України, Державної прикордонної служби України, поліцейських Національної Поліції України та громадян України – вимушених переселенців, які втратили житло внаслідок військових дій на Сході України, або внаслідок здійснення анексії Криму та м. Севастополь за допомоги Програм ДІУ з іпотечного кредитування або фінансового лізингу [4].

Важливу роль у розвитку житлового кредитування в Україні відіграють також і небанківські кредитні установи – кредитні спілки та ломбарди. Тому доцільно більш детально розглянути особливості їх кредитної діяльності. Упродовж 2009–2012 рр. частка кредитів, наданих кредитними спілками, терміном понад 1 рік щороку зростала. Це дозволило зазначеним установам збільшити питому вагу кредитів, наданих на придбання, будівництво, ремонт та реконструкцію житла із 11% у 2008 р. до 24% у 2012 р. Скорочення програм довготермінового кредитування позичальників на 6,8% (за 2012–2015 рр.) обумовило зниження обсягу видачі кредитів на придбання, будівництво, ремонт чи реконструкцію житла на 251,4 млн. грн. Тим не менше, у відносному значенні це становило 4,2%. Подальше зменшення частки довготермінових кредитів не позначилося на обсягах кредитування житла, що дозволило вітчизняним кредитним спілкам збільшити їх питому вагу до 20,6 % у загальному обсязі наданих кредитів. Однак варто відмітити, що в структурі заборгованості з неповернутих і прострочених кредитів переважають неповернені кредити терміном понад 12 місяців, питома вага яких станом на 31.12.2016 р. становила 65,7% (242,1 млн. грн.). Тим не менше, кредитні спілки намагаються скоротити частку проблемної заборгованості. Так, її питома вага у кредитному портфелі зазначених установ у 2016 р. становила 20,5%, що на 4,7 відсоткових пункти менше, ніж у 2015 р. [5].

Щодо ломбардів, то як таких іпотечних кредитів вони не надають, а пропонують фінансові кредити під заставу нерухомості. У 2008 р. обсяг зазначених кредитів становив 14,8 млн. грн., у 2009 р. – 8,9 млн. грн., у 2010 р. – 9,9 млн. грн., у 2011 – 9,5 млн. грн., у 2012 р. – 13,9 млн. грн., у 2013 р. – 13,3 млн. грн., у 2014 р. – 8 млн. грн., у 2015 р. – 3,2 млн. грн. і в 2016 р. – 10,5 млн. грн. [6]. У підсумку, розширення джерел фінансування житлового будівництва дозволить вирішити житлове питання частині населення, державі – гарантувати конституційне право громадян на житло та забезпечити соціальну стабільність, а для економіки загалом – стимулювати макроекономічне зростання, консолідуючи дрібні заощадження населення і трансформуючи їх в інвестиційний капітал.

### **Список використаних джерел:**

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#1](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1).
2. Доларизація та чорний ринок валюти в Україні: причини, обсяги, наслідки для економіки та політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market\\_Research-paper.pdf](http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market_Research-paper.pdf).
3. Вовчак О. Д. Іпотечне кредитування як перспективний напрям розвитку банківських інвестицій в Україні / О. Д. Вовчак, Т. Я. Андрейків // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2016. – № 1 (60). – С. 230–238.
4. ДІУ та „Приватбанк” підписали Меморандум щодо співпраці на ринку іпотечного кредитування та лізингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ipoteka.gov.ua/node/2408>.
5. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-kreditnih-spilok.html>.

6. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>.

**Кишакевич Б. Ю.**

*доктор економічних наук, професор*

**Мігулка О. О.**

*аспірант кафедри економіки та менеджменту*

*Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка  
м. Дрогобич, Львівська область, Україна*

## **ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ЛІЗИНГУ**

Протягом останнього десятиліття цифрові технології суттєво змінили спосіб ведення бізнесу в різних сферах, не винятком є і фінансова та лізингова сфери. Клієнти зорієнтовані сьогодні перш за все на зручність та можливість підтримки зі сторони фінансових та лізингових компаній з метою отримати безперешкодний та орієнтований на клієнта сервіс.

Компанії, які пропонують своїм клієнтам Omni-channel підхід, який ґрунтується на взаємній інтеграції розрізнених каналів комунікації в єдину систему, з метою забезпечення безперешодною і безперервною комунікації з клієнтом, дозволяють останнім взаємодіяти з організацією в будь-який час і з будь-якого місця. Omni-channel – підхід, принципами якого є цілісність і узгодженість користувацького сервісу. Головна його перевага полягає в тому, що користувачі вільно переключаються між каналами, наприклад, мобільним пристроєм, ноутбуком, соціальними мережами та офф-лайнним магазином. Впроваджуючи такий підхід, компанія не втрачає інформацію про клієнта, що дозволяє:

- зберегти персоніфікований підхід до клієнта;
- зібрати достовірну базу даних клієнтів / покупців.

Пропонуючи такий розширений клієнтський сервіс, ставши зорієнтованим на клієнта та задовольняючи сьогоднішні високі очікування клієнтів лізингові компанії досягають підвищення рівнів лояльності та утримання клієнтів.

Методи здійснення транзакцій сьогодні зазнали значних трансформацій в сторону їх полегшення і, ймовірно, зміняться ще більше завдяки подальшим досягненням у галузі фінансових технологій – галузі, що складається з компаній, які використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями, такими як банки і посередники на ринку фінансових послуг. В даний час до фінтеху себе відносять як чисельні технологічні стартапи, так і великі компанії та організації, які допомагають поліпшити і оптимізувати надання фінансових послуг [1]. Використання смартфонів для мобільного банкінгу, інвестиційних послуг та криптовалюта є прикладами технологій, спрямованих на те, щоб зробити фінансові послуги більш доступними для користувачів [2]. Основними причинами різкого збільшення у світі кількості фінтех компаній є наступні чинники:

- Інтернет став фактично загальнодоступним. У 2018 році кількість Інтернет-користувачів сягнула 4 млрд. чоловік;

- згідно із даними аналітичної компанії Pew Research Center на середину 2018 року 59% опитаних дорослих в світі користуються смартфонами. Це приблизно 4,3 млрд. чоловік 31% користується простими мобільними телефонами, у лише 8% немає ні того, ні іншого;

- соціальні мережі поширюються рекордними темпами і сьогодні кількість користувачів соцмереж становить понад 3 млрд. чоловік;

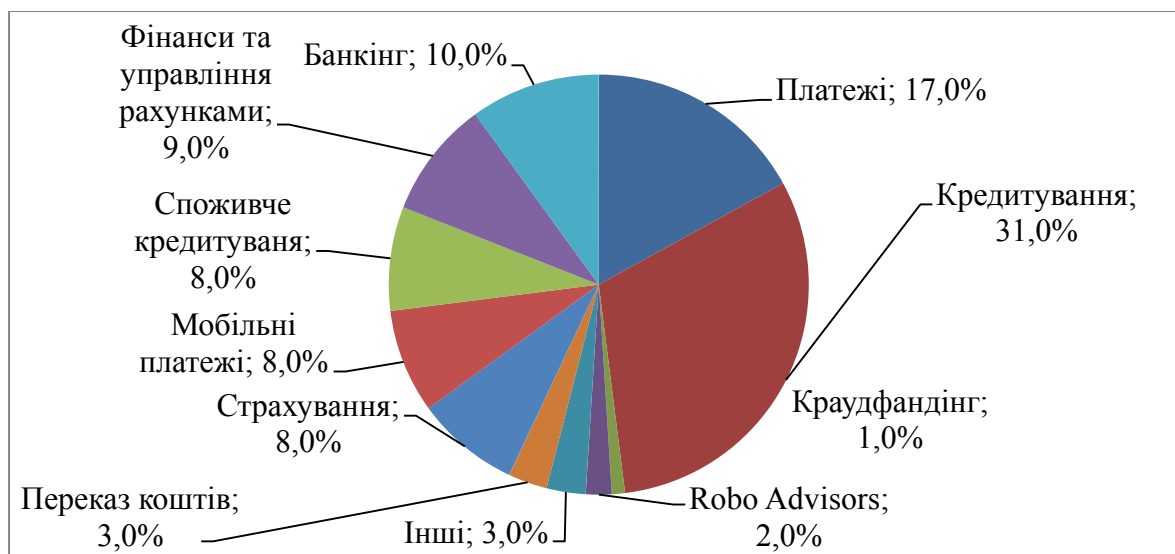
- великі п'ять (Amazon, Facebook, Google, Apple, Microsoft) технологічних компаній розробили інноваційні продукти та послуги, які створюють нові стандарти якості, швидкості і комфорту для споживачів;

- малі та середні підприємства почали шукати альтернативні шляхи фінансування своєї діяльності;

- приватні інвестори, раніше орієнтовані на нерухомість, почали шукати нові об'єкти для інвестування.

На рис. 1 показано розподіл інвестицій у фінтех компанії у світі на середину 2018 року.

Дебетові та кредитні картки стають сьогодні неактуальними, оскільки відчувають все більшу конкуренцію зі сторони мобільних гаманців, які поступово стають все популярнішим засобом платежів. Кардинальні зміни, викликані впровадженням цифрових технологій, змінили застарілу модель маркетингу. Це дозволило клієнтам вийти за межі традиційного маркетингу, і, як показують останні дослідження, змінити методи дослідження ними ринків і придбання товарів.



**Рис. 1. Розподіл інвестицій у фінансові технології у світі у 2017 році**

Завдяки інтеграції процесу схвалення лізингу з Інтернет та цифровими технологіями, використання Omni-channel підходу при роботі з клієнтами, сьогодні лізингові компанії надають персоналізовані, зручні та орієнтовані на клієнта послуги, результатом чого є підвищення рівня утримання та зростання доходів компаній.

Фінансові та лізингові компанії співпрацюючи з технологічними компаніями, завдяки Omni-channel підходу можуть реалізувати адресну як Up-sell тактику або підняття суми продажу (мотивація покупця витратити більше грошей у магазині, наприклад, купити дорожчу модель того ж продукту, додати опції або послуги до продукту, що купується), так і cross-sell або перехресні продажі (мотивація покупця

витратити більше грошей, але вже через продаж товарів з інших категорій, відмінних від обраної користувачем, тобто в першу чергу продаж супутніх товарів). Більш того, розширена інтеграція з дилерами допомагає у отриманні всебічних даних про клієнтів і, отже, уникнення проблеми відсутності інформації про подальші їх дії.

Завдяки цифровим технологіям та доступності Інтернету фінансові та лізингові компанії в усьому світі розробили нові бізнес-моделі. Сфери фінансування та лізингу активів еволюціонують завдячуючи можливостям цифрових технологій, завдяки технологічній еволюції, включаючи FinTech – фінансових технологій, що використовуються і застосовуються у секторі фінансових послуг, таких як:

- Штучний інтелект, що став активно використовуватись в фінансовій сфері для забезпечення автоматизації кредитного скорингу та обробки даних, отримання більш інтуїтивного користувацького інтерфейсу та кращої взаємодії з клієнтами.
- Віртуальна реальність, за допомогою якої покупцям автомобілів пропонується унікальний сервіс для візуалізації та налаштування транспортних засобів.
- Блокчейн, який забезпечує швидкі, точні операції для оптимізації транзакцій і суттєвого зниження ризиків.

Цілком очевидно, що ті фінансові та лізингові компанії, котрі не трансформуються в цифровий формат, незабаром опиняться в дуже не вигідному становищі порівняно з їхніми гнучкими конкурентами, котрі адаптувались до функціонування в середовищі цифрових технологій.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Schüffel, Patrick (2016). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. Journal of Innovation Management. P. 32–54.*
2. Sanicola, Lenny (13 February 2017). What is FinTech? Huffington Post. Режим доступу: [https://www.huffingtonpost.com/entry/what-is-fintech\\_us\\_58a20d80e4b0cd37efcfbaa](https://www.huffingtonpost.com/entry/what-is-fintech_us_58a20d80e4b0cd37efcfbaa).
3. Jacob Poushter, Caldwell Bishop & Hanyu Chwe. Smartphone ownership on the rise in emerging economies / Pew Research Center JUNE 19, 2018 Режим доступу: <http://www.pewglobal.org/2018/06/19/2-smartphone-ownership-on-the-rise-in-emerging-economies>.

**Краснікова О. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту*

*Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## **АНАЛІЗ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Економічний розвиток країни залежить від досягнутого нею рівня і якості життя населення, адже будь-яка держава має створювати сприятливі умови для повноцінного життя людей. Зрозуміло, що це питання в такий складний фінансовий та політичний період, для України є надзвичайно актуальним.

Рівень і якість життя є показником результативності проведення фінансової політики держави. Загалом, рівень життя характеризує можливість забезпечити себе необхідними для життя матеріальними та духовними благами. Набір необхідних для

життєдіяльності будь-якої людини благ зумовлюється наступними потребами: умовами праці, якістю харчування, освіта, наявність житла, медичне обслуговування, духовний розвиток, якісний відпочинок і т.д.

Основне місце факторів, визначаючих рівень життя, належать величині доходів. Саме рівень доходів членів суспільства є головним показником їх добробуту. Дохід – це матеріальні блага, які є в розпорядженні людини і використовується нею для задоволення своїх потреб.

Законом України «Про державний бюджет на 2019 р.» встановлено розмір мінімальної заробітної плати в розмірі 4173 грн. [1]. Якщо ж перерахувати суму мінімальної заробітної плати у валютному еквіваленті, то бачимо сумну картину: в доларовому еквіваленті – 155,13, а в євро – 136,72 [2]. Для прикладу середній оклад за місяць у Франції складає €2256. Мінімальна заробітна плата – €1343,77 за місяць. Прожитковий мінімум у Франції складає дохід не менше 50% від середньої заробітної плати по всій країні. Корзина споживача у Франції обходиться в €137 на тиждень, тобто €548 в місяць. Мінімальний оклад за місяць в Німеччині вперше ввели лише в 2014 р. і він складає €8,5 за годину. Таким чином, звичайний 40 годинний робочий тиждень при мінімальній зарплаті буде коштувати роботодавцю €340. В місяць виходить приблизно €1400 [3]. Враховуючи те, що в Україні ціни на продукти вже майже досягли європейських, бачимо, що наша мінімальна заробітна плата не в змозі забезпечити задоволення навіть необхідніших потреб.

Одним з головних важелів державного регулювання доходів населення, є прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [4]. Прожитковий мінімум є по суті порогом бідності, нижче якого не можливо підтримувати життя. Згідно Закону України «Про державний бюджет на 2019 р.» прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць встановлено: з 1 січня 2019 р. – 1853 грн., з 1 липня – 1936 грн., з 1 грудня – 2027 грн., тобто за рік передбачається зростання на 9,4%. Для основних соціальних груп картина залишається сумною: для дітей віком до 6 років з 1 січня 2019 р. – 1626 грн., з 1 липня – 1699 грн., з 1 грудня – 1779 грн.; дітей віком від 6 до 18 років: з 1 січня 2019 р. – 2027 грн., з 1 липня – 2118 грн., з 1 грудня – 2218 грн.; працездатних осіб: з 1 січня 2019 р. – 1921 грн., з 1 липня – 2007 грн., з 1 грудня – 2102 грн.; осіб, які втратили працездатність: з 1 січня 2019 р. – 1497 грн., з 1 липня – 1564 грн., з 1 грудня – 1638 грн. [5].

Як бачимо, встановлений в законодавчому порядку прожитковий мінімум не відповідає реальним потребам населення. Незначне його збільшення не може задовольнити мінімальні потреби, оскільки реальна вартість життя значно зросла в зв'язку із зростанням цін на продукти споживання та житлово-комунальні послуги. Рівень інфляції в 2018 р. склав 9,8%, продукти харчування подорожчали на 7,8%, транспортні послуги – на 28,9%, хліб – 21,5%, овочі – 27,8% [4].

Найзагальнішим показником рівня життя є рівень ВВП на душу населення. Чим вищий цей показник, тим можливості задоволення потреб ширші, а отже і вищий рівень життя. За даними Міністерства фінансів рівень ВВП на душу населення в Україні в 2017 р. склав 2640 дол. США [6]. Тоді як в США цей показник складає 59501 дол. США, в Польщі – 13429 дол. США, в Японії – 38440 дол. США, в Німеччині – 44550 дол. США [7].

Отже, рівень і якість життя населення в нашій державі ще дуже далекі від європейських стандартів. Тому пріоритетним завданням перед керівництвом нашої держави має стати покращення добробуту людей через впровадження такої соціальної політики, яка б забезпечувала гідний рівень довгого і здорового життя населення в умовах формування інноваційної політики України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про державний бюджет на 2019 рік» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 50, ст. 400). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.
2. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют НБУ на 11.02.2019 р. – [Ел. ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>.
3. Високі стандарти життя за кордоном. – [Ел. ресурс] – Режим доступу: [http://center-europa.com/pages/3/high\\_quality\\_of\\_life.html](http://center-europa.com/pages/3/high_quality_of_life.html).
4. Верховна Рада України, Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 № 966-XIV. – [Ел. ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (Дата звернення 10 лютого 2019 р.).
5. Данилишин Б. Інфляція в Україні: причин та прогнози на 2019 рік. – [Ел. ресурс] – Режим доступу: <https://ua.112.ua/mnenie/infliatsiia-v-ukraini-prychyny-ta-prohnozy-na-2019-rik-476447.html>.
6. Валовий внутрішній продукт. – [Ел. ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
7. Томашевська А. В. Рівень ВВП України: аналіз та динаміка розвитку / Томашевська А. В., Смиковчук Т. В. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Вип. 20. – Ч. 3. – 2018. – С. 90–94.

**Криховецька З. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

**Форос Л. Р.**

*магістр з фінансів, банківської справи та страхування*

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
м. Івано-Франківськ, Україна*

#### **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Особливою формою кооперації, що створюється з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб домогосподарств на основі поєднання їх особистих та колективних інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління, є кредитна спілка. Проаналізувавши основні показники діяльності кредитних спілок в Україні та фактори, що впливають на них, ми прийшли до висновків, що їх потенціал та можливості не використовуються належним чином. Проте їх розвиток через державну підтримку може дозволити забезпечити необхідну стабільність на ринку фінансових послуг України, стати вагомим джерелом фінансового забезпечення домогосподарств.

З метою вдосконалення діяльності вищезгаданих установ актуальним питанням, що потребує нагального вирішення, є забезпечення організаційно–правових засад

системи кредитної кооперації шляхом створення подібної до європейських моделей трирівневої системи, яка має будуватися за принципом “знизу – догори”. Перший рівень якої б становили кредитні спілки і кредитні кооперативи, які надаватимуть своїм членам необхідні фінансові та нефінансові послуги. Другий – об’єднані кредитні спілки, власниками і клієнтами яких будуть кредитні спілки та кооперативи, та забезпечуватимуть більш ефективне функціонування низових кооперативних установ, та з часом у разі накопичення достатнього капіталу можуть трансформуватись у повноцінні обласні кооперативні банки, що будуть обслуговувати потреби низових кооперативних організацій. Можливості об’єднань кредитних спілок значно більші, ніж окремої кредитної спілки: це і ширші зв’язки із зовнішніми організаціями, й прогресивніші технології, і налагодження співпраці з банківською системою тощо. Третій рівень – центральний кооперативний банк, заснований обласними кооперативними банками та об’єднаними кредитними спілками з метою забезпечення їх додатковими фінансовими послугами. Для цього необхідна розробка та прийняття закону «Про кооперативні банки», який би врегулював усі аспекти їх діяльності і забезпечував функціонування 2 і 3 рівні системи кредитної кооперації. Підтвердженням важливості перегляду існуючих підходів до державного регулювання діяльності кооперативних банків є те, що за понад 20 років незалежності в Україні не було створено жодного кооперативного банку, тоді, як у розвинутих західних країнах кооперативна банківська система є важливою складовою національних банківських систем і складає гідну конкуренцію системі комерційних банків.

Наступним важливим моментом, що потрібно вдосконалити, є процес відстеження державою фінансового стану кредитних спілок і оперативне реагування на їх проблеми з метою недопущення банкрутства спілки і втрати грошей її членами. Цю проблему можна успішно розв’язати шляхом створення єдиної саморегульованої організації і надання їй державою певних повноважень щодо нагляду за своїми членами. Створення такої організації сприятиме розробці й запровадженню єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності, піднесенню іміджу й довіри до кредитних спілок. Тому варто доповнити ст. 24 Закону України «Про кредитні спілки» положенням про обов’язковість членства всіх кредитних спілок у саморегульованій організації, а також прийняття Положення про саморегульовану організацію на ринку кредитної кооперації, у якому визначити поняття саморегульованої організації, делегування Національною комісією, що здійснює державне регулювання на ринку фінансових послуг повноважень щодо регулювання діяльності кредитних спілок, що забезпечить формування ефективного механізму самоконтролю ринку, виведення неплатоспроможних кредитних спілок із ринку фінансових послуг, підтримання фінансової стабільності сектора кредитних спілок і забезпечення дотримання ними правил поведінки на ринку фінансових послуг. При такому підході слабкі кредитні спілки, в яких проблеми тільки назрівають, можуть добровільно (а в окремих випадках і примусово) бути приєднаними до сильніших кредитних спілок із наданням останнім тих чи інших механізмів підтримки з боку держави чи кооперативної системи для недопущення погіршення їх фінансового стану.

Ще одним питанням, яке потрібно законодавчо врегулювати на державному рівні, є створення системи гарантування депозитів учасників кредитних спілок шляхом включення кредитних спілок до банківської системи гарантування вкладів, яку представляє Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Це передбачає внесення змін

та доповнень до діючого Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» щодо встановлення кредитних спілок учасниками, щодо розмірів та порядку сплати ними зборів до фонду, щодо процедури виведення з ринку, порядку відшкодування коштів вкладникам збанкрутілих кредитних спілок.

Наступним важливим кроком, що слід зробити – це розширити перелік фінансових послуг, що надаватимуть кредитні спілки своїм учасникам, та перелік фінансових інструментів, що використовуватимуться кредитними спілками, а також сформувати інфраструктуру системи кредитної кооперації (бюро кредитних історій, центр юридичного супроводу, центр внутрісистемного аудиту, лізингові, факторингові та страхові компанії, ІТ компанії тощо), яка б забезпечувала кредитні спілки та їх об'єднання консультативним супроводом, сучасними програмними продуктами, даними єдиної бази позичальників з метою мінімізації кредитних ризиків, аудит, управління ліквідністю.

І нарешті, для покращення показників діяльності кредитних спілок варто розширити коло споживачів послуг кредитних спілок за рахунок активізації діяльності кредитних спілок у напрямі підтримки малих підприємств, сільськогосподарських підприємств для забезпечення економічного розвитку відповідних територій (надання фінансових послуг усім категоріям населення сільських районів, функціональна інтеграція з територіальними громадами, іншими видами кооперативів, різноманітними формами економічної чи соціальної самоорганізації населення, професійними спілками, трудовими колективами, навчальними закладами, організація кредитування, консультування та інформаційне обслуговування мешканців села, кредитування інфраструктури обслуговування сільськогосподарського виробництва).

#### **Список використаних джерел:**

1. Гончаренко В. В. Неприбуткова природа кооперативних форм господарювання. *Регіональні перспективи*. 1999. № 4. С. 7–10.
2. Маліновська О. Я. Кредитні спілки як джерело забезпечення кредитними ресурсами суб'єктів малого бізнесу. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 27 (1). С. 217–221. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu\\_2015\\_27\(1\)\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2015_27(1)_37) (дата звернення: 20.09.2018).
3. Гаркуша О. В. Аналіз національної моделі та законодавчої бази кредитної кооперації України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 4. С. 26–33. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk\\_2014\\_4\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_4_6) (дата звернення 20.08.2018).
4. Гаркуша О. В. Про удосконалення національної моделі законодавчої бази кредитної кооперації України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2014. № 5. С. 20–24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk\\_2014\\_5\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_5_5) (дата звернення: 20.09.2018).
5. Колеснікова Г. В. Кредитна кооперація як спеціальний режим підтримки малого підприємництва в сучасних умовах. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2. С. 138–142. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd\\_2017\\_2\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2017_2_18) (дата звернення: 21.09.2018).
6. Осадець О. М., Швець Н. Р. Кредитні спілки на ринку фінансових послуг України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. Вип. 5 (4). С. 103–106. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2014\\_5\(4\)\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_5(4)_28) (дата звернення: 20.09.2018).



**Нахасва М. М.**  
**аспірант**

*Дрогобицький державний педагогічний університет  
імені Івана Франка  
м. Дрогобич, Львівська область, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ DEA АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Точність оцінки ефективності на основі DEA моделей значною мірою залежить від загальною кількості використаних входів та виходів. Практика показує, що якщо кількість одиниць прийняття рішення DMU є меншим у три рази від загальної кількості вхідних та вихідних змінних, тоді дуже ймовірно, що багато DMU, якщо не всі отримають 100% оцінку. Як зазначав В. Купер, якщо кількість DMU ( $n$ ) є меншою від суми входів та виходів ( $m+s$ ), тоді велика частина DMU буде ідентифікована як ефективні, що викликає багато запитань до достовірності такої оцінки [5, с. 106]. Отже, бажано, щоб  $n$  перевищувало  $m+s$  в кілька разів. Загалом вважається, що в DEA моделі кількість DMU ( $n$ ) повинно рівним або більшим за  $\max\{mxs, 3x(m+s)\}$ .

Для оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики нами було використано як орієнтовані на вихід (Output-oriented) так і на вхід (Input-oriented) моделі. У разі розв'язання орієнтованої на вихід задачі її головним результатом буде видача рекомендацій стосовно збільшення випуску без збільшення кількості вхідних ресурсів, тобто збільшення значень валового регіонального продукту, рівня зайнятості населення та експорту. Використання ж орієнтованих на вхід DEA моделей у нашому випадку матимуть швидше теоретичний інтерес для аналізу ефективності регіональної інвестиційної політики, оскільки такі моделі мінімізують вхідні дані для заданого рівня виходу, іншими словами, вони визначають на скільки можна зменшити входи для досягнення заданого рівня виходів. Таким чином, орієнтовані на вихід DEA моделі стосовно регіональної інвестиційної політики описують оптимізаційну задачу, яка матиме більше практичного значення ніж орієнтовані на вхід моделі.

Для оцінювання ефективності регіональної інвестиційної політики в Україні нами було використано дві вхідні змінні: капітальні інвестиції та прямі іноземні інвестиції та три вихідні: валовий регіональний продукт, рівень зайнятості населення, обсяг експорту товарів у розрахунку на одну особу населення за 2015, 2016 та 2017 роки.

Для числової реалізації DEA-аналізу, а саме, отримання VRS та CRS мір ефективності використовувалась програма EMS: Efficiency Measurement System (Version 1.3). З метою аналізу достатності обсягів інвестиційних ресурсів, які залучаються у різних регіонах України крім оцінювання технічної ефективності регіональної інвестиційної політики, нами було проведено також дослідження ефективності масштабу інвестиційних процесів у кожному регіоні.

Відзначаючи загалом досить високий рівень середньої ефективності регіональної інвестиційної політики в Україні, слід відмітити дуже низьку технічну ефективність м. Києва, що може бути пояснене тим, що його частка у таких вхідних параметрах, як капітальні інвестиції та прямі іноземні інвестиції становить 30% та 60% відповідно, що суттєво перевищує частку міста у вихідних параметрах.

**CRS, VRS та SE ефективності регіональної інвестиційної політики  
в Україні на основі орієнтованої на вхід DEA моделі**

Області	2015			2016			2017		
	CRS	VRS	SE	CRS	VRS	SE	CRS	VRS	SE
Вінницька	0,78	1,00	0,78	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Волинська	0,56	0,58	0,97	0,66	0,66	0,99	0,69	0,70	0,99
Дніпропетровська	0,47	1,00	0,47	0,71	1,00	0,71	0,69	1,00	0,69
Донецька	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Житомирська	0,84	0,86	0,98	0,88	0,88	1,00	0,82	0,84	0,98
Закарпатська	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Запорізька	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,86	1,00	0,86
Івано-Франківська	0,38	0,40	0,94	0,70	0,78	0,90	0,60	0,65	0,92
Київська	0,34	1,00	0,34	0,39	0,92	0,42	0,46	0,98	0,47
Кіровоградська	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Луганська	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Львівська	0,55	0,62	0,88	0,62	0,64	0,97	0,60	0,61	0,99
Миколаївська	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Одеська	0,66	0,90	0,74	0,70	0,78	0,91	0,66	0,70	0,94
Полтавська	0,74	1,00	0,74	0,91	1,00	0,91	0,87	1,00	0,87
Рівненська	0,77	1,00	0,77	1,00	1,00	1,00	0,84	0,86	0,99
Сумська	0,94	0,97	0,96	0,97	1,00	0,97	0,92	0,95	0,98
Тернопільська	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Харківська	0,72	1,00	0,72	0,82	1,00	0,82	1,00	1,00	1,00
Херсонська	0,84	0,90	0,93	0,85	0,85	1,00	0,66	0,66	1,00
Хмельницька	0,62	0,64	0,97	0,65	0,66	1,00	0,68	0,69	0,99
Черкаська	0,87	1,00	0,87	0,93	0,96	0,97	0,89	0,89	1,00
Чернівецька	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Чернігівська	1,00	1,00	1,00	0,85	0,86	0,99	0,71	0,73	0,97
м. Київ	0,25	1,00	0,25	0,44	1,00	0,44	0,46	1,00	0,46

**Список використаних джерел:**

1. Schofield J. A. (1976) Economic efficiency and regional policy, *Urban Studies*, V. 13. – № 2. P. 181–192. <https://doi.org/10.1080/00420987620080331>.
2. Armstrong Í., Taylor J. (1993) *Regional Economics and Policy*. – Oxford: Oxford univ. press.
3. Blake C. (1973) The gains from regional policy. J. N. Wolfe (Ed.), *Cost benefit and cost effectiveness*, Unwin, London, P. 185–194.

**Шутка С. Є.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту*

**Колінько Н. І.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту*

*Національний лісотехнічний університет України  
м. Львів, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ**

На сучасному етапі розвитку економіки сфера послуг розглядається як невід’ємна складова соціально-економічної політики держави і регіонів. І такий підхід до цієї сфери вимагає всебічних та фундаментальних досліджень різноманітних аспектів її розвитку, зокрема забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є досить актуальним питанням в сучасних умовах господарювання, так як останнім часом все частішими стають випадки недобросовісної конкуренції, фіктивного підприємництва, рейдерських атак, які є загрозою нормальному функціонуванню і розвитку підприємства сфери послуг [1].

Однак, на сьогоднішній день питання методології формування фінансової безпеки підприємств сфери послуг, на відміну від фінансової безпеки банків, страхових компаній та інших суто фінансових інституцій, є недостатньо розробленими. І є очевидним той факт, що саме реальний сектор економіки є основою економіки України, а отже, і фінансової безпеки, рівень якої є прямим наслідком стану економіки країни.

Стійке зростання підприємництва, стабільність результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення самостійної стратегії, що в сучасній економіці визначається наявністю ефективної системи його фінансової безпеки. Саме стан фінансів господарюючих суб’єктів багато в чому зумовлює ефективність їх діяльності в ринковій економіці, що і призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки підприємств сфери послуг [4].

Поняття фінансово-економічної безпеки підприємства поєднує в собі такі категорії, як економічна безпека суб’єкта господарювання та фінанси підприємства, а це, в свою чергу дає можливість глибше його вивчати з метою визначення важливості впливу на загальний стан розвитку підприємства.

Система фінансово-економічної безпеки повинна забезпечувати захист підприємства від загроз і є однією із найважливіших умов забезпечення стійкого його зростання та формування позитивних результатів його фінансової діяльності.

Сутність категорії «фінансова безпека підприємства» можна трактувати з різних позицій:

- ступінь захищеності фінансових інтересів підприємства на усіх рівнях фінансових відносин;
- стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митно-тарифної і фондової систем, які характеризуються

збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю попередити зовнішню фінансову експансію, забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи і економічне зростання;

- створення таких умов функціонування підприємства при яких зведено до мінімуму можливість зловживання фінансово-економічними та інформаційними ресурсами підприємства [3].

Отже, фінансово-економічна безпека підприємства – це такий його фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах [5].

З іншого боку, фінансова безпека – це основна складова економічної безпеки підприємства, яка дає змогу забезпечити його фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність; допомагає визначити внутрішні та зовнішні небезпеки й загрози діяльності підприємства та подолати їх; має кількісне та якісне вираження й дає змогу самостійно обирати та впроваджувати фінансову стратегію [4].

Основними характеристиками системи фінансово-економічної безпеки підприємства є: унікальність, самостійність, комплексність, динамічність, ефективність.

Головною метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства сфер послуг є досягнення максимальної стабільності його функціонування та створення умов для подальшого фінансово-економічного розвитку шляхом попередження внутрішніх і зовнішніх загроз.

Тому для того, щоб попереджати загрози та, в разі крайньої потреби, ліквідувати наслідки їх дії, система фінансово-економічної безпеки повинна містити в собі всі перераховані складові.

Важливими складовими формування фінансово-економічної безпеки підприємства є:

- 1) обґрунтування, пошук та раціональне використання фінансових ресурсів, необхідних для нормальної безперебійної діяльності підприємства;

- 2) прогнозування і планування організації фінансової безпеки суб'єкта господарювання;

- 3) передбачення і планування показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;

- 4) ефективне управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання;

- 5) організація прийняття оптимальних раціональних рішень для забезпечення ефективного управління підприємством;

- 6) здійснення функціонально-вартісного аналізу діяльності суб'єкта господарювання;

- 7) оцінювання ефективності здійснених заходів із забезпечення досягнення відповідного рівня фінансової безпеки підприємства [2].

Усі вище перелічені заходи спрямовані на забезпечення збалансованості й стійкості фінансово-економічної безпеки підприємства.

В ринкових умовах головним фінансовим інтересом підприємства виступає зростання його ринкової вартості підприємства. Крім цього, до основних з них віднесено наступні:

- зростання ринкової ціни акцій підприємства;
- покращання іміджу підприємства і його торгової марки;

- мінімізація відрахувань до бюджету;
- оптимізація дивідендних виплат;
- стимулювання праці;
- своєчасне і повне повернення кредитів;
- ефективне ведення комерційної діяльності;
- зростання прибутку;
- зростання ліквідності підприємства;
- впровадження науково-технічних досягнень;
- зниження у відповідності до чинного законодавства обсягів сплати податків до бюджету.

Щоб уникнути або пом'якшити дію загроз, які можуть вплинути на хід виконання фінансової стратегії, та й в цілому на подальший розвиток підприємства необхідно постійно вдосконалювати механізм управління фінансової безпеки підприємства [6].

Таким чином, забезпечення формування дієвої системи фінансово-економічної безпеки підприємств сфери послуг дасть змогу забезпечити його фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність, допоможе визначити внутрішні та зовнішні небезпеки й загрози його діяльності та запропонувати шляхи їх подолання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Галазюк А. А. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансово-економічної безпеки підприємства / А. А. Галазюк і наук. кер. Г. С. Баламут // Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою в умовах європейської інтеграції, 1–25 квітня 2015 р., Харків.
2. Гончар В. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України – запорука фінансової безпеки держави / В. Г. Гончар // Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – К., 2015. – № 8. – С. 150–158.
3. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
4. Крючко Л. С. Теоретичні засади фінансової безпеки підприємства / Л. С. Крючко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 15. – С. 49–52. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2013\\_15\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_15_12).
5. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: [Навчальний посібник] / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко – Львів, 2011. – 380 с.
6. Черевко О. В. Принципи управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Черевко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com>.

## СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Кучерепа Н. Т.**

*студент магістратури*

*спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

**Науковий керівник: Плиса В. Й.**

*професор*

*Львівський національний університет іменні Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

### **СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ**

В умовах фінансової кризи та посткризового періоду, погіршення макроекономічної ситуації в країні, негативних тенденцій загалом в економіці та банківському секторі зокрема, загострення конкурентної боротьби між банківськими установами виникає проблема яка полягає у визначенні чинників, які мають суттєвий негативний вплив на діяльність банку та його ліквідність в цілому. Враховуючи специфіку діяльності банківських установ, вирахування ризиків є необхідною умовою попередження кризових подій, які тягнуть за собою погіршення ліквідності установи та непередбачуваних фінансових витрат, порушення стабільності, відтоку клієнтів та як наслідок недоотримання прибутку.

Сучасні економічні реалії ставлять діяльність банківських установ у мінливі економічні умови, в умови, пов'язані з різноманітними ризиками. Адже, ризиковий характер діяльності – «головна причина хвилювань кожного власника майна і товаровиробника за своє матеріальне благополуччя» [5, с 9]. Тому стабільна діяльність банківських установ в Україні залежить від ефективності функціонування національного страхового ринку «особливої соціально-економічної структури, певної сфери страхових відносин, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист, формуються пропозиція і попит на нього» [6, с. 92].

Якщо взяти до уваги існування великої кількості банківських ризиків виникає дилема у виборі методу їх диверсифікації, що в кінцевому результаті має вирішити проблему з прийняттям рішень про доцільність чи недоцільність проведення певних операцій та зниження їх ризиковості [3].

Необхідність банківського страхування зумовлена їх специфічною діяльністю та відповідними ризиками, сутність яких полягає в невизначеності ситуації на вітчизняному та світовому ринках. Діяльність фінансових інститутів через їх професійну специфіку характеризується великою концентрацією коштів. Глибоке впровадження інформаційних технологій в банках також веде до виникнення нових ризиків.

Страхування банківських ризиків зазвичай застосовують для запобігання впливу неконтрольованих факторів на банківську діяльність. Більш того, як і будь-яка сфера діяльності, банківська справа пов'язане з ризиком, причому як загальними для всіх підприємств ризиками, так і специфічними ризиками для кредитних установ (кредитними, депозитними, процентними, розрахунковими та ін.) У цьому випадку банки є носіями суспільної потреби в страхуванні, носіями ризику, а страхові

організації приймають їх, і в разі прояву ризику компенсують понесені втрати кредитних установ [4].

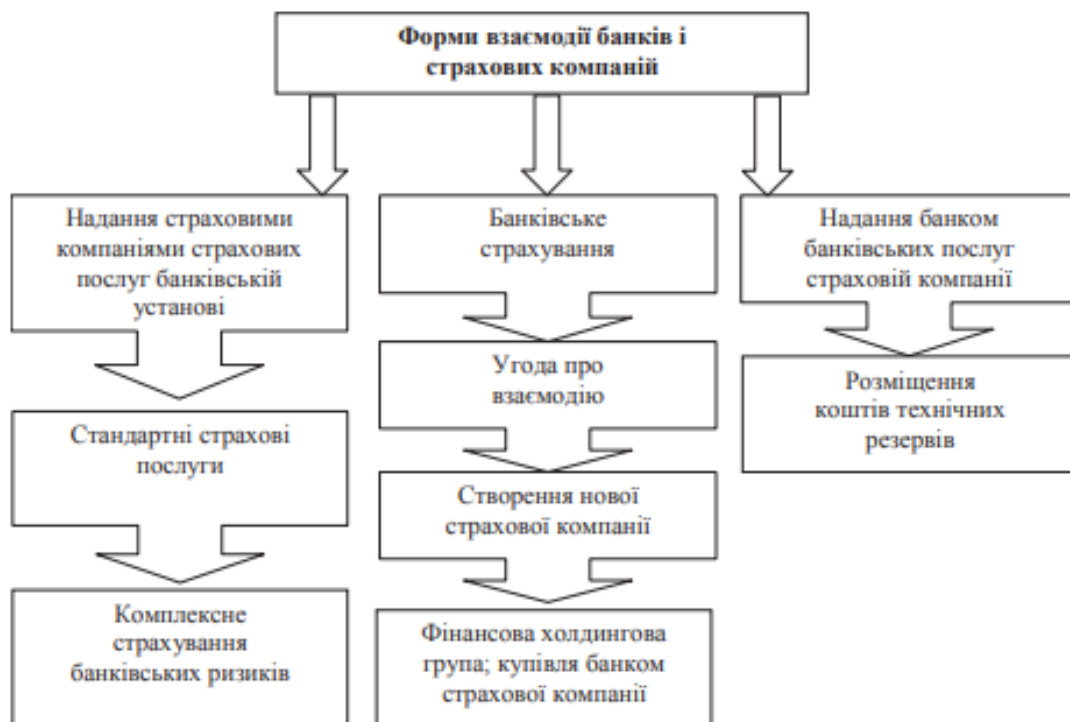
Говорячи про страхування банківських ризиків потрібно розібратись в економічній сутності даної категорії.

Страхування являє собою передачу за визначену плату цілком або частково власного ризику на спеціалізовану організацію. Економічна сутність страхування полягає в створенні резервного (страхового) фонду, розмір відрахувань в який для окремого суб'єкта, що бажає мінімізувати негативні прояви ризику, менше розміру очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Значна частина ризику або весь ризик передається від страхувальника до страховика.

Отже, в процесі страхування фінансовий ризик банку переноситься на страхову компанію, яка отримала винагороду – страхову премію. Операція страхування базується на попередній виплаті премій за можливу компенсацію майбутніх збитків незалежно від того, чи будуть збитки чи ні. Це не виключає можливості отримання переваг від сприятливого розвитку подій.

З урахуванням особливостей банківських ризиків, управління ними має бути спрямоване не стільки на уникнення збитків при здійсненні банківських операцій, скільки на реалізацію заходів щодо формування системи, яка забезпечить оптимальну реалізацію інтересів банку та його клієнтів. Сьогодні на ринку фінансових послуг склався ряд тенденцій та напрямків розвитку, які суттєво впливають на якість та специфіку послуг фінансових установ. При цьому взаємодія банків і страхових компаній вигідна обом фінансовим посередникам, оскільки це надає можливості: освоєння нових ринків, збільшення обсягів клієнтської бази, зосередження коштів в єдиній системі.

Згідно наведеного нижче рис. 1 страхові компанії взаємодіють з банківськими установами за декількома напрямками.



**Рис. 1. Форми взаємодії банків та страхових компаній**

Ці форми взаємодії розрізняються за рівнем інтеграції, а також за обсягами операцій. Так, при страхуванні страховою компанією банку існує два основні шляхи – роздрібне та комплексне страхування. За таких умов страхова компанія для банку є дуже важливим партнером, адже придбання полісу страхування як фінансових, так інших ризиків є кроком до покращення роботи банківської установи та перенесення ризиків на страхову компанію. Проте стандартні страхові послуги не здатні покрити увесь перелік банківських ризиків, а комплексне банківське страхування передбачає: значні обсяги відповідальності, які перевищують можливості національних страховиків; наявність аудиту за міжнародними стандартами; стандартний перелік страхових послуг, які не враховують особливості конкретного банку, специфіку його діяльності [2].

В окремих країнах для банків придбання генерального банківського поліса є обов'язковим. Наприклад, комплексне банківське страхування згідно з вимогою Федеральної корпорації зі страхування депозитів (FDIC) є обов'язковим для всіх банків, що працюють на території США з вкладками фізичних осіб. Таке комплексне страхування коштів вкладників, безумовно, допомагає підвищити репутацію банку та залучити нові вклади та інвестиції.

Комплексне страхування професійних банківських ризиків включає: страхування від злочинів – Bankers Blanket Bond (BBB) / Fidelity Bond; страхування від електронних і комп'ютерних злочинів (ЕСС); страхування відповідальності фінансових інститутів (FIP) [4].

Як правило, фінансовий інститут прагне отримати всі види страхування в складі одного комплексного поліса. Перевага комплексного підходу полягає не тільки в зниженні вартості страхування, а також у тому, що збитки з банківського страхування часто бувають складними, не завжди просто визначити, в результаті чого банку було завдано збитків – в результаті злочинної дії або помилки співробітника.

Поліс комплексного банківського страхування від електронних і комп'ютерних злочинів (ЕСС) широко відомий у всьому світі і є основою страхової програми будь-якого банку. Основна мета даного страхування – захистити банк від операційних ризиків, пов'язаних з економічними злочинами з боку третіх осіб і співробітників банку.

Страхування від електронних і комп'ютерних злочинів є необхідним елементом комплексної програми розподілу ризиків банку. Вона забезпечує захист від збитків у результаті несанкціонованого проникнення в електронні та комп'ютерні системи банку і зміни даних, в результаті впливу комп'ютерних вірусів, здійснення операцій з шахрайським інструкціям, отриманих по електронних каналах зв'язку, в результаті зловживань комп'ютерних систем клієнта.

У багатьох країнах широко застосовуються поліси BBB (Bankers Blanket Bond) – поліси комплексного страхування банків від злочинів, які завдають збитків банкам внаслідок неправомірних або помилкових дій персоналу і третіх осіб та ряду інших операційних ризиків. Bankers Blanket Bond надає страховий захист від збитків у результаті операцій, здійснених банком на підставі підроблених письмових документів та інструкцій. Також відшкодуванню підлягає збиток від операцій з підробленими цінними паперами і фальшивою валютою. Покриття охоплює такі злочини, як пограбування банку, цінного майна з його приміщень, пограбування в процесі інкасації [4].

У рамках зазначеної програми страхування банк може бути застраховано як окрему юридичну особу, включаючи філії та представництва, так і холдинг, група



компаній, пов'язаних між собою організаційними, інформаційними та технологічними зв'язками.

Головні переваги в цьому випадку: забезпечення цілісного страхового покриття без розривів по всьому бізнесу; значна економія в вартості страхування, оскільки в даному випадку поліс коштуватиме дешевше, ніж якби він купувався на кожному окрему компанію.

Окрім страхового покриття, на основі стандартних умов лондонських страховиків за бажанням клієнта та взаємним узгодженням часом навіть без збільшення премії в поліс можуть бути включені додаткові ризики, наприклад: страхування майна, що зберігається у персональному сховищі клієнта; страхування від збитків у результаті невиконання доручень клієнта на призупинення / відміну платежу; страхування від збитків від виконання підроблених інструкцій на проведення електронних переказів; страхування банкоматів; страхування касових листів; страхування від підробки в цілому будь-яких письмових, факсимільних або телекських інструкцій, що застосовуються Банком у своєму документообігу [2].

На сьогоднішній день для українських банків актуальним залишається покриття ризиків при споживчому кредитуванні, тобто ризики при видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості. В основному банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим. Але сьогодні розвиток фінансового страхування стримується тим, що нормативами, встановленими Національним банком України, резервування застрахованого зобов'язання прирівнюється до незабезпеченого, що не стимулює банківські установи до активного використання інструменту страхування як елемента гарантування.

Висновки. Страхування ризиків банками є одним з методів забезпечення фінансової стабільності і має бути обов'язковим елементом захисту від невизначеної ситуації на ринку і впливу негативних та непрогнозованих факторів. Судячи з міжнародного досвіду страхування банківських ризиків забезпечує банкам надійну репутацію, довіру з боку вкладників і партнерів, а тому і ефективну діяльність та фінансову стійкість. В Україні страхування банківських ризиків є досить вузьким, багато видів страхування, які масово використовуються в міжнародній практиці, майже не використовуються українськими банками, що пов'язано із специфічними умовами, які склалися в Україні. Також страховий ринок України ще недостатньо розвинутий порівняно зі страховими ринками Європейських країн, що спричинює ненадійність та недостатню ефективність роботи українських страхових компаній. З огляду на економічні умови в Україні, використання комплексного страхування ризиків банками дозволило б значно стабілізувати їх діяльність, захистити від широкого кола ризиків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Воробець І. І. Ризик як об'єктивна економічна категорія банківської діяльності / І. І. Воробець // Наукові записки. Випуск № 23, 2013р. С. 271–279.
2. Земленкова О. А. Організація страхування банківських ризиків / О.А. Земленкова // Економічна наука / Інвестиції: практика та досвід № 22, 2015 р. С. 139–143.
3. Плаксієв А. В, Методи управління банківськими ризиками / А. В. Плаксієв // Житомирський державний технічний університет / Економіка. Випуск № 3, 2016 р.
4. Сергієнкова О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхування банківських ризиків в Україні / О. В. Сергієнкова // Донецький національний університет економіки і торгівлі // Вісник. Наука і практика № 14, 2016 р.

5. Плиса В. Й. Страховий менеджмент : навчальний посібник / В. Й. Плиса. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 378 с.
6. Плиса В. Й. Страхування: довідник. / В. Й. Плиса. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 197 с.

**Мажаров Д. В.**  
*аспірант*

*Дрогобицький державний педагогічний університет  
імені Івана Франка  
м. Дрогобич, Львівська область, Україна*

## **ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ОСНОВІ SFA-МОДЕЛЕЙ**

Формування сучасних підходів до вимірювання ефективності пов'язують з роботами Фаррелла (1957) який започаткував дослідження даної проблематики, використовуючи ідеї Дебре (1951) і Копманса (1951). Він припустив, що ефективність фірми складається з двох основних компонентів: технічної ефективності (TE), що відображає здатність фірми отримати максимальний випуск продукції з заданих вхідних ресурсів та алокативної ефективності (AE), що характеризує здатність фірми використовувати свої ресурси в оптимальних пропорціях з урахуванням цін на них та технологій виробництва. Композиція цих двох мір дає показник економічної ефективності (EE) або загальної ефективності (OE) згідно із Фарреллом. Технічна ефективність може бути розкладена на дві складові: ефективність масштабу (SE), що відображає оптимальний або найбільш продуктивний розмір масштабу (MPSS) і чисту технічну ефективність (PTE), яка відображає ефективну реалізацію виробничого плану при перетворенні вхідних ресурсів у вихідні (або, іншими словами технічна ефективність без ефективності масштабу).

Для ілюстрації своїх ідей Фаррелл використовував DMU (decision making unit) у CRS моделі із двома входами ( $x_1$  і  $x_2$ ) та одним виходом ( $y$ ). Із допомогою ізокванти SS' повністю ефективних DMU, яка представлена на рис. 1 можна оцінити технічну та алокативну ефективність.

DMU вважається технічно ефективним, якщо його функціонування можна зобразити точкою на ізокванті (наприклад, точкою Q). Таким чином, якщо DMU використовує вхідні параметри, які представлені точкою P для продукування одиниці випуску, тоді його діяльність вважається технічно неефективною. Кількісно така неефективність визначається довжиною  $QP$ , яка у свою чергу представляє розмір вхідних ресурсів, зменшення яких не спричинить зменшення випуску. Технічна ефективність DMU може бути обчислена наступним чином:

$$TE_i = OQ / OP = 1 - QP / OP \quad (1)$$

TE прийматиме значення від 0 до 1. Якщо TE=1, говорять, що DMU є повністю ефективним, при TE=0 – повністю неефективним.

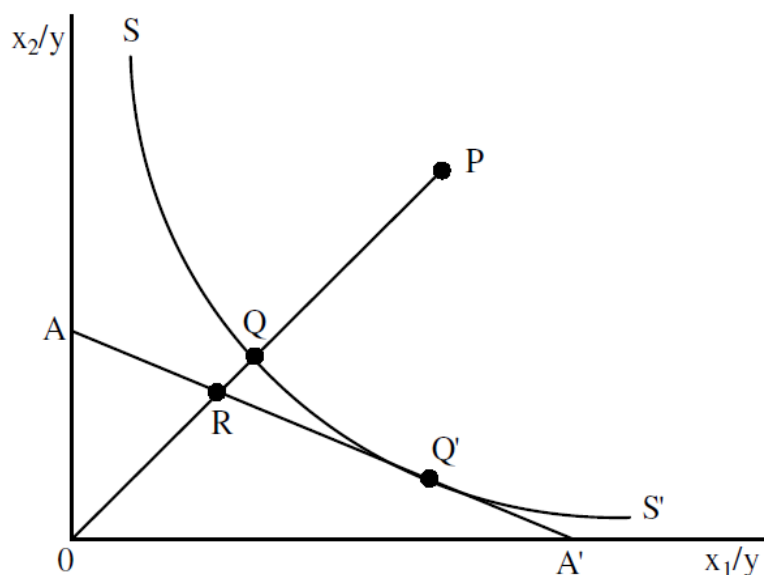


Рис. 1. Алокативна та технічна ефективності

Якщо відомо відношення цін вхідних ресурсів, яке визначається кутом нахилу ізокошти  $AA'$ , тоді алокативна ефективність може бути теж обчислена за формулою:

$$AE_i = OR / OQ, \quad (2)$$

оскільки довжина  $RQ$  являє собою необхідне зменшення виробничих витрат, які б мали місце, якщо б виробництво перебувало в алокативній та технічно ефективній точці  $Q'$ , а не у технічно ефективній але алокативно неефективній точці  $Q$ . Отримані коефіцієнти ефективності дають змогу отримати загальну ефективність або економічну ефективність, яка визначається із наступного відношення:

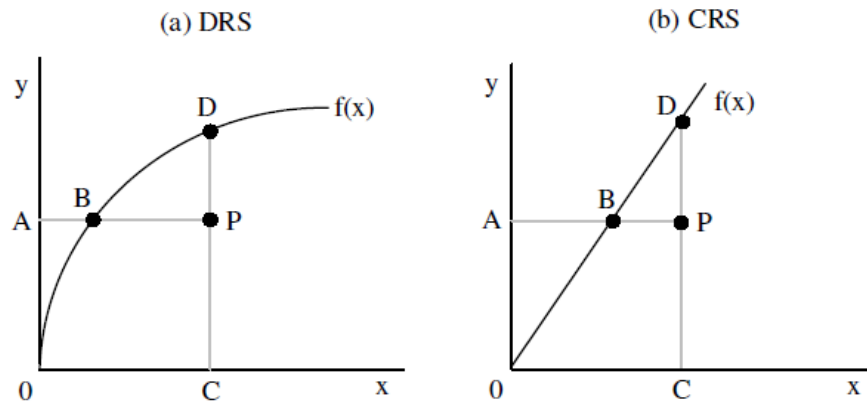
$$OE_i = OR / OP, \quad (3)$$

де довжина  $RP$  може бути теж проінтерпретована як зменшення витрат. Загальна ефективність є добутком алокативної та технічної ефективності:

$$TE_i \times AE_i = (OQ / OP) \times (OR / OQ) = (OR / OP) = OE_i \quad (4)$$

Важливо відзначити, що всі три показники ефективності змінюються від нуля до одиниці. Описаний вище спосіб зазвичай називається «input-oriented» або «input minimising», оскільки він фокусується на тому, на скільки вхідні ресурси можуть бути зменшені без скорочення випуску продукції та визначає міру ефективності. Аналогічно можна використовувати орієнтовані на випуск «output-oriented» або «output-maximising» міри, які визначають рівень потенційного зростання випуску без збільшення вхідних ресурсів.

Найпростіше різницю між орієнтованими та вхід та випуск мірами можна продемонструвати на прикладі DMU із одним входом і одним випуском, який подано в роботі [1]. Так, на рис. 2 зображено спадаючий ефект масштабу (decreasing returns to scale (DRS)), який описується функцією  $f(x)$  та деякий неефективний DMU, який представлений точкою  $P$ . Орієнтована на вхід («input oriented») міра ефективності для такого DMU визначатиметься відношенням  $AB/AP$ , тоді як для орієнтованої на випуск міри –  $CP/CD$ . Постійний ефект масштабу (constant returns to scale (CRS)) проілюстровано на рис 3, де має місце  $AB/AP = CP/CD$ .



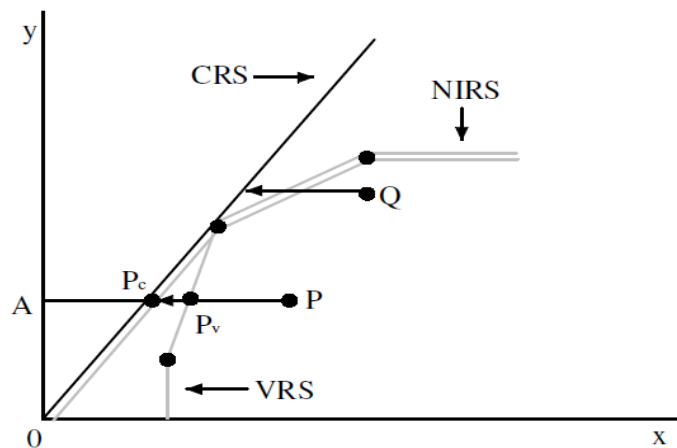
**Рис. 2. Міри технічної ефективності та ефект масштабу (Return to scale)**

На рис. 3. показано різницю у визначенні технічної ефективності для CRS та VRS виробничих меж. У випадку CRS технічна ефективність пункту P буде  $PP_C$ , тоді як при VRS –  $PP_V$ . Різницю між ними  $P_C P_V$  називають неефективністю масштабу (scale inefficiency). Такий підхід можна представити наступним чином:

$$TE_{CRS} = AP_C / AP \quad (5)$$

$$TE_{VRS} = AP_V / AP \quad (6)$$

$$SE = AP_C / AP_V \quad (7)$$



**Рис. 3. CRS та VRS виробничі межі для одного входу та одного виходу**

Очевидно, що у цьому випадку матиме місце рівність:

$$AP_C / AP = (AP_V / AP) \times (AP_C / AP_V), \quad (8)$$

а отже технічна ефективність в CRS моделі матиме вигляд:

$$TE_{CRS} = TE_{VRS} \times SE \quad (9)$$

Оскільки  $TE_{VRS}$  є мірою чистої технічної ефективності, то

$$TE = PTE \times SE \quad (10)$$

Таким чином, технічна ефективність в CRS моделі є добутком чистої технічної ефективності та ефективності масштабу.

Таким чином, стохастичний граничний аналіз (Stochastic frontier approach) є досить зручним та гнучким інструментом оцінювання технічної ефективності суб'єктів господарювання, який дозволяє враховувати фактор часу. Проте, отримана з допомогою SFA оцінка ефективності матиме досить обмежене застосування для управлінських цілей та розробки стратегії розвитку фінансової установи, якщо ігнорувати аналіз причин неефективності.

**Список використаних джерел:**

1. Coelli, T. J., Rao, D. S. P. And Battase, G. E. (1998), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Boston: Kluwer Academic Publishers.
2. Khalil, Sana; Mehmood, Bilal; Ahmad, Nisar / Cost Efficiency of Pakistan Banking Sector: A Stochastic Frontier Analysis // *Journal of Commerce* (22206043). 2015, Vol. 7 Issue 3, P. 110–126. 17 p.
3. Fontani A., Vitali L. Cost Efficiency of Italian Commercial Banks: A Stochastic Frontier Analysis / *Universal Journal of Industrial and Business Management* Vol. 2 (3), 2014. – P. 80 – 91.

## СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Filon M. M.**

*Candidate of Economic Sciences,  
Lecturer of the Department of Political Science and Law  
at the South Ukrainian National Pedagogical  
University named after Ushinsky*

**Plashkaryova A. O.**

*Student  
at the South Ukrainian National Pedagogical  
University named after Ushinsky  
Odessa, Ukraine*

### **PSYCHOLOGY OF ADVERTISING**

Advertising is a complex information, which is characterized by a specific focus on a certain audience. It is on a specific audience, because the specifics of the advertised product results in a certain segment of potential consumers.

The main aim of the advertising message is to be remembered, to form in people's mind a strong belief in the need to purchase the advertised product (service). Therefore, to design effective advertising campaigns must clearly imagine psychological portrait of the target audience.

The psychology of advertising is a difficult and multifaceted research area.

The peculiarity of it is :

- the principles and regulations which are formed in the study of advertising psychology sometimes defy logical explanation;
- advertising has historically been associated with bright and blatant appeal that do not always correspond to the psychological perception of the potential customers;
- the main object of study – consumer advertising, it is continually exposed to a huge number of factors that neither depend on advertisers, nor from the consumer.

Questions that lie in the psychology of advertising, were asked by well-known scientists in the field of psychological science. D. Scott, I. Schulte, K. Marbe, and others. In Economics the issue of advertising devoted the works of many authors, among them well-known Jens F., Kotler I. and other, this is evidence of scientific interest in the issues of advertising.

Advertising occupies a special place in the marketing system. Lately it is very often isolated in a separate direction. However, as world practice shows, the greatest efficiency can be reached only in the complex work with marketing [5, p. 93].

Advertising is any paid form of non-personal offer of products and services on behalf of a particular sponsor, with the aim to have some impact on the audience. Using advertising formed some idea of the buyer about the features of goods or services [4, p. 127].

The law of Ukraine "On advertising" specifies that the advertising is specific information about individuals or products that is distributed in any form or in any way for direct or indirect profit [1].

Aim of advertisement – to cause interest, deliver information to the consumer and compel him to form a requirement in acquisition of goods or services. For goods or services to find its consumer is not enough only to invent product. Through this advertisement appeal something important must report and interesting for a consumer, about something exceptional, special, what is not in other goods. A report in advertisement must be truthful, evidential and pronounced accessible, in time, that a customer paid attention to promoted product (service) and purchased it.

By means that aims of advertiser are transformed there is an advertisement appeal. Actually advertisement influence is interpreted differently.

For example, Dictionary of advertisement terms gives such determination:

1) changes in consciousness and behavior of recipients as a result of realization of certain advertisement action; changes in consciousness of addressee are not taken to the ordinary reaction to buy a certain commodity;

2) changes are in thinking, in the system of presentations, looks, thoughts and desires ; depends on numerous factors that are connected and operated at the same time or separately on an addressee [2, p. 149].

Advertising appeal can be defined as the element of advertising communication, which is the direct bearer of information and the emotional impact of a communicator to a recipient. This message has a certain form (text, visual, symbolic) and comes to the addressee using specific channel of communication. Advertisement can form future potential human needs by anticipating and directing them. It is enough to consider such social phenomena, as the Internet, mobile communication that people didn't need for about 15 years ago [3, p. 158].

Advertisements organically blended into our lives. According to statistics, every day the consumer is faced with many ads, looks more than a hundred commercials. And annually receives about a thousand promotional materials on a direct mail. For the low quality of training, ignoring the advertiser consumer psychology, only a small part of the ad attracts attention, much less provides consumers a strong desire to purchase the advertised product or use the advertised service. That is why potential advertisers should devote sufficient effort and allocate enough money to do effective advertising.

The main negative aspects of this influence lie in the fact that advertising is stereotyping thinking, and therefore behavior, imposing ready-made models and standards of life. Advertising fills you with the idea that if you buy a particular thing, then you'll be happier, more attractive, more successful, that it will improve your status. People evaluate themselves and others depending on what they own, not their personal qualities. Thus is formed a system of values, focused exclusively on consumption. But you can't buy everything, especially given the material condition of the overwhelming majority. In ordinary life, ordinary people can not look so attractive and successful as heroes commercials. All this causes many people, especially young people, inferiority complex. Moreover, the work associated with the achievement of well-being, remains "behind the scenes". Such ideas often cause antisocial behavior of youth.

However, even law-abiding citizens of mature age have advertising pressure, inability to satisfy all, sometimes advented by advertising needs cause stress.

In order to solve this problem specialists in the production of advertising must adhere to certain techniques, rules and methodologies of the psychology of advertising, not to cause negative emotions and not to irritate people with annoying, uninteresting messages. A profit will become more from it, dissatisfied consumers – less than it was.

**Список використаних джерел:**

1. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39. – С. 181.
2. Іванченко Р. Г. Реклама: словник термінів / Р. Г. Іванченко. – К.: Патент, 1998. – 208 с.
3. Кальба Я. Є. Психологічні механізми впливу реклами на свідомість та поведінку людини / Я. Є. Кальба // Наукові студії із соціальної та політичної психології. – 2011. – Вип. 27. – С. 157–167.
4. Сурикова А. В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2000. – 349 с.
5. Сучасний маркетинг / під. ред. В. Е. Хруцкого. – М.: Фінанси і статистика, 1999. – 346 с.



## СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

**Єременко О. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу*

*Донецький державний університет управління*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

### **КОРПОРАТИВНА ПОВЕДІНКА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Кризова ситуація в економіці України вимагає від сучасних підприємств пошуку ефективних методів підвищення ефективності діяльності. Внутрішнім резервом підвищення ефективності діяльності підприємств є контрольована організаційна культура, яка об'єднує колектив єдиною метою в рамках досягнення місії підприємства.

Сьогоднішні труднощі багатьох підприємств пов'язані з низьким рівнем культури підприємства. Лише її розвиток здатний підвищити рівень активності працівників і тим самим підвищити ефективність діяльності підприємства, удосконалити збут.

Розвиток культури виступає як засіб, що забезпечує стимулювання персоналу до творчої та суспільної активності в процесу трудової діяльності, як фактор удосконалення морально-психологічного клімату, підвищення задоволеності працею і, як наслідок, – як фактор підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів збуту.

Кожна організація функціонує в економічному просторі, де склалися певні моральні устої, принципи, культура. Тому підприємці та менеджери повинні будувати свої стосунки з підлеглими, партнерами на засадах етики. На даний час стає реальною необхідністю виділитися з сукупності собі подібних, завоювати певну відомість, покращити репутацію.

Підприємці намагаються привернути до себе увагу конкретних адресних груп: інвесторів, акціонерів, партнерів, споживачів та інших життєво важливих груп суспільства. У сучасній системі ринкових відносин життя фірми визначається не тільки тим, що та як вона робить, але й тим, що про неї думають інші люди. Саме тому створення «обличчя» фірми завжди було однією з найважливіших турбот бізнесменів усього світу – прагнення до престижу в діловому світі, популярності у споживача, репутації серед партнерів та клієнтів, авторитетності в очах власних працівників. Адже те, що думають люди про фірму, багато в чому визначає її конкурентоспроможність [1, с. 19–22].

Ефективність діяльності будь-якої компанії визначається наступними факторами: технічним і організаційним рівнем виробництва, кваліфікацією персоналу, рівнем мотивації та оплати праці, наявністю стратегії розвитку. Ці механізми, зазвичай регламентуються в різних нормативних документах (планах, програмах, технічних паспортах, тарифній системі та ін.)

У той же час у колективі будь-якої компанії є така сфера відносин, яка не піддається формалізованій регламентації. Ці відносини складаються протягом ряду

років за неписаними правилами під впливом історичного досвіду, менталітету людей, звичаїв, традицій, духовних цінностей, смаків і проявляються в неформальному поділі праці, наявності неформальних лідерів, в установлених звичках і традиціях, а також в особливому мікрокліматі в колективі. Вся зазначена сфера об'єднується поняттям «корпоративна (або організаційна) культура».

Поняття корпоративної культури включає в себе дуже важливий аспект, що отримав назву корпоративної поведінки та включає в себе різноманітні дії, пов'язані з управлінням господарюючими товариствами.

Основні принципи корпоративної поведінки стали формулюватися на початку 1990-х рр. в «кодексах корпоративного поведінки», прийнятих у країнах з найбільш розвиненими ринками капіталу: Англії, США і Канаді. Основні положення кодексу спрямовані на підтримку і розвиток нормальних, цивілізованих відносин між фірмою, її партнерами, акціонерами та державними органами управління. Відносини між акціонерами, членами ради директорів і виконавчими органами товариства повинні будуватися на взаємній довірі і повазі [2, с. 117–124].

Необхідно підкреслити, що основою формування політики корпоративної поведінки є етичні стандарти. Етичні стандарти, поряд із законодавством та найкращою практикою корпоративного поведінки, формують політику корпоративної поведінки суспільства, яка базується на врахуванні інтересів акціонерів і керівництва, що сприяє зміцненню позицій суспільства і збільшенню його прибутку.

Високий рівень корпоративної культури є важливим стратегічним чинником, мобілізуючим всі структурні ланки підприємства та його окремих працівників на досягнення поставлених цілей в рамках задекларованої місії компанії. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях.

Вирішальним фактором у становленні корпоративної культури є філософія компанії або іншими словами, принципи, яким слідкує керівництво компанії. Ці принципи формуються в рекламних матеріалах, у промовах засновників компанії, інформаційних документах.

Діяльність успішної компанії базується на таких основних принципах: якість, відповідальність, взаємна вигода, свобода. Формування таких принципів має на меті створити в очах своїх співробітників і в зовнішньому середовищі певний імідж компанії.

Однією з форм прояву корпоративної культури є імідж. Сьогодні імідж – одна з найважливіших характеристик організації, чинник довари до неї та її товару, а отже, є умовою її процвітання.

Мета створення іміджу полягає не в отриманні організацією популярності, а у забезпеченні позитивного ставлення до неї. Імідж є динамічним і може змінюватися під впливом обставин і нової інформації. Він створюється цілеспрямованими зусиллями та залежить від кожного працівника.

Імідж фірми – це своєрідна «медаль», одна сторона якої є внутрішнім образом компанії, укоріненим у свідомості членів фірми, а друга – її зовнішній образ, призначений для партнерів, конкурентів, фінансово-кредитних організацій, податкової служби тощо. Він може формуватися стихійно і ціленаправлено [3, с. 26–32].

Важливе значення для успіху фірми має не тільки зовнішній, але й внутрішній імідж. На основі іміджу прогнозують уявлення про виробника та його продукцію.

Практикою доведено, що спрямування коштів та вмінь на виготовлення зовні привабливої, естетично бездоганної продукції – це передумова і високої її споживчої якості. Логічним є висновок про економічне процвітання організації, виробника або якщо це з певних причин і не так – намагання дбати про свій авторитет, що також викликає повагу. Йдеться про стиль, тобто найхарактерніше в її іміджі – зовнішній вигляд, внутрішній зміст, що є підставою впізнаваності організації за цілісним образом.

Ринкова економіка в Україні вже набрала сили, і не можна сидіти, склавши руки, сподіваючись, що сама собою з'явиться здорова корпоративна культура. Існує чимало важливих факторів, які стимулюють формування культури підприємств. Можливо, перший з них полягає в тому, що корпоративна культура високого рівня – це запорука успішного бізнесу, наприклад, коли покупці та продавці прагнуть чесних (етичних) ділових стосунків.

У економічних системах з розвинутою конкуренцією цей аспект переважає над всіма іншими маркуваннями. Якщо підприємець продає товар навіть за найнижчою ціною, але не постачає його вчасно чи якість товару нестабільна – він може втратити потенційний прибуток, репутацію, що в свою чергу призведе до втрати іміджу [4, с. 59–61].

Корпоративний імідж виступає як один з інструментів досягнення стратегічних цілей підприємства, що зачіпають основні сторони його діяльності і орієнтовані на перспективу. Переваги позитивного іміджу очевидні. Однак позитивна популярність не з'являється сама собою і не існує сама по собі. Вона вимагає цілеспрямованої систематичної роботи, пов'язаної з перетворенням реального іміджу підприємства в позитивний.

Отже, організаційна культура є потужним інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства. Саме в чітко налагодженій системі організаційної культури можна говорити про конкурентоздатність продукції, про врегульовану збутову систему.

Прискорення змін в навколишньому середовищі, поява нових запитів та вимог споживачів, ріст конкуренції, поява нових можливостей для бізнесу, широка доступність сучасних технологій і ряд інших причин вимагають необхідності створення і укріплення позитивного ділового іміджу підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Слабко Я. Я. Управління організаційною культурою підприємства: інноваційний аспект // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7. – С. 19–22.
2. Сизоненко В. О. Сучасне підприємство: довідник. – К.: Знання-Прес, 2007. – 440 с. – С. 117–124.
3. Томилова М. Модель имиджа организации // Менеджмент и менеджер. – 2007. – № 9. – С. 26–32.
4. Химич І. Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури // Економіка та держава. – 2009. – № 9. – С. 59–61.

**Козачок Д. В.**

*студент спеціальності «Менеджмент організації та адміністрування»*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У сучасних умовах ведення бізнесу актуальним є питання активізацію та оптимізацію проведення інвестиційної діяльності на підприємстві. Зазвичай, це має сприяти відкриттю нових можливостей для ведення бізнесу, завоювання нових ринків, ніш, клієнтів.

Управління інвестиційною діяльністю є важливим напрямком роботи для розвитку підприємства. Сучасні компанії повинні займатися інвестиційною діяльністю для розвитку якості поточної роботи.

Тому важливі значення мають усі аспекти управління інвестиційною діяльністю. Цікавими для дослідження в розрізі управління інвестиційною діяльністю є методи та механізми управління.

Методи управління – адміністративно-правові, економічні, соціально-психологічні. Також у процесі управління інвестиційною діяльністю можуть використовуватись різні управлінські підходи: функціональний, процесний, вартісний, структурний, проектний та інші.

Механізм управління інвестиціями реалізується у таких формах:

- управління термінами інвестиційної діяльності;
- якісне перетворення змісту інвестиційної діяльності;
- кількісне перетворення змісту інвестиційної діяльності;
- зміцнення довіри учасників інвестиційної діяльності [1, с. 222].

Отже, механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства – це:

- послідовність та спосіб управління;
- послідовність процесів і стадій, відповідних процедур та інструментів;
- сукупність інституціональних та організаційних структур і комплекс використовуваних ними форм та методів;
- послідовність застосування різноманітних способів.

Таким чином, можна дійти таких висновків. Система управління підприємства має бути гнучкою та вчасно реагувати на зміни в економіці. Важливим аспектом при здійсненні інвестиційної діяльності має бути процес залучення та раціонального використання інвестиційних ресурсів, що в майбутньому забезпечить зростання вартості підприємства. А отже, на підприємстві-реципієнті має бути сформований відповідний інвестиційний механізм – сукупність взаємопов'язаних елементів, етапів, процесів, розташованих у визначеній послідовності, що визначають порядок здійснення інвестиційної діяльності. Практична реалізація такого механізму можлива за рахунок узгодження інтересів усіх учасників інвестиційного процесу шляхом використання адекватних інструментів управління [3, с. 84].

Окрім суто економічного ефекту від раціонального управління даним аспектом діяльності, існує ще й соціальний ефект, який, залежно від сфери діяльності, може привести до наступних результатів: створення економічно стабільного підприємства, створення нових робочих місць, збільшення обсягів реалізації продукції, можливість

розширення виробництва, зниження витрат на операційну діяльність, збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів [2, с. 124].

Узагальнюючи вищезазначене, під інвестиційною діяльністю слід розуміти організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих, у країні, умовах господарювання за допомогою практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, функцій, які полягають у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх вкладання, розробці й впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії, забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку.

### **Список використаних джерел:**

1. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г. В. Козаченко – К.: Лібра, 2004. – 368 с.
2. Овчаренко Т.С. Розробка інвестиційного проекту створення виробничих потужностей на промисловому підприємстві / А. Степанова, Т. Овчаренко // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – 2017. – № 5. – С. 116-126.
3. Пилип'як О. Інвестиційна привабливість регіонів України: соціально-економічний аспект / О. Пилип'як // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 82–85.

**Кривда О. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і підприємництва*

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

### **ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Діяльність підприємств в умовах ринкової економіки відбувається під впливом факторів невизначеності та спричиненого нею ризику, внаслідок чого фактичні результати конкретного рішення або виду діяльності можуть відхилитися (і найчастіше відхиляються) від запланованих. Ризик існує об'єктивно, незалежно від того, враховують його чи ні, і проявляється як зниження доходів, перевищення витрат, зниження рентабельності тощо. Ігнорування ризику або ж його неналежне урахування швидко приводить підприємство до краху, тому раціональна поведінка його керівництва і провідних фахівців передбачає аналіз ризику, обов'язкове його урахування у прийнятих рішеннях і розробку заходів, спрямованих на його запобігання, зниження або компенсацію [1].

Отже, аналіз ризику не є самоціллю, його результати використовуються для прийняття економічно ефективних управлінських рішень, у тому числі, для вибору найбільш прийнятних рішень за критерієм «ризик-результат».

Одним з напрямків аналізу ризиків діяльності підприємства є якісний аналіз або ідентифікація ризиків. Мета даного етапу оцінки – виявити основні види ризиків, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Перевага такого підходу полягає у тому, що вже на початковому етапі аналізу керівник підприємства може наочно оцінити ступінь ризикованості і відмовитися від втілення в життя

певного рішення. Процес проведення якісного аналізу ризиків повинен включати опис конкретних видів ризиків діяльності підприємства, виявлення можливих причин їх виникнення, аналіз передбачуваних наслідків їх реалізації та пропозицій щодо мінімізації виявлених ризиків.

Першим кроком ідентифікації ризиків є конкретизація класифікації ризиків діяльності підприємства, яке досліджується.

Сенс класифікації ризиків полягає в тому, що для аналізу, оцінки і, врешті-решт, управління ризиками спочатку необхідно ідентифікувати можливі ризики стосовно до конкретного підприємства, тоді як така важлива робота, як пошук причин їх виникнення або опис можливих наслідків їх здійснення, розробка заходів, які компенсують або мінімізують ризики і отримання повної вартісної оцінки всіх показників може проводитися на наступних етапах.

У теорії ризиків розрізняють поняття чинника (причини), виду ризиків і виду втрат (збитків) від настання ризикових подій. Під факторами (причинами) ризиків розуміють такі незаплановані події, які можуть потенційно здійснитися і надати негативний вплив на діяльність підприємства, або деякі умови, що викликають невизначеність результату ситуації. При цьому деякі із зазначених подій можна було передбачити, а інші не представлялося можливим передбачити. Такими факторами можуть бути безпосередньо господарська діяльність; діяльність самого підприємця; недолік інформації про стан зовнішнього середовища, що впливає на діяльності тощо.

Конкретних причин підприємницького ризику безліч. Розділять такі види факторів, що впливають на ризик:

- Зовнішні фактори – це ті умови, які не можна змінити, але треба брати до уваги.

- Внутрішні фактори – фактори, зумовлені діяльністю фірми.

Ризики розподіляються на групи за безліччю класифікаційних ознак та принципів, одним з яких є принцип керованості. Отже:

- керовані ризики – в основному пов'язані з внутрішнім потенціалом і можливостями підприємства (за ним розробляється план заходів по зниженню втрат або запобігання ризиків з подальшою організацією виконання планових заходів);

- некеровані – зовнішні ризики, які враховуються в планових розрахунках як непереборні труднощі та обмеження у розвитку або формування тих або інших показників діяльності підприємства (розробка планів з урахуванням цих ризиків з виділенням резервних коштів для компенсації втрат при настанні подій цих ризиків).

Якісний аналіз передбачає виявлення можливих видів ризику (ідентифікацію ризиків), загроз, які вони становлять, а також визначення факторів ризику, що чинять вплив на результати прийнятих рішень і виконуваних робіт.

Для сучасного підприємства можна виділити ряд основних ризиків, спричинених їх взаємодією з економічними контрагентами [2]. В якості такого підприємства візьмемо ТОВ «Матрикс-ГРУП», одним з видів діяльності якого є виробництво полімерної плівки і харчової упаковки. Наявність сучасної техніки і обладнання, а також кваліфікованих фахівців, зайнятих на виробництві і збуті готової продукції, дає можливість підприємству позиціонувати себе як одне з конкурентоспроможних операторів українського ринку полімерних плівок.

Його якісний аналіз можна виконати за наступною схемою: сутність ризику, причини ризику, фактори ризику (передумови, що збільшують імовірність настання несприятливих подій), способи зниження або компенсації ризику. Результати аналізу подано в таблицях 1 і 2.

В таблиці 1 подані основні причини ризиків підприємства та ризики, виокремлені за принципом керованості.

Розглянемо більш детально основні з цих ризиків окремо (табл. 2).

Таблиця 1

**Основні ризики підприємства та причини їх виникнення**

Основні чинники	Керовані ризики	Некеровані ризики
Зовнішні	Робота посередників	Екологічна культура населення і слабка інформативність населення по питанням переробки твердих побутових відходів
	Зниження інвестиційної привабливості до сфери твердих побутових відходів	Недостатність і не конкретність законодавства в області нормативно-правового регулювання в сфері твердих побутових відходів
	Відносини з конкурентним середовищем	Платоспроможність населення
Внутрішні	Якість продукції	Форс-мажорні обставини у виробничій діяльності
	Кадрова політика	Конфлікти у колективі
	Ціна продукції	

Таблиця 2

**Основні ризики підприємства, причини, фактори та наслідки їх виникнення**

Вид ризику	Фактори ризику	Причини ризику	Можливі наслідки
1	2	3	4
Ризик співпраці з посередниками	відносини з недобросовісними посередниками; невиконання умов договору.	хибне управлінське рішення щодо вибору партнерів; зміна ситуації на ринку; непередбачуване розірвання контракту щодо постачання товару	зниження попиту на ринку; збільшення дебіторської заборгованості підприємства; неадекватна оцінка місткості ринку
Ризик зниження інвестиційної привабливості сфери твердих побутових відходів	поява на ринку серйозного конкурента, який буде більш вигіднішим з точки зору інвесторів для вкладення коштів у виробничо-господарську діяльність; зниження прибутковості виробничо-господарської діяльності підприємства	зниження рівня конкурентоспроможності продукції; зміни в кон'юктурі ринку; зміна валютного курсу та економічної ситуації в країні	спад попиту на продукцію; зменшення грошових коштів підприємства

1	2	3	4
Ризик конкуренції	поява на ринку конкуруючого підприємства, яке виробляє аналогічний товар вищої якості	впровадження у виробничу практику досягнень НТП, в результаті якого з'являються нові технології виробництва базового продукту, що значно поліпшують його споживчі властивості; організації нових фірм аналогічної спеціалізації, як новими особами, що раніше не приймали участі у цьому напрямі бізнесу, так і групою осіб носіїв базисного ноу-хау, що раніше працювали на дану фірму	зниження попиту на продукцію; поглинання конкурентом частки ринку збуту; банкрутство
Ризик зниження якості продукції	зниження якості продукції підприємства	недостатнє технологічне оснащення виробництва; несприятлива зміна ринкової кон'юнктури; зростання ціни на сировину та матеріали; втрата каналів збуту	втрата споживачів; зменшення частки ринку збуту; зменшення рівня конкурентоспроможності продукції
Ризик відтоку кваліфікованих кадрів	кваліфіковані працівники покидають підприємство за різними причинами, наприклад: знайшли більш привабливіше місце роботи, з вигіднішими умовами праці та рівнем заробітної плати	погані умови для праці; недостатня заробітна плата; неефективна кадрова політика	відтік кваліфікованих кадрів
Ризик зниження ціни на продукцію	зменшення ціни на продукцію	недостатня якість; несприятлива зміна ринкової кон'юнктури; падіння попиту	втрата споживачів; зменшення прибутку

Отже, не дивлячись на значну кількість ризиків у діяльності підприємств хімічної промисловості, підприємці повинні вміти правильно оцінити ступінь їх настання, можливі наслідки для підприємства та вміти розробити заходи по мінімізації їх впливу. Саме від уміння обмежувати негативний вплив ризику при прийнятті управлінських рішень, адаптуватися до мінливих ринкових умов господарювання



виступає запорукою функціонування, ефективного розвитку та досягнення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

### **Список використаних джерел:**

1. Ілляшенко С. М. Економічний ризик. Видання 2-ге, доп. і перероб. – Київ, 2004. – 217 с.
2. Кривда О. В. Вплив ризику на функціонування фірми / О. В. Кривда, В. І. Кривда / Матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції 13 березня 2002 р., К.: “Політехніка”, 2002. – С. 129–131.
3. Кривда О. В. Механізм ризик-менеджменту та чинники, що його формують / О. В. Кривда / Економічний вісник Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут”. [Текст]: Зб. наук. праць. – Вип. 10. – К.: НТУУ «КПІ», 2013. – С. 268–273.

**Михайлюк В. В.**

*студентка*

**Буркова Л. А.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку, оподаткування,*

*публічного управління та адміністрування*

*Криворізький національний університет*

*м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

### **АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ**

Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливі без формування достатнього обсягу власного капіталу. Процес інвестування власного капіталу та залучення позикових коштів для отримання прибутку лежить в основі фінансової діяльності усіх суб'єктів підприємництва. Власний капітал виступає одним із найважливіших об'єктів фінансового та управлінського обліку, які є основою інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Він є також об'єктом фінансового аналізу підприємства.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Власний капітал як один із найістотніших та найважливіших показників виконує такі функції:

- 1) функція заснування та введення в дію підприємства;
- 2) функція відповідальності та гарантії;
- 3) захисна функція;
- 4) функція фінансування та забезпечення ліквідності;
- 5) база для нарахування дивідендів і розподілу майна;
- 6) функція управління та контролю.

Однією з серйозних проблем управління капіталом є встановлення необхідних структурних пропорцій між власною і позиковою частинами. Шляхом оптимізації співвідношення власного і позикового капіталу забезпечується необхідний рівень

рентабельності, стійка фінансова рівновага підприємства в процесі його розвитку, максимізація його ринкової вартості [3].

Головними завданнями оптимізації структури є формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток капіталу, а також забезпечення умов, за яких підприємство отримувало максимальний прибуток. Між власною та позиковою частиною рівноваги не буває, але можна визначити раціональне співвідношення показників капіталу. Так під регулюванням структури капіталу розуміють план заходів, що забезпечать стабільність функціонування структури капіталу, ефективне залучення та використання капіталу.

Методи регулювання структури капіталу підприємства в залежності від підходу до оптимізації можна класифікувати за такими групами: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні, багато критеріальні [2].

До перших методів регулювання структури капіталу належать методи, які використовують фінансові коефіцієнти. Досить часто проблема оптимізації структури капіталу вирішується на базі пошуку такого співвідношення власного і позикового капіталу підприємства, при якому досягаються нормативні величини фінансових коефіцієнтів. При створенні капіталу найчастіше використовують такі фінансові показники: коефіцієнт фінансової незалежності, середньогалузеве співвідношення позикового і власного капіталу, коефіцієнт боргового навантаження, коефіцієнт покриття відсотків [2].

Перевагою нормативно-коефіцієнтних методів є простота й оперативність розрахунків, а також, позитивний ефект від застосування коефіцієнтного підходу полягає у можливості співставлення результатів діяльності різних підприємств завдяки стандартизованому розрахунку та вигляду одиниць виміру. Варто зазначити, що недоліком таких методів є статичність, і як наслідок, неможливість застосування для формування цільової структури капіталу при стратегічному моделюванні розвитку підприємства, тому що мають короткостроковий характер.

Однокритеріальні методи застосовують при використанні яких оптимальні для підприємства пропорції між власним і позиковим капіталом досягаються шляхом максимізації або мінімізації конкретного показника.

Виділяють три однокритеріальні методи оптимізації структури капіталу:

1. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Розгляд та аналіз зазначених підходів формування структури капіталу дозволить нам виявити ряд недоліків, які обмежують їх застосування на практиці: відсутній поділ позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; не аналізуються внутрішня структура власного та позичкового капіталу; не враховується вартість власного капіталу.

2. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і також пошуку найбільш реальної ринкової вартості компанії.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів компанії: необоротних активів, оборотних активів (з розбиттям їх на постійну і змінну частини).

Перелічені вище моделі оптимізації структури капіталу дозволяють суттєво оптимізувати структуру капіталу та отримати ефект від використання кредитів. Дані

методи дають можливість врахувати різні критерії оптимізації структури капіталу і приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо фінансової політики компанії.

Такі методи оптимізації структури капіталу є неефективними, оскільки до уваги беруть лише один показник коли в дійсності необхідно комплексно аналізувати стан та структуру капіталу. Таким чином, можна сказати що кожен з методів потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Найбільш раціональним, щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу компанії, може бути метод, в основі якого відбувається одночасна максимізація зростання рентабельності власного капіталу і рівня фінансової стійкості [3]. Тобто за цим підходом будуть конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної структури капіталу за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості компанії, а також здійснюватимуться прогнози розрахунки рентабельності власного капіталу компанії.

Практичне значення такого підходу полягає в тому, що на основі одночасного урахування виробничих і фінансових ризиків компанії, а також індивідуальних особливостей його діяльності, існує можливість цілеспрямованого управління структурою капіталу задля забезпечення його фінансової безпеки.

Висновки. Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливі без формування достатнього обсягу власного капіталу. Ефективність управління капіталом значною мірою залежить від вибору методів та методичних підходів до оптимізації та формуванні структури капіталу.

Такі методи можна поділити в залежності від підходу до оптимізації на групи: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні та багатокритеріальні. Більш практичними будуть нормативно-коефіцієнтні та багатокритеріальні методи, так як вони ґрунтуються на розрахунках комплексного характеру. Процес оптимізації структури капіталу повинен враховувати кінцевий фінансовий результат, тобто від звичайної діяльності. Кожне підприємство самостійно визначає співвідношення власної і позичкової частини капіталу в залежності від його роду діяльності. Підприємство тільки тоді досягне оптимального співвідношення структурних елементів коли в основі аналізу буде одночасно відбуватись максимізація зростання рентабельності власного капіталу та рівня фінансової стійкості. Необхідно розробити конкретні кроки формування оптимальної структури капіталу за критерієм забезпечення фінансової стійкості підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Національне положення(стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, із змінами і доповненнями станом на 08.10.2018 р.
2. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова – 2-ге вид. перероб і доп. – К. Знання, 2016. – 485 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання/ О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ – 2015. – 554 с.

**Натрусна Н. О.**  
**магістрант**

*Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Дослідження ролі і значення прибутку в розвитку підприємства показує, що прибуток – один із головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним, що являє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [1, с. 42].

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

У формуванні прибутку є особливості, що залежать від сфери діяльності підприємства, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин тощо. Процес отримання підприємством прибутку відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток. До них можна віднести природні умови, транспортні умови, інфраструктура ринку, конкуренція на ринку, рівень інфляції тощо. Внутрішні фактори, що впливають на прибуток, характеризуються ритмічністю виробництва, матеріальною, науково- й організаційно-технічною осначеністю виробництва, якістю продукції, її асортиментом і структурою, ефективністю використання ресурсів, комерційною та природоохоронною діяльністю, соціальними умовами праці та побуту [2, с. 92].

Формування прибутку підприємства пов'язане зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 1).

Ефективність управління процесами формування прибутку, значною мірою, залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період. Метою економічного управління прибутком є розробка ефективної стратегії та політики формування прибутку підприємства, обґрунтування раціональних напрямів його використання і виявлення оптимального рівня рентабельності фінансових вкладень у довгостроковому періоді.

Управління формуванням прибутку – це процес планування надходжень і використання фінансових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств. Система управління прибутком дає змогу вирішувати наступні основні завдання управління формуванням прибутку (рис. 2).

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави.

Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Прибуток підприємства, отриманий підприємством у результаті його господарської діяльності, розподіляється між державою і підприємством.



**Рис. 1. Структурна схема управління формуванням прибутку підприємства [3, с. 280]**



**Рис. 2. Управління формуванням прибутку підприємства**

*Джерелор: побудовано автором за матеріалами [4, с. 63]*

Частина прибутку, що перераховується державі, визначається встановленими законодавством ставками податку на прибуток. Можливими напрямками використання чистого прибутку підприємства є фонди спеціального призначення (резервний фонд, фонд розвитку виробництва, фонд виплати засновникам (власникам), фонд споживання), оплата штрафних санкцій, відрахування на благодійні заходи, погашення цільового кредиту тощо. Тобто прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, служить не тільки джерелом фінансування виробничого і соціального розвитку та матеріального заохочення працівників, але і використовується у випадках порушення підприємством чинного законодавства для сплати різних штрафів і санкцій [2, с. 92].

Однією із найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і залишається в розпорядженні підприємства. Економічно обґрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства.

З наведеного вище можна зробити висновок, що розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, який забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави. Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб усіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Воронкова Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища / Т. Є. Воронкова, Н. Ю. Безпалько // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 19. – С. 42–44.
2. Мелень О. В. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства / О. В. Мелень, Т. А. Гарібян // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 8. – Ч. 3. – С. 91–94.
3. Мірошниченко О. Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О. Ю. Мірошниченко, Ю. В. Корконос // БізнесІнформ. – 2014. – № 5. – С. 280–285.
4. Пастушенко А. І. Особливості управління прибутком аграрних підприємств у сучасних умовах / А. І. Пастушенко // Вісник ДДАЕУ. – № 1 (35). – 2015. – С. 61–64.

**Савчук Д. Г.**

*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри обліку і оподаткування*

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

#### **АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Для забезпечення безперервного процесу виробничо-господарської діяльності необхідним є певний запас сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей. Вони займають домінуючу позицію в складі матеріальних витрат підприємств, а їхня вартість здійснює значний вплив на формування собівартості виготовленої продукції. Виходячи з цього, необхідна чітка організація аналізу виробничих запасів з метою їх раціонального використання й підвищення ефективності виробництва.

Виробничі запаси виступають одним з найважливіших елементів здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Це вид запасів, які за своїм економічним змістом є предметами праці. Їх особливість полягає у тому, що вони обслуговують один виробничий цикл та свою вартість повністю переносять на собівартість готових виробів.

У процесі споживання виробничих запасів відбувається їх трансформація в матеріальні витрати, тому ощадливе використання палива, сировини, матеріалів, енергії знижує собівартість продукції. У загальній сукупності витрат на виробництво матеріальні витрати становлять приблизно 70%, що є свідченням високої матеріаломісткості продукції. Зниження матеріаломісткості продукції є надзвичайно важливим напрямом поліпшити роботу, оскільки ощадливе витрачання всіх видів виробничих запасів дає зростання виробництва та зниження собівартості [2, с. 39].

Аналіз виробничих запасів підприємства має за мету забезпечити ефективне виконання виробничої програми за рахунок зведення до мінімуму матеріальних витрат, зменшення обсягу виробничих запасів, зниження цін на ресурси та підвищення їх якості. У результаті неналежної уваги питанням обліку та аналізу використання виробничих запасів губиться контроль за місцями безпосереднього використання виробничих запасів по певним структурним підрозділах, де виникає основна маса відхилень від установлених норм витрат [3, с. 45].

Основними завданнями економічного аналізу забезпеченості й використання виробничих запасів підприємства є такі: оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їх виконання, впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники господарської діяльності; оцінка забезпечення підприємства окремими видами виробничих запасів; оцінка рівня інтенсивності та ефективності використання матеріальних ресурсів; визначення характеру складських запасів, оцінка руху та структури споживання матеріальних ресурсів; систематизація факторів, які зумовили відхилення фактичних показників використання виробничих запасів від планових (прогнозованих); моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, іншими факторними показниками; виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів і оцінка їх впливу на обсяг діяльності.

Визначені напрями неможливо дослідити, не сформувавши інформаційної бази. Часткова інформація про структуру, обсяги виробничих запасів, наведена у формах фінансової звітності № 1 (балансі) та № 5 (примітки до річної фінансової звітності (VIII «Запаси»)). Проте, не вся інформація, яка необхідна для аналізування процесу управління виробничими запасами має своє відображення у фінансовій звітності (значна частина інформаційного забезпечення міститься в управлінському обліку та первинній документації), що зумовлює формування спеціального інформаційного забезпечення.

Поставленні завдання аналізу стану управління виробничими запасами неможливо виконувати без відповідних окреслених напрямів. Таким чином аналітичний процес доцільно подати у вигляді певної послідовності робіт, які дадуть змогу систематизувати й оптимізувати методику, зменшити трудомісткість процедур та підвищити одержуваний ефект.

Для того щоб достовірно визначити, наскільки підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно:

- 1) вивчити порядок розрахунку й обґрунтованості договорів на поставку матеріальних ресурсів, умови поставок;

- 2) визначити характер виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури;
- 3) перевірити обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах;
- 4) визначити забезпеченість матеріально-технічними ресурсами та ефективність їх використання;
- 5) виявити можливості зниження виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;
- 6) накреслити заходи щодо зниження понаднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Проблема оптимізації розмірів виробничих запасів є надзвичайно актуальною. Це пов'язано з тим, що підприємства несуть значні витрати, пов'язані зі складуванням, псуванням, старінням товарно-матеріальних цінностей. Крім того, значні виробничі запаси – це «омертвіння» грошових засобів, які у них вкладені, недоотримання прибутку в результаті інших інвестиційних можливостей. Разом з тим достатньо великий запас матеріальних рятує підприємство від зупинки виробництва чи придбання дорогих матеріалів – замінників, зберігає грошові засоби від інфляції. Більша кількість замовлень при придбанні матеріальних ресурсів, хоч і призводить до утворення великих запасів, але має зміст тоді, коли підприємство може домогтися від постачальників зниження ціни (так як великий розмір замовлень часто передбачає деякі пільги, що надаються постачальником як знижка ціни) [6].

У ході аналізу потрібно дати оцінку вибору постачальників виробничих запасів, з'ясувати, чи врахувало підприємство при їх виборі такі фактори [5]:

- відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства у запасах;
- територіальну віддаленість постачальника;
- можливість оперативного постачання запасів;
- швидкість реакції на потреби покупця;
- репутацію постачальника тощо.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему узагальнюючих та індивідуальних показників.

До узагальнюючих показників належать прибуток на гривню матеріальних витрат, матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношень темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

Прибуток на гривню матеріальних витрат є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів. Його визначають співвідношенням суми одержаного прибутку від основної діяльності до суми матеріальних витрат.

Аналіз матеріаломісткості продукції дає можливість пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виробництво продукції та сприяє зниженню собівартості. Аналіз матеріаломісткості проводиться у наступному порядку:

- визначається загальна оцінка матеріаломісткості продукції;
- аналізується зміна матеріаломісткості за окремими елементами витрат;
- визначається вплив зміни факторів на матеріаломісткість продукції [7].

Недоліки в постачанні, зменшення обсягів матеріалів у поточних матеріальних запасах та перевитрати матеріалів при їх використанні може певною мірою



компенсуватися економією їх у виробничому процесі. Але для цього необхідно провести оцінку ефективності використання матеріальних запасів за допомогою системи різноманітних показників, зокрема таких як: коефіцієнт використання запасів; швидкість оборотності (тривалість обороту), коефіцієнт оборотності (кількість оборотів). Коефіцієнт оборотності запасів (коефіцієнт інтенсивності використання) розраховується діленням собівартості реалізованої за звітний період продукції на вартість виробничих запасів. Рівень оборотності виробничих запасів значною мірою залежить від галузевих особливостей. Тривалість обороту виробничих запасів представляє собою кількість днів, яка необхідна для перетворення виробничих запасів в грошову форму, і є величиною, оберненою до коефіцієнта оборотності [1, с. 56–57].

Таким чином, варто зауважити, що ефективна організація аналізу виробничих запасів сприяє виявленню негативних аспектів у процесах забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та їх раціонального використання у виробничих цілях. У свою чергу це дасть змогу виявити резерви скорочення матеріальних витрат та відповідно зниження собівартості продукції.

### **Список використаних джерел:**

1. Багрій К. Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства / К. Л. Багрій // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – № 7 (1). – С. 50–58.
2. Бурдейна Л. В. Теоретичні основи аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів на підприємствах / Л. В. Бурдейна // Молодий вчений. – 2015. – № 3 (1). – С. 39–43.
3. Михалевич С. Учет и внутривозвратный контроль использования материалов / С. Михалевич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 3. – С. 45–48.
4. Попович П. Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві / П. Я. Попович. – 3-є, вид. перероб. і доп. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 209 с.
5. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств: навч. посібн. / Тарасенко Н. В. – К.: Алерта, 2003. – 485 с.
6. Фалінська М. Економічна сутність та аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів / М. Фалінська // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 132–137.
7. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: [навчальний посібник] / М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 540 с.

## СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

**Бондаревська К. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та управління національним господарством*

**Богдан Ю. Д.**

*студентка*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

*м. Дніпро, Україна*

### **ОЦІНКА МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ ТА УНИКНЕННЯ НЕВДАЧ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З НАПРЯМУ «МЕНЕДЖМЕНТ»**

Професійна підготовка фахівців з напрямку «Менеджмент» включає в себе не тільки формування необхідної теоретично-прикладної бази знань, а й визначення профілю їх психологічних якостей, які сприятимуть формуванню успішної кар'єри, та здійснення їх безпосереднього розвитку. Одним з векторів, який визначає професійну компетентність менеджера, є переважання в ньому або мотивації до досягнення успіху або до уникнення невдач.

Дослідження у сфері аналізу мотивації до досягнення успіху або уникненню невдач були здійснені такими вченими, як Д. Мак-Клелланд [4], Г. Мюррей [5] та Х. Хекхаузен [3]. Проте для аналізу мотиваційних характеристик у сфері досягнення успіху чи уникнення невдач доцільним є використання тесту Т. Елерса, який призначений саме для виявлення мотиваційного спрямування особистості, визначеного Х. Хекхаузенем. Він поєднує в собі використання двох окремих опитувань: мотивації до досягнення успіху та до уникнення невдач [1]. Даний тест необхідно проходити разом із тестом Г. Шуберта, який ідентифікує схильність до ризику [1]. Результат опитування надає змогу продемонструвати, наскільки майбутній спеціаліст у галузі управління націлений на досягнення власних цілей, здатний долати невдачі та використовувати їх як власні переваги та ризикувати у разі необхідності.

Мотивація до успіху представляє собою переважання потреб у досягненні результатів, активність та ініціативність у діях, бажання здолати перешкоди при їх виникненні та брати на себе відповідальність за виконання особливо складних завдань. Для неї характерним є незначний вплив зовнішніх стимулів та посилена самомотивація, особливо в умовах обмеженості часу або інших ресурсів. Успішного управлінця відрізняє високий рівень мотивації до досягнення успіху та особливо важливим є для представників топ-менеджменту. Крім того, мотивація до досягнення успіху часто стає вирішальним фактором прагнення до кар'єрного зростання. Для особистостей, які мають високий рівень мотивації до успіху характерним є вибір низького рівня ризику задля успішного виконання важливих завдань, або високого у разі прагнення підвищити власну репутацію [2].

Мотивація до уникнення невдач характеризується фокусом людини на можливому провалі та пошуках способів його уникнення, а не на способах досягнення успіху. При домінування даного мотиву характерна безініціативність, уникнення відповідальності, усвідомлений вибір або надто складних завдань, або занадто легких з потенційним

прийняттям майбутньої невдачі або уникненням її. Для особистостей, які мають високий рівень мотивації до уникнення невдач характерним є вибір низького рівня ризику або занадто високого, якщо невдача не загрожує престижу [3].

Задля визначення мотиваційного профілю у 30 студентів-менеджерів було проведено опитування за тестами Елерса та Шуберта. Середній результат за тестом «Мотивація до досягнення успіху» склав 18, що відповідає помірно високій мотивації до успіху та свідчить, що вибір даного напрямку навчання співвідноситься з прагненням досягнення успіху в управлінській діяльності. Студенти продемонстрували високий рівень схильності до ризику, що пов'язано з невизначеністю майбутньої кар'єри та необхідністю прийняття складних рішень. Рівень мотивації до уникнення невдач склав 15, що відповідає середньому рівню та свідчить про невпевненість багатьох студентів у власних силах та компетенції.

Крім того, було виявлено пряму залежність у тому, що особистості, які мають більш високий рівень мотивації до успіху схильні ризикувати більше і не зважають на потенційні невдачі. Результати кореляційного аналізу показали, що між мотивацією до досягнення успіху і готовністю ризикувати існує пряма залежність, та коефіцієнт кореляції дорівнює 0,87 (87%), тобто готовність ризикувати на 87% залежить від мотивації особистості до успіху. Для візуалізації результатів кореляційного аналізу побудуємо графік.



**Рис. 1. Зв'язок між мотивацією до досягнення успіху і схильністю ризикувати**

Аналогічний аналіз зв'язку схильності до ризику та мотивації до уникнення невдач продемонстрував, що студенти, які найбільш схильні до ризику, мають середній рівень мотивації до уникнення невдач, а ті, хто мають середній рівень схильності до ризику, мають низький, або високий рівень мотивації до захисту. Такі результати пояснюються тим, що страх отримання невдачі або несприятливого ходу подій проковує відмову від значного ризику або обрання такого високого ризику, який згодом об'єктивно зможе пояснити невдачу.

Додатково було проведено дослідження у гендерному розрізі, оскільки участь приймали 15 дівчат та 15 хлопців. Результати дослідження свідчать, що мотивація до досягнення успіху та уникнення невдач є приблизно однаковою у представників обох гендерів, проте різниця спостерігається у готовності до ризику. У представників

чоловічої статі середній показник з опитування склав 15 балів, що свідчить про схильність до ризику, а у дівчат середній показник склав 2 бали, що свідчить про середню схильність до ризику (ситуативна поведінка). Звичайно ж, показники мотиваційного профілю залежать від особистісних характеристик студента, проте загальна тенденція підтверджує теорію Х. Хекхаузена [3].



**Рис. 2. Зв'язок між мотивацією до уникнення невдач і схильністю ризикувати**

Визначення домінантних характеристик у студентів дозволяє їм зрозуміти переважання певних мотивів у власному мотиваційному профілі та спрямувати зусилля на розвиток професійних якостей, а викладачам ВНЗ визначити способи підвищення мотивації к досягненню успіху шляхом надання індивідуальних завдань з відповідним рівнем винагороди за досягнутий результат, залучення до відповідальної колективної роботи, формування рейтингу студентів, підтримки та допомоги у виявленні ініціативи студентів, впровадження пошукової діяльності та інтерактивних методів навчання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тест Т. Елерса та Г. Шуберта [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://psytests.org/emotional/ehlersA.html>
2. Степанова Т. В. Дослідження мотивації успіху і мотивації страху невдач у структурі навчальної мотивації студентів ВНЗ / Т. В. Степанова // Вісник КузГТУ, 2014, № 6.2.
3. Хекхаузен Х. Мотивація і діяльність // Х. Хекхаузен – 2-е вид. – СПб.: Пітер; М., 2003. – 860 с. – (Серія «Майстри психології»).
4. McClelland David C. The achievement motive / David Clarence McClelland – Wash., 1974
5. Murrey H. Exploration in Personality / Henry Murrey, Oxford University Press, New York, 1938.

**Гліненко Л. К.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри електронних засобів інформаційно-комп'ютерних технологій*

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

**Дайновський Ю. А.**

*доктор економічних наук, завідувач кафедри маркетингу*

**Басій Н. Ф.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*м. Львів, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ**

Одним з напрямів інноваційних змін у економіці, менеджменті і маркетингу стає всепроникаюча цифровізація бізнесу, яка породжує нові технології його здійснення і, як наслідок, перерозподіл часток ринку між компаніями: збільшується частка ринку тих підприємств і корпорацій, які опановують (хоча б на окремих етапах бізнес-процесів) цифрові технології за рахунок зменшення частки ринку тих, які працюють традиційними способами. Цифровізація провокує ланцюгову реакцію інновацій, які докорінно змінюють способи ведення бізнесу у багатьох галузях діяльності. Одним з етапів бізнес-процесів, інноваційні зміни у якому у найбільшій мірі пов'язані з впровадженням цифрових технологій, є етап комунікацій підприємств-виробників або надавачів послуг зі своїми потенційними і реальними покупцями, клієнтами. Такі комунікації переважно набувають форму Інтернет-комунікацій.

Поняття життєвого циклу, яке здебільшого відносять до товарів або підприємств, нині у повній мірі розповсюджується і на засоби комунікацій: їх традиційні форми скорочуються або відмирають і виникають і розповсюджуються нові, інноваційні, серед яких чільне місце належить Інтернет-комунікаціям.

Об'єктивними передумовами Інтернет-експансії у розвитку сфери комунікацій стають збільшення кількості Інтернет-девайсів у населення, підвищення відсотка людей, які є регулярними користувачами Інтернету, переведення у цифровий формат усієї документації підприємств, в т.ч. рекламних, презентаційних матеріалів, повсюдне застосування відео.

Так, рівень Інтернет-проникнення у травні 2018 р. становив 64,9%. В містах з населенням до 100 тис. мешканців регулярними користувачами Інтернет вважають себе 65%, а в містах з населенням понад 100 тис. мешканців – 75% [6, с. 43]. У світі рівень проникнення соціальних мереж оцінюється у 42 %, причому цей відсоток постійно зростає. Так у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. кількість користувачів соціальних мереж збільшилася на 13%. В Україні протягом 2017 року кількість користувачів Facebook збільшилася на 67%, Instagram – вдвічі [3, с. 21].

Глобальна діджиталізація бізнесу дає можливість досягнення окремих нішевих ринків з мінімальними витратами і отримання відгуків на пропозиції у режимі реального часу. Це дає можливість оперативно налаштувати маркетингові зусилля на досягнення найбільших ефектів. Згідно з даними досліджень підприємства, що

використовують у своїй діяльності цифровий маркетинг, є на 26% ефективнішими у порівнянні з тими, які не застосовують цифрових технологій [4, с. 225].

Зараз потенційні споживачі надають перевагу тим пропозиціям, які широко представлені в Інтернеті, обговорюються у соціальних мережах. Сучасні покупці хотіли б зібрати максимум інформації про товар чи послугу, не відриваючись від екранів своїх комп'ютерів чи мобільних гаджетів. Інтернет-комунікації, на відміну від звичайних, поширюються також на стадії замовлення товарів/послуг і у значній частині – на здійснення оплати, а іноді навіть на стадію отримання результату (отримання платних версій книжок, фільмів, результатів медичних аналізів).

Переведення комунікацій у віртуальний формат спроможне не тільки створювати нові види бізнесу, але і відбирати істотні частки ринку у компаній, що здійснюють цей бізнес традиційними способами. Найбільший у світі постачальник послуг таксі – Компанія Uber – не має жодного автомобіля, два найпотужніших гравця медіа-простору – Facebook та Twitter – не створюють жодного контенту, найдорожча роздрібна компанія сучасності – Alibaba – не має товарних запасів, провідний постачальник послуг з короткотермінової оренди житла – Airbnb – не володіє нерухомістю. Їх конкуренти повинні розуміти, що заповільнення у впровадженні цифрових технологій, віртуалізації бізнесу може загрожувати самому його існуванню. За останнє десятиріччя 174 стартапи, свідомо обравши стиль діджитал, створили нові галузі із сукупною капіталізацією понад квінтільйон доларів [1].

Серед інноваційних напрямів розвитку сучасних Інтернет-комунікацій, наявність яких у конкурентів і можливість використання у своєму бізнесі мають завжди бути у колі уваги менеджменту будь-якого підприємства, доцільно виділити наступні.

За прогнозами компанії Gartner, використання чат-ботів (тобто програм-роботів) у 2020 р. буде забезпечувати 85% обсягу послуг взаємодії з клієнтами [2]. Чат-боти можуть підбирати варіанти проживання у готелях, придбання транспортних білетів, місць відпочинку і розваг, полегшити вибір мобільного тарифного плану, замовлення доставки товарів додому, таксі, місць у театрах чи ресторанах, можуть виконувати роль фінансового онлайн-консультанта або агента з підбору кадрів. Доцільність використання чат-ботів зумовлюється можливістю надання інформації і спілкування у режимі 24/7, зручністю для клієнта, значною економією ресурсів.

Дослідження показують, що 71% користувачів мобільних засобів віддадуть перевагу голосовому пошуку, а не традиційним пошуковим сервісам [2]. За прогнозами до 2020 року половина пошукових запитів буде подаватися з голосу [5]. Очевидно, що клієнт, який буде запитувати голосом, зможе отримати відповідь тільки від тих компаній чи брендів, які сприйматимуть такі запити і будуть спроможними на них відповідати (без участі людини).

Застосування елементів доповненої і віртуальної реальності дає можливість продемонструвати, як саме товар буде взаємодіяти з реальністю споживача, наприклад, як саме буде виглядати покупець у відповідному одязі, або елемент меблів у відповідному інтер'єрі. Спеціальні додатки дозволяють віртуально виконати макіяж, перемістити товари з онлайн-каталогу у домашню обстановку.

У сучасному ринковому середовищі дуже важливою стає орієнтація на мобільні пристрої з гео-таргетингом. Наприклад, готельна мережа Red Roof Inn використовує інформацію про затримки авіарейсів для пропонування авіапасажирам своїх послуг. Використання таких мікромоментів збільшило кількість клієнтів у відповідні дні на 60% [2].

В Інтернет-комунікаціях надзвичайну роль відіграє підвищення швидкості завантаження сайтів: 53% людей готові вийти з сайту, який завантажується більше 3 секунд. Якщо ж середній час завантаження скорочується до 0,5 секунди, то трафік сайту збільшується у середньому на 10% [2].

Сучасний користувач Інтернету у переважній більшості випадків віддає перевагу просмотру відеоматеріалу замість переробки тексту. За прогнозами відеоконтент вже у 2019 році буде становити 80% усього Інтернет-трафіку [5]. Додавання короткого відео в email-розсилку підвищує рівень переходів з листа у 3–4 рази [5]. Отже, інвестування у створення цікавого і інформативного відеоконтенту є перспективним напрямом розвитку Інтернет-комунікацій.

Для перевірки достовірності розміщеної інформації онлайн-відвідувач переважно звертається до перегляду споживацького контенту, тобто відгуків попередніх користувачів 85% онлайн-аудиторії настільки ж довіряє користувачьким відгукам, як і рекомендаціям своїх знайомих [2]. Тому дуже важливими є рішення компаній щодо формування відповідного споживацького контенту (стимулювання користувачів щодо висловлення думок, розміщення фото- і відеоматеріалів). Крім того, користувачькі відгуки у порівнянні з традиційним контентом є набагато дешевшим комунікаційним засобом.

Отже, інноваційний розвиток маркетингової діяльності підприємств будь-якої галузі у значній мірі пов'язаний з впровадженням Інтернет-комунікацій. Тому менеджмент підприємств має бути націлений на відслідковування сучасних тенденцій і технологій таких комунікацій і прийняття відповідних своєчасних рішень щодо їх впровадження у бізнес.

### **Список використаних джерел:**

1. Діджиталізація: як не втратити конкурентну перевагу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/notes/digital-innovation.html>.
2. Плани на завтра: 9 трендов, которые изменят digital-маркетинг в 2019 году [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ru-ru/insights-trends/user-insights/trends-2019>.
3. Социальные сети: и объект, и инструмент маркетинговых исследований // Маркетинговые исследования в Украине. – 2018. – № 4. – С. 16–25.
4. Стасюк К. З. Основні тенденції цифрового маркетингу / К. З. Стасюк // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. – С. 225–226.
5. Тренды digital-маркетинга в 2019 году [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://blog.yudjes.com.ua/trendy-digitalmarketinga-v-2019-godu-art5211>.
6. "Цифровой разрыв" в Україні поступово зменшується // Маркетинговые исследования в Украине. – 2018. – № 4. – С. 43.

**Захарчин Г. М.**

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування*

**Склярчук Т. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування*

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ КОНФЛІКТ У МЕНЕДЖМЕНТІ**

Епоха інтелектуально-інформаційної економіки наповнена інноваційними процесами, що пронизують усі сфери життєдіяльності суспільства. В економічній сфері інновації є джерелом підвищення конкурентоспроможності, в соціальній сфері покращують якість життя, в менеджменті приводять до ефективних форм управління, які активізують творчу діяльність персоналу підприємств.

Однак, у форматі інноваційності необхідно брати до уваги чинники, які є наслідком інноваційних процесів і можуть стати джерелом виникнення конфліктів. У самій суті нововведень закладено ризик, що також може привести до конфліктних явищ. З огляду на зазначене, виникає потреба розглядати інноваційний конфлікт, як відповідь на інноваційні зміни та опір до цих змін.

Посилення глобалізаційних викликів й розвиток інформаційних технологій, домінування приватного комерційного інтересу над суспільним благом та інші тенденції збільшують можливість виникнення інноваційного конфлікту, який відображає зіткнення інтересів опонентів (новаторів і консерваторів) чи суб'єктів взаємодії в інноваційному процесі. Враховуючи неодмінність інноваційного поступу, менеджери підприємств намагаються не допускати виникнення конфліктних ситуацій інноваційного характеру, оскільки це приводить до економічних, психологічно-емоційних та інших втрат. Для запобігання негативних наслідків від конфліктних явищ управлінці вивчають причини та джерела виникнення інноваційного конфлікту і на основі проведеного аналізу розробляють заходи нейтралізації та попередження конфліктогенних ситуацій.

За своєю змістовною ознакою «інноваційність» поєднує властивість (креативну активність людини); відповідну дію, результатом якої є інноваційний продукт; процес, як наслідок сукупності дії, що мають свої принципи побудови та закономірності протікання. З огляду на таку багатоплановість змісту, кожний аспект інноваційності може стати потенційним джерелом інноваційного конфлікту і виявити особливості його протікання.

Особливостями інноваційного конфлікту є: час його появи, оскільки він найчастіше виникає на стадії упровадження управлінських інновацій; предмет конфлікту, який залежить від змісту інновації; ступінь радикальності інновації, яка викликає гостроту конфлікту; ініціатори конфліктів; позиція консервативно налаштованого персоналу, який не приймає нововведення; стереотип сприйняття інновацій, який, зазвичай, негативний. Крім того, спостерігається практика поширення спекулятивних інновацій та псевдо інновацій, що приводить до конфлікту невідповідності результату очікуванням суспільства. Інноваційним конфліктам, як і іншим видам конфліктів, також притаманна конструктивна і деструктивна функція, що частково залежить від причин появи конфлікту, мотивації інноваційних ініціатив, професіоналізму в системі управління змінами.



Очевидно, що є об'єктивні й суб'єктивні причини появи інноваційних конфліктів, а також причини, зумовлені проявами зовнішнього і внутрішнього характеру. Закономірно, що існує об'єктивний антагонізм між креативними працівниками, налаштованими на інноваційний розвиток, і консерваторами, які не сприймають ментально чи емоційно нововведення, тому їм притаманний опір до змін. Креативні працівники вбачають у інноваційних змінах кращу якість, а консерватори налаштовуються на песимістичні очікування і виступають як опоненти до змін. У кожній організації існує протистояння інтересів інноваторів та консерваторів, як і в суспільстві загалом існує категорія людей-скептиків, які не сприймають реформ. Особливої гостроти таке протистояння набуває у креативних командах, де інноваційний конфлікт виникає навіть між творчими особистостями. Дослідники з цього приводу підкреслюють, що «конфлікти всередині творчого колективу завдають шкоди якості мислення співробітників, перемикають увагу з розроблення креативних концепцій на з'ясування відносин. Тому керівник творчого колективу повинен уміти управляти енергією конфліктів та переводити її в конструктивний план. Він має знати як зробити конфлікт засобом покращення взаєморозуміння в колективі [1, с. 112].

Розглядаючи природу інноваційного конфлікту, доцільно звернутися до джерел появи інновації, які продиктовані різними причинами як локального, так і глобального характеру. Зміна на ринку або галузі приведе до змін на рівні підприємств, змушуючи топ-менеджерів адекватно реагувати. Трансформаційні процеси в економіці, інтелектуалізація та інформатизація суспільства, демографічні чинники, загострення конкуренції на всіх рівнях є тими чинниками глобального характеру, які заставляють нарощувати інноваційну динаміку. Зокрема, інновації в інформаційній сфері, що привели до лідерства цифрових технологій, одночасно, стали причиною конфлікту серед персоналу, оскільки у багатьох технологічних процесах поступово відпадає потреба у використанні праці людини. Використання цифрових технологій приводить до перерозподілу ресурсів на користь сучасної робототехніки з огляду економічної вигоди. З метою попередження цього типу конфлікту менеджерам необхідно розробляти стратегію іншого підходу до формування кадрового потенціалу, стимулювати розвиток і перепрофілювання персоналу відповідно до умов ринку. Очевидно, що категорія персоналу, яка не має внутрішньої мотивації та за відсутності зовнішнього стимулювання, чинитиме опір, провокуючи конфлікт. Для пом'якшення перебігу конфліктних ситуацій такого характеру менеджерам необхідно розгорнути широку підготовчу роботу, інформувати персонал про переваги нововведень, завчасно налаштовувати персонал на інноваційні зміни і викликали позитивну реакцію, а не опір. Тому цілком слушною є думка науковців, які пропонують вивчати суспільну думку, підкреслюючи, що у цьому процесі «велику допомогу можуть надати соціологи та психологи, працівники кадрових служб, керівники підрозділів. Своєчасна діагностика й оцінка настрою і думок підлеглих дозволять відкоригувати деталі й тонкощі наміченої роботи, побачити перспективи та майбутні труднощі, пов'язані із взаєминами в колективі й реакцією працівників на нововведення, що надалі, у процесі їх реалізації, дозволить досягти необхідного ефекту» [3, с. 45].

Інноваційні конфлікти можуть мати й соціальну складову, оскільки динамічне і неконтрольоване прискорення розвитку виключно технологічних інновацій, спрямованих тільки на комерційний інтерес, приводить до диспропорційного розвитку науково-технічного прогресу, а темпи розвитку інновацій гуманістичного характеру, спрямованих на соціальну сферу, значно відстають.

Інноваційний конфлікт можуть спровокувати причини, зумовлені індивідуально-психологічними особливостями учасників інноваційного процесу. З огляду на це, важливо правильно розподіляти ролі й функціональні обов'язки у життєвому циклі інноваційного процесу на всіх його етапах. Праця без гармонії буде безплідною, тому маємо низьку реалізаційну здатність інноваційних проектів і креативних ідей, як і негативну тенденцію емоційного вигорання творчих особистостей та зростання рівня інноваційного конфлікту.

Зміна стратегії розвитку підприємства також може привести до інноваційного конфлікту між керівником підприємства і персоналом. Оскільки стратегічні зміни породжують невідповідність між корпоративними та особистими цілями працівників, що неминуче відбивається на результатах їх діяльності, то для погашення такого конфлікту доцільно й необхідно використовувати широкий арсенал мотиваційних важелів, спрямованих на гармонізацію інтересів персоналу підприємства. Крім того, знизити градус конфліктності допоможе залучення всього персоналу до обговорення інноваційних змін і до управлінських процесів, в тому числі, пов'язаних із управління змінами. Важливо пам'ятати і про роль корпоративної (інноваційної) культури у попередженні появи інноваційного конфлікту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Башук Т. О., Хижняк М. О. Управління різними типами конфліктів у креативному колективі / Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012, № 3. – С. 111–119.
2. Безшура А. Ю., Кирилюк Л. Л. Проблематика конфліктів у системі інноваційного менеджменту підприємств / Інноваційна економіка, 2103, № 4. – С. 81–84.
3. Вовк І., Вовк Ю. Управління інноваційними конфліктами при впровадженні ресурсоощадних заходів на машинобудівних підприємствах / Ірина Вовк, Юрій Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2010. – Випуск 1 (3). – С. 39–50.

**Коваленко М. В.**

*кандидат економічних наук, доцент*

**Вовк І. М.**

*магістрант*

*Полтавська державна аграрна академія*

*м. Полтава, Україна*

### **ВПРОВАДЖЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ЗАПОРУКА ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогоднішній день аграрії всього світу намагаються бути справжніми ощадливими господарями, що перш за все пов'язано з великою потребою в ресурсах і високим ризиком виробництва в такій нестійкій галузі як сільське господарство. На жаль, для нашої країни це питання вкрай актуальне, адже переважна частина українських підприємств в сфері АПК продовжує використовувати ресурсоемні технології та морально застарілу техніку, недостатньо ефективні форми організації виробництва, управління витратами та мотивацією працівників. Як наслідок – українські ґрунти втрачають свою родючість, урожайність знижується, матеріало- та

енерговитрати зростають, а вітчизняна сільськогосподарська продукція так і залишається неконкурентоспроможною. У цих умовах особливо актуальним стає питання впровадження ресурсозберігаючих технологій в АПК [5].

В останні роки в нових агроформуваннях значні площі землі відводяться під посів соняшника. Традиційно важливими для країни є посіви кукурудзи на зерно. Багаточисельні дослідження показують доцільність використання при вирощуванні цих культур енергозберігаючих, мінімальних і нульових технологій. Розрахунки і виробнича перевірка показали, що нульова і мінімальна технології в 1,83 і 1,54 рази за своїми комплексними показниками ефективності перевищують інтенсивні технології та в 1,62 і 1,33 рази – енергозберігаючі [1].

Останнім часом у вітчизняному землеробстві дедалі ширше застосовуються прогресивні сучасні технології мінімального обробітку ґрунту та точного землеробства: технології «Mini-till», «No-till», «Strip-till [4, с. 228].

Технологія «Mini-till» передбачає мінімізацію техніко-технологічного впливу на ґрунт під час його обробітку, що підвищує економічну ефективність й екологічність процесу вирощування сільськогосподарських культур за рахунок зниження погоднокліматичного впливу, суттєвого зниження рівня витрат палива, добрив, засобів захисту рослин, скорочення використання сільськогосподарської техніки, зростання врожайності, оптимізації сівозмін, покращення стану природного середовища [2, с. 48].

Відомо, що основний зміст ресурсозберігаючих технологій – в можливості зниження витрат. Саме тому багато українських господарств все більш активно починають впроваджувати технологію Mini-Till при вирощуванні різних культур. Мінімальна технологія часто застосовується як перехідний етап до нульової та передбачає зниження витрат за рахунок зниження кількості операцій, необхідних для підготовки поля під посів (табл. 1). Але при цьому виникають додаткові витрати – купівля нової ґрунтообробної та посівної техніки, можливо, придбання більш потужного трактора і, як наслідок, підвищення витрат ПММ.

Таблиця 1

**Склад технологічних операцій в системі землеробства Mini-till**

№ з/п	Технологічні операції	
	Види	Особливості
1	Вирівнювання ґрунту	У перший рік переходу на Mini-till
2	Закладення соломи	Можна поєднати з внесенням посліду або гною, із захисними мікроорганізмами
3	Боронування	За необхідності
4	Внесення пестицидів – обприскування	-
5	Розпушування.	Глибоке (30-32 см) – для культур зі стрижневою кореневою системою
6	Внесення гербіцидів	-
7	Посів	Одночасно – внесення неорганічних добрив
8	Збір	Солома при цьому подрібнюють і розкидають або закладають на невелику глибину

*Джерело: побудовано автором за матеріалами [3]*

Звичайний обробіток ґрунту, що припускає оранку плугом, має ряд недоліків: підвищені витрати на техніку і паливо, значні витрати часу, нанесення шкоди навколишньому середовищу. Інтенсивний обробіток ґрунту призводить до того, що на поверхні залишається менше поживних залишків, а це підвищує ймовірність ерозії, знижує кількість органічних речовин у ґрунті та його вологість, а також несприятливо впливає на структуру ґрунту. Тому на зміну традиційній прийшли технології мінімального (Mini-Till) і нульового обробітку ґрунту (No-Till). Різниця між цими двома підходами полягає в інтенсивності і глибині обробки. Мінімальна технологія часто розглядається як перехідний етап до нульової.

При Mini-Till верхній шар ґрунту обробляється незначно. На відміну від традиційної системи, більша частина поживних залишків залишається на поверхні ґрунту, що дозволяє зберегти її вологість і знизити ймовірність ерозії.

На території України серед працівників сільського господарства і вчених думки про перспективність кожної технології обробітку ґрунту неоднозначні – в цілому ряді статей, у першу чергу, вказують на складності Mini-Till, No-Till – заростання полів бур'янами і щорічне застосування гербіцидів. Спробуємо врахувати максимальну кількість факторів і позитивних і негативних сторін кожної з технологій (табл. 2).

Таблиця 2

**Особливості впровадження системи землеробства Mini-till**

Переваги	Недоліки
Зниження механічного впливу на ґрунт	Слабка державна підтримка, відсутність субсидіювання
Ресурсо- та енергозберігаюча ефективність технології	Необхідність модернізації парку сільськогосподарської техніки
Збереження та покращення родючості	Потреби в інвестуванні
Зменшення водної та повітряної ерозії	Суттєве збільшення засміченості посівів
Скорочення кількості основних агротехнічних прийомів	Необхідність урахування особливостей та властивостей ґрунту
Мінералізація та гуміфікація ґрунту	Ущільнення та підкислення ґрунту
Підвищення інтенсивності використання засобів захисту рослин	Погіршення фітосанітарного стану ґрунту і посівів
Зростання рівня урожайності	Погіршення фізичних властивостей ґрунту

Джерело: [4, с. 228]

Впровадження ресурсозберігаючих та мінімальних технологій обробітку ґрунту, не залежно від своїх процесних особливостей, мають схожі проблеми в адаптації до вітчизняних умов господарювання [4, с. 229]. До їх числа входять: слабка державна підтримка, значна фінансова затратність, необхідність заміни машино-тракторного парку та використання сучасних космічних інформаційних систем.

**Список використаних джерел:**

1. Амбросов В. Я. Ресурсозберігаючі технології – напрям підвищення ефективності виробництва / В. Я. Амбросов // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2010. – № 105. – С. 3–12.

2. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : [монографія] / [Шубравська О. В., Молдован Л. В., Пасхавер Б. Й. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 496 с.
3. Как технология Mini-Till повышает урожайность и уменьшает затраты: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://aggeek.net/ru-blog/kak-tehnologiya-mini-till-povyshaet-urozhajnost-i-umenshaet-zatraty>.
4. Крачок Л. І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л. І. Крачок // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 225–231.
5. Лищенко М. О. Ресурсоощадні технології вирощування зернових як фактори підвищення урожайності сільськогосподарських підприємств / М. О. Лищенко // Вісник Сумського національного аграрного ун-ту: науковий журнал. – Сер. «Фінанси і кредит» / Сумський НАУ. – Суми: СНАУ, 2013. – Вип. 2. – С. 169–178.

**Тітарчук А. О.**

*магістрантка*

**Маліновська О. Я.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економіки та менеджменту*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ**

На шляху до позитивних змін в Україні суттєвою перешкодою є діюча система публічного управління. Деструктивними елементами в організації ефективної системи публічного управління є недостатній рівень прозорості та відкритості у сфері державного управління, нечіткість розмежування політичної та адміністративної сфер, недостатній професійний рівень державних службовців, відсутність єдиної системи оцінювання їх компетентності, низький рівень дисциплінарної відповідальності, недосконалість механізму політичного та адміністративного контролю в системі державного управління [1].

Державне управління є важливим механізмом реалізації та формування державної політики на всіх рівнях, пріоритетним завданням якого є регулювання та вдосконалення форм і методів управлінської діяльності для забезпечення прав і свобод людини та сталого розвитку країни (економічного, політичного, соціального).

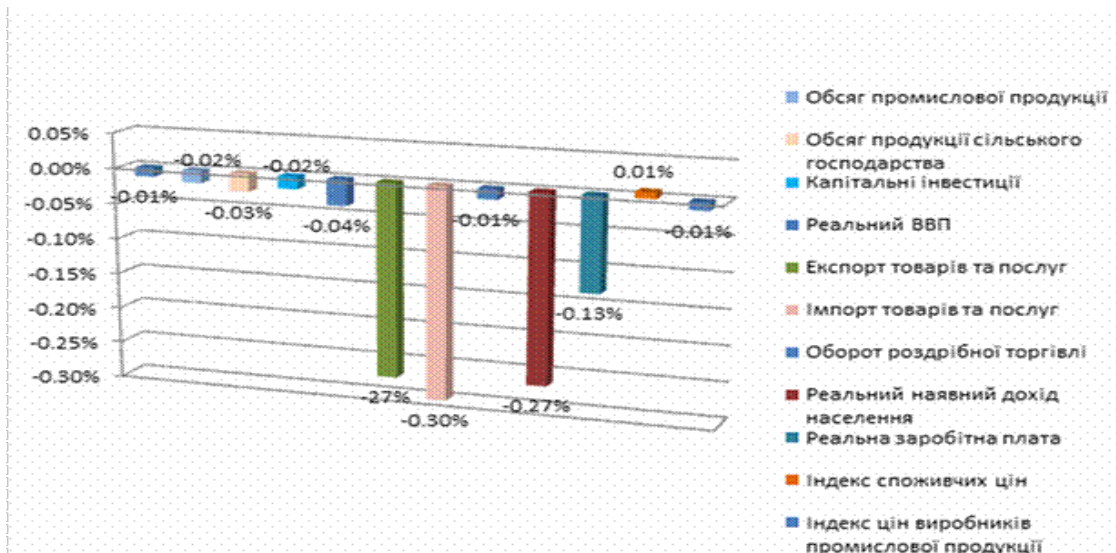
Виклики, які постають перед Україною сьогодні вимагають ефективного функціонування системи державного управління. В умовах поглиблення інтеграційних процесів державно-управлінська діяльність потребує чіткого визначення основних засад та напрямків свого розвитку, саме тому система публічного адміністрування повинна ґрунтуватися на засадах відкритості та забезпечувати оптимальне поєднання принципів, механізмів, методів та інструментів для побудови ефективної багаторівневої інтегрованої структури управління [2].

Інтегрованим показником ефективності функціонування публічного управління є рівень довіри громадян до органів виконавчої влади, органів місцевого

самоврядування та позитивні тенденції, підтверджені результатами чергової оцінки системи державного управління.

Оцінка результативності та ефективності публічного управління базується на тому, що управлінська діяльність, яка орієнтована на досягнення визначених стратегічних цілей, шляхом вирішення тактичних завдань, з точки зору публічного управління переорієнтовується на кінцевий результат у вигляді задоволеності окремими громадянами та суспільством в цілому обсягами та якістю товарів та послуг, що ними споживаються, наслідками їх діяльності, а також обсягами та якістю публічних послуг, які надаються суб'єктами публічного управління та адміністрування, що забезпечують поліпшення умов існування і життєдіяльності громадян.

Важливим показником оцінки ефективності державного управління сфер людської діяльності є Індекс глобальної конкурентоспроможності, який розраховують в межах дослідження Всесвітнього економічного форуму. Україна у 2016 році посіла 79 місце серед 140 країн світу (рис. 1). Динаміка є негативною. Тому, базуючись на даному показнику, можна стверджувати про неефективність державного апарату та публічного адміністрування в Україні [3].



**Рис. 1. Динаміка основних макроекономічних показників за період січень 2016 – січень 2017 рр [4]**

Підвищення ефективності публічного управління в Україні можливе через:

- децентралізацію функцій державних структура на територіальний рівень;
- організаційний розвиток управління публічними організаціями, з метою підвищення його організаційної та соціальної ефективності;
- створення на державному рівні організацій, які сертифікуватимуть публічні організації щодо впровадження етичного кодексу та адаптації механізми запобігання корупції;
- широкий обмін досвідом публічного адміністрування із країнами ЄС (Польща, Литва, Латвія, Швейцарія, Швеція) через проведення спільних конференцій з публічного адміністрування, залучення фахівців із публічного адміністрування у відставці в якості консультантів та тренерів;

– спрощення регулятивного законодавства в сфері економіки, яке з одного боку зменшить бюрократичне навантаження на підприємців, з іншого боку, усуне точки виникнення корупції, які неминуче прив'язані до різного роду дозволів, сертифікатів, розпоряджень;

– підготовка нового покоління державних службовців з високою кваліфікацією;

– підвищення матеріальної мотивації державних службовців на всіх рівнях, що підвищить цінність посади для особи – публічного адміністратора [5].

Дослідження ефективності публічного управління в Україні дало можливість виявити причини та наслідки неефективного державного управління на всіх рівнях, виявити зв'язок між ефективністю публічного адміністрування та макроекономічними показниками України. Завершальним етапом стало розроблення рекомендації із поліпшення ефективності публічного адміністрування в Україні. Такі рекомендації мають достатньо теоретичний характер, проте їх застосування на практиці із переосмисленням кожної з них у конкретний план дій та постановку завдань в ієрархії публічної організації дасть змогу прогресивно покращити якість публічного управління.

### **Список використаних джерел:**

1. Концепція реформування публічної адміністрації в Україні // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.pravo.org.ua/files/stat/Concept\\_public\\_administration.pdf](http://www.pravo.org.ua/files/stat/Concept_public_administration.pdf)
2. Колесникова К. О. Співвідношення державного управління та публічного адміністрування у процесі суспільної трансформації [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr\\_2013\\_3\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_3_8).
3. Національне агентство України з питань державної служби. Державна служба в цифрах 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF\\_2015\\_UKR.pdf](http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF_2015_UKR.pdf).
4. Державна служба статистики України. Соціально-економічний розвиток України в 2016 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Маліновська О. Я. / Горін Ю. В., Удосконалення механізму державної підтримки регіонального розвитку/ Горін Ю. В., Маліновська О. Я. // Модифікація публічного управління в контексті євроінтеграційних процесів (в рамках Фестивалю науки – 2018): збірник тез доповідей дискусійного клубу факультету управління фінансами та бізнесу, м. Львів, 17 травня 2018 р. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. – С. 57–59.

*Наукове видання*

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

*Збірник матеріалів*

*V Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

---

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32  
телефон +38 095 314 96 69  
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 25.02.2019. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Ум. друк. арк. 6,98. Тираж 100. Замовлення № 0219-92.  
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі  
Східноукраїнського інституту економіки та управління