

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: СТАН,  
ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК**

16 лютого 2019 року

м. Дніпро

УДК 339.9«312»(063)  
М58

**Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі: стан, проблеми та розвиток:** матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 16 лютого 2019 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2019. – 116 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Модернізація економіки у контексті інноваційного розвитку: напрями та пріоритети». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

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

УДК 339.9«312»(063)  
М58

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.  
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,  
запропонована учасниками.**

© Автори статей, 2019  
© Наукова економічна організація «Перспектива», 2019

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА МІЖДИСЦИПЛІНАРНА  
ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ВЧЕНИМИ

**ЧОРНИЙ О. В.** ..... 6

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ: ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

**БОНДАРЕНКО К. В.** ..... 9

СУТНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

**БОНДАРЕНКО Н. М., ЄФРЕМОВА М. В.** ..... 12

GOVERNMENT ECONOMIC SUPPORT FOR RENEWABLE  
ENERGY PROJECTS IN UKRAINE

**DANYLENKO O.** ..... 15

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР – ЗАПОРУКА УСПІХУ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ  
РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**ЄРЕМЕНКО О. М.** ..... 18

ВНУТРІШНІЙ РИНОК КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ  
В КОНТЕКСТІ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ

**КЛЕПАНЧУК О. Ю.** ..... 20

МИТНИЙ ПРОСТІР: НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ ПРАВОВІ АСПЕКТИ

**ПОЛЯКОВА Ю. В.** ..... 24

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ  
ОРГАНІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

**ТОМАШЕВСЬКА О. А.** ..... 26

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**ТОМАШЕВСЬКА А. М., ФЕДЮК Н. В.** ..... 29

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

**ДЮК А. А.** ..... 32

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ  
ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

**ЗВОНАР Й. П.** ..... 34

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ ШЛЯХОМ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

**РАЗЖИВІН В. М.** ..... 38

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КНП «ЦЕНТР ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ  
ДОПОМОГИ № 1» М. СУМИ

**СОКОЛОВ М. О., КОТКОВ В. В.** ..... 41

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ІНФРАСТРУКТУРНИЙ БАЗИС АНТИКРИЗОВОГО  
РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

**ФРОЛОВА Н. Л.** ..... 43

## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ САНАЦІЇ

**БРУДКОВ Н. М.** ..... 47

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

**ВЕЛИКИХ К. О.** ..... 50

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО  
ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

**ГЕНЗЕРА О. О., ГЕНЗЕРА Д. О.** ..... 53

МЕТОДИ СПІЛЬНОГО АНАЛІЗУ В МАРКЕТИНГУ

**ЗБОРОВСЬКИЙ Р. В.** ..... 56

ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**КОВАЛЕНКО А. В.** ..... 59

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ОЦІНКИ КО-БРЕНДИНГУ  
(НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ІГОР)

**МАЛИНКА О. Я., УСТЕНКО А. О.** ..... 62

МЕТОДИКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СЕГМЕНТАЦІЇ  
ТОРГОВИХ ЦЕНТРІВ УКРАЇНИ

**МАРКОВ Б. М.** ..... 66

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ АГРОФОРМУВАНЬ

**МАТКОВСЬКИЙ П. Є.** ..... 69

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО СУТНІСНО-ЗМІСТОВОГО ТРАКТУВАННЯ  
РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

**МОРОЗ С. З.** ..... 72

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**СКОПЕНКО А. О., ТКАЧЕНКО Т. П.** ..... 74

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ

НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

**ТУР В. Л.** ..... 76

КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

**ШЕСТАКОВА Т. М.** ..... 78

## **СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ**

### **І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

**КОНДРАТЕНКО О. М.** ..... 81

СФЕРИ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ КРАЇН ЄС

**ШАШИНА М. В.** ..... 84

## **СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,**

### **СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ

**ЖУРАВЕЛЬ А. В., ЧЕРНУШКІНА О. О.** ..... 86

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ:  
СУТЬ, СТРУКТУРА ТА ЧИННИКИ

**МАРТИН О. М., ЖИВКО З. Б., ВІТЕР О. М.** ..... 89

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНОЇ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

**РУДАЧЕНКО О. О.** ..... 92

THE PROBLEM OF ACADEMIC AND EXTRACURRICULAR EDUCATION IN SCHOOLS FILON M. M., VINKOVSKA A. O.....	94
---	----

## **СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВ УКРАЇНИ БЕЗДІТКО Ю. М., ДРАГОЄВА В. В.....	96
БЮДЖЕТНИЙ ДЕФЦИТ І ЙОГО ВПЛИВ НА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ КРАЇНИ ВІННИЦЬКА О. А.....	99
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ ЖУКОВ В. В.....	101
ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ В МЕТОДОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА ЛАКТИОНОВА О. Ю., ОМЕЛЬЧЕНКО Л. С.....	105
ДЕПОЗИТАРНА ПОСЛУГА: ЗАКОНОДАВЧА ТА НАУКОВА ТОЧКИ ЗОРУ МАРЧУК В. Ю.....	109
БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ ЯК ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕСТОРИ ХРУЩ О. С., КОВЕРНІНСЬКА Ю. В.....	112

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

## РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА МІЖДИСЦИПЛІНАРНА ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ВЧЕНИМИ

**ЧОРНИЙ О. В.**

*докторант кафедри маркетингу та аграрного бізнесу*

*Вінницький національний аграрний університет*

*м. Вінниця, Україна*

---

Сьогодення висуває нові вимоги до проведення наукових досліджень, що пов'язані з вирішенням складних проблем, з якими зіштовхується суспільство у ХХІ столітті. Як правило, вирішення проблем глобального чи національного рівнів потребує залучення великої кількості професіоналів, спеціалістів та аналітиків з різних галузей. Приватний сектор у великій мірі взаємодіє з державними установами, інтеграція між двома зазначеними секторами, у великій мірі, пов'язана з залученням працівників університетів та академічних установ.

Вирішення численних економічних проблем з якими сьогодні зіштовхується суспільство вимагає професіоналів з різних сфер народного господарства. На рівні університетів цим сферам відповідають конкретні наукові знання. Наукові дослідження та їх використання в освітній діяльності відображають всю складність проблематики, з якою зіштовхуються різноманітні працівники організацій, підприємці, управлінці, тощо. Чим складнішою є проблема, тим більше ресурсів, в тому числі людських, вона вимагає для свого вирішення. Залучення компетентних осіб, з відповідними знаннями та досвідом є необхідним, тому в розвинутих країнах велика увага приділяється залученню професійних науковців до вирішення складних регіональних, національних та глобальних проблем.

Щоб зрозуміти, наскільки масштабними бувають міждисциплінарні проекти, що спрямовані на вирішення реальних проблем, наведемо приклад. Ось, що пишуть закордонні вчені: «Ми провели п'ятирічне дослідження, 20 мільйонну взаємодію дослідників, котре включало більше 25 дисциплін з поміж природничих наук, соціальних наук, інженерних, гуманітарних і професійних сфер» [1, с. 44]. Потрібно сказати, що координатором цього дослідження виступав заклад вищої освіти. На рівні з державою та бізнесом, у університетів в розвинутих країнах високий рівень репутації та довіри, тому організація складної міждисциплінарної взаємодії залежить від компетентності та підготовки наукових та академічних кадрів.

Великомасштабні проекти потребують залучення професіоналів з різних галузей. Саме тому, в розвинутих країнах значна увага приділяється міждисциплінарній взаємодії, пов'язаній з перетином багатьох дисциплінарних перспектив. Навіть в Україні прогресивний та плідний розвиток економіки пов'язаний з численними сферами народного господарства. Комплексний

підхід потребує значного досвіду та численних знань, котрі одна людина не в змозі опанувати. Саме тому управлінці повинні виступити координаторами розвитку та розуміти, яким саме чином спрямовувати діяльність. Відповідальність за майбутнє потребує розуміння складності ситуації, що відображена численними науковими галузями та науковими спеціальностями.

Теорія міждисциплінарності спрямована на спільне використання двох і більше дисциплінарних перспектив з метою отримання вигоди від співпраці. Однією з основних проблем на котрих концентрується міждисциплінарний підхід є розрізнення складності феноменів та складності носіїв знання, тобто кількості професіоналів, що залучені до вирішення проблеми. Наведемо цитату: «Є потреба, таким чином, у інтеграції перспектив – тієї, що враховує як складність феноменів так і складність носіїв знання – цим шляхом може виникнути більш чітка структура міждисциплінарних освіти і досліджень» [2, с. 20]. Міждисциплінарний підхід враховує саме складність, як реальних явищ, так і зацікавлених сторін, що залучені до конкретних проектів. В сучасних умовах, котрі вимагають, як знання теорії, так і чималого досвіду, особливо цінними постають напрацювання науковців, що працюють з міждисциплінарним знанням.

Ще в другій половині ХХ століття особливо важливим стало питання організації взаємодії між професіоналами з різних сфер. Якщо теорія менеджменту стосується управління в організаціях на різних рівнях, то теорія міждисциплінарного менеджменту стосується управління складною інформацією та людськими ресурсами, що мають різні вміння, навички та компетенції. Міждисциплінарність стосується інтеграції знання між двома і більше дисциплінами. А отже, про міждисциплінарний підхід може йтися, коли до вирішення спільної проблеми залучаються професіонали з двох та більше галузей.

Міждисциплінарний підхід бере до уваги різний професійний досвід та різні професійні знання, котрими володіють спеціалісти. Організація взаємодії між багатьма професіоналами потребує часу та ресурсів. Наприклад, взаємодія між енергетичним, аграрним, технічним та фінансовим відділами в організації потребує залучення різних ресурсів. Можливості комунікації між професіоналами з цих відділів на пряму залежать від розуміння специфічної термінології, що є частиною професійного досвіду конкретної людини. В багатьох випадках така взаємодія потребує координатора у вигляді менеджера, чи директора організації, котрі повинні розуміти, що становить сутність організації в цілому.

Розвиток міждисциплінарної проблематики в Україні має свою традицію. Проте матеріали, що стосуються розвитку вітчизняної традиції міждисциплінарної теорії є важкодоступними. Натомість існують численні англійські наукові публікації, що стосуються теорії та методології міждисциплінарних досліджень. Сучасний розвиток науки, та можливості взаємодії міждисциплінарними сферами потребують надійного підґрунтя у формі міждисциплінарної теорії. Таким чином, варто звернути увагу на поширення напрацювань національної міждисциплінарної традиції та переклад праць іноземних науковців.

### **Література:**

1. McCoy S.K. Interdisciplinary collaboration on campus: five questions / S. K. McCoy, S. K. Gardner // Change: the magazine of higher learning. – 2012. – Vol. 4, № 6. – P. 44-49.
2. McMurtry A. The complexities of interdisciplinarity: integrating two different perspectives on interdisciplinary research and education / A. McMurtry // Complexity: an international journal of complexity and education. – 2011. – Vol. 8, № 2. – P. 19-35.



## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ: ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

**БОНДАРЕНКО К. В.**

*студентка факультету менеджменту та маркетингу*

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

*м. Дніпро, Україна*

---

Чи може стати процвітаючою країна, яка не має нафти, газу та інших корисних копалин, з бідним, неосвіченим населенням, що перебуває в стані безперервної війни, не має сухопутного кордону ні з однією дружньою державою? На це питання можна відповісти ствердно на прикладі Південної Кореї (офіційно – Республіки Корея).

Які ж корисні висновки з корейського досвіду реформ може зробити Україна, якій поки що ніяк не вдається твердо стати на шлях успішних економічних перетворень? Більш ніж шістьдесят років тому, після встановлення військового перемир'я в Корейській війні, стартові позиції Південної Кореї як незалежної держави були не просто погані, а дуже погані:

- У країні відсутні корисні копалини. Тому варіант експорту ресурсів для поповнення бюджету не розглядався взагалі.
- Через невелику за площею територію і переважно гористу місцевість активно розвивати сільське господарство також було важко.
- Сільськогосподарськими продуктами країна не могла забезпечити навіть себе, не кажучи про їх експорт.
- Майже вся промисловість залишилася на території КНДР. У Південній Кореї для розвитку економіки хронічно не вистачало висококваліфікованих інженерів та робітників.
- Майже все населення країни було бідним і неписьменним.
- Південна Корея фактично була островом, що різко звужувало її економічні перспективи. Вона не мала сухопутного кордону з жодною країною світу, крім КНДР, з якої досі перебуває в стані війни.

Корея в 50-х роках 20 століття була однією з найбідніших країн світу, ВВП на душу населення становив всього 65 доларів. Для порівняння, 2016 року ВВП на душу населення перевищує показник середини минулого століття у 428 разів. Феноменальне зростання добробуту корейців і є головним показником успішності реформ [1]. Зараз Корея – високорозвинена країна, член «Великої двадцятки», 11 економіка світу за розміром. Корея часто наводиться як приклад успішного втручання держави в економіку.

Результати успішних економічних реформ не можуть не вражати:

- ВВП в 2016 році – 1432 млрд дол. (11 місце у світі);

- ВВП на душу населення в 2016 році – 27,8 тис. доларів;
- Середній клас становить 45% від дорослого населення країни. Рівень безробіття – 3,5%;
- Прямі іноземні інвестиції в економіку країни в 2016 р. склали 198 млрд дол;
- За легкістю ведення бізнесу країна посідає 5 місце у світі (згідно з рейтингом Doing Business);
- У рейтингу Глобального індексу інновацій країна посідає 14 місце в світі;
- Витрати на НДДКР – 4,5% від ВВП;
- В індексі сприйняття корупції Південна Корея займає досить високе 36 місце з 167 країн [1].

Досягненню таких феноменальних економічних результатів при обмежених природних ресурсах країни та вкрай несприятливих стартових умовах, сприяли 3 фактори:

- Акцент на власні сили. Країна зробила ставку на свій єдиний ресурс – людей. Всі зусилля були кинуті на підвищення рівня освіти та професійної грамотності. Країні вдалося підготувати армію висококваліфікованих інженерів і робітників, які і стали основою для економічного зростання.

- Мета виправдовує засоби. Основоположник корейських реформ, президент Пак Чон Хі, прийшов до влади в результаті військового перевороту в 1961 році. Президент Пак скористався своєю владою для того, щоб змусити багатих корейців інвестувати в промисловість країни, в тому числі в суднобудівні верфі. Подібний стиль управління, можливо, викликає багато питань, але саме він і був потрібен для того, щоб відновити зруйновану війною економіку.

- Бізнес – справа сімейна. Економічний успіх Південної Кореї важко уявити без великих конгломератів, що отримали назву «чеболь». Мова йде про групу формально незалежних і самостійних фірм, які фактично перебувають у власності однієї сім'ї і під єдиним адміністративним і фінансовим контролем. Глибоко укорінений в корейському менталітеті принцип спадкової передачі влади забезпечує стабільність, яку багато хто вважає важливим фактором корейського дива. Найвідоміша південнокорейська корпорація «Самсунг» перебуває в руках однієї сім'ї Лі з самого дня заснування в 1938 році.

Слово «чеболь» – корейська вимова назви довоєнних японських концернів «дзайбацу», найвідомішими з яких є «Міцуї», «Сумітомо», «Міцубісі». Ця назва, у свою чергу, складається з двох китайських ієрогліфів, які можуть бути перекладені як «грошова аристократія» або «олігархія власності». У самих концернах віддають перевагу англійським назвам – «група» або «конгломерат». [2]

У Південній Кореї також є і невдалий період реформування в 1953-1961 роках. Цей період був певною мірою схожий на ситуацію в Україні: високий рівень корупції, низьке економічне зростання, високі імпорتنі тарифи, в країні одночасно існувало кілька валютних курсів.

Виявилася невдалою політика імпортозаміщення, спроба забезпечити країну товарами за рахунок внутрішнього виробництва провалилася, але вона дала можливість нажитися наближеним до влади бізнесменам.

У цей період дуже важливою підтримкою стала американська фінансова допомога: 50% бюджету Південної Кореї фінансувалося за рахунок американських кредитів, 70% оборонних витрат оплачувалися за підтримки США. За

рахунок американських грошей покривалося 70% імпорту і 80% капітало-вкладень у Південній Кореї.

Багато з цього (невдалого) етапу реформ Південної Кореї можна спостерігати і в Україні. Неконтрольована корупція, лобіювання і необґрунтований протекціонізм для «своїх». Уряд більше враховує інтереси олігархів і великого бізнесу, часто всупереч інтересам країни. Через несприятливий економічний та інвестиційний клімат з України щорічно виводиться 10-15 млрд доларів. Якщо з країни тікають внутрішні інвестори, як можна розраховувати на прихід іноземних інвестицій?

Досвід корейських реформ показує, що за бажання немає нічого неможливого. Корея почала свої реформи в умовах на багато більш важких, ніж ті, в яких зараз перебуває Україна. Але для проведення реформ потрібна політична воля і прагнення досягти поставленої мети, незважаючи на труднощі.

Уряд України не має прикривати свою бездіяльність війною на сході країни. Корея досі перебуває в ситуації незавершеної війни з КНДР. Але це не завадило провести ефективні економічні реформи і досягти разючих результатів у зростанні економіки та підвищенні життєвого рівня населення.

Корейський досвід цілком можна застосувати і в Україні. Завдання виходу економіки України на швидке і стає економічне зростання може бути вирішене за рахунок:

- Зниження рівня податків. Ставка податків в Кореї залишається довгі роки на рекордно низькому рівні до 10%, що призвело до зростання іноземних інвестицій.

- Жорсткого державного контролю над вивезенням капіталів з країни. Український бізнес за підтримки держави вкладає капітали у виробництво конкурентоспроможних на світовому ринку товарів і послуг. Перетворення України на виробничий майданчик для Євросоюзу.

- Підвищення якості освіти і професійного рівня інженерів і працівників. Гроші, вкладені в освіту і зростання професійної кваліфікації, принесуть країні набагато більше вигоди, ніж спроба реанімувати неефективні і неконкурентоспроможні підприємства, побудовані ще в радянський період.

Але я сподіваюся, що Україну чекає світле майбутнє та сталий розвиток. В будь-якому разі я та моє покоління будемо докладати усіх зусиль задля досягнення цієї мети!

### **Література:**

1. Савенко С. Економічне диво: Південна Корея – приклад для України // Finance.UA. – 2017. Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/400091/ekonomichne-dyvo-za-odne-pokolinnya-pivden-na-koreya-pryklad-dlya-ukrayiny>.
2. Korea. Wikipedia: Free Encyclopedia. Режим доступу: <https://en.wikipedia.org/wiki/Korea>.

## СУТНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

**БОНДАРЕНКО Н. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики*

**ЄФРЕМОВА М. В.**

*студентка факультету економіки*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

*м. Дніпро, Україна*

---

Посередницькі операції одержали широке поширення при укладанні зовнішньоторговельних угод суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Під зовнішньоторговельними посередницькими операціями розуміються заходи, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюється за дорученням експортера або імпортера, незалежного від цього фахівця на спеціальних умовах.

Посередниками є особи, які об'єднують сторони, які бажають укласти угоду. Вони діють у сфері транспорту, зберігання, страхування, збуту товарів [1, с. 167]. Необхідність використання послуг забезпечувала, таким чином, що більшість комерційних підприємств, компаній, акціонерів компанії не мають досвіду самостійного вивчення зовнішнього ринку, пошуку угод з іноземними партнерами, кваліфікованого управління взаємними розрахунками та контрактами. Тому для підприємства важливим є належна організація зовнішньоекономічних посередницьких операцій.

Більше половини всіх комерційних операцій на міжнародному ринку здійснюються за участю посередників, що мають угоду з незалежними виробниками і споживачами.

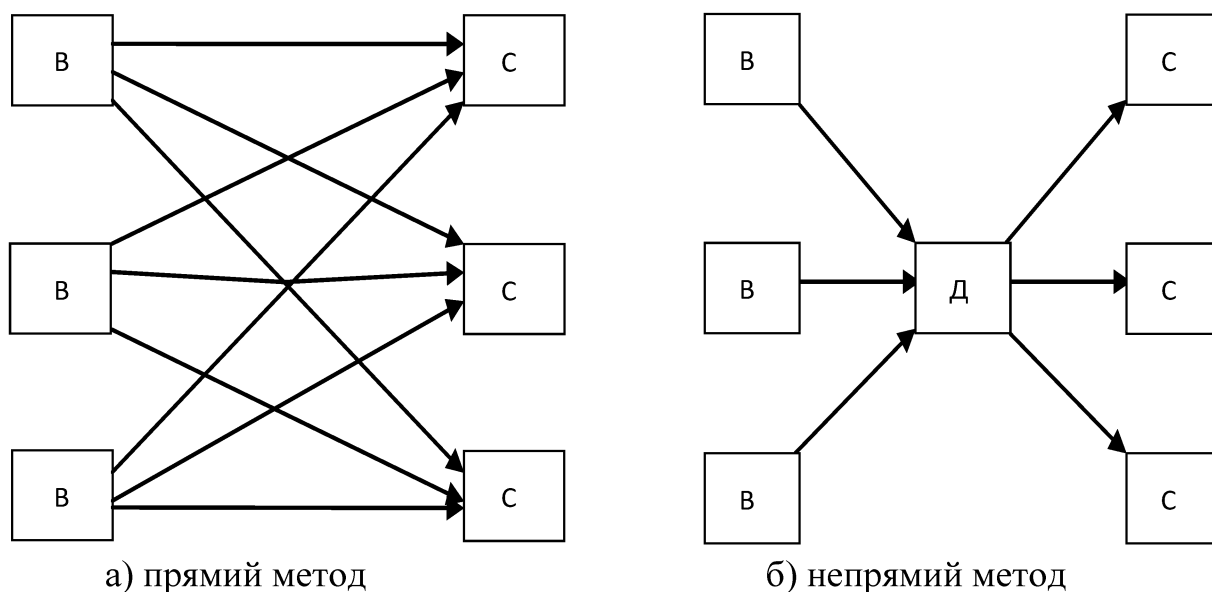
Зовнішньоторговельне посередництво в економічному сенсі – широке поняття. Вона включає в себе значні послуги: пошук іноземного контрагента, підготовка і завершення виконання, кредитування сторін і надання гарантійного платежу за товар покупцем, виконання митних формальностей і т. д.

Вплив компаній-посередників суттєво відрізняється по країнах і товарних потоках. Значний вплив вони здійснюють на експорт та імпорт США, Японії, Південної Кореї, Франції, Скандинавських країн. Відома американська фірма «International Harvest» експортує обладнання у 89 країн світу за допомогою агентів, провідна французька автомобільна фірма «Renault» через посередників здійснює поставки в 105 країн. В той же час в США три 3/4 малих фірм бажають здійснювати експорт самостійно. В Швеції, Англії через торгових посередників виконується маже 50% зовнішньоторгівельного обороту [2, с. 248].

На рис. 1 зображені найголовніші фактори, які пояснюють економію, яку отримують виробники при використанні послуг посередників.

Як видно з рис. 1, якщо три виробника (В) товарів здійснюють прямі продажі, то для того, щоб кожний з них вступив у зв'язок із трьома споживачами (С), потрібно 9 контактів. Якщо всі вони скористаються послугами одного й того ж дистриб'ютора, кількість контактів зменшиться

до 6. Відносно, роль посередників поляків у зменшенні кількості контактів, що означає зменшення загальної кількості повідомлених зусиль.



**Рис. 1. Зменшення кількості контактів при використанні послуг дистриб'ютора**

Використання торговельних посередників дає певні переваги:

1. Фірма-експортер у такому разі не вкладає якихось значних коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, тому що торговельно-посередницькі фірми мають свою власну матеріально-технічну базу (складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, роздрібні магазини).

2. Вони звільняють експортера від багатьох турбот, пов'язаних із реалізацією товару (доставка, сортування, упакування), пристосовуючись до вимог ринку.

3. Суттєвим є використання капіталу торговельно-посередницьких фірм на основі короткострокового і середньострокового кредитування. Тут велике значення мають стійкі зв'язки торговельно-посередницьких фірм із банками, страховими компаніями, що дає можливість експортеру економити власні кошти.

4. Посередники, як правило, мають більше інформації про умови ринку, можуть оперативніше реагувати на зміни кон'юнктури, що дає їм можливість успішніше працювати на ринку в інтересах експортера.

5. Посередники мають більш тісні контакти із споживачами, тому володіють більшою інформацією про їх вимоги до якості, конкурентоздатності, краще знають їх попит і можуть активніше реагувати на його зміни.

Використання посередників стає просто необхідністю, частково, при таких обставинах, коли:

– ринки деяких товарів цілком монополізовані торговельними посередниками і не доступні до прямих контактів із споживачами;

- підприємства і організації не мають юридичного права на здійснення операцій у сфері ЗЕД;
- підприємства не можуть самостійно здійснювати дослідження закордонних ринків, займатися пошуком партнерів, грамотно розробляти умови контракту і т.д.

Підприємства, що виходять на закордонний ринок, змушені використовувати посередників через те, що так склались міжнародні торговельні звичаї (наприклад, при операціях на аукціонах, при торгівлі на біржі певними товарами і т.д.).

Доцільно діяти через посередників при виході на віддалені й слабше вивчені ринки, а також на відомий ринок з новими товарами. Це дає можливість не витратити додаткові засоби на вкорінення на новий ринок, знижує ступінь ризику підприємницької діяльності.

Збут продукції через посередників має певні недоліки: по-перше, це призводить до підвищення цін на імпортні товари і зниження доходів від експорту, так як частина виручки залишається у посередника; по-друге, експортер позбавлений безпосередніх контактів із ринками збуту і цілком залежить від сумлінності посередника.

У міжнародній практиці існує кілька видів торговельно-посередницьких угод: продаж товарів на основі монопольного права, комісія, агентство, брокерство [3, с. 228]. Операції з перепродажу відносяться до інших посередницьких операцій, перш за все, насамперед тим, що передача права власності на товар посереднику, тобто купівля цього товару у його клієнта.

Якщо операція зазнала впливу, одна сторона, що має іншу сторону (посередника), здійснює дії з купівлі-продажу товарів, а також звертається до клієнтів і виконавців з будь-якою з послуг, що надаються на території України в зимовий період за рахунок і від імені принципала.

Знання особливостей різних видів посередницьких угод дозволяє суб'єкту господарювання не тільки вибирати посередника в цьому випадку, але й забезпечувати найбільш ефективний і економічний спосіб реалізації зовнішньоторговельного договору.

Більшість українських підприємств-імпортерів і дистриб'юторів здійснюють свою зовнішньоторговельну посередницьку діяльність за схемою операцій і грошових потоків при розрахунках, виконаних для найбільш ризикованого для підприємства механізму 50-100% передоплати банківським переказом замовленої партії товару.

Така схема імпорту зовнішньоекономічного контракту задовольняє експортера-нерезидента, але має декілька основних ризиків для вітчизняних фірм-посередників:

- невідгрузку передплаченого обладнання експортером-нерезидентом після надходження 50% передоплати;
- ненадходження 100% передплаченого обладнання (загублення вантажу, викрадення вантажу, не відвантаження вантажу експортером);
- можливість зриву термінів поставок.

Отже, посередницькі операції одержали широке поширення при укладанні зовнішньоторговельних угод суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Для підвищення ефективності своєї діяльності підприємству рекомендовано проводити зовнішньоторговельні посередницькі операції. Це спричинено прискоренням інтеграційних процесів України у міжнародний економічний простір, що вимагає використання комплексу сучасних аспектів стратегічного розвитку підприємства, які спрямовані на посилення власних конкурентних позицій на ринку.

### **Література:**

1. Герчікова І.Н. Міжнародна комерційна справа: [навч. посібник] / І.Н. Герчікова. – М., 2015. – 327 с.
2. Турбан Г.В. Економіка та управління зовнішньоекономічною діяльністю: [навч. посібник] / Г.В. Турбан. – М., 2014, – 320 с.
3. Родигіна Н.Ю. Організація і техніка зовнішньоторговельних операцій: [навч. посібник] / Н.Ю. Родигіна. – М: Вища школа, 2018. – 346 с.

## **GOVERNMENT ECONOMIC SUPPORT FOR RENEWABLE ENERGY PROJECTS IN UKRAINE**

**DANYLENKO OLENA**

*2-nd year master student in «Public sector finance»*

*Faculty of Economics*

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*Kyiv, Ukraine*

---

The thesis identifies ways of the government's involvement and participation in setting and conducting RE development process. During conducting of my research I have also figured out how does the government supports RE projects by focusing on state's actions and RE policies, barriers that erase voids in the accomplishment of RE deployment and highlighted the main interests of stakeholders in shaping and influence on the RE sphere development in Ukraine. The main practical aim of the paper is to show that Ukraine has already started to be reformed in the energy sector and is believed to be transformed into leader in the field of renewable energy among other countries with transitional economies.

Ukraine has started a global energy transition for future economic growth. Current dependence on imported energy resources has provoked Ukraine to choose energy independence as one of the priority directions for development. The government has decided to choose FIT and green rate in euros as a stable incentive for new investment in renewable technology. It is valid until 2030 and gradually decreases every few years. FIT in Ukraine includes 3 main components: (1) a standard purchasing price per unit of electricity supplied (b/kW h); (2) an obligation for the electric utility to buy all available electricity; (3) a long-term contract at the given price for 10 years till 2030. Such a strategy for renewable energy is believed to

bring additional investments into Ukraine's economy and open new horizons of development.

The regulatory bodies showed improvements of the legislative framework in the field of renewable energy. The following national normative framework is currently in force [7]: Ukraine's Electricity Market Law (Law no 4493) from 13 April 2017 (in force from 2019); law of Ukraine «On amendments to certain Ukrainian laws and regulations with regard to improvement of urban development activities»; law of Ukraine «On Electric Power Industry»; National Renewable Energy Action Plan (NREAP) (2014); Corporate income tax exemptions in Ukraine available for renewable energy sector; Green Tariff (Feed-in Tariff) since 2009; Law on Promotion of Biological Fuels Production and Use (No. 1391-VI); VAT and Customs Duties Exemptions (2008); Programme to develop biodiesel production (2006); Law on Combined Heat and Power (cogeneration) and Waste Energy Potential (2005); Law on Alternative Energy Sources (2003); Law on Alternative Liquid and Gaseous Fuels; Law on Energy Savings (1994).

The dynamic growth of the RE sector of Ukraine began in 2009 following the introduction of the state authorities of a number of economic mechanisms to stimulate the generation of energy from RES. The main of them are as follows [2]:

1. Feed-in tariff is a special price for the purchase of electricity generated by plants using RES. According to the Law of Ukraine «On Electric Power Industry», the guaranteed minimum feed-in tariff set for wind, solar, small hydropower (with power no more than 10 MW) and biomass power plants. Fixing the rate of feed-in tariffs converted into euro protects investors against possible inflation. The scheme of the state economic stimulation of electricity generation with the help of feed-in tariff is being set up till January 1, 2030. The government guarantees purchases of the whole volume of the electricity generated from the renewable sources, during the term of order of stimulation validity and the payment of such energy in the total volume

2. Tax and custom benefits:

- exemption from value added tax payment and customs payments for imported equipment, which are used for renewable energy generation in the event of identical equipment with similar quality characteristics not being produced in Ukraine;
- 75% lowering of land-tax for territories used for constructing plants, which generate energy from renewable energy resources.

The international investors are very favorable towards FITs in Ukraine. On January 24<sup>th</sup> 2019 in Davos on the World economic forum an agreement between the Norwegian NBT, French Total and the European Bank for Reconstruction and Development was signed on the implementation of the Ukrainian wind energy project Sivash. The signing ceremony was held with the participation of President Petro Poroshenko and President of the EBRD Sumy Chakrabarti. The President of the EBRD said that Ukraine had started to be reformed and believes that Ukraine will become a leader in this field, since Sivash WPP is going to become the largest wind energy project in the country. The arrival of NBT and Total is an evidence that foreign investors are returning to Ukraine, giving the country the possibility to become the second largest European market now. According to NBT CEO Juara



Viken, the company has enough potential to build an additional 700-800 MW of wind capacity in Ukraine [3].

In September 2018 the Norwegian wind power developer NTB AS and its partners announced an agreement to build a 250 MW wind farm in the southern Kherson region of Ukraine and in January 2019 signed an agreement for \$ 450 million investments. On completion the wind farm will be the largest wind farm in Ukraine to be financed by international non-recourse project-financing. The project will be also partly financed by the European Bank for Reconstruction and Development, that intends to consider the allocation of EUR 150 mln. 75 million euros can be allocated from the EBRD's own funds, and the second part – syndicated from other sources [3].

In September 2018, the National Commission for State Regulation in the Fields of Energy and Utilities issued drafts of the following act: Typical contract for the sale and purchase of electric energy between a guaranteed buyer and a producer of electricity from alternative sources of energy («Power Purchase Agreement»). These documents are important not only for the introduction of a new electricity market, but also for the further growth of electricity from renewable energy sources (RES) and investment attraction. PPA is the first thing, investors will pay attention to, when considering the possibility of financing the RE project. Therefore, approval of this document should facilitate investment in renewable energy projects in Ukraine. In order to attract financing for RES projects, investors need to confirm that they have enough guarantees from the government for the future payments for the electricity generated within the green tariff.

The contract for the sale and purchase of electric energy between the guaranteed buyer and the manufacturer of RES or PPA is a contract starting from July 1, 2019 for the sale of electricity generated from RES (for electricity deduction for own needs) at the «green» tariff for a guaranteed buyer. From September 2017, changes to the current exemplary form of the PPA were provided in the form of pre-PPA, an agreement for producers who intend to produce electricity from RES.

The energy tools implemented by the state should be consistent with the Energy Strategy, Ukraine's international commitments and a long-term national development plan for the industry. As the FIT will be valid till 2030, the future transition to tariff auctions is also an option, that is very actively discussed by the government as the competition in the market will be increased and the cost of «clean» electricity for consumers will be reduced. On 4 December 2018, the Committee on Fuel and Energy Complex, Nuclear Policy and Nuclear Safety approved the updated version of the main conditions for the Draft Law on Amendments to Some Laws of Ukraine on Ensuring Competitive Conditions for the Production of Electricity from Alternative Energy Sources.

Nowadays, the biggest national company in RE sector of Ukraine is DTEK and its operating company DTEK RES, which is part of DTEK's energy holding. Its share among the Ukrainian «greens» exceeds 11% and amounts to 210 MW of power. DTEK RES is currently running the projects in both solar and wind power, among which Botievskaya WPP, Trifanovskaya SPP. Lots of projects, such as Nikipolskaya SPP, Primorskaya WPP, Orlovskaya WPP are on the stage of active development and construction [1].

## Conclusions

In conclusion we would like to sum up that Ukraine has really started to be reformed in the energy sector, especially in renewables. I strongly believe that by 2035 Ukraine will reach its target in 25% renewable energy supply and becomes a leader in this field among other countries with transitional economies. Both the international regulatory acts and national legislative framework is being effectively implemented giving the ability for the international investors to return back to Ukraine. However, some problems that are still vital for both national and international investors still create barriers in achieving the main goal of the full Ukrainian RE market development.

As we have stated above, policy consistency is a significant challenge for investors. This is because FITs are temporary, transition to tariff auctions is now discussed actively. However, nothing is clear about what will be next, what is waiting for the companies after 10 years. As a result, companies are not confident upon the government's intention to support RE sector. The state should also clarify the final procedures for purchasing electric energy at the «green» tariff and conditions of Power Purchase Agreement (PPA), as these documents are important are PP the first things, investors 'will pay attention to, when considering the possibility of financing the RE project. First of all, before investing, investors need to confirm that they have enough guarantees from the government for the future payments for the electricity generated within the green tariff. As the result, it will foster investment in renewable energy projects in Ukraine.

## **References:**

1. DTEK and Vestas started to construct Orlovskaya WPP // <https://dtek.com/media-center/press/dtek-i-vestas-nachinayut-stroitelstvo-orlovskoy-ves-moschnostyu-100-mvt/> (referred on 01/02/2019).
2. IEA Policies and Measures in Renewable Energy – Ukraine // <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/?country=Ukraine> (referred on 01/02/2019).
3. NBT Projects in Ukraine // <http://www.nbtas.no/en/projects-ukraine/ukraine> (referred on 01/02/2019).

## **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР – ЗАПОРУКА УСПІХУ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**ЄРЕМЕНКО О. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу*

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

---

Сьогодні відносини України з країнами Європи є провідним чинником української зовнішньополітичної стратегії і головним вектором національної зовнішньої політики, а також найважливішою ланкою всієї сучасної системи

міжнародних відносин, зокрема її загальноєвропейського і регіонального сегментів [1, с. 45-47].

Цілком зрозуміло, що вступ України до ЄС є довготривалим, багатоетапним та віддаленим у часі процесом, проте висвітлення цієї теми вже сьогодні займає чільне місце серед науковців, журналістів та політиків. Водночас вона пронизана різноманіттям підходів та оцінок до її висвітлення, політичними та ідеологічними розбіжностями.

Незважаючи на численні економічні та політичні проблеми, які підсилені економічною кризою держави, Україна все ж таки намагається втілити в життя власну зовнішньоекономічну стратегію, основою якої є європейський вибір, перспективна мета входження до ЄС.

Залишаючись за межами Європейського Союзу, Україна успішно асоціюється з процесом здійснення спільної європейської політики безпеки та оборони. Україна активно взаємодіє з ЄС у сфері боротьби з нелегальною міграцією та організаційною злочинністю. Для прискорення інтеграції України до ЄС слід здійснити такі заходи:

- 1) виведення економіки з тіні;
- 2) ефективне втілення законодавства з питань боротьби з шахрайством та корупцією;
- 3) вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, ринків збуту продукції;
- 4) зупинення подальшого соціального розшарування;
- 5) посилення фінансового контролю за структурними фондами та фондами розвитку;
- 6) забезпечення справжнього, а не декларованого розвитку підприємництва;
- 7) реформа судової системи, захист прав власності та прав людини.

Важливим кроком зовнішньоекономічної стратегії України став вступ до СОТ, що сприяє подальшій інтеграції, а також уможливує здійснення таких дій:

приведення законодавства України у відповідність до вимог ЄС у пріоритетних сферах;

започаткування діалогу на високому рівні з питань енергетики, транспорту, а також у сфері науки та освіти;

скасування митних, правових та технологічних перешкод у цій сфері.

Але зусилля української сторони не принесли на даний час бажаного результату. Так головними невирішеними проблемами залишаються [2, с. 24-28]:

- 1) відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК;
- 2) складнощі створення й удосконалення фондового ринку. Без нього, без вільного ринку капіталів малоймовірно здійснити прискорену модернізацію;
- 3) слабкі позиції України у сфері високих технологій, низький рівень розвитку НТП;
- 4) обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей – стійкого платоспроможного внутрішнього ринку;
- 5) невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому;

б) недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на міжнародних ринках.

Курс на європейську інтеграцію є найбільш визначальним фактором, як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу.

Невідхильна реалізація курсу на інтеграцію у Європейський Союз забезпечить гарантії прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки та величезну матеріальну підтримку з боку ЄС [3, с. 8-11].

Незважаючи на перешкоди, інтегративні процеси будуть відбуватися, бо не тільки Україна зацікавлена в ЄС, а і ЄС певною мірою зацікавлений в українському ринку, але при умові вирішення проблеми бідності, яка нині є дуже гострою. Україні час зробити ревізію своїх суперечливих досягнень останнього періоду і знайти кращий шлях підвищення власного конкурентного потенціалу і здатності бути повноцінним суб'єктом міжнародних відносин. Основою успішності євроінтеграційних зусиль може стати не квапливість, а виваженість, не прагнення до формального результату, а врахування всієї сукупності реальних обставин і тенденцій. Зрештою, саме така політика відповідає справжнім європейським традиціям.

### **Література:**

1. Філоненко Р. Україна – ЄС: остаточний вибір засад розвитку держави / Р. Філоненко // Віче. – 2007. – № 9-10. – С. 45-47.
2. Чебаненко, О. Основні результати і проблеми виконання плану дій Україна – ЄС / О. Чебаненко, Д. Ковриженко // Політика і час. – 2007. – № 3. – С. 24-28.
3. Шпек, Р. Україна – ЄС: крок до членства / Р. Шпек // Політика і час. – 2007. – № 5. – С. 8-11.

## **ВНУТРІШНІЙ РИНОК КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ**

**КЛЕПАНЧУК О. Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри державних та місцевих фінансів*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

---

Європейський Союз – унікальне об'єднання європейських країн із метою політичного, економічного, правового та суспільного співробітництва. Головною ознакою Європейського Союзу є формування та функціонування спільного єдиного внутрішнього ринку, що об'єднав внутрішні ринки країн Західної та частково Східної Європи та забезпечив вільний рух матеріальних,

фінансових, інформаційних, потоків, що значно розширило можливості окремих європейських країн.

Становлення та формування спільного європейського внутрішнього ринку – це тривалий поетапний та складний шлях, який передбачав структурні зміни та інституційні реформи.

На першому етапі (1951 р.) було створено спільний ринок сировини та продукції вугільної промисловості та металургії для провідних європейських країн – Франції, Німеччини, Бельгії, Люксембургу, Нідерландів та Італії, які підписали договір про Європейське співтовариство вугілля та сталі (ЄСВС) [1, с. 276-277]. Структурні зміни та інституційні реформування (зниження мита та зняття кількісних обмежень, спрощення системи адміністрування та забезпечення вільного обігу сировини та продукції вугільної промисловості та металургії, встановлення єдиних транспортних тарифів на цю продукцію, запровадження єдиних цін, встановлення контролю за діяльністю монополій) забезпечили модернізацію вугільно-металургійної галузі, зростання науково-технологічного рівня виробництва, масштабів та рентабельності виробництва [5, с. 2].

Початок другого етапу знаменувався створенням у 1957 році Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) в результаті підписання Римських Договорів між Францією, Німеччиною, Бельгією, Люксембургом, Нідерландами та Італією. На цьому етапі структурні зміни та інституційні реформи реалізувалися за допомогою скасування кількісних обмежень та митних зборів експортно-імпорتنих операцій; прийняття змін у законодавчих актах країн-учасників із метою зближення їх нормативно-правових норм функціонування внутрішнього ринку; усунення перешкод для вільного руху товарів, робочої сили, капіталу між країнами-учасниками; прийняття спільної митної політики та тарифів за експортно-імпортними операціями із іншими країнами; створення вільного конкурентного середовища для всіх учасників об'єднання; створення системи взаємодії та координації дій учасників; створення спільного Європейського соціального фонду та спільні дії із реалізації соціальних програм, розвитку ринку праці; створення спільного Європейського інвестиційного банку для спільної реалізації інвестиційних проектів. В результаті було створено спільний внутрішній ринок, ліквідовано торговельні бар'єри, забезпечено вільний рух товарів, послуг, капіталу, ресурсів, населення, запроваджено спільне економічне та валютне регулювання, єдину політику в окремих секторах економіки.

Третій етап інституційного реформування внутрішнього ринку ЄЕС починається у 1970 році, коли було створено Європейську комісію з питань торговельної політики та прийнято спільну торговельну політику по відношенню до третіх країн, в результаті впровадження якої було встановлено спільний митний тариф, уніфіковано нормативи щодо укладання зовнішньоекономічних угод, а також засоби та інструменти зовнішньої експортної політики. У 1973 році створено Європейський фонд валютної співпраці та запроваджено механізм регулювання валютних коливань, що дозволило стабілізувати ситуацію із валютними курсами та обмінними операціями між країнами учасниками на внутрішньому ринку. У 1979 році було створено

Європейську валютну систему (ЄВС), впроваджено спільну валюту – єкю та відповідні механізми її конвертації та обігу.

Четвертий етап формування європейського внутрішнього ринку починається у 1983 році, коли було підписано «Урочисту декларацію про Європейський Союз». Надалі європейським парламентом у 1984 році було прийнято проект угоди про створення Європейського союзу, а у 1985 році – так звану «Білу книгу», у якій було визначено та ідентифіковано наявні технічні, податкові та митні обмеження і бар'єри, що стояли на шляху функціонування єдиного внутрішнього ринку і які полягали в усуненні фізичних кордонів, технічних бар'єрів та податкових кордонів. Разом з тим було здійснено низку структурних реформ в сільськогосподарському секторі, реформовано механізми фінансування тощо.

На цьому етапі важливими завданнями були:

- 1) подолання диспропорцій регіонального й структурного розвитку та забезпечення більш тісного і ефективного співробітництва між країнами-учасниками;
- 2) активізація фінансового співробітництва;
- 3) запровадження техніко-технологічних норм і пошуків науково-дослідної роботи;
- 4) формування спільної соціальної політики;
- 5) запровадження єдиного підходу до захисту навколишнього середовища;
- 6) гармонізація прав і обов'язків та ліквідація існуючих бар'єрів між країнами-учасниками європейської спільноти.

У 1998 році на саміті у Брюсселі було проаналізовано стан та розвиток існуючих процесів євроінтеграції та визначено основні напрями структурних змін та інституційних перетворень, становлення єдиного спільного внутрішнього ринку ЄС та визначено дату його остаточного формування – 31 грудня 1992 року. Переважна частина запланованих реформ була здійснена, проте частково невирішеними залишилися питання нормативно-правового врегулювання в сфері транспорту та оподаткування, лібералізації сфери послуг та інші [2, с. 80-112].

Четвертий етап починається у 1992 році, коли було підписано Договір про створення Європейського Союзу, метою якого було перетворення Європейського Співтовариства у Європейський Союз. На цьому етапі було врегульовано питання економічної та валютної політики, питання політичного співробітництва та взаємодії у питаннях внутрішньої та зовнішньоекономічної політики, зокрема створено правові засади єдиної європейської зовнішньої політики, розширено сфери впливу на промисловий, освітній, соціально-культурний сектори з подальшим здійсненням значних структурних та інституційних реформ у цих сферах та запроваджено громадянство Європейського Союзу [5, с. 7].

У 1997 році прийнято Амстердамський договір, що активував процеси подальшого інституційного реформування в сфері забезпечення внутрішніх справ та юстиції. У 1999 році радою ЄС було прийнято «План дій – 2000», спрямований на стратегію зміцнення внутрішнього ринку країн ЄС, регулювання в фінансовій сфері, реформування структурних фондів та

політики у сільському господарстві у зв'язку з розширенням ЄС на схід та приєднанням нових країн-учасників [3, с. 110-126]. До економічного та монетарного союзу приєднуються Ірландія, Іспанія, Португалія, Австрія, Фінляндія (1999 р.), Греція (2002 р.), Словенія (2007 р.), Кіпр та Мальта (2008 р.), Словаччина (2009 р.), Естонія (2011 р.).

Завершальним п'ятим етапом формування внутрішнього ринку ЄС було становлення Економічного та монетарного союзу (ЕМС). На цьому етапі структурні зміни та інституційні реформи були спрямовані на лібералізацію, переміщення капіталів в межах ЄС, лібералізацію у фінансовій сфері та проведення безготівкових розрахунків; активізацію співробітництва між центральними банками країн учасниць; реформи спрямовані на гармонізацію основних макроекономічних показників країн ЄС. В цей період розбудовується Єдина система центральних банків, створюються Європейський центральний банк, Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський сільськогосподарський фонд керівництва та гарантій, валютний комітет (нині Економічний та фінансовий комітет) як дорадчий та конституційний орган, Європейський соціальний фонд. На цьому етапі було впроваджено єдину спільну валюту «євро», яка з липня 2002 року почала використовуватися як єдиний платіжний засіб для здійснення кредитно-грошової, валютної політики та політики на ринку цінних паперів [4, с. 8-15].

Разом з тим, найбільшими проблемами у поетапній реалізації економічного та валютного союзів ЄС є:

- 1) різний рівень економічної готовності країн до інтеграції та введення єдиного валютного курсу;
- 2) різні рівні соціально-економічного розвитку;
- 3) недосконалість правових засад та нерегульованість фінансових відносин в питаннях валютного курсу та розрахунків між країнами.

Отже, формування внутрішнього ринку Європейського Союзу відбувалося поетапно з поступовим ініціюванням, прийняттям та реалізацією структурних змін та інституційних реформ, які були спрямовані як на інституційне та структурне формування, так і впровадження жорстких економічних регуляторів функціонування внутрішнього ринку із метою забезпечення стабільності його функціонування.

### **Література:**

1. Гаряча Ю.П. Правові засади внутрішнього ринку Європейського Союзу / Ю.П. Гаряча // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 275-279.
2. Кривцова В.М. Теорії та стратегії європейської інтеграції / за заг. ред. М. Бойцуна, Я. Мудрого, О. Рудіка. – К.: Міленіум, 2009. – 142 с.
3. Луцишин Г.І. Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку / Г.І. Луцишин, С.А. Федонюк. – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2004. – 200 с.
4. Право Європейського Союзу / за заг. ред. Р.А. Петрова. – 3-тє вид. змін. і доп. – К.: Істина, 2010. – 380 с.
5. Решота О. Становлення внутрішнього ринку Європейського союзу: передумови та особливості / О. Решота // Науковий вісник: Демократичне врядування. – 2012. – № 9. – С. 1-10.

## МИТНИЙ ПРОСТІР: НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ ПРАВОВІ АСПЕКТИ

**ПОЛЯКОВА Ю. В.**

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*м. Львів, Україна*

---

Розвиток митної справи та системи митного регулювання у країнах світу передбачає прийняття та дотримання ними національних нормативно-правових актів та врахування міжнародних норм і стандартів, що сприяє уніфікації митних процедур, удосконаленню митного регулювання, розвитку міжнародного митного співробітництва, забезпеченню економічної безпеки держави.

Під митним правом розуміють комплексну галузь, систему встановлених державою правових норм різної галузевої приналежності, які покликані регулювати відносини у сфері митної справи і митної політики [3, с. 37]. Міжнародне митне право регулює міждержавні зв'язки у галузі митних відносин, які виникають під час переміщення через митний кордон товарів, фізичних осіб, предметів, послуг і капіталів.

Відповідно основними завданнями митного права визначено [1, с. 47]:

- забезпечення міжнародної економічної безпеки і неухильного дотримання суверенного права держави щодо вибору власної митної системи та митної політики;
- свобода міждержавного спілкування, що передбачає уникнення незаконних ембарго, торговельних, митних, кредитних та технологічних блокад;
- спрямування міжнародних відносин на співіснування країн з різним рівнем розвитку і недопущення дискримінації, запобігання політичного тиску;
- розбудова міжнародних економічних відносин, що базуються на принципах поваги до державного й економічного суверенітету, рівноправності і взаємовигоди, створення сприятливих умов для розвитку співробітництва між державами у сфері митного регулювання і взаємодопомоги.

У міжнародному митному праві використовуються такі джерела [1, с. 48]: міжнародний договір; міжнародний звичай, який визначений державами як правова норма; внутрішнє законодавство у галузі митної справи; прецеденти міжнародних відносин; практика у сфері міжнародних митних відносин; рішення, прийняті міжнародними організаціями з питань міжнародного митного співробітництва і взаємодопомоги держав.

У процесі формування митного права як системи сформувалася та активно використовується низка понять – митний простір, митний кордон, митний сервітут, митна територія.

Митний простір – поняття, що тісно пов'язане з окремими політичними і правовими категоріями, такими як суверенітет, суверенні права, безпека, юрисдикція держави. Відповідно митний простір може розглядатися як сфера, пов'язана або з державною, або з так званою міжнародною територією, або з



частиною території однієї держави, що використовується для здійснення митної юрисдикції іншою державою – згідно з угодою між ними і в межах, що допускаються міжнародним правом [2, с. 59].

Для першої групи випадків (де базовою категорією є суверенітет) митний простір визначається виключно територією держави. Як правило, це сухопутна, водна територія держави та повітряний простір над нею, тобто простір, що окреслений кордоном держави, на якому вона здійснює свій митний суверенітет. У практиці зустрічаються випадки, коли митний простір складається з територій двох або більше незалежних держав, що утворюють між собою митний союз або зону вільної торгівлі, тобто митний простір формується у процесі інтегрування країн.

Також митний простір у межах державної території може не лише розширюватися, як бачимо вище, але й скорочуватися. Це відбувається за рахунок виключення з митної території країни на основі її законодавства територій, де створені вільні митні зони або вільні склади. Одночасно ці простори залишаються у складі державної території та знаходяться під повним суверенітетом відповідної країни.

Друга група випадків охоплює ситуації, при яких митний простір розширюється для країни за рахунок здійснення нею окремих суверенних прав (в тому числі митного характеру) за межами території держави, в міжнародному просторі, наприклад, у морській прилеглий зоні, у морській виключній економічній зоні і на континентальному шельфі.

Третя група випадків регламентується виключно нормами міжнародного права. Сюди відносяться тимчасові митні пости або пересувні групи митного контролю, що діють на основі угоди на іноземній території, але в межах юрисдикції своєї держави [2, с. 60].

Загалом митна територія – це територія, на якій в повному обсязі діє митне законодавство відповідної держави. При тлумаченні цього поняття враховуються два варіанти: 1) митна територія збігається з територією держави, 2) митна територія і територія держави не збігаються. Поняття митної території та її визначення пов'язані із загальноприйнятими у міжнародному праві підходами до визначення суверена, закріплюються безпосередньо нормативними актами і є проявом одного з важливих принципів митної політики – принципу єдності митної території України [3, с. 75].

Відповідно до Митного кодексу України, територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, а також території вільних митних зон, штучні острови, установки і споруди, створені у виключній (морській) економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України, становлять митну територію України.

Межі митної території України є митним кордоном України. Митний кордон України збігається з державним кордоном України, крім меж штучних островів, установок і споруд, створених у виключній (морській) економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України. Межі території зазначених островів, установок і споруд становлять митний кордон України [4].

Ще одним пов'язаним з митним простором поняттям є митний сервітут, під яким розуміють добровільне самообмеження держави у сфері здійснення її митної юрисдикції на частині своєї території, що передається в оренду або інше тимчасове використання на засадах цільового характеру – наприклад, для забезпечення транзитного пересування, доступу до моря або від нього до внутрішньоконтинентальної держави з правом облаштування вільних транзитних зон, транспортно-логістичних комплексів, виробничих потужностей для вантажного пункту. Такі дії відбуваються на умовах угоди, яка передбачає переуступку прав у галузі митного правопорядку державі-орендатору, чий уповноважені особи можуть виконувати свої професійні обов'язки у такий ситуації на чужій для них державній території [2, с. 61].

Таким чином, у світовій практиці склалися відповідні норми та правила, що визначають загальні підходи до митного регулювання і митної справи та сприяють інтенсивному розвитку міжнародного співробітництва.

### **Література:**

1. Гребельник О. П. Основи митної справи: навчальний посібник / Гребельник О. П. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – С. 9-47.
2. Сандровский К. К. Международное таможенное право: учебник / Сандровский К. К. – [2-е изд., испр.]. – К.: Знання, КОО, 2001. – С. 7-73.
3. Шишка Р. Б. Митне право України: навчальний посібник / Шишка Р. Б., Сергієнко В. В. – Харків: Еспада, 2002. – 296 с.
4. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ОРГАНІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ**

**ТОМАШЕВСЬКА О. А.**

*кандидат економічних наук*

*доцент кафедри економіки підприємства*

*імені професора І. Н. Романенка*

*Національний університет біоресурсів*

*і природокористування України*

*м. Київ, Україна*

---

Органічне сільське господарство є однією з альтернативних систем землеробства, які характеризуються підвищеною стійкістю до зовнішніх впливів (за рахунок більш високої екологічної адаптації і максимально можливого використання місцевих поновлюваних ресурсів) і одночасно дозволяють виробляти якісну продукцію. Майже у 160 країнах світу вже сформувався ринок продукції органічного сільського господарства з відповідними економічними відносинами між операторами, зайнятими в сферах виробництва, в переробки,

реалізації органічної продукції, здійснення експортно-імпортних операцій [6, с. 141].

За останні кілька років Україна стала важливим постачальником органічної продукції на західні ринки. Основна органічна продукція, що експортується з України – це зернові, олійні та бобові культури, дикорослі ягоди, гриби, горіхи та лікарські трави [3].

Незважаючи на те, що розмір сертифікованих під органічне виробництво площ в Україні ледве перевищує 440 тис. га, або 1% від сільськогосподарських угідь, тут розміщено 75% європейських площ органічної гречки, 70% – проса, 28% – соняшнику і чверть посівів кукурудзи. Причому за площею органічної гречки Україна є не те що лідером Європи, а лідером світу – з часткою 49%, До речі, як і за соняшником (26%). Окрім вказаних традиційних культур, фермери вирощують органічну спельту, бузину, чорницю, обліпиху, шипшину, ромашку. Більшість органічних господарств розташовано в Київській області (58), Одеській (38), Херсонській (38), та Харківській (29). Загалом їх нараховується 426 [2].

За оцінками експертів, темпи росту вітчизняного органічного виробництва в 5,5 рази вище, ніж в країнах Європи, та 4,9 рази, ніж у світі. Обсяг експорту у 2017 році сягнув 99 млн євро. Найбільшими країнами-споживачами української «органіки» є Нідерланди, Німеччина, Велика Британія, Італія, Австрія, Польща, Швейцарія, Бельгія, Чехія, Болгарія, Угорщина, США, Канада, Австралія та деякі країни Азії [5].

У 2017 р. експорт органічної кукурудзи з України зріс порівняно з попереднім роком на 25,5 тис. т (на 34 %), випередивши пшеницю, яка була стабільним лідером з початку зовнішньої торгівлі органікою (табл. 1). У цілому суттєво зросли експорті поставки ячменю – на 91,7%, яблук та яблучного концентрату – на 38%.

Таблиця 1

**Динаміка експорту основних видів органічної продукції  
з України, тис. тонн**

	2016 р.	2017 р.	2017 р. у% до 2016 р.
Кукурудза	74,0	99,5	134,5
Пшениця	80,0	58,0	72,5
Ячмінь	12,0	23,0	191,7
Соняшник	11,6	12,0	103,4
Соя	17,0	11,0	64,7
Полба	8,0	9,4	117,5
Яблука та яблучний концентрат	5,0	6,9	138,0
Пшоно і просо	4,0	4,1	102,5
Ріпак	4,0	4,0	100,0

*Джерело: сформовано та розраховано за [4]*

З числа проблем зовнішньої торгівлі органічною продукцією практики виділяють такі:

– підприємствам, які займаються вирощуванням органічної продукції доводиться створювати буферні зони (близько 600 м), якщо сусідні з ними господарства вирощують, генетично модифіковану продукцію;

– має місце недосконала (причому з об'єктивних причин) логістика. Компанія може швидко відвантажувати продукцію на залізницю, але цей процес зводить нанівець брак сертифікованих органічних елеваторів в портах, багато виробників органіки «фактично відсікаються від портової перевалки»;

– демпінг з боку казахських виробників. Їх низькі ціни буквально обрушили європейський ринок органічного льону, сочевиці та інших продуктів. У Казахстані дешевша орендна плата за землю, 50% вартості пального їм компенсує держава. При цьому всі вантажі з території Казахстану йдуть до Європи транзитом через Україну [1].

Таким чином, Україна має всі передумови для нарощування виробництва та експорту органічної продукції. При цьому важливо розширювати і внутрішній ринок, оскільки органічні продукти лежать в основі забезпечення здоров'я нації.

### **Література:**

1. Великі буфера: виробники органіки несуть збитки, ставлячи буферні зони від ГМО [Електронний ресурс] // AgroDay. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://agroday.com.ua/2018/11/29/velyki-bufer-a-vyrobnyky-organiky-nesut-zbytky-stavlyachy-bufery-vid-gmo>.
2. Гречана наша: половину органічної гречки у світі сіють українські фермери [Електронний ресурс] // AgroDay. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://agroday.com.ua/2018/05/23/polovynu-organichnoyi-grechky-u-sviti-siyut-ukrayinski-fermery>.
3. Органічний ринок в Україні [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://organicinfo.ua/shared/promo/72/3/Organic\\_in\\_Ukraine\\_Trofimtseva\\_Prokopchuk-2017\\_UA.pdf](http://organicinfo.ua/shared/promo/72/3/Organic_in_Ukraine_Trofimtseva_Prokopchuk-2017_UA.pdf).
4. По итогам прошлого года в экспорте органической продукции сменился лидер [Електронний ресурс] // Пропозиція. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://propozitsiya.com/po-itogam-proshlogo-goda-v-eksporte-organicheskoy-produkcii-smenilsya-lider>.
5. Стан органічного виробництва в Україні (аналіз 5.11.2018) [Електронний ресурс] // Аграрії разом. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://agrarii-razom.com.ua/news-agro/stan-organichnogo-virobnictva-v-ukraini-analiz-5-11-2018>.
6. Фещенко Н.М. Проблемні моменти ринку органічної сільськогосподарської продукції / Н.М. Фещенко. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 141–145.

# ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**ТОМАШЕВСЬКА А. М.**

*викладач*

**ФЕДЮК Н. В.**

*студентка*

*Коледж Чернівецького національного університету*

*імені Юрія Федьковича*

*м. Чернівці, Україна*

---

Глобальні трансформаційно-інтеграційні процеси обумовлюють інтегрування національних економік до світового економічного простору, участі їх в міжнародному поділі праці. Це повною мірою стосується і економіки України. Ключова роль тут належить зовнішньоекономічній діяльності та подальшому її вдосконаленню відповідно до викликів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Важливим напрямом розвитку будь-якої країни є міжнародна торгівля. В умовах глобалізації світової економіки рівень соціально-економічного розвитку держави в значній мірі залежить від зовнішньої торгівлі.

Саме зовнішньоекономічна діяльність забезпечує використання конкурентних переваг і є фактором економічного зростання, розвитку виробництва та задоволення споживчого попиту населення.

Високий рівень відкритості економіки України свідчить про важливість зовнішньої торгівлі як одного з основних чинників економічної динаміки. Разом з тим, міжнародне середовище стає все більш конкурентним і швидкозмінюваним. Відтак для України зміни у показниках зовнішньої торгівлі набувають визначального значення для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки і стійкого економічного зростання. У цьому контексті важливим є аналіз особливостей зовнішньої торгівлі України в різні періоди.

На основі даних Державної служби статистики України проаналізуємо географічну структуру експорту та імпорту товарів і послуг України за 2015–2017 роки (табл. 1).

Як свідчить аналіз (табл.1), частка експортованих товарів і послуг у країни СНД у 2015 році становила 24,2%, а у ЄС – 32,8%. У 2016 році частка експортованих товарів і послуг у країни СНД складала 21,6%, ЄС – 35,1%; а у 2017 році – у країни СНД – 20,4%, ЄС – 38,3%.

Частка імпортованих товарів і послуг з країн СНД у 2015 році становить 26,2%, а з країн ЄС – 42,1%.

У 2016 році частка імпортованих товарів і послуг з країн СНД складає 20,7%, ЄС – 43,9%; у 2017 році частка імпортованих товарів і послуг з країн СНД становить 22,0%, ЄС – 42,4%.

За аналізований період більша частина товарів і послуг України експортована у країни Європейського союзу і має зростаючу динаміку. А також, більша частина товарів і послуг імпортована в Україну, саме, з країн Європейського союзу. Таким чином, можна зробити висновок, що основними партнерами

зовнішньої торгівлі України є країни Європейського союзу. Тому, нашій країні потрібно і надалі розвивати торговельно-економічні відносини з країнами ЄС.

Таблиця 1

**Географічна структура українського експорту та імпорту товарів і послуг за 2015–2017 роки**

	Період (роки)					
	2015		2016		2017	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
<b>Експорт</b>						
Усього (товари і послуги)	46804,2	100	45112,7	100	52329,6	100
Країни СНД	11335,9	24,2	9752,4	21,6	10649,1	20,4
Інші країни світу	35468,3	75,8	35360,3	78,4	41680,5	79,6
у тому числі країни ЄС	15339,5	32,8	15827,5	35,1	20049,0	38,3
<b>Імпорт</b>						
Усього (товари і послуги)	42976,0	100	44571,1	100	54955,0	100
Країни СНД	11267,9	26,2	9237,1	20,7	12115,0	22,0
Інші країни світу	31708,2	73,8	35334,0	79,3	42840,0	78,0
у тому числі країни ЄС	18075,9	42,1	19558,7	43,9	23297,1	42,4

*Джерело: складено автором на основі джерела [1]*

Якщо підсумувати всі отримані кошти від експорту і підрахувати всі сплачені гроші за імпорт, протягом певного відрізка часу, то в чистому залишку вийде достовірний показник зовнішньої торгівлі, який називають зовнішньоторговельним балансом (табл. 2).

Таблиця 2

**Оцінка зовнішньоторговельного балансу України за 2015–2017 рр.  
млн дол. США**

	Експорт			Імпорт			Сальдо		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Усього (товари і послуги)	46804,2	45112,7	52329,6	42976,0	44571,1	54955,0	3828,2	541,6	-2625,4
Країни СНД	11335,9	9752,4	10649,1	11267,9	9237,1	12115,0	68,1	515,3	-1465,9
Інші країни світу	35468,3	35360,3	41680,5	31708,2	35334,0	42840,0	3760,1	26,3	-1159,5
у т.ч. країни ЄС	15339,5	15827,5	20049,0	18075,9	19558,7	23297,1	-2736,4	-3731,2	-3248,1

*Джерело: складено автором на основі джерела [1]*

У 2015 році та 2016 спостерігається позитивне сальдо торговельного балансу України (табл. 2). Так, товарів і послуг було реалізовано більше ніж імпортовано у 2015 році на 3828,2 млн дол. США, а у 2016 – на 541,6 млн дол. США.

З країнами СНД торгівельний баланс у 2015 році становив 68,1 млн дол. США, а у 2016 – 515,3 млн дол. США, а з країнами ЄС негативне сальдо, яке свідчить про те, що імпорт перевищує експорт.

Якщо розглядати торговельний баланс України за 2017 рік, то видно, що різниця між експортом і імпортом по загальній сумі товарів і послуг є від'ємною, що свідчить про негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке склало 2625,4 млн дол. США.

Досліджуючи зовнішню торгівлю за період 2015–2017 роки, слід зазначити, що під впливом загальних світових тенденцій та внутрішніх трансформацій стрімке скорочення вітчизняного виробництва руйнувало розвиток економіки [2; 7].

Основними причинами, які впливають на скорочення вітчизняного експорту є:

- нестабільна політико-економічна ситуація в окремих районах Луганської і Донецької областей;
- значна сировинна спрямованість вітчизняного експорту;
- відсутність доступу до кредитних ресурсів, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, валютне, митне та податкове регулювання) [3].

Для пожвавлення експорту товарів і продукції вітчизняних підприємств велике значення матиме поліпшення якості товарів шляхом модернізації та покращення їх якості.

Таким чином, розвиток зовнішньої торгівлі України в найближчій перспективі залежить від виваженої політики уряду щодо стимулювання власного виробництва, зниження кризових явищ, подолання безробіття, сприяння зміцненню національної валюти.

### **Література:**

1. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Мазаракі А.А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А.А. Мазаракі // Держава та економіка. – 2016. – № 2. – С. 5–14.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=0596e42e-293b-4c36-87fc-8d0f2bf780de&title=PidsumkiZovnishnoiTorgivliUkrainiZa8-Misiatsiv2016-Roku>.

## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

### **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**ДЮК А. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки*

*Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

---

Метою дослідження є імплементація досвіду Білорусії стосовно реалізації доктринальних основ національної продовольчої безпеки й розробка рекомендацій щодо створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства задля стабільного забезпечення населення України якісним, безпечним, доступним продовольством та сільськогосподарською сировиною а також для покращення експортного потенціалу в умовах глобалізаційних процесів [4].

Сучасний етап розвитку аграрного сектору України характеризується переходом до нової стадії, що зумовлюються процесами глобалізації. Перед національним агробізнесом стають питання пов'язані з вибором та реалізацією стратегічних цілей в нових геополітичних умовах. Розвиток національного аграрного сектору останнім часом характеризується суттєвими змінами. До позитивних тенденцій слід віднести позиціювання нашої держави як провідного виробника продовольства в Європі. Разом з тим, позитивні зрушення супроводжуються проблемами деградації агроландшафтів та зниженням природної продуктивності земель.

Дані питання слід розглядати через призму продовольчої безпеки, як ключової складової національної безпеки в умовах глобалізації них викликів. Стабільне аграрне виробництво має велике значення для екологічного раціонального забезпечення продовольчої безпеки і якості сільськогосподарської продукції, яке стоїть поряд з із нарощуванням обсягів аграрного виробництва. Виробництво якісної і безпечної сільськогосподарської продукції та сировини неможливе без урахування екологічного стану агросфери і застосування сучасних екологічно безпечних агротехнологій.

Розвиток міжнародного співробітництва та подальші наміри України щодо інтеграції в ЄС зумовлюють потребу і зобов'язують нашу країну адаптувати національний аграрний сектор до міжнародних та європейських стандартів [4].

В цьому контексті для України цінним є досвід Білорусії, з білоруським досвідом та його використання, запозичення апробованих форм та інструментів



стійкого розвитку аграрного сектору дозволить прискорити розв'язання аналогічних проблем в Україні.

Протягом останніх років аграрний сектор економіки України підтримує тенденцію до зростання. Галузь є одною з основних бюджетоутворюючих сфер економіки та займає друге місце у товарній структурі експорту (близько 40%). Також аграрний сектор – основне джерело надходження валюти в Україну та ключовий фактор у підтриманні торговельного балансу. У сільському господарстві присутні певні досягнення за останні декілька років, але, незважаючи на це, в Україні ще багато питань є невирішеними.

Так, держава має забезпечувати додержання виробниками сільськогосподарської продукції вимог щодо якості та безпечності цієї продукції. Недосконалість технологій у галузі рослинництва та тваринництва, порушення науково обґрунтованих підходів ведення аграрного виробництва загалом, забруднення і нераціональне використання земельних, водних та біоресурсів є чинниками зниження продуктивності аграрного виробництва, якості сировини і продукції.

Функціонування в умовах відкритої економіки змушує українських товаровиробників агропродовольчої продукції у процесі планування виробничо-збутової діяльності враховувати вимоги не лише вітчизняного ринку, але й пристосовуватися до правил міжнародних торговельних організацій і закордонних ринків, що викликано бажанням входу країни до європейського економічного простору [2].

Україна має потужний аграрний сектор, експортний потенціал якого ще не вичерпано порівняно з традиційними учасниками міжнародного аграрного ринку. Аграрний сектор економіки України має сформовані пріоритети в експорті та імпорті продукції. Перспективний, експортоорієнтований розвиток сільського господарства та харчової промисловості повинен відбуватися в напрямках збільшення виробництва продукції стабільно високої якості, підвищення його ефективності шляхом зниження собівартості продукції за рахунок зростання врожайності сільськогосподарських культур, підвищення продуктивності тварин, застосування сучасних технологій виробництва, що забезпечить високу конкурентоспроможність вітчизняної продукції за якістю і ціною на світовому ринку [2].

Використання досвіду, інструментів та механізмів їх дії щодо забезпечення стратегічних напрямків розвитку аграрного сектору, апробованих в Білорусії, дозволять визначити першочергові завдання і послідовність заходів щодо розвитку аграрного сектору в умовах глобалізаційних процесів. Це дозволить розробити проект регіональної програми забезпечення стратегічних напрямків розвитку аграрного сектору Вінницької області, який буде містити наступні напрями:

1. Розбудова інфраструктури продовольчого ринку Вінницької області;
2. Відновлення державних та регіональних програм підтримки кредитування сільськогосподарських виробників;
3. Стимулювання виробництва якісної, екологічно безпечної та органічної продукції відповідно шляхом впровадження екологічно безпечних технологій з метою підвищення якості життя населення;

4. Підвищення рівня суспільної екологічної свідомості населення;
5. Розробка рекомендацій щодо формування конкурентоспроможного експортоорієнтованого аграрного виробництва;
6. Розробка стратегії розвитку аграрного сектору в умовах глобалізаційних процесів.

### **Література:**

1. Земельний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 3-4. С. 27.
2. Беспалько Р.І. Особливості екологізації використання земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
3. Дюк А.А. Реформування земельних відносин: міжнародний досвід / А.А. Дюк // Продовольчі ресурси: збірник наукових праць. – 2017. – № 9. – С. 44–50.
4. Дюк А.А. Екологізація земельних ресурсів в умовах глобалізації: регіональний аспект / А.А. Дюк, Н.І. Бурлака // Ефективна економіка. – 2018. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6604>.
5. Калетнік Г.М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників / Г.М. Калетнік, Н.В. Пришляк // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 52-55.
6. Маренич Т.Г. Інтенсифікація сільського господарства як основа сталого розвитку аграрної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).

## **СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

### **ЗВОНАР Й. П.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри менеджменту*

*та управління економічними процесами*

*Мукачівський державний університет*

*м. Мукачево, Закарпатська область, Україна*

---

Одною з ключових ознак конкурентоспроможності національної економіки є високий рівень розвитку малого підприємництва. Суб'єкти малого бізнесу у процесі здійснення господарської діяльності перебувають у перманентному пошуку найбільш раціональних способів використання виробничих ресурсів; дбаючи про власне виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби, активно запроваджують різноманітні інновації; прагнучи максимізувати прибуток, намагаються якнайкраще задовольнити потреби та запити споживачів і т.д.

На нашу думку, національне господарство, в якому ключові позиції займає мале підприємництво, не таке вразливе до циклічних економічних криз, оскільки суб'єкти малого бізнесу значно швидше та ефективніше реагують на будь-які несприятливі зміни у зовнішньому макро- та мікросередовищі, знаходять нові напрямки та сфери використання економічних ресурсів у тому випадку, якщо можливості ведення бізнесу в існуючих ринкових сегментах вичерпані. Отже, надзвичайно важлива роль малого підприємництва як

сегменту національної економіки є безсумнівним фактом, аксіомою, яка не підлягає сумніву.

З часу здобуття Україною незалежності та початком розбудови національної економіки на ринкових засадах проблеми теоретичного обґрунтування механізмів розвитку малого підприємництва постійно знаходяться в центрі уваги багатьох вітчизняних науковців. Дана проблематика є вже достатньо дослідженою, однак, на нашу думку, стан розвитку малого бізнесу в Україні залишається незадовільний з цілого ряду причин.

Серед широкого спектру функцій, які виконує малий бізнес, в сучасних українських реаліях особливо важливого значення набуває його здатність створювати нові робочі місця.

Одним із найбільш негативних проявів економічної кризи є безперервне скорочення кількості штатних працівників, яке спостерігається вже протягом тривалого періоду часу. Так, якщо у 2009 році в Україні кількість найманих працівників підприємств, установ та організацій становила 12 948,5 тисяч, то у 2017 році цей показник скоротився до 9112,6 тисяч (таблиця 1). Іншими словами, кількість робочих місць за згаданий період скоротилася на 29,6 %. На нашу думку, говорити про завершення тривалого періоду економічної кризи в Україні передчасно та недоцільно, поки зберігається ця вкрай негативна тенденція.

Таблиця 1

**Динаміка кількості найманих працівників підприємств, установ та організацій в Україні за 2009-2017 роки**

<b>Роки</b>	<b>Кількість найманих працівників, тис.</b>	<b>У% до попереднього року</b>	<b>У% до 2009 року</b>
2009	12 948,5	-	-
2010	12 564,2	97,0	97,0
2011	12 093,8	96,3	93,4
2012	12 181,3	100,7	94,1
2013	11 700,5	96,1	90,4
2014	10 565,2	90,3	81,6
2015	9 501,1	89,9	73,4
2016	9 330,2	98,2	72,1
2017	9 112,6	97,7	70,4

*Джерело: [5]*

Щодо найманих працівників суб'єктів малого підприємництва, то їх чисельність також досить стрімко скорочувалася з 2011 по 2015 рік включно (таблиця 2). Однак з 2016 року почалося поступове зростання даного показника, що може бути свідченням структурних зрушень в економіці та у сфері зайнятості населення та якісного розвитку сектору малого бізнесу.

**Кількість найманих працівників суб'єктів малого підприємництва  
в Україні у 2010–2017 роках, тис. осіб**

Роки	Усього	У тому числі	
		На підприємствах	У фізичних осіб-підприємців
2010	3033,0	2043,7	989,3
2011	3036,6	2011,8	1024,8
2012	2950,7	1951,6	999,1
2013	2843,9	1891,8	952,1
2014	2420,8	1583,0	837,8
2015	2098,1	1466,3	631,8
2016	2227,1	1505,9	721,2
2017	2393,3	1562,4	830,9

*Джерело: [5]*

Таким чином, мале підприємництво в Україні має потенціал для створення нових робочих місць, однак реалізація цього потенціалу ускладнюється в умовах відсутності комплексної державної політики стимулювання зайнятості у секторі малого бізнесу.

На даний час багато країн мають успішний досвід застосування різноманітних інструментів мотивації суб'єктів малого бізнесу до створення ними нових робочих місць. Основними серед цих інструментів можна назвати податкові пільги (переважно по звільненню від виплат у соціальні фонди). Крім того, із спеціальних фондів роботодавцям виплачується компенсація витрат на професійну підготовку і підвищення кваліфікації працівників, на розвиток персоналу. В окремих випадках застосовується механізм прямих короткотермінових (строком 3–6 місяців) державних субсидій на заробітну плату працевлаштованим безробітним у розмірі 50% витрат роботодавця на зазначені цілі.

В Україні з 2013 року діє пільга для роботодавців, у тому числі, для суб'єктів малого підприємництва, за працевлаштування безробітної особи строком не менше як на два роки у вигляді компенсації єдиного соціального внеску за таку особу, однак компенсація виплачується тільки на протязі одного року. Однак, як свідчить практика, ефективність такої пільги є невисокою, і основним свідченням цьому є високий рівень «тіньового», тобто неофіційного працевлаштування в секторі малого бізнесу. Також, як вірно зазначає Куліков Г.Т., «...роботодавець створює робочі місця не тому, що він отримує певні пільги, а через необхідність. Робочі місця створюються у зв'язку з потребою у збільшенні випуску продукції» [2].

На нашу думку, для того, щоб стимулювати власників малого бізнесу створювати нові робочі місця, необхідною є розробка механізму часткової компенсації витрат на фонд оплати праці новоприйнятих працівників, незалежно від того, чи прийняті вони за посередництва Державної служби зайнятості, чи ні.

При цьому важливо, щоб виплата такої компенсації була узгоджена з фінансовими результатами господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу, також необхідним є контроль за цільовим використанням таких компенсаційних виплат з метою унеможливлення зловживань у даній сфері. Питання податкового навантаження для будь-якого суб'єкта малого бізнесу є вкрай важливими, тому будь-яка, у тому числі і тимчасова пільга в оподаткуванні може стати дієвим засобом спонукання його до тої чи іншої діяльності.

Ще більш дієвим інструментом стимулювання зайнятості у секторі малого бізнесу, на нашу думку, є пільгові кредити для тих суб'єктів малого підприємництва, які створили певну кількість робочих місць. Ускладнений доступ до кредитних ресурсів є типовою проблемою для переважної більшості власників малого бізнесу та перешкодою для розширення обсягів діяльності. Пільгове кредитування підприємців призведе, з одного боку, до зростання кількості робочих місць, а з іншого – до розвитку малих підприємств, збільшення обсягів виробництва ними товарів та послуг, нарощення їх ресурсного потенціалу та покращення фінансових результатів діяльності.

Активізація процесів створення робочих місць в секторі малого бізнесу є одним із основних завдань державної та регіональної економічної політики, вирішення якого дасть змогу підвищити рівень життя населення та конкурентоспроможність національної економіки.

### **Література:**

1. Кміть В. М., Падура А. В. Державна підтримка суб'єктів малого підприємництва / В. М. Кміть, А. В. Падура // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Випуск 7. Част. 2. – 2016. – С. 14–16.
2. Куліков Г.Т. Активізація процесу створення нових робочих місць в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?).
3. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва в країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток: наукове видання Академії муніципального управління. – 2015. – № 2.
4. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва в Україні» 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ9\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm).
5. Статистичний збірник «Економічна активність населення України 2017» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/07/zb\\_EAN\\_2017.pdf](http://https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_EAN_2017.pdf).

# СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ШЛЯХОМ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

**РАЗЖИВІН В. М.**

*начальник відділу міжнародних зв'язків,  
кафедра міжнародних економічних відносин, туризму та країнознавства  
Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпро, Україна*

---

Одним із головних засобів фіскального стимулювання економічних галузей, секторів, територій господарювання, окремих підприємств чи груп підприємств є надання їм економічних вигід шляхом пільгового оподаткування. Питання податкових пільг непогано вивчено фахівцями економічної науки і практики. Серед іноземних дослідників ним займалися Ауербах, Гайнс-мол. [1], Іссон, Золт [2], Клемм [3], Оланд, Ванн [4], те Вельде [5], Челк [6] та інші. Спеціальний розгляд цього питання було присвячено в ЕС, ООН, ОЕСР [7-10]. Із вітчизняних вчених можна виділити праці Вишневського, Веткіна, Іванова [11], Серебрянського [12], Соколовської, Єфіменко, Луніної [13], Тарангул [14] й інших.

Розглянуті у наведених вище працях підходи до пільгового оподаткування є досить ефективним інструментом поживлення інвестиційної активності. Водночас, вони не дають відповідь на актуальне питання, як у загальному випадку відрізнити інноваційні інвестиції від неінноваційних і як стимулювати інноваційні інвестиції на противагу не інноваційним.

Метою пропонованого дослідження є розробка альтернативного підходу пільгового оподаткування, диференційовано від рівня рентабельності інвестицій. У його рамках окремі підходи до стимулювання інвестиційної діяльності підприємств пропонується об'єднати в загальну систему шляхом застосування фінансово-податкових інструментів. Підстави цієї пропозиції є такими.

Всі підприємства можна ранжувати за рівнем рентабельності виробництва. Градація тут є такою: підприємства з високорентабельним, із низькорентабельним і збитковим виробництвом.

Приблизно так само можна поділити й інвестиції – на низькорентабельні, високорентабельні й інноваційні (які, звичайно, теж є високорентабельними).

Очевидно, рентабельність виробництва і рентабельність інвестицій певним чином перетинаються (високорентабельна інвестиція – це така інвестиція, що робить виробничий процес чи його частину високорентабельною; те саме – щодо низькорентабельних), але не співпадають.

Вище було запропоновано кілька податкових інструментів, спрямованих на стимулювання інвестицій. Нижче визначається, яким групам підприємств й інвестицій краще пасує певний інструмент.

Отже, запропоновані інструменти можна розділити на 3 групи:

- група інструментів пільгового оподаткування (податкові канікули, податкові кредити, прискорена амортизація тощо);

- перша пільгова модель Челка (оскільки друга модель, фактично, може бути розглядатися, як стандартна податкова пільга);
- стимулююче кредитування.

1. Пільгові режими (та друга модель Челка) є найбільш ефективними для нерентабельних (збиткових) за стандартного податкового режиму економічних суб'єктів й інвестицій. Тобто, таких суб'єктів, які у стандартних умовах припиняють (призупиняють) свою діяльність, а інвестиції не здійснюються. Якщо таке інвестування вважається важливим для економіки, то доцільно застосувати режим пільгового оподаткування.

2. Оподаткування за першою моделлю Челка стимулює низькорентабельні інвестиції. Подібну картину можна спостерігати для окремих підприємств, якщо вони майже не здійснюють інвестування внаслідок малої кількості вільних коштів, при тому, що в більшості періодів залишаються прибутковими. В цьому випадку суттєво, що відбір кандидатів на застосування пільгового режиму здійснюється не волюнтаристськи, а на підставі вимірювання рентабельності та визначення її, як незначної за об'єктивними критеріями. Підприємства й інвестиції, що потрапляють у групу низькорентабельних, отримують пільги, ті що не потрапляють – не отримують. Дещо різниться і мета пільгового оподаткування: якщо в попередньому випадку воно було спрямовано на «запуск» процесу, який би інакше не здійснювався, то тут ідеться, швидше, про його пожвавлення й інтенсифікацію.

3. Метою стимулюючого кредитування є стимуляція інвестицій, що мають характеристики інноваційних, і дестимулювання низькорентабельних. Це пояснюється тим, що механізм цього кредиту побудовано таким чином, що він полегшує проходження початкового неприбуткового етапу інвестування, натомість, високого кінцевого проценту за кредитом стає непривабливим для інвестицій, що не дають високих прибутків після реалізації інвестиційної програми. Зрозуміло, такі інвестори можуть скористатися іншими, більш стандартними кредитними інструментами. Окремо можна зазначити, що стимулюючий кредит у деяких аспектах нагадує венчурне кредитування, що не дивно, оскільки венчурні інструменти також спрямовані на підтримку інновацій.

Для реалізації запропонованої системи податкового стимулювання необхідні такі організаційні заходи:

1. Має бути підготовлено чіткий обґрунтований реєстр пріоритетних напрямків і товарів, аби мінімізувати суб'єктивне втручання та регулювання при визначенні пільговиків – підприємств, груп і сегментів економіки.

2. Те саме стосується введення градації високо- та низькорентабельних виробництв й інвестицій. Тут може стати у пригоді стимулююче кредитування. Пропонується таке визначення: будемо називати інвестиції високорентабельними, якщо для їх підтримки стандартні банківські кредити є більш вигідними за пропонований стимулюючий. Інвестиції, для яких не вигідні навіть стандартні кредити, але вони ще не є збитковими і можуть приносити прибуток при застосуванні пільгового режиму за першою моделлю Челка, називатимемо низькорентабельними. Інвестиції, що в чинних економічних умовах за поточними усередненими ставками кредитування і оподаткування потенційно можуть приносити прибуток лише за умови застосування стандартних

пільгових режимів, насамперед, податкових канікул (тобто, певний, досить тривалий (якщо не весь) час оподатковуватись на нульовою ставкою) будемо називати неприбутковими (збитковими). Зрозуміло, що якщо інвестиції в перспективі не приносять прибутків навіть за відсутності оподаткування, тобто, є збитковими абсолютно, їх краще взагалі не здійснювати, і ми їх тут не розглядаємо.

Можна зробити такі висновки. На чинному етапі інвестиційно-інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, особливо великих, стримують такі фактори, як зношені та застарілі основні засоби, обмеженість можливостей щодо інвестування матеріального і морального оновлення фондів через використання для цього, в основному, внутрішніх резервів; брак стимулів для оновлення фондів власним коштом.

Задля виправлення ситуації пропонується комплексний механізм стимулювання інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств, що містить: використання податкових пільгових режимів для нерентабельних, але важливих підприємств й інвестицій; цільові податкові пільги для стимулювання малорентабельних інвестицій; спеціальне стимулююче кредитування для інноваційних інвестицій. Його новизна полягає у врахуванні при визначенні певного інструмента специфіки підприємств і рентабельності інвестицій. Це дозволяє чіткіше планувати заходи зі стимуляції впровадження інвестицій того чи іншого виду і потенційно покращити ефект процесу стимулювання, а також більш об'єктивно організувати систему надання пільг.

Подальше удосконалення запропонованого механізму може полягати в розробці пропозицій щодо реформування системи оподаткування підприємств у напрямку збільшення її стимулюючої функції.

### **Література:**

1. Auerbach, A. J. & Hines Jr., J. R., 1988. Investment tax incentives and frequent tax reforms. NBER Working Paper № 2492.
2. Easson, A. & Zolt, E. M., 2002. Tax incentives. World Bank Institute.
3. Klemm, A. 2009. Causes, Benefits, and Risks of Business Tax Incentives. IMF Working Paper № WP/09/21, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
4. Holland, D. & Vann, R. J., 1998. Income Tax Incentives for Investment. Tax Law and Drafting, 2 (Washington: IMF), pp. 986-1020.
5. te Velde, D. W., 2013. Tax, investment and industrial policy. In: Taxation and Developing Countries Training Notes. EPS Peaks, Sept.
6. Chalk, N. A., 2001. Tax Incentives in the Philippines: A Regional Perspective. IMF Working Papers WP/01/181.
7. Design and Evaluation of Tax Incentives for Business Research and Development. Good practice and future developments, 2009. European Commission, Brussels.
8. Tax Incentives and Foreign Direct Investment A Global Survey, 2000. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 16, Geneva, July.
9. Tax Incentives for Investment: A Global Perspective Experiences in MENA and Non-MENA Countries, 2008. In: Making Reforms Succeed Moving Forward with the MENA Investment Policy Agenda, OECD Publishing.
10. Attractiveness for Innovation: Location Factors for International Investment, 2011. OECD Publishing, 12 Apr.



11. Налогообложение: теории, проблемы, решения, 2006. В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; под. общ. ред. В. П. Вишневого, Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины.
12. Серебрянский, Д. М., 2006. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01, Ірпінь.
13. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду, 2006. А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін., К.: НДФІ.
14. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України, 2012. Монографія, за заг. ред. Л. Л. Тарангул, Нац. ун-т ДПС України, Ірпінь.

## **КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КНП «ЦЕНТР ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ № 1» М. СУМИ**

### **СОКОЛОВ М. О.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри статистики,  
аналізу господарської діяльності та маркетингу*

### **КОТКОВ В. В.**

*магістрант освітньої програми «Адміністративний менеджмент»  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

---

Покращення кадрового потенціалу медичних установ завжди актуальне питання для нашої країни. Важливими кроками для реформування системи охорони здоров'я було прийняття закону України від 06.04.2017 р. № 2002 [1], яким запроваджується автономізація медичних закладів, а також закону України від 19.10.2017 р. № 2168 [2], яким запроваджуються норми щодо державних фінансових гарантій медичного обслуговування населення та закону України № 2206 від 14 листопада 2017 року щодо розвитку доступної і якісної медицини у сільській місцевості [3].

Якісні медичні послуги в первинній ланці медицини та забезпечення кадровим потенціалом високого рівня в першу чергу приводить до зменшення звернень людей до вторинної медичної ланки та попередження п'ятдесяти відсотків серцево-судинних захворювань

Адже такі хвороби, як інфаркт і інсульт, від яких найбільше помирає громадян нашої країни, мають бути вчасно попереджені і це основне призначення первинної ланки медицини.

Кадровий потенціал дає змогу забезпечити якісне медичне обслуговування як на первинній так і на вторинній ланці медицини. З цією метою вже розроблені сайти медичних установ з'явилася можливість записатися до лікаря в он-лайн режимі та можливість отримати консультацію по телефону чи скапу.

Вибір лікаря первинної ланки медичної допомоги виявив слабкі місця в підготовці лікарів, в зв'язку з чим до деяких з них взагалі не реєструються люди та такий спеціаліст залишаються без роботи.

Аналізуючи таблицю 1 можемо константувати той факт, що медичний заклад повністю пройшов перший етап медичної реформи та змінив свою організаційну та управлінську структуру.

Таблиця 1

**Динаміка чисельності лікарів в КНП «Центр ПМСД № 1 м. Суми»**

<b>Найменування показника</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2018</b>	<b>2018 р. до 2010 р. (+/-)</b>
лікарі-терапевти	17	13	25	8
терапевт підлітковий	1	1	0	-1
сімейні лікарі	2	2	37	35
неврологи	2	2	0	-2
хірурги	2	2	0	-2
отоларингологи	2	2	0	-2
офтальмологи	3	2	0	-3
ендокринолог	1	0	0	-1
дерматолог	1	1	0	-1
педіатри	0	9	23	23
інфекціоніст	1	1	0	-1
психотерапевт	1	1	0	-1
гінекологи	7	0	0	-7
кардіолог	1	0	0	-1
стоматолог	1	0	0	-1
інші	5	7	9	4
<b>Разом кількість лікарів</b>	<b>42</b>	<b>36</b>	<b>85</b>	<b>43</b>

*Джерело: оперативні дані КНП «Центр ПМСД № 1 м. Суми»*

Данні свідчать про те, що кількість лікарів збільшилася на 43 особи або на 47,1 відсоток. При цьому структура змінилася в бік збільшення сімейних лікарів з двох до тридцяти семи та педіатрів до двадцяти трьох. При цьому на початок 2019 року в комунальному закладі не працює терапевт підлітковий, невролог, хірург, отоларинголог, офтальмолог, ендокринолог, дерматолог, інфекціоніст, психотерапевт, гінеколог, кардіолог, стоматолог.

Важливим напрямком покращення кадрового потенціалу є впровадження телемедичних послуг. За їх допомогою лікар зможе в режимі он-лайн отримати консультацію з медичного закладу вищого рівня, передати аналізи та результати досліджень пацієнта. Досвід надання телемедичних послуг існує як в країнах ЄС так і в країнах північної та південної Америки. Для цього в лікарні повинно бути відповідне обладнання та проведено підвищення кваліфікації медичного персоналу.

В комунальному некомерційному підприємстві «Центр ПМСД № 1» м. Суми персонал постійно проходить підвищення кваліфікації. Основуючись

на даних медичного закладу лікарі постійно відповідно до графіку проходять підвищення кваліфікації. так в 2018 році десять осіб пройшли підвищення на відміну від 2010 року, коли таких осіб налічувалося 18 осіб. Такі зміни обумовлені ротацією лікарського персоналу та структурою лікарів. Так з 2015 року в лікарні не працюють такі спеціалісти як гінекологи, кардіологи та стоматологи та ін.

Таким чином підсумовуючи вищенаведене можемо сказати, що КНП «Центр ПМСД № 1 м. Суми» має достатнє кадрове забезпечення та готове до впровадження інноваційних методів обслуговування громадян.

### **Література:**

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я. Закон України від 06.04.2017 р. № 2002. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2002-19>.
2. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення. Закон України 19 жовтня 2017 року № 2168-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>.
3. Про підвищення доступності та якості медичного обслуговування у сільській місцевості. Закон України від 14 листопада 2017 року № 2206-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2206-19>.

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ІНФРАСТРУКТУРНИЙ БАЗИС АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**ФРОЛОВА Н. Л.**

*здобувач кафедри менеджменту і адміністрування*

*Український державний університет залізничного транспорту*

*м. Харків, Україна*

---

Сьогодні скорочення купівельної спроможності на внутрішньому ринку, виникнення додаткових експортних перешкод, зумовлених політичними та економічними непорозуміннями на міждержавному рівні, коливання валютного курсу і знецінення національної валюти, загострення проблеми збитковості та неплатоспроможності підприємств, посилення складності отримання кредитних коштів і підвищення їх вартості значно ускладнюють діяльність суб'єктів малого та середнього підприємництва. У таких умовах держава має сконцентрувати увагу на подоланні кризових ситуацій і забезпеченні сприятливих умов для формування та реалізації конкурентних переваг суб'єктами малого та середнього бізнесу, що в значній мірі залежить від створення належної інституціонально-інфраструктурної основи здійснення перспективних реформаційних змін у цій сфері.

Важливість формування інституціональної та інфраструктурної основи розвитку підприємництва розкрита в низці стратегічних програмних документів національного та регіонального розвитку і законодавчих актів останніх років («Стратегія сталого розвитку «Україна–2020»; «Державна стратегія

регіонального розвитку на період до 2020 р.»; Закони України «Про засади державної регіональної політики»; «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»). Проте, наразі інституціональний базис інфраструктури підприємництва України ще не сформований, відсутня дієва державна підтримка підприємництва в регіонах, недостатньо скоординована взаємодія держави й приватного сектору у розвитку і ефективному використанні інфраструктури. Неefективність існуючої системи управління розвитком та використанням інфраструктури підприємництва зумовлює необхідність її модернізації і, насамперед, інституціонального базису [1].

Нині державну інституційну підтримку малого та середнього підприємництва забезпечують такі установи та організації: Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; інші ключові міністерства та відомства, що впливають на розвиток МСП; Державна регуляторна служба України; Український фонд підтримки підприємництва; місцеві державні адміністрації; інші ключові установи [2].

У цьому контексті варто відзначити, що останніми роками активізувалися процеси формування інфраструктури регулювання та підтримки підприємництва. Зокрема, у листопаді 2014 року було схвалено постанову про створення Ради бізнес-омбудсмена, що є постійно діючим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України, і сприяє прозорості діяльності органів державної влади, суб'єктів господарювання, що належать до сфери їх управління, запобіганню корупційним діянням та/або іншим порушенням законних інтересів суб'єктів підприємництва [3]. Згодом у листопаді 2015 року було запущено Офіс ефективного регулювання задля сприяння створенню ефективного регулювання і поліпшенню економічних свобод в Україні [4]. Також, у 2015 році з ініціативи Міністерства економічного розвитку і торгівлі України було створено Офіс з просування експорту, який з листопада 2016 року отримав статус консультативно-дорадчого органу при зазначеному Міністерстві, а в березні 2018 року на його основі утворено Державну установу «Офіс з просування експорту України» [5]. У жовтні 2016 року було утворено Офіс із залучення та підтримки інвестицій як тимчасовий консультативно-дорадчий орган Кабінету Міністрів України, створений з метою сприяння взаємодії інвесторів з державними органами влади і органами місцевого самоврядування, відповідними суб'єктами господарювання під час підготовки та реалізації ними інвестиційних проектів із залученням прямих іноземних інвестицій [6]. Згодом у березні 2018 року Офіс реорганізовано з консультативно-дорадчого органу в державну установу [7].

Наприкінці 2018 року створено новий інститут – Офіс розвитку малого та середнього підприємництва, який нині виконуватиме роль консультативно-дорадчого органу при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України. Результатом роботи Офісу у 2019 році має стати реалізація низки пілотних проектів, зокрема запуск мережі центрів підтримки підприємництва на регіональному та місцевому рівнях на базі наявних інституцій органів місцевого самоврядування; запровадження механізму часткового гарантування кредитів; створення Державного інформаційного порталу для малого і середнього бізнесу; розробка інформаційного довідника для підприємців-

початківців; створення Програми навчальної та фінансової підтримки стартапів у рамках підготовки Національної програми розвитку підприємництва [8].

Варто зазначити, що на міжнародному рівні сприятливість бізнес-середовища в країні оцінюється на основі розрахунку глобального індексу легкості ведення бізнесу і побудови відповідного рейтингу країн. Згідно «Doing business 2019» Україна посіла 71 позицію, піднявшись на п'ять сходинок порівняно з позицією 2018 року [9]. При цьому вагомого значення набуває той факт, що Україна займає одну з найнижчих позицій в рейтингу серед країн-сусідів і держав колишнього СРСР. У першу тридцятку загального рейтингу з пострадянських країн увійшли Грузія (6 позиція), Литва (14), Естонія (16), Латвія (19), Азербайджан (25) і Казахстан (28). Російська Федерація і Білорусь посіли 31 та 37 місце. Більш низькі позиції рейтингу характерні лише для Узбекистану і Таджикистану [10].

Таким чином, варто сказати, що практика використання усталених підходів до формування інституційно-інфраструктурної основи розвитку малого та середнього підприємництва, яка набула поширення в Україні, не є дієвою і має залишитися в минулому. Враховуючи світовий досвід подолання кризових явищ у підприємницькому секторі і формування сприятливих умов для функціонування бізнес-суб'єктів, нині потребує активного використання антикризовий підхід до державного регулювання цього сектору, що передбачає, насамперед, розробку інституціонально-інфраструктурного базису антикризового регулювання розвитку малого та середнього підприємництва.

На нашу думку формування інституціонально-інфраструктурного базису антикризового регулювання розвитку малого та середнього підприємництва потребує створення асоціативної форми бізнес-утворення в цій сфері, яка матиме відповідні владні повноваження. Такою структурою може стати Бізнес-асоціація антикризового регулювання розвитку малого та середнього підприємництва, що матиме на меті виявлення і подолання назрілих кризових явищ у підприємницькому секторі, подальшу ідентифікацію можливих ризиків і попередження їх виникнення. Ключовими завданнями майбутньої бізнес-асоціації мають стати: лобіювання прав та інтересів суб'єктів малого та середнього бізнесу; здійснення ґрунтовного аналізу сектору малого та середнього підприємництва, дослідження кризових явищ і визначення факторів, що стимулювали їх виникнення; розробку системи антикризових заходів розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва; проведення громадської експертизи нормативно-правових актів, що регулюють сферу малого та середнього підприємництва; формування пропозицій щодо стратегічних та програмних ініціатив розвитку малого та середнього підприємництва тощо.

Створення такого роду асоціативного утворення дозволить сформувати дієвий фундамент для ефективного діалогу держави та бізнесу і забезпечити реалізацію заходів антикризового характеру задля збереження та примноження потенціалу сектору малого та середнього підприємництва в Україні.

### **Література:**

1. Антонюк Д.А. Модернізація інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі європейської інтеграції України: автореф. дис. ... д-р екон. наук: 08.00.05 //

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України». Львів, 2016. 43 с.

2. Гришук А. М. Пріоритети змін в системі розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2016. № 4(1). С. 13-25.
3. Про утворення Ради бізнес-омбудсмана: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 листопада 2014 р. № 691. Із змінами, внесеними згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 20 травня 2015 р. № 306. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691-2014-%D0%BF> (дата звернення: 28.01.2019 р.).
4. Звіти про діяльність // Офіс ефективного регулювання. URL: <http://brdo.com.ua/zvity-pro-diyalnist> (дата звернення: 02.02.2019 р.).
5. Уряд прийняв рішення про створення Державної установи «Офіс з просування експорту України». URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-prijnyav-rishennya-pro-stvorennya-derzhavnoyi-ustanovi-ofis-z-prosuvannya-eksportu-ukrayini> (дата звернення: 02.02.2019 р.).
6. Про утворення Офісу із залучення та підтримки інвестицій: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 жовтня 2016 р. № 740. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/740-2016-%D0%BF> (дата звернення: 28.01.2019 р.).
7. Про утворення державної установи «Офіс із залучення та підтримки інвестицій»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 березня 2018 р. № 174-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/174-2018-%D1%80> (дата звернення: 26.01.2019 р.).
8. Мінекономрозвитку створило Офіс розвитку малого та середнього підприємництва // Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/minekonomrozvitku-stvorilo-ofis-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidpriyemnictva> (дата звернення: 03.02.2019 р.).
9. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (дата звернення: 03.02.2019 р.).
10. Больших изменений нет. Что означает рост Украины в Doing Business. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/article/kardinalnyh-izmeneniy-net-o-chem-govorit-doing-busine-ss-2019> (дата звернення: 03.02.2019 р.).

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ САНАЦІЇ

**БРУДКОВ Н. М.**

*студент*

*Київського факультету культури*

*Відокремленого підрозділу*

*«Миколаївський факультет менеджменту і  
бізнесу Київського університету культури»*

*м. Миколаїв, Україна*

---

На сучасному етапі розвиток багатьох суб'єктів господарювання та низки галузей, які фахівці продовжують визначати як кризовий. Індикатори кризових явищ, що стали типовими для багатьох підприємств, такі як: падіння виробництва, випуск продукції яка неконкурентоспроможна, низька продуктивність праці, збитковість та низька рентабельність, незадовільна або негативна структура балансу, дефіцит обігових коштів, неплатоспроможність, незбалансованість відтворювальних процесів.

Фінансова санація, у даних випадках, є найбільш вигідним засобом запобігання банкрутству підприємства.

Термін «санація» походить від латинського «sanare», що означає оздоровлення, видужання. Економічний словник тлумачить це визначення як систему заходів, які здійснюються для запобігання банкрутств промислових, торговельних, банківських монополій, зазначаючи, що санація може проходити методом злиття підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з більш потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; залученням банківських кредитів і отриманням урядових субсидій; переведення короткострокової заборгованості в довгострокову; повним або частковим викупом державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [8, с. 4].

Новий Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», розрізняє поняття «санація» та «досудова санація». У цьому сенсі санація розглядається як система заходів, які передбачені процедурою впровадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і зміною організаційної та виробничої структури боржника [3, с. 314].

Досудова санація – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які здійснюються власником боржника, інвестор, з метою запобігати

його ліквідації, вдавшись до реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів у межах чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство [6, с. 25].

У Законі України «Про страхування» є «оригінальне» тлумачення терміна «санация».

Згідно із цим Законом примусова санация компанії передбачає:

– проведення комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності страховика, у тому числі обов'язкової аудиторської перевірки;

– встановлення заборони на вільне користування майном страховика та прийняття страхових зобов'язань без дозволу Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю;

– встановлення обов'язкового для виконання графіка здійснення розрахунків зі страхувальниками;

– прийняття рішення про ліквідацію або реорганізацію страховика [7, с. 18].

Тобто санация – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Мета фінансової санации є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, а також поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санацийних заходів виробничо-технічного характеру.

Значення санации можна розглядати на макро- і мікрорівні. Саме тому функції санации доцільно, на наш погляд, розглядати з позиції макро- і мікрорівнів (рис. 1.1).

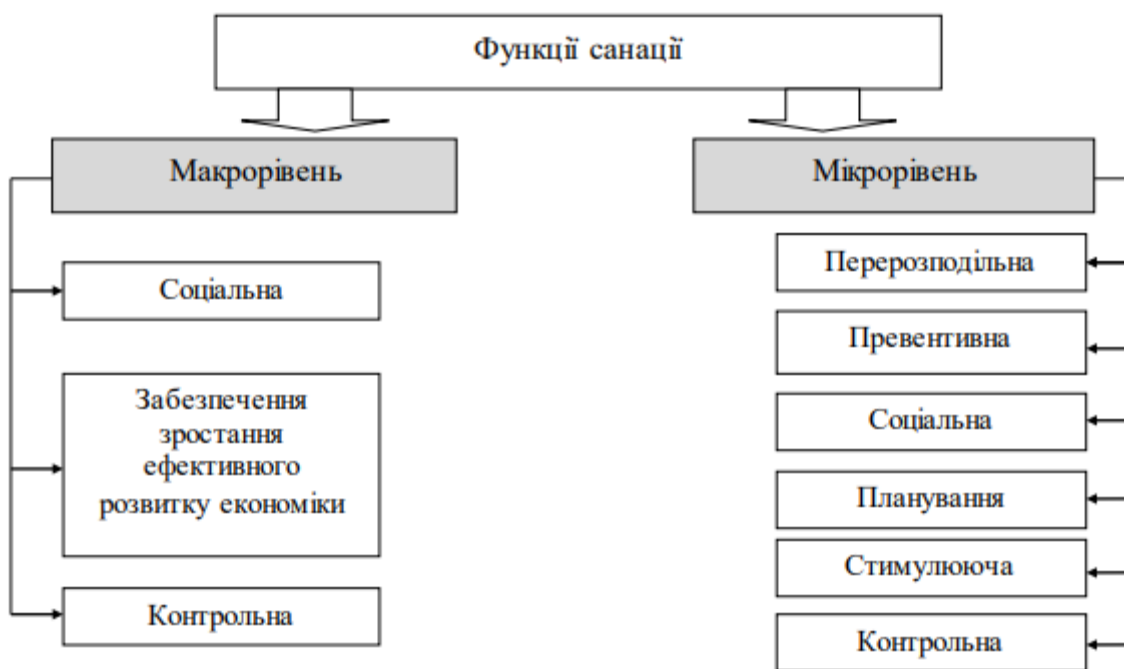


Рисунок 1.1. Функції санації [8, с. 15]



Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації:

– Санація зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника.

– Санація зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу санованого підприємства (реорганізація) [2, с. 5].

На практиці досить часто із санацією ідентифікується поняття «реструктуризація». Реструктуризація суб'єкта господарювання – це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробництва [7, с. 382].

Можна стверджувати, що «санація» є ширшим поняттям, ніж «реструктуризація». Реструктуризацію доцільно розпочинати на ранніх стадіях кризи. Вона спрямована переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості. А санація включає в себе як реструктуризацію (заходи щодо відновлення прибутковості та конкурентоспроможності), так і заходи фінансового характеру (спрямовані на відновлення ліквідності та платоспроможності).

Згідно з класичною моделлю санації процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі поданої інформації (первинні бухгалтерські документи, рішення зборів акціонерів, фінансові плани тощо) визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану фірми [4, с. 18].

Добровільна ліквідація підприємства-боржника – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється поза судовими органами на підставі рішення власників або угоди, укладеної між власниками даного підприємства та кредиторами і під контролем кредиторів.

Примусова ліквідація підприємства – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється за рішенням арбітражного суду (як правило, у процесі провадження справи про банкрутство) [1, с. 36].

Процес санації підприємства це не лише утворення ефективного плану оздоровлення, а й складний процес впровадження запропонованих заходів та постійне їх коригування в залежності від змін зовнішніх умов господарювання. Дослідження внутрішньої структури санації та її взаємозв'язків з іншими економічними категоріями сприяло розробленню статичної та динамічної моделі організаційно-економічного механізму санації за допомогою використання конструктивного та описативного наукових підходів і наповненню змістом кожного із його складових, виходячи із загальнотеоретичних положень та аналізу перебігу санаційних процесів в Україні.

Узагальнюючи та творче переосмисливши існуючих наукових підходів до класифікації маркетингових стратегій дозволило визначити комплексну

стратегію успішної санації як комбінацію трьох основних складових – стратегічної бази, стратегічного стилю та стратегічної позиції. Подальше дослідження, що ґрунтувалося на аналізі базових детермінант функціонування підприємства у кризовій ситуації, якими визначено санаційний потенціал підприємства та специфіку структури його галузі, міжнародний досвід встановив доцільність застосування конкретного типу комбінованої стратегії для визначених вихідних умов.

### **Література:**

1. Гукалюк А.Ф., Кохан М.О. Проблеми економічної політики України у сфері фінансового оздоровлення підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2012. – № 216/1. – С. 139-148.
2. Кохан М. Зарубіжний досвід регулювання санаційних процедур та можливості його впровадження в Україні // Вісник ЛНУ імені Франка. Серія економічна. Вип. 34. – Львів, 2014. – С. 349-357.
3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 2343-ХІІ від 14.05.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440.
4. Про страхування: Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18. – Ст. 78.
5. Сапа Н.В. Компаративний аналіз світового і вітчизняного досвіду антикризового державного управління / Н.В. Сапа // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2011. – № 1. – С. 115-119.
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2014. – 412 с.
7. Цибульська Е. І. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник. – Х.: НУА, 2010, – 382 с.
8. Швидаренко Г.О., Дмитренко А.І. Санація балансу в системі антикризового управління підприємством // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 33-36.

## **АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**ВЕЛИКИХ К. О.**

*доцент кафедри менеджменту*

*і публічного адміністрування*

*Харківський національний університет*

*міського господарства імені О. М. Бекетова*

*м. Харків, Україна*

---

Останні роки принесли багато труднощів для Української економіки. В умовах кризи підприємства та організації зіткнулися з проблемами, які вимагають суворого фінансового управління.

Фінансовий менеджмент спрямований на поліпшення результатів і збільшення вартості активів шляхом створення чистого доходу від операційної

діяльності. Також існує певний набір дій і адміністративних процедур, пов'язаних з плануванням, аналізом і контролем фінансів.

В якості короткострокових (надзвичайних) заходів з досвіду інших країн можуть бути:

- заміна керівників окремих підрозділів, якщо встановлені ознаки їх некомпетентності;

- зміна організаційної структури підприємства в напрямку скорочення апарату управління, централізація контрольних-планових функцій, закриття або продаж окремих філій і підрозділів і т.ін.;

- встановлення жорсткого контролю витрат, в тому числі скорочення їх окремих видів;

- психологічна орієнтація персоналу на рішення проблем оздоровлення;

- закриття збиткових виробництв і скорочення номенклатури продукції (послуг);

- посилення маркетингової діяльності в напрямку виявлення нових джерел надходження коштів від реалізації продукції, невикористаних ресурсів і частини активів підприємства [1, с. 85].

Сутність антикризового менеджменту визначають такі характеристики:

- кризи можна передбачати, очікувати і викликати; кризи в певній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати;

- до криз можна і необхідно готуватися;

- кризи можна пом'якшувати;

- управління в умовах кризи вимагає інших методів, досвіду і мистецтва, спеціальних знань;

- кризами можна управляти; управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки [2, с. 59].

Управління капіталом може допомогти у прийнятті інвестиційних рішень і збору коштів, а також оптимізації планування з урахуванням кредитів, грошових потоків та цілей розвитку бізнесу.

Дуже важливо використовувати заплановані фінансові ресурси для інвестицій або в повсякденній діяльності. Підприємства та організації повинні навчитися контролювати свої фінанси і аналізувати їх застосування, щоб мати контроль над доходами і витратами.

Річне фінансове планування дозволяє уникнути сюрпризів. При адмініструванні необхідно приймати 100% раціональні рішення, засновані на реалістичних прогнозах.

Необхідно розділити витрати на змінні і фіксовані, такі як оренда і заробітна плата, для визначення цілей і залишатися у вигаді, навіть в разі несприятливого розвитку ситуації.

Також необхідно контролювати приплив і відтік коштів, щоб сегментувати витрати і доходи, а також стежити за результатами всіх витрат або інвестицій.

Компанії повинні постійно заново оцінювати зібрані суми, шляхом спостереження за конкурентами і коливаннями ринку, а також стежити за структурою витрат.

Важливе значення має створення стратегії для забезпечення частоти покупки товарів або підрядних послуг, такі як акції та рекламні послуги.

Необхідно розділити інформацію про витрати і доходи, що відносяться до бізнесу компанії і партнерів. Підприємство, яке виживає тільки за рахунок вливання грошей від партнерів, не є конкурентоспроможним.

Кожен день необхідно присвятити кілька годин, для того щоб проаналізувати свої фінанси. Якщо ви не знаєте, як застосувати корисну інформацію, як варіант, можна найняти фахівців для виконання цього завдання.

За часів кризи, розробка заходів, які формують довіру і авторитет компанії серед співробітників має важливе значення. Співробітники компанії повинні відчувати себе в безпеці, мати стимули для прийняття рішень, які можуть привести до виходу зі складних ситуацій. Необхідно заохочувати пошук ними альтернативи в реалізації складних процесів.

Пошук конкурентних переваг компанії є стратегічно важливим а інновації можуть дати позитивний ефект протягом тривалого часу. Також важливо займатися плануванням і постановкою цілей з використанням показників ефективності управління бізнесу. Для антикризового управління особливе значення має перспективність, можливість вибрати і побудувати раціональну стратегію розвитку [3, с. 81].

Необхідно бути чесними з партнерами і клієнтами, тому що вони є основою зростання організації. Якщо компанія знаходиться в складній ситуації, вона повинна скоротити непотрібні витрати і інвестиції без планування. Крім того необхідно займатися пошуком нових можливостей зростання і створенням нових ідей і продуктів, щоб збільшити портфель і зосередитися на інших категоріях клієнтів.

Діючи без мислення, компанія не може бути успішною. У критичні часи багато адміністраторів урізають інвестиції, знижують виробництво і скорочують роботу без оцінки наслідків і витрат на ці дії.

Перш ніж робити які-небудь дії, варто ретельно проаналізувати ситуацію. Компанія повинна бути уважною до фінансових даних, фондового стану, уникати надмірних понаднормових і піклуватися про бухгалтерський облік.

Будь-яка дія в цей період має бути добре продумана і спланована.

### **Література:**

1. Ронова Г.Н. Фінансовий менеджмент / Московський міжнародний інститут економетрики, інформатики, фінансів і права. – М., 2003. – С. 107.
2. Панков В.В. Тестовий аналіз стану бізнесу в умовах антикризового управління // Фінанси. – 2003. – № 8. – С. 59–62.
3. Панков В.В. Економічний аналіз в умовах антикризового управління // Аудит і фінансовий аналіз. – 2003. – № 3. – С. 81–93.

## РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

**ГЕНЗЕРА О. О., ГЕНЗЕРА Д. О.**

*студенти магістратури спеціальності*

*«Фінанси, банківська справа та страхування»*

*Науковий керівник: ХРУЩ Н. А.*

*доктор економічних наук, професор*

*Хмельницький національний університет*

*м. Хмельницький, Україна*

---

Український бізнес в даний час стикається з безліччю організаційного – управлінських та фінансових проблем, які вимагають негайного усунення. Нерідко цьому сприяє зниження виручки підприємства, зменшення її ліквідності, тиск з боку окремих кредиторів і т.п. Наслідки названих проблем можуть бути дуже серйозними і, на жаль, іноді незворотними. Це змушує здійснювати пошук нових методів для виходу з важкої фінансової ситуації і запобігання банкрутству підприємства. Особливою формою фінансового оздоровлення підприємства є реструктуризація. В багатьох країнах процес реструктуризації давно перетворився в образ антикризового управління, без якого неможливо функціонувати на ринку.

Реструктуризація – це багатопланове поняття, система заходів щодо вдосконалення і оновлення структури виробництва, форм і методів маркетингової, фінансової та іншої діяльності.

Реструктуризація направлена на: поліпшення економічних і фінансових показників діяльності підприємства в короткостроковому і довгостроковому періодах; залучення довгострокових кредитних ресурсів; збільшення ринкової вартості власного капіталу підприємства; посилення конкурентоспроможності продукції на ринку; розширення існуючого або завоювання нових ринкових сегментів; уникнення банкрутства.

Необхідність реструктуризації виникає, як правило, в ситуації глибокої кризи. Але реструктуризація перетворення може проводитися також в умовах, коли поточне положення підприємства можна вважати задовільним, однак прогнози його діяльності є несприятливими. В цьому випадку реструктуризація є інструментом попередження негативних змін, поки вони не набули незворотного характеру [1, с. 111]. Стимулами до проведення реструктуризації можуть стати такі проблеми, як необхідність розширення або зміни сфери діяльності; спад обсягу продажів і зростання накладних витрат; незадовільні фінансові показники; нестача оборотних коштів; зниження рентабельності виробництва; високий рівень дебіторської і кредиторської заборгованості; слабкий контроль виконання робіт; несприятливі зміни ринкової кон'юнктури.

Проте, реструктуризації можуть бути піддані і цілком благополучні підприємства, які швидко розвиваються. В цьому випадку реструктуризація свідчить про далекоглядність керівництва, яке усвідомлює, що зростання компанії вимагає адекватної зміни системи управління.

В даний час виділяється такі форми реструктуризації фірми:

Фінансова реструктуризація, яка спрямована на оптимізацію структури капіталу, поліпшення фінансово-економічних показників, сприяє удосконаленню управління на підприємстві, стимулюванню його діяльності.

Операційна реструктуризація, яка спрямована на перебудову технологічних систем і менеджменту, підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, і включає реактивні і стратегічні заходи.

Ключовою і найбільш складною формою реструктуризації є реорганізація підприємства, що передбачає вдосконалення організаційно-господарської та управлінської структури підприємства.

Отже, з одного боку, реструктуризація є ознакою будь-якого підприємства, яке розвивається, з іншого – інструментом антикризового управління, фінансового оздоровлення та інноваційних перетворень. Перетворення охоплюють всі галузі і рівні виробництва, всі підприємства (організації) і їх організаційні структури. Але найголовніше, перетворення завжди пов'язане з переходом до ринкових фінансово-економічних відносин, в тому числі відносин в сфері власності.

Перед вибором інструментів і стратегії реструктуризації фахівець повинен дати оцінку поточному стану, проаналізувати перспективи ринку, масштаби завойованого сегмента, можливість розширення спектрів діяльності, рівень підготовки чинного штату і т. п.

Реструктуризація підприємства переслідує три основні цілі [2]: впродовж короткого періоду часу забезпечити виживання підприємства; відновити конкурентоспроможність підприємства на тривалий час; створити умови для інвестиційної привабливості.

Відповідно до цих цілей можна виділити такі основні види реструктуризації:

Оперативна, яка спрямована на істотну зміну структури підприємства. Цей вид застосовують як інструмент для можливого фінансового оздоровлення та відновлення платоспроможності бізнесу.

Оперативна реструктуризація сприяє поліпшенню результатів діяльності підприємства в короткостроковому періоді і створює передумови для проведення подальшої, стратегічної реструктуризації.

Стратегічна переслідує такі цілі, як підвищення привабливості бізнесу в очах інвесторів, подорожчання його вартості. Реалізація такого типу реструктуризації спрямована на досягнення довгострокових цілей.

Проведення як оперативної, так і стратегічної реструктуризації може охоплювати або всі елементи бізнес-системи, або окремі її складові. Тому існує класифікація форм реструктуризації за масштабом охоплення структурних змін. За цим критерієм виділяють комплексну і часткову реструктуризацію.

Комплексна реструктуризація – досить тривалий процес по оновленню бізнесу, який проводиться, як правило, поетапно, а кожен наступний етап зачіпає нову структуру компанії.

При цьому в залежності від впливу точкових перетворень на окремі напрямки діяльності компанії відбувається коригування загальної програми реструктуризації і триває подальша робота.

Часткова реструктуризація означає зміну в роботі тільки одного або декількох елементів компанії. Вона призводить лише до локальних результатів і може бути неефективна в рамках всієї бізнес-системи.

Вибір видів залежить як від внутрішніх можливостей, специфіки і переслідуваних цілей підприємства, так і від зовнішнього впливу на компанію. Проводити реструктуризацію необхідно, вже маючи чіткі цілі, концепцію, розуміння кожного з її етапів і методів, за допомогою яких необхідно діяти.

Процес реструктурування підприємства можна представити у вигляді декількох етапів (дивись рис. 1).



**Рис. 1. Етапи реструктуризації підприємства**

*Джерело: розроблено за [3, с. 247]*

Для того щоб гарантувати успіх проведення реструктуризації підприємства, необхідно проаналізувати найбільш характерні її помилки:

1. Неправильний вибір виду реструктуризації. Метод реструктуризації визначається в залежності від стратегії, цілей і стану компанії.

2. Конфлікт інтересів елементів, які беруть участь в реструктуризації. Необхідно врахувати інтереси всіх учасників: власників, робітників, клієнтів, партнерів, узгодити їх і на основі цього прийняти компромісне рішення.

3. Передчасне припинення процедури реструктуризації, або навпаки, доволі тривалий термін її проведення.

4. Негативні наслідки змін в соціальній сфері. До них відноситься ліквідація робочих місць, масштабне скорочення співробітників. Таких результатів краще уникати, щоб не підвищувати соціальної напруженості.

5. Відсутність конкретних та чітко поставлених цілей і завдань реструктуризації. Керівництво компанії повинно визначити і роз'яснити співробітникам мету та напрями реструктуризації, а також домогтися підтримки з їхнього боку.

6. Помилкова оцінка наявних ресурсів. При недооцінці складності реструктуризації, можна зіткнутися з нестачею фінансових, людських та інших необхідних ресурсів.

7. Управління реструктуризацією недосвідченим керівництвом. Якщо відповідальний за впровадження змін керівник некомпетентний в питаннях реструктуризації, не знайомий з аналогічним досвідом інших підприємств, не знає основних механізмів реструктуризації, то найкращий вихід, запросити спеціалістів зі сторони.

8. Початок реструктуризації без проведення попередньої повноцінної оцінки. При проведенні реструктуризації можуть бути виявлені проблеми підприємства і його функціонування, котрі не були наперед передбачені. Керівництво має бути готове до таких проблем, максимально швидко зреагувати і прийняти рішення.

Висновок: План дій щодо реструктуризації підприємства є головним фактором, що робить сприятливий вплив не тільки на фінансово-економічний стан окремо взятого підприємства, а й на активізацію процесу реформування економіки країни в цілому. Для проведення ефективної реструктуризації потрібен комплексний підхід, що включає аналіз і діагностику поточного стану підприємства, постановку цілей реструктуризації, розробку і здійснення її програми, контроль ходу і результатів проведених заходів, спрямованих на формування та підтримання конкурентних переваг організації.

### **Література:**

1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебно-практическое пособие / Отв. ред. Г.А. Александров. – М.: Из-во БЕК, 2002. – 544 с.
2. Гулей А.В. Реструктуризація промислових підприємств [*Електронний ресурс*] / Науковий клуб «SOPHUS» – Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2013\\_05\\_30\\_31\\_kampodilsk/ekonomichnij\\_blok\\_doslidzhen/restrukturizacija\\_promislovikh\\_pidpriemstv/31-1-0-632](http://sophus.at.ua/publ/2013_05_30_31_kampodilsk/ekonomichnij_blok_doslidzhen/restrukturizacija_promislovikh_pidpriemstv/31-1-0-632).
3. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: [навчальний посібник] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.

## **МЕТОДИ СПІЛЬНОГО АНАЛІЗУ В МАРКЕТИНГУ**

**ЗБОРОВСЬКИЙ Р. В.**

*аспірант*

*Запорізький національний університет*

*м. Запоріжжя, Україна*

---

Застосуванням спільного аналізу маркетингологи ставлять собі за мету визначити відносний коефіцієнт важливості, який споживачі надають конкретно визначеним характеристикам продукту, а також поодинокі корисності, які вони пов'язують з безліччю рівнів характеристик. Моделлю передбачається лінійний взаємозв'язок загальної корисності продукту і корисними речами, залишившихся атрибутів.



Модель спільного аналізу – це математична модель, що виражає фундаментальну залежність між характеристиками і корисністю товару [1]. Базову модель спільного аналізу можна представити наступною формулою:

$$U(X) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{k_i} a_{ij} x_{ij} \quad (1)$$

де  $U(X)$  – абсолютна важливість альтернативного варіанту;  $a_{ij}$  – внесок приватної цінності або важливості, що належить до  $j$ -го рівня ( $j, j = 1, 2, \dots, k_i$ )  $i$ -го варіанти ( $i, i = 1, 2, \dots, m$ );  $k_i$  – число рівнів атрибута  $i$ ;  $m$  – число атрибутів;  $x_{ij} = 1$ , для  $j$ -го рівня  $i$ -й атрибута;  $x_{ij} = 0$  в іншому випадку.

Важливість атрибута  $I_i$  визначають через діапазон корисностей по всім рівням цього атрибута:

$$I_i = \{ \max(a_{ij}) - \min(a_{ij}) \} \text{ для кожного } i. \quad (2)$$

Важливість атрибута нормують для уточнення його важливості відносно інших  $W_i$ :

$$W_i = \frac{I_i}{\sum_{i=1}^m W_i} \text{ так що } \sum_{i=1}^m W_i = 1 \quad (3)$$

Представлено досить різновидів методу спільного аналізу, їх відмінність може полягати в алгоритмі формування профілів або ж в порядку пред'явлення профілів безпосередньо респонденту особисто, також відмінність може полягати в способі виставлення оцінки опитуваним.

В загальному описанні слід привести ключові математичні методи, використовувані в розрахунку корисностей, вибір яких залежить від методу виставлення оцінок респондентами в безпосередньо обраному випадку.

Множинна регресія методом найменших квадратів використовується у варіанті, коли опитуваний оцінював профілі продукту за шкалою, а також в класичному і адаптивному спільному аналізі, це один з найбільш поширених дослідження методів.

Ієрархічне Байєсове моделювання – тип аналізу, що використовує байєсовський підхід, який базується на теоремах про умовні ймовірності. Суттю його є те, що при розрахунку параметрів для кожного респондента модель «займає» частку інформації у решти респондентів [2].

Множинний логіт-аналіз – це підвид регресійного аналізу, який використовується в ситуаціях, коли залежна змінна (номінальна величина) може приймати більше двох значень, або іншими словами не є дихотомічною. Він використовується в спільному аналізі, утвореному на дискретному виборі.

Алгоритм пошуку латентних класів – вид багатовимірною статистичного аналізу, особливістю якого є те, що на основі значень деяких номінальних змінних, прагне згрупувати респондентів в класи. Він також використовується в спільному аналізі, заснованому на дискретній виборі.

Як результат проведення розрахунків корисностей необхідно провести декомпозицію і вирахувати привабливість будь-якого продукту, описаного в термінах досліджуваних характеристик. Використання імітаційних засобів програмного забезпечення відбувається при аналізі отриманих даних та дає незаперечну перевагу за часом у порівнянні з колишніми методами [3, с. 57].

Далі слід перейти безпосередньо до різновидів спільного аналізу, одними з найбільш популярних є: традиційний спільний аналіз, адаптивний спільний аналіз і спільний аналіз, заснований на виборі. Слід визначити переваги і недоліки кожного з можливих варіантів в рамках планованого дослідження.

Традиційний спільний аналіз як вид аналізу з'явився в один час безпосередньо з методом. Повнопрофільний аналіз передбачає використовувати для оцінки не більше шести-семи атрибутів. Їх число може варіюватися в залежності від числа рівнів атрибута, ступеня поінформованості респондента про товар, формою подання атрибутів – опису профілів або графічні зображення. При використанні методу обчислюється набір окремих корисностей на рівні респондента, які можуть бути отримані виставленням оцінки кожному профілю за шкалою або ранжируванням профілів від більш привабливого до менш привабливого. Для розрахунку важливості кожного з представлених атрибутів тут використовується регресійний методом за принципом найменших квадратів, монотонна регресія або ієрархічне Байєсове моделювання.

Заснований на виборі спільний аналіз (Choice-based conjoint, CBC), відбувався і популярний на початку 1990-х років, в подальшому став однією з базових і основоположних використовуваних різновидів спільного аналізу в практиці. Даний метод дає можливість найбільш точно симулювати процес здійснення покупки продукту в заданих умовах [4; 5].

Адаптивний спільний аналіз (adaptive conjoint analysis, ACA) був розроблений в середині 80-х рр. для застосування в ситуаціях з великим числом характеристик для вивчення [6]. Раніше згадуваний цей гібридний метод поєднує в собі композиційний і декомпозиційний підходи до вивчення переваг. ACA зручний у використанні для інтерв'юера і для респондента. Респондент не оцінює всі атрибути в один момент, що допомагає впоратися з проблемою надмірності при включенні в модель аж до тридцяти характеристик продукту (не більше п'ятнадцяти, як показує практика використання). Дослідження із застосуванням адаптованого аналізу можливе тільки при наявності спеціального програмного забезпечення, в якому реалізований даний різновид методу.

Всі базові різновиди спільного аналізу застосовані в своїх сферах застосування. Варто зауважити, що відповіддю на питання про те, який саме метод слід застосовувати безпосередньо в кожному конкретному випадку, залежить від необхідної точності результатів.

### **Література:**

1. Green P.E., Srinivasan V. Conjoint Analysis in Marketing: New Developments with Implications for Research and Practice // *Journal of Marketing*. 1990.
2. Report on Conjoint Analysis Usage Among Sawtooth Software Customers // 2007 Sawtooth Software Conference Proceedings; <http://www.sawtoothsoftware.com>.
3. Черенков А.А. Применение метода совместного анализа в маркетинговых исследованиях / А.А. Черенков // *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. 1999. № 2. – С. 56-63.
4. Green P.E., Krieger A.M., Wind Y. Thirty Years of Conjoint Analysis: Reflections and Prospects // *Interfaces*. 31:3. Part 2 of 2. May-June 2001. P. S56–S73; <http://forum.gfk.ru/texts/index.html>.
5. CBC User Manual: Version 5 / Ed. by B. Orme. Sequim, WA: Sawtooth Software, Inc., 2001.
6. The CBC Latent Class Technical Paper (Version 3) // Sawtooth Software Research Paper Series. 2004.

## ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**КОВАЛЕНКО А. В.**

*аспірант кафедри міжнародної економіки,  
природних ресурсів і економічної теорії*

*Запорізький національний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

---

Постановка проблеми. Військовий конфлікт 2014 року на території України обумовило великий спад промислового виробництва та загострення проблеми збереження навколишнього природного середовища.

Стратегічним курсом України є інтеграція до Європейського Співтовариства, шлях до залучення іноземних інвестицій, інноваційного розвитку економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника, вихід на внутрішній ринок ЄС.

Маючи великий потенціал розвитку, Україна користується досвідом європейських країн. Таким чином боротьба з екологічною кризою робить свій акцент на зміні курсу податкової політики у екологізацію. Однією з ключових проблем зашкодження екології є викиди підприємств, що зумовлені застарілістю обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження та аналізу розвитку оподаткування підприємств зробили: Піскова Ж.В., Маслюківська О.П., Нікітішін А., Романенко В.В., та інші.

В їх роботах досліджено та проаналізовано проблематику розвитку підприємств України. Проаналізоване екологічне оподаткування підприємства та оподаткування прибутку підприємств.

Метою статті є виділення проблем екологічного оподаткування та розроблення нових шляхів розвитку.

Результати дослідження. Екологічні проблеми перешкоджають розвитку національної економіки, а тому постає необхідність розробки і дієвого впровадження законодавчих, адміністративних та економічних методів регулювання екологічної політики держави в цілому. Так, на законодавчому рівні затверджено «Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», якими визначено першопричині екологічних проблем України [1].

До екологічних проблем віднесено:

- успадковану структуру економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов;
- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури;
- регулювання використання природних ресурсів;
- відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій;

- недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища;
- недотримання природоохоронного законодавства.

У законі «Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» констатують проблематику щодо забруднення атмосферного повітря, водокористування, земель і ґрунтів, лісів та надр, загрози біологічному та ландшафтному біорізноманіттю. Акцентується увага на високому ризику виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру. Вирішення даних проблем можливе лише за умови ефективної екологічної політики, у яку включають екологічне оподаткування.

За даними статистики, до найбрудніших міст України належать Донецька область, де за 2017 рік кількість викидів складала 784,8 тис. т., Дніпропетровська – 657,3 тис. т., Івано-Франківська – 198,3 тис. т., Запорізька – 180,9 тис. т., Вінницька – 155,8 тис. т., Львівська – 109,1 тис. т., Луганська – 75,1 тис. т., Полтавська – 55,9 тис. т., Черкаська – 48,3 тис. т. (таблиця 1).

Для прикладу, у Німеччині за 2016 рік викиди у Німеччині склали 230,8 тис. т., в Польщі – 87,7 тис. т., в Швейцарії 10,6 тис. т.

Екологічні податки стають важливою частиною загального комплексу заходів економічної політики, з'являється все більше фактів їх ефективного використання при вирішенні сучасних та попередження майбутніх екологічних проблем суспільства, наслідки яких складають цілий комплекс, зокрема – це: глобальне потепління; зміна клімату; руйнування озонового шару; втрата біорізноманіття; знищення лісів; виснаження земельних ресурсів; забруднення водних ресурсів; забруднення повітря.

Екологічні податки є одним із джерел фінансів, які спрямовуються на відновлення знищених лісів, різні природоохоронні заходи, ліквідацію забруднення та забезпечення заходів, пов'язаних з охороною природи. Високі ставки податків змушують добувні підприємства запроваджувати технологічні схеми, які забезпечують раціональну і комплексну переробку видобутої сировини. Прискорена амортизація дозволяє модернізувати виробництво, що збільшує глибину переробки і коефіцієнта виходу товарної продукції. Це допомагає в умовах промислового видобутку обмежених природних ресурсів зменшити їх виснаження.

В країнах ЄС екологічне оподаткування є дуже важливим. Доход від збору екологічного податку використовується для розвитку промислових підприємств. А саме оновлюється обладнання та встановлюється екологічне обладнання. У 2014 році Німеччина отримала до бюджету 75239 млн дол., Естонія 677 млн дол., Греція 6562 млн грн., Угорщина 3587, Великобританія 69142 млн дол.

Вчені виділяють багато причин екологічної проблеми в Україні. До основних відносять застаріле обладнання, погана адміністрація податків, мале податкове навантаження на підприємств.

Дійсно обладнання в більшості підприємств застаріле. Однак проблема загальної податкової політики промислових підприємств не дозволить змінювати ситуацію підприємств. Адже через велике податкове навантаження

на підприємства, в Україні загальний рівень тіньової економіки наприкінці 2017-го року сягала 32%, в перший квартал 2018-го рівень збільшився на 1%.

На кінець 2018 року у планах є введення податку на виведений капітал, який дозволить прибрати податок на прибуток. Це дозволить вивести підприємства з тіні і доходи зможуть використовуватись для розвитку.

Однак незважаючи на це, екологічне оподаткування знаходиться в стагнації. В країнах ЄС кожен рік збільшують податок на викиди CO<sub>2</sub> у повітря.

Так в Норвегії у 2014 р. принесли до бюджету приблизно 2,06% від ВВП, засвідчуючи успішність впровадження ЕТПР за чинної ставки податку на двоокис вуглецю в розмірі 52 дол. США/т CO<sub>2</sub> [8].

Швеція теж увела податок на викиди CO<sub>2</sub> шляхом перенесення частки податкового навантаження із традиційних факторів виробництва (праці та капіталу) на нове джерело – забруднення довкілля. Акцизні збори на викиди діоксидів карбону та сірки, а також збільшення ставок чинних екологічних платежів компенсувалися зниженням ставки податку на доходи соціально вразливих домогосподарств, але рівень оподаткування доходів найбагатших домогосподарств залишився стало високим. У 2015–2016 рр. ставка податку на двоокис вуглецю в цій країні склала рекордні 150 дол. США/т CO<sub>2</sub>.

У Ісландії з 2018 року працює перша у світі електростанція з негативним викидом вуглекислого газу: CO<sub>2</sub> закачують під землю, де він твердне в результаті реакції з компонентами базальтових порід.

Хоча проект знаходиться на експериментальній стадії, вчені вважають, що подібні станції з негативним показником викидів можуть бути запущені по всьому світу вже найближчим часом. Однак таким перспективам можуть супроводжувати певні труднощі, як, наприклад, досить висока вартість проекту. За оцінками Climevents, витяг всього однієї тонни CO<sub>2</sub> з повітря обходиться в \$ 600.

Перетворювати CO<sub>2</sub> з повітря в паливо за рахунок енергії сонця пропонує ізраїльський стартап.

На думку Міністерства екології та природних ресурсів України, без дослідження наслідків для економіки від обох інструментів не вийде прийняти аргументованого рішення. А провести таке дослідження можливо лише спираючись на достовірні данні, тобто систему моніторингу, звітності і верифікації (МЗВ). Підтримку у запровадженні системи українському уряду надають вже дві інституції: Світовий банк та GIZ.

Обидва проекти міжнародної допомоги не мають на меті запровадити СТВ в Україні, а націлені на розвиток спроможності національних інституцій та бізнесу щодо якісного обліку викидів, що є підготовчим етапом для системних рішень. Вироблення цих рішень має відбуватися за відкритої дискусії та з чесним врахування ризиків і переваг кожного рішення.

### **Література:**

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Статистичний збірник – довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/11/zb\\_du2017.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_du2017.pdf).

3. Законодавчі заходи та бізнес-стимулювання щодо боротьби із забрудненням повітря у країнах з розвинутою економікою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/publications/59\\_0.pdf](http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/publications/59_0.pdf).
4. Environmental taxation and EU environmental policies // European Environment Agency. – 2016. – 87 p.
5. Податкове регулювання як інструмент державної екологічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/02\(91\)/10.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/02(91)/10.pdf).
6. Environmentally related tax revenue. Available at: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ENV\\_ENVPOLICY](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ENV_ENVPOLICY).
7. Тенденції тіньової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
8. The World's Carbon Markets: A Case Study Guide to Emissions Trading. Available at: [https://www.edf.org/sites/default/files/EDF\\_IETA\\_Norway\\_Case\\_Study\\_May\\_2013.pdf](https://www.edf.org/sites/default/files/EDF_IETA_Norway_Case_Study_May_2013.pdf).
9. Національний кадастр антропогенних викидів із джерел та абсорбції поглиначами парникових газів в Україні за 1990–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.menr.gov.ua>.
10. Kuzmin O., Yastrubskyy M. Peculiarities of Higher Educational Establishments Funding Accounting: National and Foreign Experience. Economics, Entrepreneurship, Management. 2016. Vol.

## **ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ОЦІНКИ КО-БРЕНДИНГУ (НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ІГОР)**

**МАЛИНКА О. Я.**

*кандидат економічних наук, доцент*

**УСТЕНКО А. О.**

*доктор економічних наук, професор*

*Івано-Франківський національний технічний*

*університет нафти і газу*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

---

Думки дослідників ко-брендингу та фахівців з управління брендами розходяться відносно питання щодо його ефективності. За оцінками М. Ліндстрома, частка невдалих альянсів дуже висока: 90% компаній, які використовують спільний брендинг, зазнають невдачі, а половина з них банкрутує, оскільки не дотримується необхідних правил ко-брендингу, одним з яких є симетричність вигод, які повинні одержувати партнери, вступаючи в маркетинговий альянс. «Якщо потенційний союз не надає очевидних вигод для кожної зі сторін, – пише М. Ліндстром, – забудьте про нього. Більш того: забудьте про спроби укласти договір, вигідніший більше для вас, ніж для партнера. Ні один із союзів, де умови для одного з учасників були вигіднішими, не вижив... Це всього лише означає, що вигоди обидвох сторін у альянсі повинні бути рівними» [1, с. 65].

Спробуємо продемонструвати особливості застосування елементів теорії ігор як інформаційного інструменту оцінки доцільності створення ко-брендингу.

Як приклад використаємо паливний бренд «ОККО», що належить «Концерну Галнафтогаз», і ТМ «Наминайко» під управлінням ВАТ «Концерн Хлібпром».

Логіка спільного брендингу базується на припущенні про те, що спільне просування брендів дозволяє компаніям досягати більшої результативності у порівнянні з альтернативною стратегією, яка полягає в окремому розвитку брендів. Іншими словами, у компаній існує можливість вибору логіки розвитку своїх брендів: «вступати» чи «не вступати» у ко-брендинговий союз.

Даний вибір можна представити як одноперіодну гру із ненульовою сумою, яка містить у собі і елементи конфлікту, і елементи кооперації. В матриці на рис. 1 представлені можливі стратегії партнерів відносно об'єднання своїх брендів з точки зору досягнення ними результатів, який полягає у одержанні вигоди від ко-брендингу.

У теорії ігор припускається, що функції виграшу та множина стратегій, доступних кожному із гравців, загальновідомі та наперед задані, тобто апріорно визначений критерій ефективності для конкретного поєднання стратегій гравців.

		Вигоди компанії	
		Присутні	Відсутні
Вигоди партнера	Присутні	<b>Max-Max</b> Вступати у ко-брендинг	<b>Min-Max</b> Не приймати ко-брендинг
	Відсутні	<b>Max-Min</b> Нав'язувати ко-брендинг	<b>Min-Min</b> Відмовитися від ко-брендингу

Рис. 1. Модель інтересів у ко-брендингу

У нашому випадку критерієм ефективності вибору компаніями певної позиції з питання вступу до ко-брендингового альянсу оберемо середньорічні темпи приросту вартості їх брендів до та після ко-брендингу.

З метою формалізації правил гри і одержання величин виграшів гравців на основі фінансової звітності «Концерну Галнафтогаз», висновків фахівців департаменту маркетингу компанії та оцінок, наведених у джерелі [2] були проведені відповідні розрахунки для визначення вартості бренду, які в узагальненому вигляді подані у таблиці 1.

На основі даних таблиці 1 розрахуємо середньорічні темпи приросту вартості брендів «Концерн Галнафтогаз» та «Концерн Хлібпром» до і після ко-брендингу як середньгеометричні темпи приросту, які виступатимуть за критерій ефективності при виборі тієї чи іншої позиції щодо ко-брендингу. Формула розрахунку має наступний вигляд:

$$\tilde{A} = \sqrt[n]{a_1 \cdot a_2 \cdot \dots \cdot a_n}, \quad (1)$$

де  $a_1 \dots a_n$  – темпи приросту вартості брендів за відповідний рік.

## Вартість та темпи приросту брендів «ОККО» та «Наминайко»

Рік	«Концерн Галнафтогаз»		«Концерн Хлібпром»	
	Вартість, тис.грн.	Темп приросту, %	Вартість, тис.грн.	Темп приросту, %
2003	821931,20	-	456817,63	-
2004	866315,49	5,4	471435,79	3,2
2005	892304,96	3,0	481335,94	2,1
2006	928889,46	4,1	494813,35	2,8
2007	975333,93	5,0	516090,32	4,3
<b>Co-brand «ОККО- Наминайко»</b>				
2008	1016297,96	4,2	528992,58	2,5
2009	1066096,56	4,9	548036,31	3,6
2010	1108740,42	4,0	570505,80	4,1

Результати виконаних розрахунків представимо у таблиці 2.

## Середньорічні темпи приросту вартості брендів до і після ко-брендингу

Показник	«Концерн Галнафтогаз»	«Концерн Хлібпром»
Середньорічний темп приросту вартості бренду (2003-2007 рр.), %	4,2	2,9
Середньорічний темп приросту вартості бренду (2008-2010 рр.), %	5,8	3,3
Зміна середньорічного темпу приросту бренду (2003-2007; 2008-2010 рр.), в. п.	1,6	0,4

Якщо «Концерн Галнафтогаз» пропонує, а «Концерн Хлібпром» приймає пропозицію щодо ко-брендингу, то середньорічні темпи приросту вартості їх брендів складатимуть 5,8% і 3,3% відповідно. Платіж у даному випадку становитиме +2,5.

Якщо «Концерн Галнафтогаз» пропонує співробітництво, а «Концерн Хлібпром» не приймає його, середньорічний темп приросту «Концерну Галнафтогаз» становитиме 5,8%, «Концерну Хлібпром» – 2,9% (платіж рівний +2,9).

Якщо «Концерн Галнафтогаз» не пропонує співробітництва, в той час як «Концерн Хлібпром» зацікавлений у ньому, середньорічний темп приросту бренду становитиме 4,2%. В контексті даного сценарію нами припускається, що «Концерн Хлібпром» може увійти у союз із іншою мережею АЗС, наприклад, WOG. Оскільки в альянсі з «Концерном Галнафтогаз» середньорічний темп



приросту «Концерну Хлібпром» склав 4,3%, в альянсі з WOG він теоретично буде рівний 5%, виходячи із більшої рейтинговості мережі АЗС «WOG».

Кінцевий платіж складе – (-0,8).

І, нарешті, коли обидві компанії відмовляться від ко-брендингу на користь самостійного розвитку, середньорічні темпи приросту їх брендів будуть рівні 4,2% та 2,9% відповідно (платіж рівний +1,3).

За результатами аналізу побудуємо рис. 2.

«Концерн Галнафтогаз» «Концерн Хлібпром»	Co-brand (приймати співробітництво)	Brand (не приймати співробітництво)
Co-brand (приймати співробітництво)	5,8%; 3,3%	5,8%; 2,9%
Brand (не приймати співробітництво)	4,2%; 5,0%;	4,2%; 2,9%

**Рис. 2. Альянс «Концерн Галнафтогаз» – «Концерн Хлібпром»:  
поле стратегічних дій**

Маючи визначене поле стратегічних дій, побудуємо платіжну матрицю (рис. 3).

	2,5	2,9	2,5	MaxMin
	-0,8	1,3		
MinMax	2,5			

**Рис. 3. Альянс «Концерн Галнафтогаз» – «Концерн Хлібпром»:  
платіжна матриця**

Зроблений аналіз дає змогу зробити такі висновки. У грі, яка розглядається, в компаній-гравців наявна домінуюча стратегія «приймати співробітництво». Відповідно, рівновага досягається, коли «Концерн Галнафтогаз» пропонує маркетинговий альянс, а «Концерн Хлібпром» приймає пропозицію. В такому випадку має місце сідлова точка, у якій «Концерн Галнафтогаз» матиме середньорічний темп приросту бренду 5,8%, «Концерн Хлібпром» – 3,3%. При цьому квадрант, який відповідає ситуації утворення ко-брендингового альянсу між компаніями відноситься до WinMax – WinMax типу, в рамках якого обидві компанії виграють від спільного просування брендів.

### Література:

1. Линдстром М. Бренд + Бренд = Успех? / М. Линдстром // Экономические стратегии. – 2006. – № 7. – С. 60–76.

2. Малинка О. Я. Управління капіталом бренду: монографія / О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ: Факел, 2009. – 204 с.
3. Brand Management: Harvard Business Review. – US: A Harvard Business Review Paperback, 1999. – 204 p.
4. Keller K.L. Branding and Brand Equity / Keller K.L. – Marketing Science Institute: Cambridge, Massachusetts, 2002. – 86 p.

## МЕТОДИКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СЕГМЕНТАЦІЇ ТОРГОВИХ ЦЕНТРІВ УКРАЇНИ

**МАРКОВ Б. М.**

*докторант*

*Університет імені Альфреда Нобеля*

*м. Дніпро, Україна*

---

Методика інтелектуального моделювання процесу сегментації торгових центрів України складається з наступних етапів:

Етап 1. Аналіз і скорочення кількості використовуваних для моделювання змінних (факторів) на основі визначення латентних взаємозв'язків між ними.

Етап 2. Ідентифікація сегментів торгових центрів України.

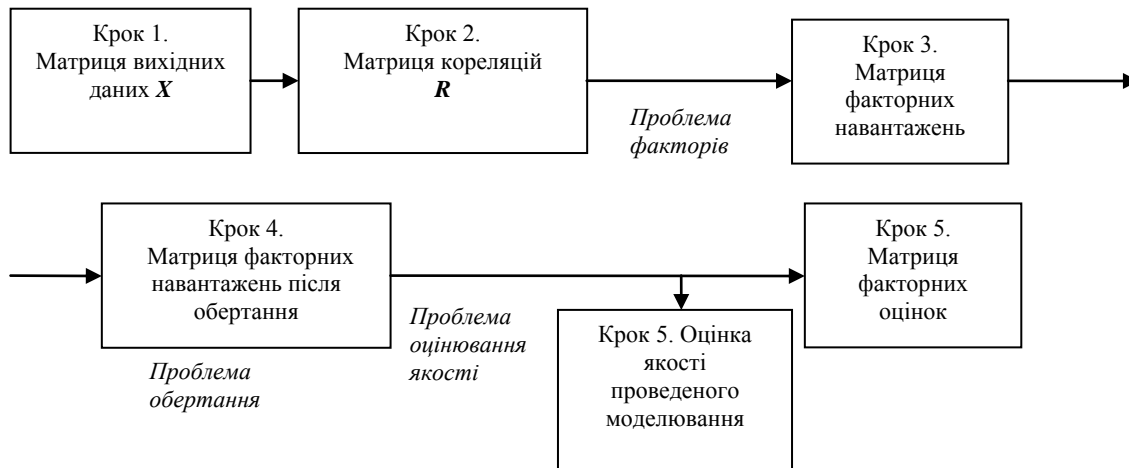
Реалізація даних етапів передбачає використання алгоритмів факторного аналізу і самоорганізованих карт Кохонена.

Відомо, що з сучасної статистики під факторним аналізом розуміють сукупність методів, які на основі реально існуючих зв'язків ознак, об'єктів або явищ дозволяють виявляти латентні (приховані і не доступні для без посереднього вимірювання) узагальнюючі характеристики організованої структури і механізму розвитку досліджуваних явищ або процесів. Поняття латентності є ключовим і означає не явність характеристик, які буде розкрито за допомогою методів факторного аналізу [1; 2].

Одним з найбільш поширених прийомів пошуку чинників є метод головних компонентів (Principle components analysis). Основна ідея методу головних компонентів заснована на наступному припущенні: чим вище дисперсія уздовж якої-небудь осі, тим більше інформації містять значення проєкцій на цю вісь. Тому цілком природно спробувати відшукати вісь з максимальною дисперсією, яку можна було б розглядати як «ординаційну». Така вісь називається першою головною компонентою (фактором).

Алгоритм реалізації методу факторного аналізу наступний (рисунок 1): в результаті вимірювання ми маємо справу з набором елементарних ознак  $X_i$  (*явними змінними*) – етап 1. Якщо ознаки змінюються узгоджено, то можна припустити існування певних загальних причин цієї мінливості, тобто існування деяких прихованих (латентних) факторів. Так як фактори являють собою об'єднання певних змінних, то з цього випливає, що ці змінні пов'язані один з одним, тобто мають *кореляцією* (коваріацію), причому більшою між собою, ніж з іншими змінними, що входять в інший фактор – етап 2. Методи

відшукування факторів ґрунтуються на використанні коефіцієнтів кореляції (коваріації) між змінними.



**Рис. 1. Алгоритм реалізації методу факторного аналізу**

Відповідно до загальних принципів факторного аналізу, результат кожного вимірювання визначається дією загальних факторів, специфічних чинників і «фактором» помилки вимірювання. *Спільними* називаються фактори, що впливають на результати вимірювань за кількома вимірювальними шкалами. Кожен зі *специфічних* факторів впливає на результат вимірювання тільки по одній зі шкал. Під *помилкою вимірювання* мається на увазі сукупність не невіддатливих обліку факторів, що визначають результати вимірювання.

Кореляція між змінною і загальним фактором називається *факторним навантаженням* ( $z_1, F_1$ ) Factors Loadings (навантаження змінної  $z_1$  на фактор  $F_1$ ). Кожен із спостережуваних параметрів лінійно залежить від  $n$  некоррелірованих між собою нових компонентів (факторів)  $F_1, F_2, \dots, F_n$ . При цьому число факторів оголошується дорівнює кількості вихідних параметрів, а представлена модель являє собою систему перетворення одних параметрів в інші. Сума дисперсій всіх компонент дорівнює сумі дисперсій всіх вихідних параметрів. Матеріалом для аналізу є кореляційна матриця вихідних параметрів, на діагоналі якої стоять одиниці.

Квадрат коефіцієнта кореляції показує, яка частина дисперсії є спільною для двох змінних (спільність  $h_1$ ) – етап 3.

Необхідність вирішення проблеми обертання простору виділених факторів виникає, коли просторове розташування факторів нелогічно або важко піддається інтерпретації – етап 4. Для підвищення інтерпретації факторів використовують метод варімаксного обертання VARIMAX, що дозволяє домогтися більшої «виразності» матриці факторних навантажень.

Остаточним етапом факторного аналізу є отримання матриці коефіцієнтів значення факторів  $A$ , елементи якої пов'язують значення фактора і значення вихідних змінних – етап 5. Вони показують, з якою вагою входять вихідні значення кожної змінної в оцінку фактора.

Знаходження значень фактора (*Factor Scores*)  $T$  для кожного об'єкта (випробуваного) є кінцевим результатом факторного аналізу. Для цього необхідно обчислити матричний твір (*Factor Structure Matrix*):  $T = X \times A$ , де  $X$  – матриця вихідних даних, що представляє оцінки об'єктів у вихідних (нормованих) шкалах;  $A$  – матриця коефіцієнтів значення факторів.

Після інтерпретації структури чинників з використанням *Factor Structure Matrix* зазвичай виконується оцінка значень факторів для показників. Це дозволяє перейти від безлічі вихідних змінних до істотно меншого числа факторів як нових змінних.

В якості оцінки фактора  $i$  для об'єкта  $k$  використовується лінійна комбінація значень вихідних змінних  $X$ :

$$f_{ik} = \beta_{y1}x'_{1k} + \beta_{y2}x'_{2k} + \dots + \beta_{yn}x'_{nk}, \quad (1)$$

де  $f_{ik}$  – значення латентного фактора з номером  $i$ ;  $x'_{jk}$  – стандартизоване значення ознаки з номером  $y$ ;  $\beta_{jk}$  – факторний коефіцієнт ознаки  $y$  для фактора  $i$ .

Для приведення всіх змінних до однакових одиниць виміру служить *стандартизація*. Дана операція полягає в відніманні з початкового значення  $x_{ik}$  деякої змінної  $X$  відповідного середнього значення  $\bar{x}_k$  («центрування», або «centering») і наступному розподілі отриманої різниці на стандартне відхилення цієї змінної  $\sigma_{xk}$  («нормалізація» або «scaling»):

$$x'_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{\sigma_{xk}}, \quad (2)$$

В якості значущої оцінки факторних коефіцієнтів  $\beta'_{yk}$  для формування значення латентного фактора пропонується використовувати *нормовані вагові коефіцієнти*  $\beta_{yk}$ :

$$\beta'_{yk} = \frac{\beta_{yk}}{\sum_k \beta_{yi}} \quad (3)$$

Мережа Кохонена має всього два прошарки: вхідний і вихідний, складений з радіальної нейроно-впорядкованої структури (вихідний шар називають також шаром топологічної карти, або екраном). Нейрони вихідного шару розташовуються у вузлах двовимірної сітки з прямокутними або шестикутними осередками. Кількість нейронів у сітці визначає ступінь деталізації результату роботи алгоритму, і в кінцевому рахунку, від цього залежить точність узагальнюючої здатності карти.

Самоорганізуючі карти в ході свого навчання аналізують характер розташування точок вхідного шару в  $m$ -вимірному просторі і прагнуть відтворити на виході нейроно-сетітопологічний порядок і певний ступінь регулярності вихідних даних (тобто метричну близькість векторів). Підгонка SOM полягає в інтернативному налаштування вектора вагових коефіцієнтів  $w_j$  кожного нейрона,  $j = 1, 2, \dots$ , для чого використовується модифікований алгоритм змагального навчання Хебба, який враховує не тільки внесок нейрона-переможця, але і найближчих його сусідів, розташованих в  $R$ - околиці:

1. На стадії ініціалізації всім ваговим коефіцієнтам присвоюються невеликі випадкові значення  $w_{ij}^0, i=1,2,\dots,m$ .
2. На виході мережі подаються послідовно в випадковому порядку образи об'єктів вхідного шару і для кожного з них вибирається «нейрон-переможець» з мінімальною відстанню.
3. Визначається підмножина «найближчого оточення» ВМУ, заради якого  $R$  зменшується з кожною ітерацією  $t$ .
4. Перераховуються ваги  $w_{ij}^t$  виділених вузлів з урахуванням їх відстаней до нейрона-переможця і близькості до вектору  $u$ .

Кроки 2-4 алгоритму повторюються, поки вихідні значення мережі не будуть стабілізовані із заданою точністю. При цьому якість проектування багатовимірних даних на площину досягається в SOM на декількох рівнях: збереження топології (тобто на множинах точок вихідних даних і нейронів навченої мережі структура сусідства однакова), збереження порядку (відстані між еквівалентними парами точок пропорційні) і збереження метричних властивостей при стисненні простору.

«Проекційний екран» в результаті навчання набуває властивостей впорядкованої структури, в якій величини синапсів нейронів плавно змінюються уздовж двох вимірів. Колір і розташування фрагментів двовимірної решітки використовується для аналізу закономірностей, що пов'язуються з компонентами набору даних. Зокрема, з кожним вузлом (нейроном) можуть асоціюватися локальні згущення вихідних об'єктів, які можуть служити потенційними центрами кластерів.

### **Література:**

1. Kohonen T., Honkela T. Kohonen Network, Scholarpedia, 2007, vol. 2, no. 1, p. 1568.
2. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс, 2-е изд., испр.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 1104 с.: ил. – Парал. тит. англ.

## **МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ АГРОФОРМУВАНЬ**

**МАТКОВСЬКИЙ П. Є.**

*доцент кафедри обліку і аудиту*

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*

*м. Івано-Франківськ, Україна*

---

Здатність організації до інноваційної діяльності безпосередньо залежить від її організаційної структури. Існуючі структури, які використовують сільсько-господарські підприємства, можна віднести до двох основних видів: механічні і органічні.

Структура підприємства повинна з'єднувати цілі підприємства і працівників підприємства, які повинні бути забезпечені належною роботою по досягненню

поставлених цілей. Елементами організаційної структури є ієрархія влади і відповідальності, поділ праці, горизонтальні і вертикальні виробничі зв'язки і система контролю.

Ієрархія влади визначає створення певного порядку підпорядкування працівників один одному. Згідно ієрархії влади всі працівники організації отримують своє місце в загальній структурі відповідно до їх частки відповідальності. Ієрархія влади також обумовлює систему єдиного початку. Відповідно до принципу єдиноначальності кожен працівник може мати тільки одного безпосереднього керівника. Створення прозорої та ясно діючої ієрархії влади дуже важливо для чіткої роботи підприємства.

Потоки влади визначають також потоки інформації, що поширюються в організації. Поява відмінностей в цих потоках означає, що ієрархія влади не працює в повній мірі, вона має недоліки і повинна бути виправлена. Поділ праці дозволяє розподіляти складні роботи між декількома працівниками.

Так, на великих і середніх підприємствах бухгалтерія складається з кількох людей, кожен з яких зайнятий конкретним видом обліку – облік матеріалів, облік заробітної плати і т.д., в той час як малі підприємства цілком обходяться одним бухгалтером. Це відбувається через зростання обсягу роботи, що вимагає розділити бухгалтерський облік на кілька окремих операцій.

Необхідно звернути увагу на одну помилку, яку підприємства здійснюють дуже часто. Для ефективного впровадження нововведень складні операції повинні розділятися на окремі роботи, зміст яких зрозумілий виконавцям. Однак якщо цей поділ буде занадто деталізованим, дуже дрібним, то ефективність діяльності підприємства не тільки зросте, а знизиться. Це відбувається тому, що підприємству потрібні зусилля не тільки на виконання окремих операцій, але також на забезпечення зв'язку між окремими операціями. Чим більше зв'язків треба обслуговувати, тим нижче загальна ефективність роботи. Таким чином, можна стверджувати, що існує деякий оптимальний розподіл праці, нижче якого опускатися немає сенсу.

Департаменталізація або поділ передбачає розподіл всього підприємства на окремі частини або підрозділи. Якщо підприємство не буде сегментовано на окремі частини, то ним практично неможливо буде управляти. Це відноситься і до малих підприємств також. Існує кілька підходів до поділу підприємства.

Перший підхід називається функціональним розподілом. Підрозділи підприємства створюються для виконання певних виробничих функцій. Наприклад, можуть існувати відділ рослинництва, відділ тваринництва, відділ механізації, відділ постачання, відділ збуту, відділ маркетингу, фінансовий відділ і т.д. Діяльність кожного відділу координується керівництвом підприємства. Подібний підхід дозволяє знизити вартість виробленої продукції, тому що працівники, які виконують однакові або схожі операції знаходяться в одному місці, отже, вони будуть взаємозамінними.

Однак цей підхід має також недоліки. При зміні зовнішніх умов, при внесенні змін у виготовлення продукції виникає потреба внести зміни в технологію [1, с. 347]. Це потребує зміни виробничих функцій, і, як наслідок, міни організаційної структури.

В умовах постійних змін, коли функціональний підхід не дає бажаного результату застосовують проектний підхід, заснований на поділі організації не по виробничих функціях, а за окремими проектами. Сенс такого поділу в об'єднанні зусиль усіх працівників, які виконують роботи за одним проектом.

Завдяки тому, що працівники, пов'язані одним проектом, об'єднані разом, то вартість координації робіт по проекту знижується, хоча при цьому можуть зростати витрати на окремі операції. При появі зовнішніх, і внутрішніх змін необхідність в забезпеченні координації, більш швидкого пошуку оптимального рішення буде вищою ніж необхідність найкращого виконання окремих функцій.

Як бачимо, обидва підходи мають як свої переваги, так і недоліки. Щоб з'єднати переваги обох підходів, застосовують так звану матричну структуру. Матрична структура поєднує гнучкість проектного підходу з якістю виконання окремих операцій, забезпечуваним функціональним підходом.

В організаціях з матричною структурою працівники мають двох-трьох керівників, тобто вони підкоряються за двома напрямками. З одного боку, матрична структура забезпечує функціональну залежність, тобто у кожного фахівця є керівник, який очолює відповідну службу підприємства. Так, наприклад, будь-який бухгалтер повинен підкорятися головному бухгалтеру, всі технологи підпорядковуються головному технологу, і т.д. З іншого боку, кожен проект повинен мати свого бухгалтера, технолога тощо, який підпорядкований керівнику проекту.

Натомість існує й інша структура інноваційного управління, більш демократичного, в певній міні, органічного типу.

Її ключовими відмінностями від механічної структури слід вважати наступні:

- кожен працівник може виконувати будь-яку необхідну роботу;
- обов'язки не визначені. Всі працівники покликані виконувати всі роботи, навіть допомагаючи один одному;
- працівники можуть вільно спілкуватися один з одним і обговорювати виробничі проблеми;
- працівники повинні бути фахівцями, здатними виконувати різні види робіт;
- всі дії будуються на підставі знання виробничого процесу;
- всі працівники покликані виконувати свою роботу найкращим чином, ґрунтуючись на власних знаннях і досвіді.

Як підсумок, варто додати, що серед двох вище згаданих організацій не можливо вибрати єдину ідеальну для всіх типів сільськогосподарських підприємств. Важливо щоб успішний керівник агроформування уособлював в собі чесноти керівника із властивими йому автократичними важелями управління і водночас – чесноти лідера із властивими йому харизмою, баченням необхідності забезпечувати потреби працівників завдяки важелям впливу, успіхів, переваг підприємства, а не навпаки.

### **Література:**

1. Тарасюк М.В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика: монографія / М.В. Тарасюк. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.

# АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО СУТНІСНО-ЗМІСТОВОГО ТРАКТУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

**МОРОЗ С. З.**

*Завідувач*

*Полтавське відділення Харківського*

*науково-дослідного інституту судових експертиз*

*імені М. С. Бокаріуса*

---

В економічній літературі термін «регуляторна політика» застосовується одразу у декількох значеннях. До прикладу, як це показано у дослідженні «Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні» поняття регуляторної політики трактується у трьох напрямках: широкому (як діяльність з регулювання економіки у будь-якій сфері та в будь-якому аспекті), спеціальному (як державна політика безпосередньо у сфері підтримки, сприяння та регулювання розвитку підприємництва) і нормативному (як інструмент вдосконалення господарських та адміністративних відносин у сфері господарювання) [5, с. 3].

В дійсності, поділяючи такі три ключових вектори теоретико-методичного застосування поняття регуляторної політики, додамо, що існує чимало наукових досліджень, де аналізоване поняття застосовується виключно (або ж в превалюючій мірі) лише в певному одному розумінні.

Науковець В. Ляшенко в дослідженні «Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації в сфері малого підприємництва» визначає і притримується думки, що це просто напрям державної політики у сфері розвитку малого підприємництва, абсолютно уникаючи при цьому широкий та нормативний підходи. Щоправда, заходи в цій сфері стосуються і покращення правового регулювання підприємницького середовища, і правил та умов ведення бізнесу, а також економіко-правових відносин між суб'єктами підприємницької діяльності і представниками владних структур [3, с. 7]. Науковець в підсумку доходить висновку, що регуляторну політику у сфері розвитку підприємства доречно прирівняти до вельми важливого інституту, призначення якого – визначити систему норм та сформувати відповідні «правила гри» в царині підприємницької діяльності.

Суто засади регулювання розвитку підприємницького сектора економіки закладає в розуміння регуляторної політики й С. Кулик. Науковець навіть веде мову не стільки про державні регулюючі заходи у сфері підтримки підприємництва, як про комплексну цілеспрямовану політику на засадах стратегічного планування та поточного проектування [2, с. 7]. Більше того, в рамках розробленого регуляторного механізму наявні всі ключові елементи характерні для загальної системи державного регулювання економіки – методи, механізми, інструменти, важелі та засоби.

Регуляторна політика є комплексом заходів, які впроваджуються державою для регулювання ключових параметрів стану функціонування і розвитку



підприємництва – такі висновки простежуються й у працях О. Балабенка [1, с. 8-9].

Зауважимо, що нормативний підхід еволюційно увійшов у термінологічний апарат досліджень з економіки, права та інших наук після прийняття Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», що набув чинності у 2004 р. [4]. Власне, цим нормативно-правовим актом було інституціоналізоване визначення суті поняття державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності в Україні як окремого напрямку державного регулювання, головна мета якого – інституційно-правове врегулювання господарських і адміністративних відносин між двома сторонами: з одного боку – владних структур, а з другого боку – суб'єктів господарської діяльності. Попри це законом також дано трактування таких важливих термінів і понять в аналізованій сфері, як регуляторний акт, регуляторний орган (включно з чітким визначенням складу таких суб'єктів), регуляторна діяльність, ін.

Прискіпливий аналіз положень цього законодавчого акту дозволяє узагальнити, що попри його назву, яка тісно корелює з питаннями регулювання економіки, характер і ключове призначення закону зводяться до недопущення прийняття недоцільних і неефективних рішень органами влади та державного управління, які можуть призвести до створення перешкод господарської діяльності або надмірного втручання держави в діяльність суб'єктів бізнесу.

Ключовими інструментом недопущення прийняття таких неефективних чи недоцільних рішень визначено процедури: аналізу положень проектів НПА чи інших рішень, оприлюднення проектів з метою одержання зауважень та пропозицій, відстеження результативності регуляторних актів, перегляд, офіційне оприлюднення прийнятих регуляторних актів та інформації про здійснення регуляторної діяльності. В цілому позитивно, що в законі прописані й такі положення, як принципи державної регуляторної політики, права громадян, суб'єктів господарювання, їх асоціативних структур, окремих інституційних елементів інфраструктури бізнесу, визначені базові інституційні умови провадження регуляторної діяльності головними її суб'єктами

За дотримання нормативного підходу потрібно вести мову про принаймні два надважливі уточнення. По-перше, регуляторна політика обмежується діями з перевірки, аналізу, моніторингу і відстеження результативності потенційних або ж вже чинних і прийнятих державою та органами місцевого самоврядування рішень, що лише частково включає діяльність з аналізу ситуації в стані розвитку національного господарства, його галузей та секторів. По-друге, регуляторна політика має лише часткове відношення до регулювання розвитку підприємництва в державі, а точніше – виконує лише одну (превентивну) з цілої низки функцій в цій сфері, минаючи, до прикладу, – функції підтримки та стимулювання розвитку, ініціювання позитивних зрушень, планування зміни ситуації, умов і параметрів ведення бізнесу, впровадження доцільних економічних стимулів і мотивів тощо.

Виходячи зі зазначеного, на наше переконання, метою формування якісної регуляторної політики розвитку малого підприємництва необхідно визначити

забезпечення високого рівня якості державного регулювання у сфері розвитку сектору малого підприємництва країни.

Зробимо й інший доречний, на наш погляд, висновок, що практично всі аспекти регуляторної політики, які розглядалися вище, є актуальними і мають знайти своє місце під час уточнення концептуальних положень в аналізованій сфері. Виходячи з цього, а також інших узагальнень, на нашу думку, регуляторну політику розвитку малого підприємництва потрібно трактувати як елемент системи державного регулювання розвитку цього сектору національного господарства, відповідальний за зростання якості державного управління в цій сфері шляхом створення необхідного нормативно-правового середовища здійснення підприємницької діяльності, її адміністрування з боку органів влади і місцевого самоврядування, формування умов, необхідних для активізації малого бізнесу, реалізації його ролі в економіці, зміцнення конкурентоспроможності та покращення структурних характеристик малого підприємництва держави.

### **Література:**

1. Балабенко О.В. Удосконалення механізму реалізації регуляторної політики держави: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.03. Донецьк, 2008. – 20 с.
2. Кулик С. М. Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва: Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02. Запоріжжя, 2007. – 20 с.
3. Ляшенко В. І. Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації в сфері малого підприємництва: автореф. дис. ... докт. екон. наук. Донецьк, 2008. 40 с.
4. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. Закон України № 1160-IV від 11.09.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
5. Юлдашев О. Х. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні: Монографія. – К.: МАУП, 2005. – 336 с.

## **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**СКОПЕНКО А. О.**

*студентка*

**ТКАЧЕНКО Т. П.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут*

*імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

---

Система збуту товару являється важливою ланкою ефективної роботи підприємства та відіграє значну роль в кінцевому результаті виробництва. Завдяки правильно налагодженій системі збуту підприємство має можливість

реалізувати свою продукцію на постійній основі та отримувати регулярний прибуток.

В нинішніх економічних умовах для безперебійної роботи підприємства необхідно узгодити між собою всі функціонуючі процеси. Оскільки система збуту є одним із найважливіших процесів діяльності підприємства, то важливо шукати нові шляхи для її удосконалення. Використовуючи аналіз конкурентоспроможності підприємства можна побачити його сильні та слабкі внутрішні сторони, а також ідентифікувати зовнішні загрози та можливості. Завдяки цьому, можна виявити в збутовій політиці саме ті елементи, які потребують покращення: асортимент товару, цінова політика, маркетинг, сервіс. Таким чином, управління збутовою діяльністю є досить складним і багатогранним процесом та вимагає постійного аналізу й удосконалення [1, с. 90].

Для покращення збутової діяльності підприємства можна поради такі заходи:

1. Покращення кадрової політики. Кадровий потенціал має базуватись на багатокритеріальному підході до відбору, приймання, просування та стимулювання збутового персоналу [2, с. 97]. Варто переглянути стандарти праці робітників зі збуту та внести коригування з метою підвищення ефективності роботи. Також слід надавати можливість працівникам відвідувати регулярні тренінги та кваліфікаційні курси, а також проводити щорічні фахові атестації.

2. Поліпшення якості продукції. На цей пункт слід звернути особливу увагу, тому, що для споживача важливо отримувати якісну продукцію, яка може максимально ефективно задовольнити його потреби. Тож продукція, яка постачається підприємством має бути доброякісною.

3. Удосконалення планування збуту. На підприємствах досить часто спостерігається тенденція нехтування до детальної розробки стратегії збуту та прогнозування темпів продажу. Доцільно буде визначити цільову частку ринку та розробити ефективну збутову стратегію для підвищення результативності.

4. Використання інтернет-платформ для розширення каналів збуту. В ХХІ столітті досить важливо використовувати методи продажу через мережу Інтернет, бо можливість онлайн замовлення розширює збутові можливості та надає нові способи для отримання прибутку.

5. Впровадження гнучкої цінової політики. Оскільки населення країни ділиться на різні класи за купівельною спроможністю, то слід звернути увагу на можливість задовольнити потреби різних типів споживачів. Можна запровадити відмінні ціни на товари для різних класів споживачів, але важливо, щоб продукція залишалась однаково якісною.

6. Детальне вивчення ринків збуту. Досить ефективним є відвідування різних заходів, які надають можливість представити свою продукцію та ознайомитись з продукцією конкурентів. На торгові виставки з'їжджається різноманіття торгових агентів, дилерів та замовників з різних країн, що підвищує вашу можливість бути поміченими та розширити канали збуту.

Виходячи із представлених вище дій для покращення збутової діяльності, можна зробити висновок, що впровадження даних заходів сприятиме покращенню збутової системи підприємства, отже і підвищенню його ефективності та прибутковості.

## **Література:**

1. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 88-95.
2. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: навчальний посібник [Текст] / Л.В. Балабанова, П. Митрохіна – К.: ЦУЛ, 2011. – 240 с.

## **ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

**ТУР В. Л.**

*студентка*

*Інститут інноваційної освіти*

*Київського національного університету будівництва і архітектури*

*м. Київ, Україна*

---

Конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор національного розвитку та корпоративного виживання. Очевидно, що конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор національного розвитку та корпоративного виживання [4, с. 254].

Низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств обумовлений технологічними, технічними, дизайнерськими, ціновими проблемами, темпами інноваційного розвитку, відсутністю досвіду функціонування в умовах ринку та ін. Тому і вирішення цих проблем можливо здійснювати у різних напрямках, але значною мірою результативність цих дій залежить від організаційних факторів та ефективних форм здійснення виробничо-господарчої діяльності [3, с. 384].

Конкурентоспроможність підприємства на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники.

Вирішення цього завдання вимагає різних підходів в різний час залежно від постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство має бути гнучким до змін зовнішнього середовища і своєчасно реагувати на ці зміни.

Таким чином, фінансова стійкість, а отже і конкурентоспроможність установи, здійснюється з урахуванням політичних, економічних та соціальних факторів впливу, які не можуть залежати від діяльності підприємства, оскільки значний вплив на них має навколишнє середовище, яке включає в себе:

- загальнополітичну ситуацію в країні;
- зовнішні політичні та економічні зв'язки;
- роль держави в існуванні підприємств;
- експортно-імпортні відносини країни;
- наявність конкурентів в конкретній галузі;
- ефективність реалізації програм у пріоритетних сферах економіки;
- загальний рівень технології в країні;
- розвиток індустрії ділових послуг;

- наявність трудового законодавства;
- рівень антимонопольного законодавства;
- рівень кваліфікації робочої сили;
- інфляційні процеси;
- інші фактори впливу.

На виникнення внутрішніх факторів, безумовно, значний вплив має діяльність самого підприємства. До них можна включити:

- використання новітніх технік та технологій;
- системи і методи управління фірмою;
- стратегічне управління;
- система загального менеджменту;
- рівень корпоративної культури;
- рівень впровадження нововведень;
- системи планування та економічного стимулювання;
- екологічні, соціальні, психологічні та інші фактори.

Для того, щоб була можливість і надалі існувати на ринку та виготовляти конкурентоспроможну продукцію, необхідно слідкувати за змінами у навколишньому середовищі та вміти швидко пристосовуватися до них, тобто треба увесь час працювати над програмою підвищення конкурентоспроможності [1, с. 118; 2, с. 96].

Іншими словами, підвищення конкурентоспроможності становить процес змін, здійснення якого вимагає стратегічного підходу, оскільки зміни торкаються всіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, кваліфікацію, технологію, устаткування, продукцію, ринки збуту.

Також, слід зазначити, що між зовнішніми та внутрішніми факторами існує тісний взаємозв'язок, як правило, поява зовнішніх факторів обумовлює появу внутрішніх факторів.

Таким чином, під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

В цілому, фактори конкурентоспроможності підприємства – це явища або процеси як виробничо-господарської діяльності підприємства, так і соціально-економічного життя суспільства, котрі викликають зміни абсолютних та відносних витрат на надання послуг підприємством, а в результаті – зміну рівня його конкурентоспроможності.

Виявлені фактори впливу на формування конкурентоспроможності підприємств, мають змогу перетворитися на конкурентну перевагу лише в тому разі, коли здійснюватимуть стимулюючий, а також позитивний вплив на діяльність організації.

### **Література:**

1. Гринів Л.В. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04. – Київ: Національний університет харчових технологій, 2008. – 212 с.

2. Рожкова И.Н. Управление конкурентоспособностью продукции и методы ее оценки на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Орел: Орловский государственный технический университет, 2007. – 187 с.
3. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
4. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: Монографія / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

## **КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ**

**ШЕСТАКОВА Т. М.**

*старший викладач кафедри інноватики та управління*

*Приазовський державний технічний університет*

*м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

---

У сучасному суспільстві комунікації набувають особливого значення. Відбуваються радикальні кількісні і якісні зміни інформаційної сфери, що супроводжується корінним перетворенням не тільки економічної, технічної, соціокультурної, але й управлінської складової комунікаційних процесів. Конкурентоспроможність, економічна стійкість, ефективність діяльності підприємств забезпечуються, в першу чергу, інноваційними науково-технічними розробками і застосуванням сучасних комунікативних технологій. Ефективне управління організаційними комунікаціями стає найважливішою умовою поступального розвитку сучасних підприємств. Кажуть, якщо організація ефективна в області комунікації, вона ефективна і у всіх інших видах діяльності.

Комунікації є сполучним процесом, що з'єднує розрізнені складові в єдине організаційне ціле. Без комунікацій організована діяльність замінюється на нескоординовані дії окремих індивідів.

Комунікаційна політика є одним з найважливіших стратегічних ресурсів сучасної організації. Мета комунікаційної політики підприємства полягає в створенні конкурентних переваг, які складаються з виробничих і споживчих позицій. Виробничі аспекти комунікаційної політики залежать від роботи з внутрішнім середовищем. Політика взаємодії у зовнішньому середовищі впливає, в основному, на створення довгострокових споживчих відносин організації і клієнтів, веде до зниження інституційних витрат.

Правильно обрана комунікаційна політика організації – це один з елементів її успішної діяльності, тому питання її формування є пріоритетними в діяльності керівників сучасних організацій.

Комунікативна (комунікаційна) політика – звід правил, позиція, а також опис можливої реакції на події в комунікативному просторі, в якому існує об'єкт комунікації.

Основне завдання комунікаційної політики – чіткий опис методів, способів і правил комунікації та недопущення застосування на практиці недостовірних,

неповних і ситуаційних комунікацій, використання каналів комунікації, що не відповідають цілям і задачам політики.

Комунікативна політика включає в себе наступні складові:

- місію компанії;
- аналіз і визначення цільової аудиторії для здійснення подальших комунікацій;
- позиціонування;
- опис бажаних каналів комунікації;
- опис бажаних коштів і способів комунікації;
- опис особливостей рекламно-інформаційної комунікації (те, що властиво для правильної комунікації і те, що не властиво);
- опис принципів комунікаційної стратегії;
- визначення методу виділення фінансових коштів на комунікації (метод фіксованого відсотка, метод встановлення відсотка від суми прибутку, від обсягу продажів минулого періоду або передбачуваного в майбутньому та ін.) [1].

Лебедева Т. Ю. під комунікаційною політикою організації розуміє набір різних технологій і засобів, що дозволяють позиціонувати її серед зовнішніх і внутрішніх аудиторій і здійснювати її стратегію розвитку, ґрунтуючись на виробництві не тільки матеріальних, а й культурних, громадських, корпоративних цінностей, її еволюцію, її корпоративну філософію і культуру відповідно до її місії [2, с. 26].

На сайті «Бізнес-клуба онлайн» пропонується наступне визначення: «Комунікаційна політика – це процес створення у існуючих і потенційних покупців, майбутніх споживачів продукції необхідних фірмі уявлень про пропоновані нею товари, про саму фірму, а також впливу на цільові аудиторії громадськості. Вона спрямована на вирішення трьох завдань: спонукання, інформування та мотивування покупців, цільової аудиторії, суспільства в цілому» [3].

Деякі автори, наприклад, Д. Шнайдер, вважають, що комунікаційна політика підприємства та комунікації підприємства мають рівнозначне методичне позначення [4, с. 361].

Голубков Є. П. вказує, що «поняття «політика» включає як стратегічні, так і тактичні рішення. До стратегічних рішень в області комунікаційної політики можна віднести наступне: визначення раціонального поєднання окремих елементів комплексу маркетингу в налагодженні ефективних комунікацій для даного виду бізнесу (тип послуг та особливості споживачів); визначення ефективних пропорцій використання окремих інструментів політики комунікацій при виборі комунікаційних стратегій; визначення ефективності комунікацій на стратегічному інтервалі часу. До числа тактичних комунікаційних рішень, що приймаються досить часто або регулярно в залежності від зміни зовнішніх і внутрішніх умов, можна віднести наступне: вибір конкретних методів просування послуг в рамках поточних умов зовнішнього середовища і можливостей організації; планування та проведення комунікаційних кампаній; розробка бюджету комунікаційної діяльності; моніторинг ефективності поточних витрат на комунікаційну діяльність; організаційно-кадрові питання комунікаційної діяльності» [5].

Зверінцев А. Б. визначає зміст комунікаційної політики наступним чином: «Якщо організація ставить перед собою масштабні комунікаційні цілі –

забезпечити не тільки своєчасне якісне інформування аудиторії, а й домогтися певного рівня взаєморозуміння і співробітництва з різними соціальними групами і організаційними структурами, то для вирішення таких завдань їй будуть потрібні складні технології, що включають в себе найрізноманітніші методи, прийоми, операції і процедури. Такій організації необхідна розробка комунікаційної політики» [6, с. 63].

Пропонується наступне визначення комунікаційної політики: «Комунікаційна політика – перспективний курс дій підприємства і наявність у нього обґрунтованих напрямів використання комплексу комунікаційних засобів і організації взаємодії з усіма суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища, які забезпечать задоволення потреб споживачів і отримання прибутку, стабільну і ефективну діяльність, підвищення конкурентоспроможності».

У формуванні комунікаційної політики беруть участь керівники всіх рівнів управління і фахівці в галузі управління організаційними комунікаціями. Саме їм належить право вибору конкретних комунікаційних інструментів, що забезпечують реалізацію політики і досягнення стратегічних цілей комунікаційного менеджменту. Комунікаційна політика включає як знання, розуміння і усвідомлення способів комунікації, так і конкретні комунікаційні заходи. За її допомогою керівники впливають на свій колектив і будують взаємини з зовнішнім середовищем. Результат комунікативної політики може мати як позитивні, так і негативні наслідки, тому однією з важливих цілей комунікаційного менеджменту є її оцінка [7].

Продумана комунікаційна політика дозволяє аналізувати, планувати, ефективно використовувати максимально можливу кількість каналів, по яких здійснюються комунікації конкретного підприємства. Відсутність комунікаційної політики значно знижує якість комунікацій, що, в кінцевому підсумку, виражається у фінансових втратах.

Сучасний бізнес – це, перш за все, комунікації. Результативні комунікації – це підписані контракти, відносини з партнерами, працездатна команда співробітників, динамічне зростаючі продажі, вдалі маркетингові ходи і реклама, що досягає свого споживача. В кінцевому підсумку – це прибуток, зростання, репутація організації.

### **Література:**

1. Записки маркетолога. Коммуникативная политика. URL: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/k/communicative\\_policy](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/k/communicative_policy).
2. Лебедева Т. Ю. Паблик рилейшнз: системные модели, технологии. Учебное пособие. М.: МГУ, 2007. 26 с.
3. Коммуникационная политика предприятия. URL: <http://biznesklubonline.com/stati/268-kommunikatsionnaya-politika-predpriyatiya>.
2. Шнайдер Д. Технологический маркетинг. М.: Янус-К, 2003. 478 с.
3. Голубков Е. П. Проектирование элементов комплекса маркетинга. Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 2. URL: <https://www.cfin.ru/press/marketing/2002-2/16.shtml>.
4. Зверинцев А. Б. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга менеджера PR. СПб.: Изд-во Буковского, 1996. 268 с.
5. Ковалёва В., Бондарь Е. Коммуникативная компетенция руководителя. Бизнес-информ. 2010. № 10. С. 148–151.



## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

### БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

**КОНДРАТЕНКО О. М.**

*студент спеціальності «Фінанси, банківська справа і страхування»*

Науковий керівник: **МЄДВЄДКОВА Н. С.**

*кандидат економічних наук, асистент*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*м. Київ, Україна*

---

В Україні розпочався новий етап розвитку, шляхом впровадження нових реформ, однією з таких реформ є децентралізація місцевих бюджетів. На сьогоднішній день пріоритетним напрямком розвитку демократичної держави є забезпечення зростання рівня добробуту кожного окремого громадянина.

Згідно з досвідом розвинутих європейських країн, досягнення даної мети можливе лише за умов якісного державного управління. Нова реформа дає можливість місцевій владі, яка краще знається на проблемах своїх територій, ніж центральна, змогу ефективніше їх вирішувати. Так, фінансова децентралізація дозволяє збалансувати механізми надання суспільних послуг з потребами та уподобаннями жителів місцевих громад.

Фінанси відіграють ключову роль у розвитку будь-якої країни. Саме вони є головним елементом економічних відносин, а також інструментом реалізації основних напрямів державної, регіональної та місцевої політики.

Економічна ефективність вимагає проведення фінансової децентралізації, наслідком якої є передача і делегування видаткових повноважень, створення фінансової бази органів місцевого і регіонального самоврядування, розробка ефективної моделі фінансового вирівнювання, залучення жителів територіальних громад до вирішення місцевих завдань (1).

В результаті в 2015 році було прийнято закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад», а також внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів. Реформа спрямована на передачу повноважень до органів місцевого самоврядування в реалізації різноманітних програм соціально-економічного розвитку, формуванні та наповненні бюджету. Таким чином, роль територіальних громад в соціально-економічному розвитку країни та регіонів зросла [1].

Реформування системи територіальних фінансів є завжди складним процесом в будь-якій країні. Тому важливим є розроблення ефективної системи використання ресурсів територіальних бюджетів. Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення.

До основних джерел наповнення бюджету об'єднаних територіальних громад відносять податок з доходів фізичних осіб (стаття 64 БКУ) [2]. Практика формування бюджетів місцевого самоврядування за рахунок надходжень податку на доходи фізичних осіб наявна в багатьох європейських країнах – в такий спосіб місцеві громади зацікавлені у стимулюванні підприємницької активності на своїй території.

Крім цього основного податку, відповідно до статей 69-1, 71 Кодексу, до бюджетів громад надходить - 25% екологічного податку; - 5% акцизного збору з реалізації підакцизних товарів; - 100% єдиного податку; - 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності; - 100% податку на майно (нерухомість, земля і транспорт), збори та інші платежі відповідно до наведеного вище Кодексу.



**Рис. 1. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України**

*Джерело: [3]*

Громади отримують фінансові ресурси, якими зможуть самостійно розпоряджатися за напрямками видатків, визначеними у статті 89 Кодексу. З районного рівня бюджетів після передачі повноважень об'єднаним громадам будуть надаватись послуги медицини другого рівня та проводитись видатки на заходи загально районного значення, обласний же бюджет буде фінансувати освіту (на утримання шкіл-інтернатів та вузів), підготовку кадрів та медичну галузь (спеціалізовані заклади). Ці видатки також проводяться за рахунок субвенцій з Державного бюджету та доходів, які закріплені Кодексом.

На рисунку 1 ми можемо спостерігати, що питома вага місцевих бюджетів у зведеному бюджеті збільшується щорічно та досягає 49,3% в 2017 році. Реформа міжбюджетних відносин являється стимулом для місцевих громад ефективніше наповнювати свої кошториси, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки.

Бюджети ОТГ беруть участь у горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності. Відповідно до цієї системи, для встановлення базової або реверсної дотації визначається індекс податкоспроможності місцевого бюджету. За

умови, що індекс менше 0,9 – бюджетам ОТГ надається базова дотація в обсязі 80% суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету.

З метою досягнення середнього рівня станом на 2016 рік, 125 бюджетів отримали базову дотацію, в порівнянні з 2017 роком кількість скоротилася більше ніж вдвічі (293 бюджети в 2017).

Якщо значення індексу знаходиться в межах від 0,9 до 1,1, то горизонтальне вирівнювання податкоспроможності не застосовується.

Бюджети ОТГ, що мають рівень податкоспроможності вище 1,1, передають частину своїх доходів до державного бюджету, проте кошти передаються не в повному обсязі (як при системі балансування). У цьому випадку передається лише 50% суми, що перевищує значення такого індексу 1,1 [5].

Таблиця 1

**Фактичні надходження доходів загального фонду  
місцевих бюджетів за 2016 р.**

Податок на доходи фізичних осіб – 79,00
Акцизний податок – 11,60
Плата за землю – 23,30
Єдиний податок – 17,20
Інші збори – 16,60
Базова дотація – 4,7
Освітня субвенція – 44,50
Медична субвенція – 44,40
Субвенція на формування інфраструктури – 0,41
Загальна сума 242,30

*Джерело: [3]*

Табл. 1 показує фактичні надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів за 2016. Як ми можемо спостерігати, найбільша частка доходів припадає на ПДФО, 79 млрд грн і склала 32,6% від загальної суми надходжень місцевих бюджетів. Частка акцизного податку у 2016 році становила 4,79%, плата за землю – 9,62%.

Дані зміни в структурі фактичних надходжень місцевих бюджетів дають змогу стверджувати, що завдяки фінансовій децентралізації місцеві бюджети стали більш самостійними та незалежними від трансфертів, збільшивши частку власних ресурсів у своїй структурі.

Якщо раніше від 50% до 90% бюджетів різних рівнів в Україні були дотаційними, то після проведених реформ, кількість дотаційних бюджетів скоротиться вдвічі [4].

Реформа « Про добровільне об'єднання територіальних громад », дала нові можливості для розвитку селищ та міських регіонів України. Економічний розвиток об'єднаних територіальних громад, залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами, а також від правильності ведення соціально-економічного розвитку.

Реформування системи управління в Україні, повинна забезпечити стійкість, прозорість та ефективне використання бюджетних коштів. В свою чергу це забезпечить покращення умов та рівня життя населення в регіонах та в цілому в Україні.

### **Література:**

1. Габа І.М. «Децентралізація» – деякі плюси і мінуси / І.М.Габа // РайонІнфо. – 2014. – № 1. – С. 5.
2. Бюджетний кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу zakon.rada.gov.ua/go/2456-17.
3. Зведений бюджет України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons>.
4. Демчак Р. Бюджетна децентралізація є основним чинником економічної безпеки держави: [Електронний ресурс].- Режим <http://solydarnist.org/?p=15037>.
5. Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/3958>.

## **СФЕРИ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ КРАЇН ЄС**

### **ШАШИНА М. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри економіки і підприємництва*

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

---

Кінець минулого століття та бурхливі десятиліття 21-го століття спонукали країни ЄС переглянути свої орієнтири у політиці структурування та виділення регіональних і секторальних пріоритетів. Особливої уваги з точки зору структурної модернізації отримали сфери аграрної, промислової, фіскальної, соціальної та інновативної діяльності.

Основи модернізації аграрної політики були закладені ще Римським договором (1957) і на сучасному етапі здійснюється у розрізі Спільної аграрної політики, цілі якої були сформовані вже в статті 39 Договору. Напрями реалізації аграрної політики передбачають оптимальне та екологічне використання факторів виробництва, гарантування доходу фермерам, підтримання добробуту сільських територій.

Сьогодні скоректувало напрями структурної модернізації відповідно до Фінансової перспективи 2015–2018 років за напрямами функціональної спроможності внутрішнього ринку для фермерських господарств та розвитку сільської місцевості.

Відбувається переорієнтація на третинний сектор (послуг), де створюється близько 71,5% ВВП; на частку вторинного сектора (промисловості) припадає – 26,7% [1], такі тенденції спостерігаються також у структурі зайнятості населення.

Відповідно до стратегії «Європа-2020» [2] структурна модернізація промисловості орієнтована на: «Інноваційний Союз», «Промислова політика ери глобалізації», «План з розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць».

Акценти структурування фінансової сфери здійснюються у напрямі контролю за державним боргом та лімітами дефіцитів бюджету. При цьому система оподаткування переорієнтована на зниження прибуткових навантажень, хоча допускається підвищення оподаткування майна, преференцій прямих податків з метою посилення конкуренції та раціонального використання ресурсів.

Структурна модернізація соціальної сфери реалізується через розгалужену систему інститутів, які функціонують у рамках своїх повноважень на основі Лісабонського договору про внесення змін у Договір про Європейський Союз і Договору про установа Європейського Співтовариства.

Основні механізми реалізації інноваційної політики в країнах ЄС є фінансова підтримка малих і середніх підприємств, взаємодія між університетською наукою та промисловістю у сфері трансферу технологій для забезпечення комерціалізації результатів НДДКР, державно-приватне партнерство та ін.

Таким чином, сучасні тенденції структурної модернізації в країнах ЄС лежать у площі виділення специфічних сфер за якими можливе прискорення процесів розвитку економіки з позицій розгалуженого впливу на основі потенційних можливостей конкретних регіонів, використовуючи механізми партнерської участі держави чи Європейського Співтовариства.

### **Література:**

1. Official Journal of the European Union: Council Regulation № 298/2017. URL: [https://eur-lex.europa.eu/search.html?page=1&qid=1549796718768&DTS\\_DOM=ALL&type=advanced&DC\\_CODED=6110&lang=en&SUBDOM\\_INIT=ALL\\_ALL&DTS\\_SUBDOM=ALL\\_ALL](https://eur-lex.europa.eu/search.html?page=1&qid=1549796718768&DTS_DOM=ALL&type=advanced&DC_CODED=6110&lang=en&SUBDOM_INIT=ALL_ALL&DTS_SUBDOM=ALL_ALL).
2. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: [http://europa.eu/press\\_room/pdf/complet\\_en\\_barroso007\\_-\\_europe\\_2020\\_-\\_en\\_version.pdf](http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso007_-_europe_2020_-_en_version.pdf).

# СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

## ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ

**ЖУРАВЕЛЬ А. В.**

*студентка*

**ЧЕРНУШКІНА О. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри управління персоналом і економіки праці*

*Хмельницький національний університет*

*м. Хмельницький, Україна*

---

На сучасному етапі розвитку світового господарства і за умов долучення до нього економіки, людський капітал стає ключовим фактором виробництва. Саме тому для забезпечення сталого економічного зростання і соціального розвитку системні та цілеспрямовані інвестиції в людський капітал є необхідною умовою для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Питання оцінки здійснення інвестицій у людський капітал є досить актуальним, адже, як вже було сказано, людський капітал є одним з основних факторів розвитку інноваційної економіки, висококваліфікований персонал поступово стає найбільш цінним та важливим активом організації. В умовах динамічних змін конкурентного середовища підвищення ефективності діяльності підприємства просто неможливе без здійснення інвестицій у персонал.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти інвестицій у людський капітал було розглянуто у наукових працях таких зарубіжних вчених, як: А. Сміт, Р. Солоу, Г. Беккер, Е. Денісон, Дж. Кларк, Т. Шульц, М. Боуен, Г. Бартельс та інші. Починаючи з ХХ століття і до цього часу, різним аспектам формування, розвитку та інвестування в людський капітал приділяли увагу такі вітчизняні дослідники, як: В. Антонюк, Л. Лазарева, А. Момчева, О. Грішнова, В. Онокало, О. Сазонець, В. Смирнов, Ю. Корчагін, М. Долішній, Д. Коляденко та інші.

Проте, не дивлячись на зростаючу увагу як науковців, так і практиків усього світу до людського капіталу, дослідження в цьому руслі не можна на сьогодні вважати вичерпаними. Ґрунтовних наукових розробок та досліджень потребують уточнення сутності поняття інвестицій у людський капітал та розмежування видів інвестицій за різними рівнями.

Основною метою даної роботи є розкриття сутності і значення людського капіталу як чинника економічного розвитку, визначення ролі інвестицій у формуванні людського капіталу, з'ясування сутності поняття інвестицій у людський капітал та виокремлення видів інвестицій на різних рівнях.

Існує багато визначень поняттю «інвестування в людський капітал». Серед учених-економістів нема єдиної думки щодо трактувань цього поняття. Так, наприклад, для К. Макконнелла і С. Брю – це будь-які дії, які підвищують

кваліфікацію і здібності і, тим самим, продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що дані витрати будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів в майбутньому. Шарп У. говорить, що це – дія, за якої потрібно розлучатися з грошима сьогодні, щоб отримати велику їх суму в майбутньому. Колосюк А. вважає, що це – процес створення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій в: освіту, спеціальну підготовку і перепідготовку, підвищення кваліфікації у виробничій діяльності, зміцнення духовного і фізичного здоров'я [1, с. 39].

На нашу думку, інвестиції в людський капітал – це всі цілеспрямовані вкладення грошових коштів у підвищення інтелектуальних та фізичних здібностей працівника задля покращення продуктивності його праці, що дозволить отримати значний матеріальний та нематеріальний ефект як для самої людини, так і для підприємства.

Інвестиції у розвиток людських ресурсів відіграють велику роль у формуванні людського капіталу, адже вони є одним із основних чинників збільшення продуктивності, подолання кризових явищ та досягнення високих темпів економічного зростання. Підприємства, що постійно займаються питаннями інвестування у розвиток персоналу, відзначаються високим рівнем прибутковості, фінансової стійкості та швидко здобувають вагомі конкурентні переваги [2, с. 75].

Варто виділити види інвестицій за різними рівнями визначення людського капіталу – інвестиції в людський капітал на індивідуальному рівні та інвестиції на макрорівні.

Основними видами інвестицій у людський капітал на індивідуальному рівні є:

1. Інвестиції у здоров'я – це інвестиції, які виражаються в збереженні працездатності людини за рахунок зменшення захворюваності і збільшення продуктивного періоду життя. Рівень здоров'я багато в чому залежить від якості послуг охорони здоров'я, яке супроводжує людину з самого народження до його пенсійного віку. Так гарне здоров'я – це запорука більшої тривалості життя, більш високої продуктивності праці, отже, витрати на охорону здоров'я – це вигідні інвестиції з довгостроковою і постійно зростаючою віддачею.

2. Інвестиції у трудовий капітал. Найважливішим видом людського капіталу є трудовий капітал. Формується він все життя за мірою накопичення досвіду, трудових навичок, умінь і, найголовніше, освіти.

3. Інвестиції у культурно-моральний розвиток – це сукупність витрат, призначених для духовного та морального збагачення людини [3].

Багатоаспектний характер людського капіталу дозволяє виділити такі види інвестицій у людський капітал на макрорівні:

1. Інвестиції у соціальну мобільність – це сукупність витрат на міграцію і пошук економічно значимої інформації, що сприяє переміщенню робочої сили на підприємства і в регіони, де праця краще оплачується, тобто туди, де людський капітал використовується продуктивніше, а ціна за його послуги вища.

2. Інвестиції у фундаментальні наукові розробки – це сукупність, пов'язаних з проведенням фундаментальних наукових досліджень з найважливіших проблем

науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства й держави [4, с. 102].

Інвестування в людський капітал передбачає переслідування для інвестора вигод для себе безпосередньо, та для третіх осіб.

Так, для працівників – це:

- 1) підвищення рівня доходів;
- 2) задоволення від роботи;
- 3) поліпшення умов праці;
- 4) зростання самоповаги;
- 5) поліпшення якості життя.

Для працедавця – це:

- 1) підвищення продуктивності праці;
  - 2) скорочення втрат робочого часу і зростання ефективності виробництва,
- що зрештою, сприяє підвищенню конкурентоспроможності.

Для держави – це:

- 1) підвищення добробуту громадян;
- 2) зростання валового доходу;
- 3) підвищення економічної активності громадян.

За умови комплексного, обґрунтованого, одночасного та своєчасного здійснення різних видів інвестицій у людський капітал можна досягнути найбільшого синергетичного ефекту [5, с. 358].

Отже, людський капітал – найбільш цінний ресурс сучасного суспільства. Саме інвестування в людський капітал дає можливість постійного розвитку підприємству. Дане інвестування виступає важливим елементом на шляху подолання кризових явищ на підприємстві та запорукою його конкурентоспроможності.

Відповідно, інвестиції у людський капітал повинні бути пріоритетним завданням керівників, спрямованим на економічне зростання підприємства.

### **Література:**

1. Лазарева Л. П. Особливості інвестицій в людський капітал / Л. П. Лазарева // Економіка: реалії часу. Наук. журнал. – 2016. – № 3. – С. 37–43.
2. Квятковська Л. А. Сучасні тенденції інвестування у людський капітал / Л. А. Квятковська // Вісник Кременчуцького національного університету. Серія: Економіка і управління. – 2013. – Випуск 17. – С. 73–78.
3. Сахненко О. І. Основні види інвестицій в людський капітал [Електронний ресурс] / О. І. Сахненко // Електронний журнал «Ефективна економіка». – 2015. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 21. 12. 2018).
4. Приймак В. І. Актуальні проблеми та перспективи розвитку людського капіталу в Україні / В. І. Приймак, С. М. Гинда // Молодий вчений. – 2015. – № 7(22). Ч.1. – С. 100–103.
5. Онокало В. Г. Теоретичні аспекти ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства / В. Г. Онокало // Вісник Мукачевського державного університету. Економіка: зб. наук. праць. – МДУ, 2017. – Вип.9. – С. 356–359.



## СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТЬ, СТРУКТУРА ТА ЧИННИКИ

### **МАРТИН О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту,  
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності  
м. Львів, Україна*

### **ЖИВКО З. Б.**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри менеджменту  
Львівський державний університет внутрішніх справ  
м. Львів, Україна*

### **ВІТЕР О. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності,  
Львівський інститут економіки і туризму  
м. Львів, Україна*

---

Рівень ефективності функціонування сучасного підприємства в умовах становлення та динамічного розвитку ринкової економіки в Україні залежить від якісного складу кадрового потенціалу, при цьому персонал підприємства повинен відповідати сучасним вимогам і параметрам до нього. Персонал підприємства формується в процесі управління персоналом з використанням конкретних взаємопов'язаних економічних і соціальних заходів. Саме управління персоналом підприємства спрямоване на розвиток персоналу, використання його потенціалу на мікрорівні.

Персонал підприємства сьогодні є найголовнішою умовою ефективного функціонування будь-якого підприємства, а відповідно персонал підприємства потребує постійної уваги, потребує управління персоналом. Управління персоналом виступає складною системою, яка реалізується за допомогою конкретного механізму, реалізація якого на підприємстві забезпечує життєздатність підприємства і ефективність його функціонування в сучасних умовах ринкового господарювання. Мотивація трудової діяльності персоналу як найважливіший складовий елемент системи управління персоналом на підприємстві в сучасних ринкових умовах найбільше впливає на конкурентоспроможність підприємства, його ефективність і стабільність функціонування. Неврахування цього важливого моменту в умовах сучасного ринкового господарювання є негативним аспектом функціонування підприємства в поточному часу і в перспективі, оскільки виникає реальна можливість втрати позиції підприємства на ринку і його конкурентних переваг.

«Мотивація розуміється одночасно в інституціональному та функціональному аспектах відповідно як результат та процес спонукання до реалізації встановленої мети чи розв'язання певної задачі... У функціональному аспекті мотивацію праці можна розуміти як рід організаційної діяльності з формування

та реалізації мотивованої економічними інтересами поведінки працівників. Вона виступає у вигляді виробничих відносин, які виникають в процесі впливу на появу мотиву через діалектичне поєднання заходів щодо з'ясування, формування потреб із одночасним застосуванням відповідних стимулів задля досягнення певних цілей» [4, с. 31].

В цілому мотивація праці персоналу на підприємстві має три складові – матеріально-організаційну, соціально-економічну та морально-психологічну. Морально-психологічна складова мотивації передбачає сприяння становленню сучасного свідомо працівника, розвиває в людині самоповагу, позитивне світосприйняття, високі етичні та моральні принципи. Для цього на підприємстві проводять оцінку заслуг працівника, практикують заохочення, а у сучасних умовах – практикують залучення його до управління.

Матеріально-організаційна складова передбачає забезпечення ефективної праці з метою створення економічних благ, які є необхідними для задоволення людських потреб, шляхом раціональної організації праці, виробництва та заробітної плати на підприємстві. На практиці організація виробництва поєднує фінансові, матеріально-технічні, трудові, інформаційні ресурси, забезпечує їх ефективне використання з метою досягнення конкретних цілей. Обґрунтована організація виробництва сприяє виникненню індивідуальних мотивів до продуктивної праці і обумовлює працівника до праці із завданою інтенсивністю і якістю.

Соціально-економічна складова мотивації праці формує у працівника стимулюючу систему інтересів та потреб, ціннісні орієнтації, сприяє розвитку його трудових здібностей та вдосконаленню виробничого досвіду, зростанню професійного вміння. Функціонування працівника у соціальному середовищі дає можливість участі йому у власності, участі у прибутках, професійного зростання, кар'єрного росту, отримання гідної заробітної плати тощо. Сьогодні заробітна плата є важливим стимулом і мотивацією, разом з тим вона забезпечує нематеріальну мотивацію, яка реалізується за допомогою визнання зусиль, гідної оцінки праці, які є оцінкою певного статусу людини у суспільстві. В сучасних умовах стимулююча функція заробітної плати посилюється, відповідно заробітна плата виконує першорядну стимулюючу роль в ринковій економіці.

В цілому мотивація праці персоналу – це взаємозв'язок системи стимулів і системи мотивів, взаємозв'язок особистої оцінки ефективності результатів трудової діяльності і оцінки трудової діяльності конкретного підприємства. Результативним взаємозв'язком є взаємозв'язок мотивації праці персоналу і результатів трудової діяльності персоналу конкретного підприємства

Мотивація праці на підприємстві зазвичай потребує певного механізму, який повинен враховувати стан та чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Під мотиваційним механізмом управління персоналом розуміють комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних та соціально-психологічних інструментів і методів спонукання до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики [1, с. 260]. Реалізація мотиваційного механізму на підприємстві забезпечує певний рівень соціально-економічної ефективності мотиваційного механізму.

Досягнення мети управління мотивацією персоналом на підприємстві на практиці визначається низкою чинників, зокрема висока зарплата, потреба в хороших умовах праці, потреба у спілкуванні з колегами і підтримці довгострокових стабільних відносин, визнання та прагнення до вищих досягнень, прагнення до кар'єрного росту, креативність і передбачливість, розвиток та самовдосконалення особистості, цікава та змістовна робота, упевненість у своєму майбутньому в державі та на даному підприємстві, відношення до поточних стимулів на підприємстві та до стратегічних стимулів та мотивації на даному підприємстві [3, с. 136-137]. В цілому ці чинники можна поділити на внутрішні і зовнішні чинники. До внутрішніх чинників відносять загальний рівень культури, освіти, соціально-економічне становище, морально-психічні якості, до зовнішніх чинників вони відносять спосіб організації суспільного виробництва, соціально-економічного розвитку суспільства, політичні чинники тощо. Крім вищеперерахованих до внутрішніх чинників мотиваційного механізму підприємства можна віднести організаційну структуру підприємства, розмір підприємства, його інноваційний потенціал, фінансові можливості, потенціал персоналу, наявність інформаційної інфраструктури, науково-технічні можливості підприємства, до зовнішніх чинників можна віднести амортизаційну політику в державі, нормативно-законодавчу базу, фінансово-кредитну політику держави, податкову політику, рівень конкурентної боротьби тощо [1, с. 261].

Практика господарювання свідчить про існування чинників, які демотивують персонал, тобто діють негативно на працівників. До таких чинників відносять:

- 1) порушення, які допускає керівник – спочатку він запізнився на нараду, потім накричав на співробітника тощо;
- 2) невикористання знання і досвіду працівника, які він має і сам їх цінує;
- 3) ігнорування ідей та ініціативи працівника;
- 4) відсутність почуття причетності до компанії;
- 5) невизнання досягнень і результатів з боку керівництва та колег.

Всі ці чинники є частиною корпоративної культури і пов'язані з місією і цілями компанії [2, с. 104].

Для забезпечення мотивації праці на підприємстві необхідні створення і розробка нового підходу до цієї важливої проблеми як на рівні мікроекономіки, так і на рівні макроекономіки, тобто розробка нового підходу до управління мотивацією праці на підприємстві через реалізацію механізму управління мотивацією праці на підприємстві. Розробка такого мотиваційного механізму передбачає урахування зовнішнього і внутрішнього середовища та чинників, які впливають на них. Мотивація праці на підприємстві повинна передбачати розробку конкретного мотиваційного механізму управління персоналом.

Мотиваційний механізм управління персоналом на підприємстві повинен відповідати умовам господарювання, що формуються в мінливому ринковому середовищі, а відповідно ефективного функціонування мотиваційного механізму управління персоналом забезпечується урахуванням чинників зовнішнього середовища і особливого мінливого тиску в сучасних ринкових умовах господарювання. Ефективне функціонування мотиваційного механізму

управління персоналом є передумовою успішної діяльності підприємства, його високої результативності.

### **Література:**

1. Андреева Т.В. Мотиваційний механізм як засіб підвищення ефективності праці в банківській сфері / Т.В. Андреева, Д.А. Терещенко, В.А. Величко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 13. – С. 259-263.
2. Большаков А.С. Современный менеджмент. / А.С.Большаков, В.И. Михайлов. – СПб, 2008. – 324 с.
3. Холод З.М. Проблеми формування механізму мотивації персоналу підприємств (на прикладі підприємств ВПК) / З.М. Холод, О.М. Шляхетко // Наукові записки Української академії друкарства. – 2011. – № 2. – С. 135-141.
4. Черкашина М.В. Вдосконалення механізму мотивації в умовах постіндустріальної економіки / М.В. Черкашина, М.О. Науменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 29-33.

## **ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

### **РУДАЧЕНКО О. О.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіка підприємств,  
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку*

*Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

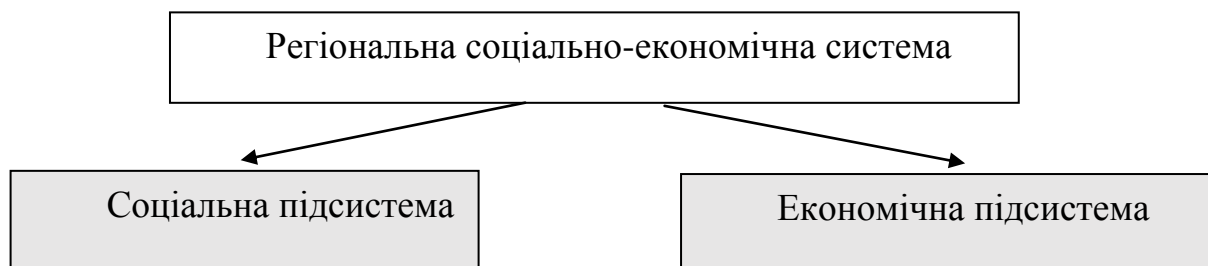
---

Реалії сьогодення вказують на те, що в країні необхідно вирішувати як соціальні, так і економічні завдання, тому регіональну соціально-економічну систему можна розділити на такі наступні складові (рис. 1.): поділ системи на дві взаємозалежні підсистеми: соціальну та економічну, що знаходяться у взаємодії та взаємовпливі. Результатом такого поділу стало визначення структури соціально-економічної системи, складові якої мають різні завдання та умови функціонування.

Запропоновано до першої (соціальної) підсистеми віднести установи і організації, що мають державне фінансування, або знаходяться на самофінансуванні, і за видами економічної діяльності розділені на державне управління, освіту, охорону здоров'я, соціальну допомогу та ін. Основна їх діяльність спрямована на надання відповідних соціальних послуг територіальній громаді.

До другої (економічної) підсистеми віднесено підприємства, установи і організації, які знаходяться на самофінансуванні і за видами економічної діяльності діляться на промислові (добувні, обробні, виробництво та розподіл електроенергії, газу, води), сільське господарство, мисливство та лісове господарство, рибне господарство, будівництво, оптову і роздрібну торгівлю,

послуги з ремонту, готелі та ресторани, транспорт та зв'язок, фінансову діяльність, операції з нерухомістю та інші, основна діяльність яких спрямована на задоволення попиту споживача незалежно від регіону.



**Рис 1.1. Структура регіональної соціально-економічної системи**

Економічна підсистема виконує завдання, які різняться між собою залежно від умов функціонування її складових. Діяльність одних здійснюється в умовах конкуренції без обмежень з боку влади, інших – з певними обмеженнями, які залежать від впливу факторів, що відображають особливості регіону [1].

Виділено дві групи основних факторів впливу на організацію і розвиток соціально-економічної системи такі як територіальні та регіонально-економічні. Перша група факторів відображає кількісні показники щодо територіального розміщення соціальної і виробничої інфраструктури (маршрутів та графіків руху транспорту, режиму роботи підприємств). Друга – характеризує регіональний рівень побутових, комунальних, транспортних та інших послуг в частині становлення тарифів. Ці фактори мають вплив на ту частину підприємств, установ і організацій з комунальною або не комунальною формою власності, які свою діяльність спрямовують на надання послуг (соціального спрямування) територіальній громаді. Запропоновано суб'єкти господарювання, які в умовах конкуренції мають регіональні обмеження щодо їх діяльності, віднести до регіонально-залежної економічної підсистеми. Та всі інші підприємства, установи і організації, які працюють в ринкових умовах без обмежень з боку регіональної влади і мають не комунальну форму власності віднести до ринково-орієнтованої економічної підсистеми. Регіональна влада співпрацює із цими підприємствами на засадах домовленостей щодо залучення до соціально-економічного розвитку сіл, селищ, міст; виконання замовлення на виробництво і послуги, відповідно до потреб територіальної громади; залучення до розвитку будівельної індустрії, реконструкції та інженерного забезпечення території. Таким чином, частина підприємств, установ і організацій працюють, орієнтуючись на ринкові умови господарювання, інші – адаптуються до конкуренції в умовах регіональних обмежень [2].

Таким чином, варто зазначити, що головною метою проведення діагностики соціально-економічного розвитку є збільшення доходів, поліпшення освіти, харчування та охорони здоров'я, зниження рівня бідності, оздоровлення навколишнього середовища, рівність можливостей, розширення особистої свободи, збагачення культурного життя.

### **Література:**

1. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова [та ін.]. – К.: Ін-т економіки та прогнозув, 2011. – 696 с.
2. Жаліло Я.А. Післякризовий розвиток економіки України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] // К.: НІСД, 2011. – 66 с.

## **THE PROBLEM OF ACADEMIC AND EXTRACURRICULAR EDUCATION IN SCHOOLS**

**FILON M. M.**

*candidate of economic sciences,  
lecturer of the Department of Political Science and Law*

**VINKOVSKA A. O.**

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

---

In the twenty-first modernization of artificial intelligence is carried out very rapidly. Now, the AI (Artificial Intelligence) plays human chess, good with building logical connections at the level of a six year old child. Many professions over time will lose their relevance [1].

This means that with the advent of technological progress there is a need to develop a multitasking personality. The trend of the demand for such specialists was formed not only in advanced economies but also in countries that are developing.

The formation of personality occurs during the period of secondary education. The transition to the pubertal period in children requires special attention to their psychological health and mental development. But at this stage of development there is a problem of integrated approach to the optimization of the teenager and ability to get it outside the classroom.

Often even if you want to participate in the events, there is an option that teenagers can underestimate or ignore his desire in relation to the existing competition. This causes a certain embarrassment and a sense of unrealized potential. In the future this could have a negative impact on the already formed personality and society as a whole. For this to be developed a comprehensive approach for the development of middle and high school.

In the modern world is a multitasking personality should have a certain set of qualities such as stress tolerance, erudition, resourcefulness, diplomacy and interpersonal skills. There are many mind games that develop and can be used as a tool to solve the set tasks, goals and problems. Intellectual games – a set of methods used to improve a person's ability to perform cognitive tasks. These tasks require use of cognitive functions [2].

Intellectual games can be planned for different classes twice a month. Each training session will focus on a certain conditional «sector» in an integrated approach.

For example, training on «What? Where? When» with the opportunity to participate in competitions or games to stress such as «Mafia» or «Bang», for the development of diplomatic skills nice games such as «gentleman's deal» or a diplomatic chess as well as holding a debate to improve the skills of knowledge and skills to competently defend their point of view in different matters, CFR (Club funny and resourceful) and similar projects for the most resourceful develops creative thinking teaches scenic art and acting.

One of the most difficult stages of the implementation of such a system in schools is the lack of a sufficient number of competent people, and the passivity of students. To solve the first problem, a possible approach open similar clubs in universities and training of youth organizations, as to the prospect of not only youth development, but also bridge the gap between generations.

To solve the second task required a creative approach. Working with students often requires special treatment not only to them, but to their interests. The opportunity for a few minutes to make a presentation, which is not just them interested, but also lead to practice outside of class time, shows the solution to the problem by optimizing the activity of a teenager.

A comprehensive approach is not confined to intellectual games extracurricular process. It can be used during the learning process, with small upgrades in the subject. An example is the practical work in the format of thematic «What?Where?When? « where the class will be divided into teams with the possibility of earning points by answering the question for a minute. Also, interesting format of the final tests is a modification of the game «Mafia» [3]. The red city will stand before the task to find three mobsters, but now by the special rules. Each player during his speech will have time to call five facts with the passed subject and Express their suspicions on the most incompetent at this table. Moderator (teacher) can enter the game in the right direction to assign scores for the facts and assess not only knowledge but also skills to apply them in the game.

The introduction of innovations in education can be shown like as utopian or, on the contrary, of dubious quality. Students can develop their skills that in 18, when as an average person can develop only up to 30. Unfortunately, there is a problem, but there are also approaches to its solution. Awareness of the need to improve secondary education will improve several social institutions and different social areas.

### **References:**

1. ТОВТ А. Топ-25 вымирающих профессий, в которых роботы заменят людей. [Electronic resource] // (<https://strana.ua/articles/analysis/66544-top-25-vymirayushih-professij-v-kotoryh-lyudej-zamenyat-roboty.html>).
2. Theo Tsaousides Can Brain-Training Games Really Make You Smarter? // Train your brain // ©1996–2019 Entrepreneur Media, Inc. <https://www.entrepreneur.com/article/280998>.
3. Official website Wikipedia: Mafia Rules. Electronic resource [https://en.wikipedia.org/wiki/Mafia\\_\(party\\_game\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Mafia_(party_game)).

## СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

### ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВ УКРАЇНИ

**БЕЗДІТКО Ю. М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

**ДРАГОЄВА В. В.**

*магістрант*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

---

В сучасних умовах економічного розвитку, формування ресурсної бази банківських установ практично у всіх країнах має велике значення для їх ефективної діяльності. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів забезпечує можливості проведення банками активних операцій, які забезпечують отримання максимального прибутку. У банківських системах економічно розвинених країн, формування ресурсної бази відбувається в першу чергу за рахунок депозитів фізичних осіб, для яких банківський депозит є місцем капіталізації їх заощаджень та отриманням додаткового доходу, в той час коли для юридичних осіб кошти в банках в першу чергу є засобом проведення розрахунків, і в окремих випадках засобом збільшення доходів.

Депозитна база банків України після світової фінансової кризи, військово-політичних потрясінь 2014 року та жорсткого реформування банківської системи поступово відроджується, однак динаміка та структура її показників має свої специфічні характеристики, дослідження яких є нагальною потребою.

Стан вивчення проблеми. Питанням дослідження теоретичних засад та практики формування депозитної бази банків в Україні приділяли достатньо велику увагу відомі українські вчені серед яких: З. Васильченко, О. Дзюблюк, В. Кириленко, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, Р. Коцовська, В. Ричаківська, В. Стельмах, Н. Шелудько та інші.

Мета дослідження. Метою даної роботи є аналіз структури депозитного портфелю банків України за видами вкладників.

Викладення основного матеріалу. Розрахунки проведені за даними Національного банку України (Табл. 1) показують, що депозитний портфель банків України за період із 2013 року до 2017 року мав стійку динаміку до зростання. Навіть у особливо складні 2014 та 2015 роки сума депозитів на рахунках у банках зростала, хоч і не значними темпами. В цілому за досліджуваний період їх зростання склало 226 653 581 тис. грн., або 32,2%.

Однак аналіз структури депозитів показує, що їх зростання відбувалося в основному за рахунок юридичних осіб. Так станом на кінець 2013 року питома вага депозитів фізичних осіб у депозитному портфелі банків складала 62,9%,



відповідно питома вага депозитів юридичних осіб складала 37,1%. У 2014 та 2015 роках сума депозитів фізичних осіб у ці роки зменшувалась на 4,3% та 5,4% до попереднього року, відповідно знижувалась і їх питома вага у загальній сумі депозитів до 58,9% у 2014 році та 52,6% у 2015 році. Депозити юридичних осіб за цей же період зростали, і відповідно зростала їх питома вага у загальній сумі депозитів до 41,1% у 2014 році та 47,4% у 2015 році.

Таблиця 1

**Депозитний портфель банків України за 2013-2017 роки, тис. грн**

<b>Період</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Всього	702914233	718205962	760295392	854832098	929567814
Зміна у річному обчисленні, %	17,6	2,2	5,9	12,4	8,7
Депозити фізичних осіб	441892374	422733350	399841574	431514422	479536313
Зміна у річному обчисленні, %	19,5	-4,3	-5,4	7,9	11,1
Частка в депозитному портфелі, %	62,9	58,9	52,6	50,5	51,6
Депозити юридичних осіб	261021859	295472612	360453818	423317676	450031501
Зміна у річному обчисленні, %	14,6	13,2	22,0	17,4	6,3
Частка в депозитному портфелі, %	37,1	41,1	47,4	49,5	48,4

Примітка: складено автором за даними джерел [2]

У 2016 році темпи зростання депозитів юридичних осіб продовжували перевищувати темпи зростання фізичних осіб, що привело до подальшого зростання їх питомої ваги до 49,5% у загальній сумі депозитів банківської системи України. Тільки на кінець 2017 року динаміка частки депозитів набула зворотного напрямку – питома вага депозитів юридичних осіб у загальній сумі депозитів почала зменшуватись, а фізичних осіб – зростати.

Така динаміка показує, що негаразди у економічній та військово-політичній ситуації в країні значно сильніше впливали на негативну поведінку фізичних осіб, ніж юридичних, і відповідно депозити юридичних осіб були більш стабільними і прогнозованими ніж депозити фізичних осіб.

Проаналізуємо структуру депозитного портфеля фізичних та юридичних осіб у ТОП-10 банках України за сумою депозитів (табл. 2).

**Депозитний портфель фізичних та юридичних осіб у ТОП-10 банках України за сумою депозитів на 01 січня 2018 року**

Рейтинг	Банк	Сума, всього, тис. грн.	Частка в струк- турі, %	В тому числі, тис. грн.			
				кошти до запитання	%	строкові депозити	%
<b>Фізичні особи</b>							
1	ПАТ КБ «Приватбанк»	168 058 211	35,0	50 203 337	29,9	117 854 874	70,1
2	АТ «Ощадбанк»	86 568 072	18,1	20 305 765	23,5	66 262 307	76,5
3	АТ «Укресімбанк»	25 051 786	5,2	7 118 017	28,4	17 933 768	71,6
4	ПАТ «Альфа-Банк»	23 607 957	4,9	4 331 144	18,3	19 276 813	81,7
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	21 677 757	4,5	15 330 211	70,7	6 347 546	29,3
6	АБ «Укргазбанк»	16 735 699	3,5	3 775 982	22,6	12 959 717	77,4
7	ПАТ «ПУМБ»	15 617 973	3,3	5 903 357	37,8	9 714 616	62,2
8	АТ «Укрсиббанк»	12 654 705	2,6	11 212 000	88,6	1 442 705	11,4
9	ПАТ «Укрсоцбанк»	10 907 387	2,3	3 807 689	34,9	7 099 698	65,1
10	АТ «ОТП Банк»	10 052 842	2,1	7 326 778	72,9	2 726 063	27,1
•••							
<b>Всього за банками України</b>		<b>479 536 321</b>	<b>100</b>	<b>153 208 484</b>	<b>31,9</b>	<b>326 327 829</b>	<b>68,1</b>
<b>Юридичні особи</b>							
1	АТ «Укресімбанк»	56 926 042	13,3	45 327 234	79,6	11 598 808	20,4
2	АТ «Ощадбанк»	46 462 991	10,9	30 669 162	66,0	15 793 830	34,0
3	АБ «Укргазбанк»	43 838 170	10,3	27 789 689	63,4	16 048 480	36,6
4	ПАТ КБ «Приватбанк»	40 491 623	9,5	27 768 376	68,6	12 723 247	31,4
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	30 258 990	7,1	26 278 328	86,8	3 980 662	13,2
6	АТ «УкрСиббанк»	22 645 328	5,3	21 387 331	94,4	1 257 997	5,6
7	ПАТ «ПУМБ»	21 280 519	5,0	13 210 526	62,1	8 069 993	37,9
8	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	18 619 737	4,4	11 200 748	60,2	7 418 989	39,8
9	ПАТ «Альфа-Банк»	17 758 483	4,2	10 380 647	58,5	7 377 836	41,5
10	ПАТ «СІТІБАНК»	16 741 907	3,9	16 283 439	97,3	458 468	2,7
•••							
<b>Всього за банками України</b>		<b>427 506 800</b>	<b>100</b>	<b>303 956 860</b>	<b>71,1</b>	<b>123 549 940</b>	<b>28,9</b>

Примітка: складено автором за даними джерел [2]

Аналіз таблиці показує, що лідерами на ринку депозитів фізичних осіб із значним відривом виступають ПАТ КБ «Приватбанк», який займав 35,0% цього ринку, та АТ «Ощадбанк», який займав 18,1% ринку депозитів фізичних осіб. При цьому у ПАТ КБ «Приватбанк» 29,9% склали кошти до запитання, і відповідно

70,1% строкові, а у АТ «Ощадбанк» 23,5% склали поточні депозити, і відповідно 76,5% строкові. Всього із ТОП-10 банків за сумою депозитів, тільки у трьох банках кошти до запитання переважали строкові кошти. В цілому по банківській системі України 31,9% депозитів фізичних осіб були депозитами до запитання, і відповідно 68,1% строковими.

Аналіз ТОП-10 банків за сумою депозитів юридичних осіб показує, що в структурі депозитів усіх банків переважають депозити до запитання, питома вага яких складає від 58,5% у ПАТ «Альфа-Банк» до 97,3% у ПАТ «СІТІБАНК». В цілому по банківській системі України 71,1% депозитів юридичних осіб були депозитами до запитання, і відповідно 28,9% депозитів були строковими.

Таким чином можна зробити висновок, що в силу специфіки фінансово-господарської діяльності, і відповідно мети формування депозитів, основним джерелом строкових депозитів банківської системи України є фізичні особи.

Висновки. Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що у банківській системі України депозити юридичних осіб були більш стабільними, і такими, на які менш впливали негаразди в економіці країни.

Крім того, проведене дослідження показує, що основним джерелом строкових депозитів в Україні виступають фізичні особи, що в цілому відповідає загально світовим тенденціям.

### **Література:**

1. Абралава Н.А. Депозитный потенциал коммерческого банка / Н.А. Абралава // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 2. – С. 62–66.
2. Грошово-кредитна статистика [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44579](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579).
3. Кириленко В. Депозитна політика комерційного банку / В. Кириленко / Банківська справа. – 2014. – С. 53–55.
4. Ковшар А. І. Шляхи удосконалення депозитної політики на сучасному етапі / А.І. Ковшар // Фінанси України. – 2015. – № 7. – С. 42–45.

## **БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ І ЙОГО ВПЛИВ НА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ КРАЇНИ**

**ВІННИЦЬКА О. А.**

*кандидат економічних наук, доцент*

*Уманський державний педагогічний*

*університет імені Павла Тичини*

*м. Умань, Черкаська область, Україна*

---

На даний момент досить актуальною проблемою для України є значна сума державного боргу, який з'явився внаслідок бюджетного дефіциту країни. Дані поняття взаємопов'язані, адже держава позичає в підприємств, населення й інших держав гроші через нестачу останніх в бюджеті країни. Дане явище є

досить поширеною на сьогодні практикою, однак кошти даються під відсотки і у довгостроковому періоді можуть перейти у розряд державного боргу, що й відбувається зараз в Україні.

Бюджетний дефіцит – основний інструмент впливу на фінансово-кредитну політику. Він здатен суттєво впливати на розвиток економіки країни, адже нестача фінансів гальмує процес зростання економічних показників.

На сьогоднішній день потреба фінансувати галузі, що надають суспільні блага, витрати на оборону та необхідність покривати дефіцит Пенсійного Фонду є головними причинами існування бюджетного дефіциту України. Станом на 2017 рік бюджетний дефіцит країни складає 47849,6 млн грн. [1].

В останні роки Державний бюджет України приймається, враховуючи бюджетний дефіцит. Ця політика спрямована на збільшення бюджетних видатків порівняно із залученнями доходами. Проте такі важелі використовуються непослідовно. А в окремі періоди бюджети, прийняті з дефіцитом, фактично зводяться або з профіцитом, або з обсягом дефіциту, значно меншим порівняно із запланованими показниками [3].

Всі причини, що породжують і збільшують бюджетний дефіцит, часто розглядаються в літературі так само, як причини виникнення і зростання державного боргу. Взагалі державний борг являє собою заборгованість, що накопичилась в уряді внаслідок запозичення коштів для покриття бюджетних дефіцитів держави.

Розмір державного боргу розраховується у грошовій формі як непогашена основна сума прямих боргових зобов'язань держави. Стан державного боргу визначається на останній день звітного періоду та включає операції за цей день. Станом на 2017 рік зовнішній державний борг України склав 1 374 995,5 млн грн., внутрішній – 766 678,9 млн грн [2].

Згідно статті 18 Бюджетного кодексу України державний борг не може перевищувати 60% фактичного річного ВВП країни. У разі перевищення вказаної суми Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити заходів для зменшення суми боргу до зазначеного рівня і менше. Якщо брати до уваги ситуацію за 2017 рік, то державний борг становив 71,8% ВВП.

Відповідно до «Бюджетної резолюції 2018–2020» [4], в Україні відбудеться певна реструктуризація бюджетної політики, а саме:

- середньострокове бюджетне планування. Тобто горизонт планування бюджету буде три роки. Це допоможе більш чітко зорієнтуватися на значущих проблемах і окреслити цільові настанови на майбутнє;

- Парламент буде залучений до розробки бюджету на ранніх стадіях – це дасть змогу правильно розподіляти видатки бюджету. Прийнятий бюджет буде більш якісним і обдуманим;

- запровадження нової системи комплексної оцінки ризиків – резолюція передбачає створення двох нових документів: Стратегію управління державним боргом та Звіт про фінансові ризики;

- формування Стратегії управління державним боргом, яка є необхідною для України, так як в нашій державі відсутній нормативний документ, який розглядає питання виникнення та подолання державного боргу. Звіт про фінансові ризики буде вимагати прозорого оприлюднення усіх фінансових

ризиків, які значно впливають на бюджет, а отже і на рівень боргового зобов'язання країни.

Відповідно до «Бюджетної резолюції» планується, що до 2020 року ВВП країни зросте на 12 %, дефіцит знизиться на 1 % та інфляція зменшиться до 5 %. Планується підвищити платоспроможність місцевих бюджетів. Резолюція передбачає стратегічні напрямки у податковій політиці, охороні здоров'я, проведення пенсійної та освітньої реформи.

Подолання бюджетного дефіциту та зменшення державного боргу України є вкрай важливим питанням для нашої країни. Його раціональне та своєчасне вирішення є запорукою фінансової стійкості держави, яка суттєво залежить від збалансованості бюджетного дефіциту та рівня життя громадян.

Таким чином, для розв'язання проблеми бюджетного дефіциту та державного боргу уряду необхідно провести «оздоровлення» економіки у довгостроковому періоді, оскільки без забезпечення динамічного її розвитку фінансова стабільність буде короткостроковою і ненадійною.

Також слід зауважити, що потрібно розробити цілісну стратегію, яка буде поєднувати нормативно-правове та інституційне забезпечення боргової політики та інструменти радикального підвищення інвестиційної складової. Така стратегія має узгодити дії органів державної влади, що здійснюють управління боргом.

### **Література:**

1. Виконання державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov>.
2. Ярошевич Н.Б. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність / Н.Б. Ярошевич // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – № 17. – С. 266–271.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
4. Основні напрями бюджетної політики на 2018–2020 роки. URL: <https://minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/ОНБП%202018-2020.pdf>.

## **ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**ЖУКОВ В. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи*

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

---

У сучасних умовах виходу вітчизняної економіки з фінансово-економічної кризи спостерігається низка несприятливих тенденцій, а саме: зниженням довіри економічних агентів до банківського сектору, відсутність процесів відновлення структури виробництва, відсутність технічного і технологічного

оновлення, які роблять неконкурентоспроможними як продукцію так і підприємства, що її виробляють, та стримують інтенсивний розвиток народного господарства.

За таких умов актуальним залишається питання пошуку дієвих інструментів стимулювання розвитку економіки через реалізацію інвестиційних проектів привабливих з точки зору економічної ефективності і соціальної значимості. Можливим вирішенням даного проблемного питання є створення необхідних умов для активного використання технології проектного фінансування в Україні.

Незважаючи на те, що вітчизняні кредитно-фінансові установи позиціонують себе як активні учасники ринку проектного фінансування, на сьогоднішній день у маркетингових цілях більшість банків пропонують під виглядом проектного фінансування операції з інвестиційного кредитування. Класичним прикладом є операція з кредитування, коли клієнтам надається певний спектр послуг, пов'язаний з розробкою та реалізацією інвестиційного проекту та надання інвестиційного кредиту відбувається під заставу устаткування, нерухомості, акцій; гарантій, поручительства та ін. При використанні такої схеми у ролі ініціатора проекту й позичальника виступає одна юридична особа, облік коштів ведеться на балансі позичальника. Тобто, такі операції не відповідають основним класичним канонам проектного фінансування.

Головною причиною відсутності чіткого та правильного розуміння сутності проектного фінансування вітчизняними економічними агентами є обмеженість національного законодавства щодо питань з регулювання програм проектного фінансування в Україні [1-9].

У табл. 1 наведений аналіз основних законодавчо-нормативних документів, які регламентують реалізацію проектного фінансування в Україні.

Проаналізувавши законодавчо-нормативне підґрунтя проектного фінансування в Україні (табл. 1), можна зробити висновок, що реалізація даних програм практично не регулюється національним законодавством. Не зважаючи на те, що існує ряд рамкових законів, які так чи інакше регулюють проектне фінансування, вітчизняним законодавством не передбачено навіть терміну «проектне фінансування», яке міститься у документах Базельського комітету. У той самий час відповідно до Положення НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [11], поняттю «проектне фінансування» відповідає термін «кредитування під інвестиційний проект», який суперечить основним принципам проектного фінансування.

Окрім зазначених причин, які стримують розвиток проектного фінансування в Україні можна виділити й інші негативні чинники. Отже, проблемні моменти, які перешкоджають активному запровадженню технології проектного фінансування у вітчизняну практику це: відсутність досвіду впровадження проектного фінансування у банках; відповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті; відсутність у банках професіональних фахівців з фінансового проектування; політична нестабільність в країні; високий рівень ризикованості при здійсненні операцій; недостатній розвиток джерел боргового фінансування; несприятливий інвестиційний клімат;

складність прогнозування вартості об'єкту інвестування; обмеження НБУ щодо обсягів інвестування; відсутність досконалої нормативно-правової бази.

Таблиця 1

**Нормативно-правові документи, які регламентують реалізацію  
проектного фінансування в Україні**

<b>Назва нормативно-правового акту</b>	<b>Характеристика</b>
Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р., із змінами, внесеними 22.09.2011 р. [1]	визначає статус проектного фінансування як нетрадиційної банківської операції.
Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР від 16.12.1997 р., із змінами, внесеними 11.12.2003 р. [2]	розкриває загальні правові та економічні засади фінансового лізингу як одного з методів проектного фінансування.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р., із змінами, внесеними 05.07.2012 р. [3]	встановлює основні принципи та засади інвестиційної діяльності в Україні.
Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 19.03.1996 р., із змінами, внесеними 13.03.2012 р. [4]	визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України.
Закон України «Про захист іноземних інвестицій» № 1540а-XII від 05.10.1991 р. [5]	регламентує порядок здійснення інвестицій нерезидентами на території України.
Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» № 2299-III від 15.03.2001 р. із змінами, внесеними 24.05.2012 р. [6]	встановлює правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування.
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р. із змінами, внесеними 05.07.2012 р. [7]	розкриває правові та організаційні основи зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-15 від 04.07.2002 р. із змінами, внесеними 08.09.2011 р. [8]	встановлює правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні.
Положення Національного Банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» № 279 від 06.07.2000 р., із змінами, внесеними 28.12.2011 р. [9]	визначає основні засади формування та використання резервів банку під можливі збитки від кредитних операцій у тому числі від операцій з проектного фінансування.

Проаналізував ситуацію, що склалась, можна дійти висновку, що на сьогоднішній день існує ціла низка об'єктивних причин, які ускладнюють повсюдне використання технології проектного фінансування у вітчизняній практиці. Розглянемо більш детально кожен з наведених негативних факторів: наявність обмеженого досвіду роботи кваліфікованих учасників проектного фінансування, організацій та фірм робить, неможливим виконання даними суб'єктами функцій керуючих великими проектами; через невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті виникає ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, та валютою, в якій має обслуговуватися заборгованість та ускладнюється процес проектного фінансування; відсутність достатньої кількості спеціалістів з проектного фінансування спричиняє нестачу досвіду розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів; недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими країнами є причиною того, що внутрішні кредитні ринки не мають достатніх і ліквідних коштів, необхідних для широкомасштабного фінансування капіталомістких проектів; несприятливий інвестиційний клімат усередині країни відвертає потенційних інвесторів та є причиною відтоку капіталу за межі країни; відсутність адекватної нормативно-правової бази ускладнює процеси оформлення необхідної проектної документації, адже комерційна та кредитна документація є складною і має бути підкріплена законодавчо-нормативною базою; законодавчі обмеження НБУ щодо обсягів інвестиційних операцій стримують нарощування проектного фінансування у середині країни; складність прогнозування вартості об'єктів інвестування ускладнює процес оцінки інвестиційної ефективності проекту та прийняття обґрунтованого інвестиційного рішення; високий рівень ризикованості при здійсненні операцій такого типу робить їх непривабливими для більшості суб'єктів проектного фінансування; політична нестабільність в країні підвищує зовнішні ризики, які виникають у процесі розробки та реалізації інвестиційних проектів.

Отже, з усього вище зазначеного можна зробити висновок, що проектне фінансування нині є перспективним інструментом для вирішення інвестиційних завдань, що дає змогу вітчизняним суб'єктам господарювання використовувати прогресивний західний досвід з урахуванням особливостей українського ринку, досягати високого ефекту від прийнятих рішень щодо фінансування своєї господарської діяльності та сприяти підвищенню рівня їх конкурентоспроможності. На сьогоднішній день активному запровадженню технології проектного фінансування в Україні перешкоджає ціла низка негативних факторів, подолання яких сприятиме переходу на якісно новий рівень здійснення проектного фінансування у середині країни.

### **Література:**

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р., із змінами, внесеними 22.09.2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40 &nobreak=1>.



2. Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР від 16.12.1997 р., із змінами, внесеними 11.12.2003 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р., із змінами, внесеними 05.07.2012 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 19.03.1996 р., із змінами, внесеними 13.03.2012 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/annot/93/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Закон України «Про захист іноземних інвестицій» № 1540а-ХІІ від 05.10.1991 р. – [Електронний ресурс]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>.
6. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» № 2299-ІІІ від 15.03.2001 р. із змінами, внесеними 24.05.2012 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>.
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. із змінами, внесеними 05.07.2012 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-15 від 04.07.2002 р. із змінами, внесеними 08.09.2011 р. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Положення Національного Банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» № 279 від 06.07.2000 р., із змінами, внесеними 28.12.2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>.

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ В МЕТОДОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА**

**ЛАКТИОНОВА О. Ю.**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы и банковское дело»*

**ОМЕЛЬЧЕНКО Л. С.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедры «Финансы и банковское дело»*

*Приазовский государственный технический университет  
г. Мариуполь, Донецкая область, Украина*

---

Проблемы финансового аутсорсинга (F&A), его сущность рассматривались в работах экономистов, таких как М. Мэй, Варкулевич Т.В., Дресвянников Д. А., Календжян С.О., Омельченко Л.С., Лактионова О.Е. и других. Динамику изменения услуг финансового аутсорсинга (F&A) и его инструментарий можно представить следующим образом:

– начало ХХ в. – середина ХХ в. передача на аутсорсинг отдельных участков БУ. Ручные приемы работы, технология перфорирования карт, механические каль-куляторы, арифмометры;

– 1960-1970гг. передача на аутсорсинг отдельных участков БУ. Первое поколение компьютеров, обрабатывающих данные для централизованных финансовых под-разделений;

– 1980-е гг. передача на аутсорсинг отдельных участков БУ. Использовались ком-пьютеры и дешевые локальные технологии, программное обеспечение электрон-ных таблиц;

– 1990-е гг. передача на аутсорсинг большинства участков БУ и составления отчет-ности. Системы (клиент-сервер), позволяющие управлять SSC F&A (shared ser-vices centre), расположенных в наиболее благоприятных географических точках, где достигается эффективное функционирование исполнителей (Нидерланды, Канада, Индия, Китай, страны Восточной Европы), операции выполняются специалистами высокого уровня за значительно меньшую заработную плату;

– *конец XX в. – начало XXI в.* Передача на аутсорсинг услуг сопутствующих ауди-ту, в т.ч. услуг по управлению финансами (бюджетирование, налоговое планиро-вание, финансовый анализ). Веб-технологии, мобильные устройства, электронный обмен данными, аналитические приложения, Интернет-технологии, инструменты делового интеллекта в режиме OLAP;

– 2005-2018 гг. Дальнейшее развитие международного F&A. Заказчики – компании аутсорсеры развитых стран. Исполнители – компании развивающихся стран, вы-полняющие услуги в режиме аутсорсинга, или физические лица, выполняющие услуги в режиме краудсорсинга. Организация единых платформ SSC (shared services center) оказания финансовых услуг. Инвестирование в образование и в повышение квалификации исполнителей услуг. Рост объема разработки про-граммного обеспечения. Адаптивный интерфейс. Работа с любой точки мира. Платформы BPM. Режим OLAP. Использование «облачных технологий» (IaaS, SaaS), Интернета вещей (IoT), блокчейна, искусственного интеллекта.

Компания ISG (Information Services Group) прогнозирует рост рынка аутсорсинга ИТ – услуг на 25% в 2019 году. Сумма аутсорсинг – договоров As-a-Service (как услуга) составила значительную величину – \$21,8 млрд, увеличившись за 2018 г. на 43% (табл. 1). Увеличение стоимости рынка аутсорсинг-контрактов ИТ-услуг за 2018 г. наблюдались в регионах Америка (рост составил 21%) и АТР (рост составил – 35%). Это происходило благодаря растущему спросу на цифровые услуги в этих регионах. В регионе EMEA (табл. 1), в том числе в странах Восточной Европы, рост стоимости рынка аутсорсинг-контрактов ИТ-услуг происходит медленнее (за год – 9%, за 4 квартал всего 5%).

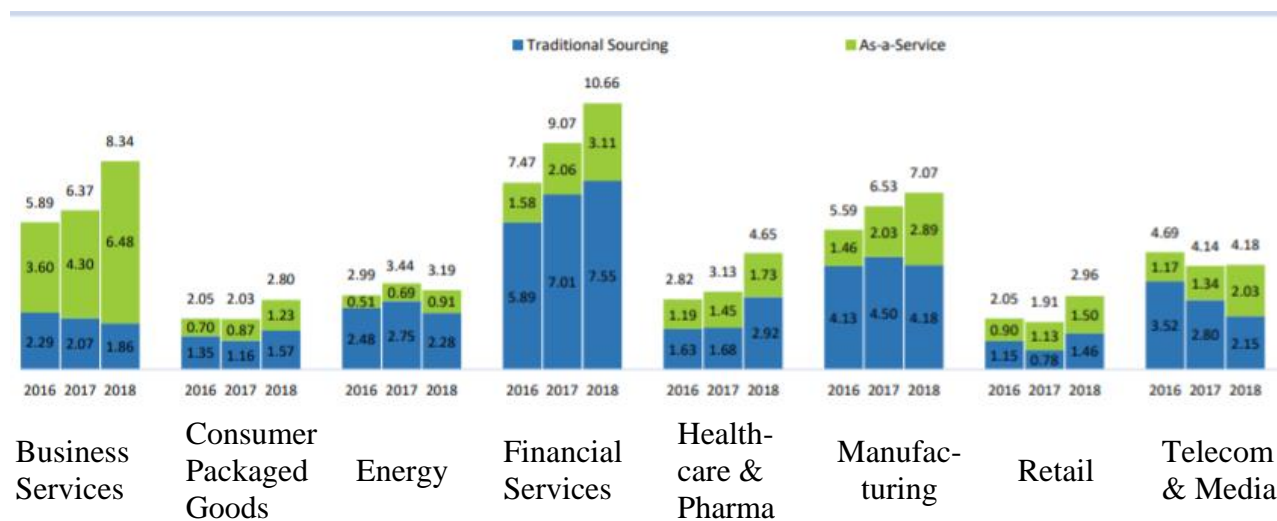
Третья часть стоимости аутсорсинг-контрактов ИТ-услуг в отрасли финансовых технологий принадлежит услугам F&A. Использование облачных технологий, как инновационного инструментария в методологии финансового аутсор-синга, позволяет клиентам услуг значительно снизить затраты на организацию финансовой деятельности: клиенту – пользователю услуг F&A нет необхо-димости приобретать программу, устанавливать ее на своем сервере и обновлять; обеспечивать защиту и сохранность данных; пользователь имеет возможность получить доступ к конфигурированию и настройке используемой программы и самостоятельно ее дорабатывать. Динамика стоимости рынка

аутсорсинг – контрактов IT-услуг по отраслям показывает, что наиболее динамичное развитие имеют финансовые услуги, в которых развивается облачный сервис (рис. 1).

Таблица 1

**Изменения глобального индекса ISG за 4 квартал 2018 года [1]**

Показатели		4Q18 ACV, B\$ (\$B)	4Y18/ 4Y17, % %	2018 г. ACV, B\$ (\$B)	2018/2017 %
Глобальный коммерческий комбинированный рынок		12.3	18	47.8	18%
Типы	Традиционный источник	6.4	2	26.0	2
	как услуга (As-a-Service)	5.9	44	21.8	43
Регионы	Америка (Северная и Южная)	6.8	23	25	21
	ЕМЕА	3.7	5	16.1	9
	АТР	1.8	35	6.7	30



Где: Traditional Sourcing- традиционные источники; As-a-Service –облачные технологии

**Рис. 1. Динамика стоимости рынка аутсорсинг-контрактов IT-услуг по отраслям**

Облачное хранилище – модель «онлайн-хранилище», в котором данные хранятся на распределенных серверах, предоставляемых в пользование клиенту. Провайдеры предоставляют услуги по аренде сервера у различных компаний, которые арендуют или размещают серверы в «дата центре» – специализированном помещении для размещения (хостинга) серверного и сетевого оборудования. Облачный сервис, имея лицензионные соглашения с поставщиками программного обеспечения, организует инфраструктуру и предлагает настроенные рабочие места с программами через Интернет.

Компания, предоставляющая облачный сервис, поддерживает работоспособность инфраструктуры и обеспечивает техническую и методическую поддержку пользователей. Для сохранности данных клиента, поставщик услуг производит их резервное копирование. Копии своих баз клиенты могут выгружать на свой локальный компьютер. Резервируются также технические элементы-блоки питания, жесткие диски. Для повышения надежности компания может использовать несколько дата центров. Клиенту услуг F&A нет необходимости приобретать, устанавливать и обслуживать мощный компьютер и собственные серверы для запуска каких-либо приложений. Клиент F&A оплачивает только использование сервера для обработки и хранения данных.

Под каждого клиента могут создаваться отдельные базы. Такой подход позволяет подключаться через веб-браузеры или в режиме терминального клиента, что позволяет более быструю работу интерфейса программы, доступ в конфигуратор, возможность использовать свои надстройки и интеграцию с внешними программами и компонентами.

Уменьшение затрат при использовании облачных технологий в методологии финансового аутсорсинга происходит за счет: возможности арендовать программы, а не приобретать лицензионные программы; нет необходимости в установке, настройке, администрировании и в обновлении программных версий; нет необходимости в покупке мощных компьютеров, серверов, достаточно иметь доступ в интернет; клиент оплачивает то место в хранилище, которое использует, а не за аренду сервера, все ресурсы которого он может не использовать; нет необходимости приобретать, поддерживать и обслуживать собственное хранилище данных. Все процедуры по резервированию и сохранению данных берет на себя провайдер облачного центра; масштабируемость решений позволяет легко увеличивать и уменьшать количество пользователей, добавлять новые решения. Легко подключать внешних пользователей (поставщиков, клиентов), т.к. установка программного обеспечения не требуется; мобильность – сотрудники могут легко перемещаться внутри организации и между офисами. Сохраняется возможность пользоваться программой из разных мест (на работе, дома); оплачивается единая услуга и затраты на информационные технологии снижаются. Затраты становятся более предсказуемыми, более контролируемыми и регулируемыми; клиент территориально не привязан к организации, которая обслуживает его бухгалтерскую программу. Разработчикам программ и поставщикам услуг не нужны партнеры и представительства в регионах, доступ к облаку возможен из любой точки, где есть подключение к сети Интернет. Все вышеперечисленные преимущества использования инструментария облачных технологий в методологии финансового аутсорсинга делает услуги более дешевыми для клиента. Это позволяет клиенту услуг F&A снижать затраты и осуществлять управление финансовой деятельностью более эффективно.

Использование облачных технологий в методологии финансового аутсорсинга может осуществляться по двум моделям. Аренда ресурсов IT-инфраструктуры, или инфраструктура как услуга (англ. Infrastructure as a Service, IaaS) – это модель позволяет предприятиям отказаться от инвестиций в приобретение инфраструктуры и от расходов на ее содержание и

обслуговування. Ресурси, необхідні для виконання бізнес-операцій – сервери, сховища даних, мережеві компоненти, програмне забезпечення і їх обслуговування – надаються як послуга впродовж необхідного періоду. Модель SaaS (англ. software as a service – програмне забезпечення як послуга; також англ. software on demand – програмне забезпечення за вимогою) – одна з форм хмарних обчислень, модель обслуговування, при якій підписникам надається готове прикладне програмне забезпечення, повністю обслуговуване провайдером.

Транснаціональна корпорація Flatworld Solutions (FWS), яка пропонує рішення в області ІТ, бізнес-консалтингу і фінансового аутсорсингу, опублікувала результати глобального дослідження, що дозволило виявити тенденції в розвитку практики фінансового управління в найближчі роки: використання хмарного середовища; використання соціальних мереж компаніями-аутсорсерами для охоплення мільйонної аудиторії; збільшення трафіку веб-сайту і забезпечення розуміння потенційними клієнтами областей компетенції компанії-аутсорсера.

Збереження партнерських мереж в моделі SaaS здійснюється за рахунок комбінації хмарних програм і послуг фінансового аутсорсингу для ведення обліку і управління фінансами, особливо для суб'єктів малого і середнього бізнесу, що дозволить підвищити ефективність їх фінансової діяльності.

### **Література:**

1. 4Q 2018 Global ISG Index™ <https://www.isg-one.com/research/articles/isg-index>.

## **ДЕПОЗИТАРНА ПОСЛУГА: ЗАКОНОДАВЧА ТА НАУКОВА ТОЧКИ ЗОРУ**

**МАРЧУК В. Ю.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

---

Функціонування фондового ринку визначає розвиток його інфраструктури і навпаки – тенденції розвитку фондового ринку пов'язані із розвитком самих інфраструктурних елементів. Реформування депозитарної системи та подальший її розвиток стало вагомим структурним елементом розвитку фондового ринку, що часто виступає об'єктом дослідження в наукових колах. Окремі наукові джерела зосереджують свою увагу також і на аналізі законодавства, що регулює депозитарну діяльність. Безперечно, симбіоз поглядів та точок зору з наукової та законодавчої сторони дасть можливість різнобічно та більш глибоко розглянути

питання, що пов'язані із депозитарною діяльністю. В даному науковому дослідженні увага автора зосередилась на понятті депозитарна послуга.

У зв'язку з тим, що Законом України «Про депозитарну систему України» [1] визначено поняття депозитарної діяльності, але немає чітко сформованого поняття депозитарної послуги, то в даному науковому дослідженні стоїть мета – дати пояснення поняттю депозитарна послуга із законодавчої та наукової точки зору, а також окреслити основні її характеристики.

За Законом України «Про депозитарну систему України» від 06.07.2012 № 5178-VI, депозитарна діяльність – діяльність професійних учасників депозитарної системи України та Національного банку України щодо надання послуг із зберігання та обліку цінних паперів, обліку і обслуговування набуття, припинення та переходу прав на цінні папери і прав за цінними паперами та обмежень прав на цінні папери на рахунках у цінних паперах депозитарних установ, емітентів, депозитаріїв-кореспондентів, осіб, які провадять клірингову діяльність, Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках, депонентів, номінальних утримувачів, а також надання інших послуг, які відповідно до Закону мають право надавати професійні учасники депозитарної системи України [1].

Таким чином, законодавець говорить про те, що усі послуги, які надаються професійними учасниками депозитарної системи України відносяться до депозитарних послуг.

В Україні професійні учасники депозитарної системи можуть проводити такі види депозитарної діяльності:

- 1) депозитарна діяльність Центрального депозитарію;
- 3) депозитарна діяльність Національного банку України;
- 4) депозитарна діяльність депозитарної установи;
- 5) діяльність із зберігання активів інститутів спільного інвестування;
- 6) діяльність із зберігання активів пенсійних фондів [1].

Депозитарна діяльність депозитарної установи може поєднуватися з діяльністю із зберігання активів інститутів спільного інвестування та зберігання активів пенсійних фондів. Також вона може поєднуватися з діяльністю з торгівлі цінними паперами та/або банківською діяльністю. На провадження кожного виду депозитарної діяльності НКЦПФР видається в установленому порядку окрема ліцензія [1].

В наукових колах зустрічається поняття депозитарна операція, під якою мається на увазі сукупність дій депозитарію з обліковими регістрами, що зберігаються сертифікатами цінних паперів і іншими матеріалами депозитарного обліку. Виділяють наступні види депозитарних операцій:

- Адміністративні: відкриття і закриття рахунків депо, зміна інформації про клієнта, анулювання доручень клієнта;
- Інвентарні: індивідуальні (зарахування цінних паперів на рахунок, списання цінних паперів, переказ/переміщення цінних паперів, розрахунки по цінних паперах, блокування цінних паперів), глобальні (спліт, консолідація, конвертація);
- Інформаційні (видача виписок по рахунках і звітів клієнтам);
- Управлінські (консультації, корпоративні процедури) [2, ст. 208].

Науковець Дідківський Є.М. зауважує, що основна мета депозитаріїв – надання клієнтові цілого комплексу відповідних його вимогам послуг із забезпечення збереження цінних паперів і прав на них, а також по реалізації засвідчуваних ними прав, у тому числі виконання угод із фінансовими інструментами [3, ст. 75].

Брус С. І. зазначає, що депозитарна діяльність в інфраструктурному середовищі ринку цінних паперів України спрямована на надання депозитарних послуг відповідними установами при обслуговуванні потреб клієнтів (учасників ринку) щодо гарантування прав власності на цінні папери. Депозитарні інститути розвиваються як елементи сфери фінансових послуг, здійснюють депозитарні операції та надають депозитарні послуги, виробляючи певний нематеріальний продукт, корисність якого обумовлюється відповідними економічними потребами учасників угод із цінними паперами [4, с. 20].

У процесі ліцензування (за видами депозитарної діяльності) встановлюються організаційно-установчі, майнові, кваліфікаційно-персоніфіковані, внутрішньо-організаційні, техніко-технологічні, інформаційні вимоги до суб'єктів депозитарної та клірингової діяльності, що в кінцевому результаті забезпечує професійні засади їхньої діяльності та, як наслідок, підвищує якісні показники надання відповідних депозитарних та клірингових послуг [5, с. 55].

Приватний економічний інтерес суб'єкта депозитарної та клірингової діяльності виявляється у його прагненні здобути економічну вигоду (дохід) як безпосередньо, так і опосередковано – шляхом самоінвестування, заінтересованості у підвищенні якості надання послуг, використання у виробничому процесі новітніх технологій, зниження трансакційних витрат, формування ефективних партнерських відносин [6, ст. 39].

Таким чином, шляхом симбіозу точок зору доречно визначити основні характеристики депозитарної послуги:

- депозитарна послуга – це послуга, здійснювана виключно професійними учасниками депозитарної системи України;
- депозитарні послуги (операції) можна виокремити в такі види: адміністративні, інвентарні, інформаційні, управлінські;
- депозитарні послуги є важливим елементом сфери фінансових послуг;
- якісні показники надання депозитарних послуг підвищуються шляхом надання таких послуг професійними учасниками депозитарної системи на основі відповідних ліцензій НКЦПФР.

### **Література:**

1. Закон України «Про депозитарну систему України» № 5431-VI від 16.10.2012.
2. Фондовий ринок: підруч. / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. Кн.1. – К.: Знання, 2015. – 621 с.
3. Дідківський Є.М. Проблеми централізації депозитарної системи в Україні / Є.М. Дідківський // Актуал. проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 75-81.
4. Брус С. І. Депозитарні послуги на ринку цінних паперів України: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І. С. Брус. – К., 2007. – 24 с.
5. Кологойда О. В. Правовий статус професійних учасників депозитарної системи України / О. В. Кологойда // Юридичні науки. – 2013. – № 3(97). – С. 54–59.
6. Мельник В. Поняття та ознаки депозитарної та клірингової діяльності / В. Мельник // Господарське право і процес. – 2016. – № 10. – С. 35-41.

# БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ ЯК ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕТОРИ

**ХРУЩ О. С.**

*студентка*

**КОВЕРНІНСЬКА Ю. В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансових ринків*

*Національний університет державної фіскальної служби України*

*м. Ірпінь, Київська область, Україна*

---

Ефективний соціально-економічний розвиток України вимагає консолідації та алокації значних обсягів фінансових ресурсів. Вагому роль при цьому відведено інституційним інвесторам, які професійно розпоряджаючись залученими від населення та суб'єктів господарювання фінансовими ресурсами, фінансують різні сектори та галузі економіки. На противагу перманентному зростанню обсягів сукупних активів інституційних інвесторів у світовому господарстві, значення даного показника національного фінансового ринку залишається порівняно невеликим. Історично склалося, що в системі інституційних інвесторів національного фінансового ринку особливе місце належить банківським установам. Це визначає потребу дослідження функціонування банківських установ як інституційних інвесторів в національній економіці.

Найбільш вагомий внесок в дослідження діяльності інституційних інвесторів та банків в цій ролі здійснили такі зарубіжні вчені, як Г. Дж. Александер, В. Дж. Бейлі, Ф. Девіс, У. Ф. Шарп, Ф. Фабоцці та інші. Серед українських науковців сучасні аспекти діяльності інституційних інвесторів досліджують такі вчені, як З. Ватаманюк, Ю. Коваленко, В. Корнеєв, Д. Леонов, Л. Піддубна, А. Федоренко, О. Юркевич та ін. Високо оцінюючи ґрунтовність проведених досліджень вченими, варто зауважити, що динамічний розвиток національної економіки зумовлює необхідність подальшого поглибленого дослідження інституційних інвесторів відповідно до реалій сьогодення.

Серед сучасних вчених та практиків немає єдиної думки щодо розуміння поняття «інституційний інвестор», та яких саме фінансових посередників варто відносити до цієї категорії. Проте, вчені здебільшого єдині в думці щодо мети функціонування системи інституційних інвесторів, яка полягає у формуванні джерел грошових коштів для фінансування нефінансового сектора економіки шляхом здійснення ефективних і цілеспрямованих інвестицій. Як фінансові інститути вони прагнуть отримати прибуток від інвестування грошових коштів, розподіл якого відбуватиметься згідно з умовами залучення фінансових ресурсів, а також діючими нормативно-правовими актами [1, с. 119].

У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» зазначено, що інституційними інвесторами є «інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках,



передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [2].

На сучасному етапі, питання включення до складу інституційних інвесторів банківських установ має дискусійний характер. Здебільшого українські та зарубіжні вчені включають банківські установи до категорії інституційних інвесторів. В той же час є також аргументи проти такої позиції, зокрема: здійснення інвестиційної діяльності не є основним видом діяльності банків; інституційні інвестори залучають кошти дрібних інвесторів, а клієнти банківських установ не є інвесторами, а здебільшого вкладниками, які прагнуть зберегти свої ресурси. На нашу думку, ці аргументи не є достатніми, оскільки для пенсійних фондів та страхових компаній інвестування також не є основним видом діяльності, однак їм властиві всі ознаки інституційних інвесторів. До таких ідентифікаційних ознак можна віднести наступні: притаманна функція управління активами; здебільшого беруть активну участь на ринку цінних паперів; залучають кошти багатьох інвесторів (фізичних і юридичних осіб); основним видом діяльності є акумулювання коштів і управління ними; здійснюють портфельні інвестиції; здійснюють управління активами на професійній основі; виконують функції фінансових посередників [3].

Зважаючи на позитивну динаміку щодо зростання вкладень банків у цінні папери, пріоритетними все ж залишаються традиційні операції та послуги. Кредитно-інвестиційний портфель (КІП) є основним показником, який дає змогу більш повно охарактеризувати діяльність банків у сфері інвестиційного кредитування [4, с. 55]. Проаналізуємо структуру кредитно-інвестиційного портфеля банків України у розрізі активів в часовому діапазоні з 2011 року по III квартал 2017 року. Відповідно найбільша частка у активах банків належала кредитам. Проте їхня частка в динаміці, починаючи з 2011 року по 2013 р. включно, зазнала незначного скорочення, так у 2012 році вона скоротилася на 3,35% у порівнянні з 2011 р., а у 2013 р. – на 3,73% порівняно з 2011 роком. Надалі у 2014 році спостерігалось повернення розміру частки до показників 2011 року – 69,9%, проте вже в наступні роки їх питома вага мала спадні тенденції. У 2016 році частка кредитів склала 58,18% що на 6,19% менше ніж у 2015 році, це було спричинено зростанням кількості проблемних кредитів і відповідно орієнтуванням банків на інші, більш надійніші фінансові інструменти – зросла частка похідних фінансових інструментів із 0,8% до 2,59% що спричинене зростаючим бажанням установ хеджувати свої ризики, поряд з цим, за аналізований період, відмічалось зростання питомої ваги цінних паперів із 12,59% у 2015 до 18,82% у 2016 році, окрім акцій, що пояснюється зростанням частки ОВДП у портфелях цінних паперів банків із-за зростання необхідності у внутрішніх запозиченнях зі сторони держави та популяризацією даного інструмента у співвідношенні ціна-надійність серед банків. В результаті станом на червень 2017 р. вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції по банківській системі становили 352 197 млн грн, тобто 20,97% у портфелі активів [5].

В подальшому для банківських установ розвиток інвестиційного напряму діяльності є перспективним, оскільки: він дає змогу банківським установам досягати вищих показників прибутковості, на відмінно від отримання прибутку

за рахунок маржі; застосування інноваційних фінансових інструментів фінансового ринку розширює можливості діяльності банківських установ; зростання конкуренції вимагає від банків розширення спектра банківських послуг, в тому числі за рахунок інвестиційної складової тощо.

### **Література:**

1. Пластун В. Л. Підходи до класифікації інституційних інвесторів / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 118-122.
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
3. Піддубна Л.В. Визначення поняття і складу небанківських інституційних інвесторів [Електронний ресурс] // Л.В Піддубна. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/download/28839/25837>.
4. Житар М.О. Аналіз сучасного стану формування інвестиційного портфеля банків України та управління ним: проблемні аспекти / М.О. Житар, В.С. Зелінська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 28. Частина 2. – 2018. – С. 54-57.
5. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс] // Національний банк України [сайт] – 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).

## НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: СТАН,  
ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК**

м. Дніпро  
16 лютого 2019 року

---

Ум.-друк. арк. – 6,74.  
Замовлення # 5302-19. Папір офсетний.  
Віддруковано з готових діапозитивів.  
Наклад – 100 прим.

---

Надруковано у малому видавничому центрі  
Наукової економічної організації «Перспектива»  
а/с 5738, 49107, м. Дніпро  
[www.perspektyva.dp.ua](http://www.perspektyva.dp.ua)