

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

III МІЖНАРОДНА
НАУКОВО–ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ: СТРАТЕГІЇ,
НАПРЯМИ ТА ПРІОРИТЕТИ»**

14 грудня 2019 року

III МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА:
СТРАТЕГИИ, НАПРАВЛЕНИЯ
И ПРИОРИТЕТЫ»**

14 декабря 2019 года

ЧАСТИНА II

Запоріжжя
2019

УДК 330.34.014-026.23(063)
C91

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки».

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

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

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Сучасні тенденції економічного зростання: стратегії, напрями та пріоритети: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 14 грудня 2019 року). – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2019. – Ч. II. – 172 с.

Современные тенденции экономического роста: стратегии, направления и приоритеты: сборник материалов III Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 14 декабря 2019 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2019. – Ч. II. – 172 с.

УДК 330.34.014-026.23(063)

© Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2019
© Колектив авторів, 2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Водоп'янова О.Р., Скрипник Н.Є. ВПЛИВ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА ЗМІЦНЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	7
Гнип Д.В., Грінько І.М. ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ НА СУСПІЛЬСТВО: ГЛОБАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ	11
Зачосова Н.В., Руслов М.Ю. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	15
Малько К.С. НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ	19
Старостенко Г.Г., Продан В.Ю. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ	23
Старостенко Г.Г., Ярошовець О.С. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	28
Шереметинська О.В., Тюха І.В. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....	32

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Бєлов О.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ».....	36
Бунда О.М., Козачук Ю.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	41
Гридасова К.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНИХ ТА ВИДАТКОВИХ БЮДЖЕТНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	44

Еш С.М., Ісаєва Д. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	46
Іванюк А.С., Макаренко У.Б. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	51
Ільків Л.А., Кабакова Є.Д. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ СУБСИДІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	55
Ковальова О.М., Пасічник А.М. ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИК.....	59
Кушнір В.В. ПРОГРЕСИВНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ	63
Малахов Д.М. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ РЕГІОНУ	66
Petrushka O.V., Shuliuk B.S. FINANCIAL PYRAMIDS AS ONE OF THE KINDS OF FINANCIAL FRAUD IN UKRAINE: PRINCIPLES OF FUNCTIONING AND THE IMPACT ON INVESTORS	70
Руденко В.В. ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: НЕОЛІБЕРАЛЬНИЙ ПІДХІД	73
Savchuk S.V., Bondzych M.A. WAYS OF STRENGTHENING THE REVENUE PART OF LOCAL BUDGETS IN CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION	77
Старостенко Г.Г., Брикульська Д.В. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	79
СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Кірсанова В.В., Мостова Т.С. АНАЛІЗ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	84

Осипенко К.С. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	89
Пайтра Н.Г., Перепічка А.В. КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	92
Стеценко Н.А., Басараба Д.Д. ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ	95
Шевчук І.Б., Шашкевич В.П. ІНФОРМАЦІЙНІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	99
 СЕКЦІЯ 11. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ	
Старостенко Г.Г., Мосійчук І.О. РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	103
 СЕКЦІЯ 12. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Ляхов Є.О. ВИКОРИСТАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ В ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ	108
 СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА ФІРМИ	
Жавнерчик О.В., Делі-Іванова Г.С. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ	111
Кемарська Л.Г., Молчанов В.С. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ НА ГРИВНЮ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	116
Навроцький Н.А., Ніколаєнко І.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО ІНТЕРНЕТ-КАТАЛОГУ НА ТОРГОВИХ ПЛАТФОРМАХ.....	121
Онуфрієнко Н.Л. СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	123

СЕКЦІЯ 14. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Гуменюк М.Д.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ
В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 128

Згалат-Лозинська Л.О.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В БУДІВНИЦТВІ:
РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 131

Коваленко О.В., Присвітла О.В., Романюха О.О.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 135

Кочарян Т.С.

КОУЧИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ 140

Полянко Г.О.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ 144

Примак О.С.

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 148

Свінцов О.М., Партика І.В.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ 150

Старостенко Г.Г., Голубенко Т.В.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ 154

Старостенко Г.Г., Кордон Б.А.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 158

Ходаківська М.Ю.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ 163

Чичун В.А.

ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА 166

Шинькович А.В.

ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО
УПРАВЛІННЯ АГРОФОРМУВАНЬ 168

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Водоп'янова О.Р.

магістр факультету економіки

Скрипник Н.Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління

національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

ВПЛИВ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА ЗМІЦНЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Експортно-імпортний потенціал національної економіки відображає реальну систему як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни. Відтак передумови, форми та ресурси подолання нинішнього кризового стану економіки України безпосередньо пов'язані з більш ефективним використанням експортно-імпортного потенціалу країни, оптимальною диверсифікацією векторів зовнішньоекономічних зв'язків та інтегруванням її до світової спільноти. Це – один із визначальних, стратегічних факторів економічної розбудови нашої держави, зміни її статусу як трансформаційного суспільства та поступового переходу до системи ринково розвинутих країн світу. Експорт – вивезення з країни товарів, виготовлених, вирощених чи добутих у країні, а також товарів, раніше завезених через кордон і перероблених на митній території; вивезення товарів, раніше завезених, переробка яких відбувалася під митним контролем. Імпорт – ввезення в країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника чи з країни-посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських та інших підприємств або для перероблення з метою споживання усередині країни чи з метою вивезення з неї; ввезення товарів з вільних зон чи приписних складів [1].

Міжнародна конкурентоспроможність є найважливішою комплексною характеристикою якісного стану товарів, суб'єктів господарювання, їх структурних змін, порівняно з відповідними аналогами інших країн. Конкурентоспроможність має характеризувати, визначену пріоритетною, експортоорієнтовану галузь України – тобто здатність якісних та вартісних характеристик її продукції відповідати вимогам конкурентного світового ринку та бути засобом повного задоволення потреб споживача, забезпечуючи при цьому високий рівень доходів його виробнику [6].

Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни, однак використовується він недостатньо і неефективно. Значний стримуючий вплив на український експорт справляє комплекс ендогенних і екзогенних факторів, серед яких можна виокремити найважливіші:

- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції, передусім машинотехнічних виробів; трудний фінансовий стан більшої частини підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що робить практично нездійснимим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;

- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і інспектуванню якості експортної продукції на фоні помітного підсилення останнім часом вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;

- випереджальний зріст цін на продукцію та послуги природних монополій відносно із збільшенням цін на вироби обробної промисловості і продукцію АПК;

- дефіцит професійних знань і досвіду діяльності у сфері експорту у більшості українських підприємств, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;

- низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни [6].

Найвагоміші експортні можливості зосереджені у традиційних індустріальних і сировинних галузях. Значний негативний вплив справляє нерозвиненість ринкових інститутів у державі. Українським експортерам важко конкурувати на світових ринках за умов

невизначеності і постійної зміни законодавства щодо умов ведення бізнесу. Влада не здатна правильно визначати пріоритети зовнішньої торгівлі, натомість проводить жорстку грошово-кредитну та податкову політику, що позбавляє підприємства можливості модернізації виробництва [4].

Проблему нарощування експортного потенціалу України слід розв'язувати з урахуванням визначених внутрішніх і зовнішніх економічних умов, а також визнанням суттєвої залежності вітчизняної економіки від зовнішньої торгівлі.

Тому необхідно сформуванати цілісну систему заходів державного стимулювання експорту, головною метою якої повинно стати не тільки формування в країні сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для розвитку експортного потенціалу, щоб сприяти підвищенню ефективності його використання, а й створення механізмів надання державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам. Для цього слід удосконалити механізми кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів, покращити умови кредитування виробництва експортної продукції із тривалим циклом виготовлення, включаючи закупівлю сировини і матеріалів, які не виробляються в Україні.

Одним із найважливіших напрямів підтримки експорту, особливо товарів із високим ступенем обробки, є використання важелів податкового регулювання. Доцільно було б удосконалити діючу податкову систему, а саме: розробити комплекс заходів щодо зниження непрямого оподаткування експорту послуг; звільнити експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів [2].

Для підвищення експортного потенціалу України необхідно поліпшити інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Так, українським експортерам насамперед не вистачає інформації про репутацію майбутніх партнерів за кордоном і особливості чинного законодавства країни, на ринок якої вони виходять. Отже, необхідно формувати й розвивати систему механізмів розв'язання ринкових проблем організаційного характеру, що сприятимуть експортній діяльності України. Серед установ, які здатні бути корисними для експортної діяльності країни, можна виокремити торгово-економічні місії, Український союз промисловців та підприємців, Торгово-промислову палату України, Український національний комітет Міжнародної торгової палати [3].

Ще одним ефективним каналом просування української продукції на зовнішні ринки є створення власних представництв за кордоном. Важливим кроком для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках має стати організація в Україні ефективної системи сертифікації експортної продукції. Наприклад, створення в країні державної інспекції з якості експортних товарів, яка могла б служити бар'єром на шляху проникнення недоброякісної продукції на зовнішні ринки, сприяла б випуску конкурентоспроможної продукції з урахуванням сучасних вимог іноземних споживачів до її якості.

Необхідно оптимізувати структуру імпорту. В умовах кризи в більшій мірі знизився неенергетичний імпорт, альтернатива якому є в країні шляхом розвитку внутрішнього ринку та імпортозаміщення. Вплив на структуру неенергетичного імпорту і його оптимізація допоможе вивільнити кошти, знизити споживання імпортних товарів і послуг, збільшити національне виробництво, що є основою позитивних соціальних змін [5].

Список використаних джерел:

1. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності // К. : Кондор, 2014. 432 с.
2. Мельник М. П. Перспективи економічного зростання // [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ipro.if.ua.
3. Осацька Ю.Є. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку // Вісник університету митної справи та фінансів. 2016. № 12(39). С. 814-820
4. Скобелева Г.С. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку міжнародної торгівлі України / Г.С. Скобелева, О.В. Єлісеєнко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2014. – С. 9-12.
5. Статівка Н. В. Чинники впливу на якість економічного зростання України // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. 2013. № 1. С. 24-28.
6. Хапіцька М.М.Торгівля і її вплив на споживачів // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://lubbook.org/book_684_glava_11_Torg

Гнип Д.В.

студентка факультету менеджменту та маркетингу

Грінько І.М.

кандидат економічних наук, доцент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ НА СУСПІЛЬСТВО: ГЛОБАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ

Питання впливу стрімкого розвитку науки і технології на розвиток сучасного суспільства досліджувало чимало вітчизняних та зарубіжних науковців. Як зазначав Д. Маркович, релігія відображає залежність між природними та суспільними силами, а також має можливість переформувати погляди людей на повсякденні речі.

Вітчизняні науковці І. М. Бойчик, В. М., Геєць, В.П., Семиноженко досліджували питання глобальних трансформацій у сфері науки, виробництва та техніки. Охарактеризували стрімкий розвиток науки та технології, що має позитивне відображення на соціально-економічне середовище, здійснює покращення умов праці суспільства та призводить до підвищення добробуту населення.

Сучасне суспільство живе у період великих можливостей, у реалізації яких нам допомагають технології, наука та техніка. Технічний прогрес розширює можливості та покращує добробут населення, але, тим не менш, вносить культурні та соціальні зміни у глобальне середовище. Найбільшого впливу вносять такі науково-технічні процеси, як випробування та застосування військової техніки у дію та негативне ставлення людства до природи.

Під поняттям «науково-технічний прогрес» варто розуміти поступовий і органічно взаємопов'язаний процес розвитку науки і технології, що обумовлюється еволюційними та революційними змінами в межах технологічного способу виробництва [1, с. 129].

Об'єктом його являються заходи НТП, то суб'єктами є наукові та конструкторські організації, які мають опосередкований вплив на результат об'єкту НТП: споживачі інновацій, експериментальні підприємства тощо.

Головна мета розвитку науки та техніки полягає у досягненні комплексної автоматизації процесів виробництва, шляхом введення

у робочий процес комп'ютерів, роботів, використання інформаційних джерел [2, с. 165].

Розвиток сфер науки та технології набирає обертів і має суттєвий вплив на політику, світову економіку, розвиток міжособистісних відносин та міжнародних відносин країн у глобальному економічному просторі, відповідно, впливає й на ідеологію та соціум у цілому. Стрімкий розвиток науки та техніки зосереджений на полегшенні та розширенні можливостей сфери діяльності людини, спрямована на освоєння нових областей відтворення дій [3, с. 193].

Зараз світове господарство у глобальному просторі перебуває під впливом науково-технологічної революції, яка характеризується наступним:

1) наука стає провідною виробничою силою, спостерігається зростання ролі науки у сфері виробництва;

2) відбувається комп'ютеризація всіх сфер існування суспільства;

3) держава активно вводить та удосконалює техніку у сферу економії ресурсів та захисту навколишнього середовища;

4) спостерігаються зміни в галузевих та територіальних системах виробництва країн світу.

Тим не менш швидкий розвиток сфери науки та технологій приховує за собою велику кількість негативних дій, які мають загрозу для людини та світу у цілому [4, с. 139].

До позитивного впливу варто віднести: здатність до оперативного обміну інформацією, швидка та доступна комунікація, можливість розширювати коло знайомств, бути завжди у колі всіх подій; збільшення можливостей людини з погляду постійної можливості отримати доступ до необхідної інформації, телефонного зв'язку тощо; удосконалюється процес поділу праці, у зв'язку із досягненням науково-технологічного прогресу; відбувається розробка нових та унікальних інновацій, автоматизованої техніки та машин; удосконалення виробничої діяльності та процесу; відбувається позитивний вплив на природне середовище, оскільки НТП має прогресивний вплив на утворення нових предметів та засобів праці, які допомагають вирішити екологічні проблеми.

Зокрема, стрімкий розвиток науки та технології має рушійний вплив на країни що розвиваються, високорозвинені країни легше пристосовуються до змін, вони «крокують кроком у крок», із всіма нововведеннями та інноваціями, які відбуваються у світі.

Наприклад, такі країни як Японія, США, Велика Британія, Німеччина, Франція мають шалений успіх в області науки та технології. Такі країни вкладають значні кошти в сферу науки, освіти, підготовку кадрів, оскільки, розвиток сучасного господарства потребує значних інвестицій та кваліфікованих наукових кадрів.

До негативного впливу результату науково-технологічного розвитку можна віднести такі чинники: шкідливий вплив на здоров'я людей та навколишнє середовище у цілому; механізація та автоматизація виробничих процесів мають негативний вплив на зайнятість населення,; здійснюється виготовлення та розвиток у сфері військової техніки, відповідно, це сприяє розвитку та загостренню міжнародних конфліктів; приплив великої кількості сільського населення в міста [5, с. 91].

Розглянемо частку фінансування інновацій у відсотках від показника валового внутрішнього продукту.

Таблиця 2

Часта державного бюджету на фінансування інновацій від ВВП(%)

Країни	Валові внутрішні витрати на НДДКР у % від ВВП	Державна підтримка НДДКР у % від ВВП	Частка венчурного капіталу у % від ВВП	Конкурентоспроможні галузі
1	2	3	4	5
США	2.5%	0.330	0.21	Авіаційна та аерокосмічна, машинобудування, автомобілебудування, виробництво комп'ютерів та розробка програмного забезпечення
Японія	3.2%	0.091	0.12	Автомобілебудування, мотцикли, верстати, суднобудування, електроніка, виробництво комп'ютерів та розробка програмного забезпечення тощо

1	2	3	4	5
Німеччина	2.9%	0.163	0.09	Металургійна, автомобільна, хімічна
Франція	2.3%	0.384	0.13	Металургійна, автомобільна, хімічна, легка промисловість тощо.

Джерело: сформовано автором на основі [8]

В економічній сфері НТП є основним фактором досягнення світової конкурентоспроможності країн та високого рівня продуктивності праці, що здійснюється завдяки прогресу в сфері виробництва [8, с. 47].

Можна запропонувати такі напрямки зменшення негативного впливу науково-технічного розвитку: визначити пріоритети розвитку (наука, технології, техніка тощо) на державному рівні; враховувати вимоги безпеки екології та навколишнього середовища, шляхом фінансових зисків, впровадження штрафних санкцій; створення бази для проведення якісних та точних досліджень тощо.

НТП вносить суттєві зміни в характер праці, змінює форми та спосіб виробництва, а також вносить корективи у відносини учасників виробництва, при цьому удосконалюючи процеси обміну інформацією. Революція в області науки та технології відкрила нові способи та методи управління важкими технологічними системами, які потребують комплексного та систематичного нагляду та управління [10, с. 91].

Висновки. У глобальній економіці інновації, наука та знання є рушійним механізмом економічного зростання, які стимулюють реалізацію здібностей людини та нарощування обсягів виробництва. Вагомий вплив на розвиток світового господарства упродовж усієї історії мають розвиток науки та технологій, які характеризуються динамічним процесом удосконалення техніки, технологій та процесів виробництва. Дані процеси призводять до швидкого покращення умов виробництва та розширення номенклатури продукції.

Список використаних джерел:

1. Москаленко О. М. Підручни: «Науково-технічний прогрес як базис випереджаючого розвитку економіки» / Москаленко О. М. – М. : «Економіка», 2015. – С. 129.

2. Дацій О.І. Інновації – основна діюча сила науково-технічного прогресу для збереження природного середовища / О.І. Дацій, О.Ф. Савченко // Економічна наука». 2017 – С. 165.
3. Володін П.В., Науково-технічний прогрес як об'єкт соціально-філософського дискурсу / П.В. Володін // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2018. – С. 93.
4. Криленко В.І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В.І. Криленко // Електронне видання «Ефективна економіка». – 2016. – С. 91-100.
5. Бойко Г. Науково-технічна діяльність і технічний прогрес як процеси вдосконалення виробництва / Г. Бойко, М. Мелешко // Електронне видання «Ресурсоефективність залізниць». – № 5. – 2016 – С. 47-53.
6. Даляк Н.А. Вплив науково-технічного прогресу на ефективність роботи нафтогазового комплексу / Н.А. Даляк, В.І. Федорак // Ефективна економіка. – № 12. – 2016. – С. 91-99.

Зачосова Н.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту та економічної безпеки*

Руслов М.Ю.

магістрант

*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку і становлення ринкової економіки, доволі актуальним є питання забезпечення високої конкурентоспроможності підприємств, особливо тих, які функціонують на міжнародних ринках і забезпечують зростання національної економіки зокрема. Успіх підприємства в умовах конкурентної боротьби обумовлюється постійним моніторингом позицій на ринку, дослідженням сильних і слабких сторін, як власної господарської діяльності, так і конкурентів, здатністю пристосовуватися до змін ринкової ситуації.

Слід відмітити, що проблема конкурентоспроможності займає центральне місце в економічній політиці держави. Створення конкурентних переваг перед суперником стає стратегічним напрямком

діяльності держави та її органів у сфері забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Адже за рахунок підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств, які функціонують на міжнародних ринках, в свою чергу і зростає конкурентоспроможність всієї держави (а тому і її економіки). Конкурентоспроможність інтегрально характеризує стан країни на світовому ринку. Разом з тим, поле конкуренції для вітчизняних підприємств значно розширилося: українським товаровиробникам доводиться конкурувати із зарубіжними компаніями, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Не слід забувати і той факт, що Україна підписала Угоду про Асоціацію з ЄС, яка надає українським підприємствам додаткові переваги. Проте їх використання є можливим лише за комплексного підходу до формування конкурентних переваг.

На даний момент конкурентоспроможність вітчизняних підприємств в умовах глобального ринку, який доволі динамічно розвивається, є актуальною проблемою для нашої держави. Нестабільна політична ситуація, військовий конфлікт на Сході та повільне реформування економіки не дають можливості звернути увагу на відтік кваліфікованих кадрів, уповільнення науково-технічного прогресу, невідповідність якості продукції міжнародним стандартам, наповнення вітчизняного ринку імпортованими товарами, недосконалість механізму управління і гальмування розвитку міжнародного конкурентного потенціалу українського виробничого комплексу. Все це викликає втрату конкурентних позицій українських підприємств. І саме тому, зростання конкурентоспроможності українських підприємств, які функціонують на світових ринках, є тим фактором що забезпечить поступове зростання всієї національної економіки. Тому визначення факторів, які забезпечать високий рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є доволі релевантним аспектом.

Конкурентоспроможність підприємства – це умовна величина, яка характеризує дійсну і ймовірну його здатність в існуючих ситуаціях конструювати, виготовляти і реалізовувати продукцію (товари, послуги), які по істотних властивостях найбільш цікаві для споживача, ніж товари їх конкурентів. Конкурентоспроможність не являє собою внутрішню властивість підприємства, і подібне пояснюється тим, що конкурентоспроможність підприємства має можливість бути оцінена тільки в межах категорії підприємств, що мають відношення до однієї і тієї ж області, або підприємств, що випускають подібного роду продукцію.

Для того, щоб успішно діяти на ринку в умовах високої конкуренції та підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності (особливо на глобальному ринку), підприємства освоюють нові види послуг, вводять нові форми ведення бізнесу, стимулюють своїх співробітників і борються за залучення кожного клієнта. При плануванні своєї діяльності підприємство враховує не тільки потреби клієнтів, але також і стратегії конкурентів. Виходячи з інформації, що надходить в ході вивчення умов конкуренції, багато в чому формується стратегія підприємства з освоєння ринку, а також загальна стратегія діяльності підприємства. Таким чином, досягається позитивний результат в конкурентній боротьбі, як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль управлінської діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства визначається як порівняльна характеристика її здатності до комплексного нарощування власних конкурентних переваг для досягнення переваги в області виробництва і збуту продукції, що задовольняє потреби ринку, забезпечення прибуткової діяльності. Факторами конкурентоспроможності підприємства є: характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність управління, адаптивність, забезпеченість ресурсами, організація збуту продукції, частка ринку, яку займає фірмою. Основою забезпечення конкурентоспроможності фірми є ефективне застосування досконалих виробничих процесів, підвищення продуктивності праці, найкраще використання можливостей ринку.

Необхідно також відмітити, що на сучасному етапі більшість країн світу забезпечують підвищення товарної конкурентоспроможності за рахунок використання інновацій. Якість продукції в значній мірі залежить від технічного рівня виробництва, застосування прогресивних технологій. Підвищується роль ресурсозберігаючих технологій в забезпеченні ефективності виробництва на основі зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції. Важливим фактором конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку є продуктивність праці, яка впливає на рівень ціни і прибутковості.

Зовнішньоекономічна діяльність має певну специфіку: вона пов'язана з більш високим ступенем ризику, необхідністю врахування міжнародного і національного законодавства країн, включаючи оподаткування, вимоги до імпорتنих товарів, митне та валютне регулювання, а також особливостей культурного середовища та рівня економічного розвитку країни. При здійсненні зовнішньо-

економічної діяльності важливим завданням є вибір форми присутності на зовнішньому ринку. До моделей виходу на зовнішній ринок відносяться експорт, спільна підприємницька діяльність і пряме інвестування. Способи виходу на зовнішній ринок розрізняються залежно від рівня ризику, величини витрат при вступі на ринок, прибутковості. Вибір способу виходу на зовнішній ринок повинен забезпечити найкращі умови функціонування для фірми, виходячи з мотивів виходу на зовнішній ринок, специфіки товару, її можливостей і стану ринку. Пряме інвестування є найбільш ризикованим способом виходу на ринок. При цьому фірма може краще адаптуватися до умов ринку, забезпечити меншу собівартість продукції за рахунок більш дешевої робочої сили або доступного сировини країни-реципієнта, економії на перевезеннях вантажів, отже, забезпечити кращі позиції на ринку.

Міжнародна конкурентоспроможність складається з переліку стратегічних переваг, які виявляються на світовому ринку шляхом зіставлення з відповідними показниками закордонних конкурентів. Чим більший у підприємства набір переваг і вище їхні якісні характеристики, тим більше воно має можливостей для успішної діяльності на світовому ринку.

Виходячи з цього, шляхами підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які функціонують на світових ринках є наступні дії:

- проведення політики, яка передбачає підтримку і захист вітчизняного товаровиробника;
- стабілізація політичної ситуації і відновлення роботи підприємств;
- збільшення державного фінансування науково-дослідного сектора підприємств, постійна модернізація обладнання;
- орієнтування продукції на міжнародні стандарти якості;
- постійне оновлення конкурентних стратегій;
- удосконалення механізму управління підприємств;
- використання інноваційних технологій в процесі виробництва, які будуть зменшувати ресурсоемність та енергозатратність виробництва.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах мінливого глобального ринку отримало особливу значимість, так як процес глобалізації має на увазі залежність економіки однієї країни від стану міжнародної економіки. Раціональне використання конкурентного потенціалу вітчизняними підприємствами дає

можливість державі управляти своїми перевагами на міжнародній арені. Таким чином, постійне підвищення конкурентоспроможності підприємства – запорука стабільного функціонування вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Белай Ю. О. Конкурентоспособность предприятия: понятие, подходы и методы ее оценки / Ю. О. Белай // Эффективная економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_76
2. Борщева А.В., Ильченко С.В. Факторы конкурентоспособности предприятия // Бизнес и дизайн ревю. 2018. № 1 (9). С. 6.
3. Юшина М.С. Пути повышения конкурентоспособности / Юшина М.С. // Экономика и социум. – 2014. – № 2. – С. 1–4.

Малько К.С.

аспірант кафедри політичної економії

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

НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

В результаті, глобалізована фінансова система набуває величезної здатності створювати платоспроможність, яка, надалі може капіталізуватись, або перетворюватись на приріст споживчого попиту, практично без зв'язку із національними заощадженнями. Обмеженням таких додаткових приростів маси капіталу виступають лише очікування майбутньої прибутковості, використаних для їх створення боргових інструментів. Отже, домінувати починають не відносини в межах певної генерації суб'єктів економічних відносин (між тими, хто здійснює заощадження і шукає сферу їх застосування і тими, хто не маючи вільної платоспроможності здатен забезпечити її продуктивне використання), а між теперішніми і майбутніми генераціями (сучасні підприємці й спекулянти позичають платоспроможність у майбутніх).

Узагальнюючи, відзначимо, що соціально-економічні наслідки залучення іноземного капіталу для національної економіки залежать від тих відносин, що складаються між фізичним і людським капіталом в процесі освоєння додаткового припливу капіталу.

Якщо формуються відносини взаємодоповнення, то приплив іноземного капіталу набуває значення фактору розвитку – вигоди від нарощення виробничих потужностей розподіляються відносно рівномірно, зростає попит на кваліфіковану працю та рівень її оплати, стимулюються внутрішні інвестиції в підвищення рівня кваліфікації та, відповідно – в розвиток соціальної сфери, яка сама перетворюється із суто споживчої на джерело конкурентних переваг бізнесу й чинник приросту доходів.

Якщо ж між фізичним і людським капіталом формуються відносини заміщення, то приплив іноземного капіталу стає чинником консервації моделі «нестійкого зростання», коли вигоди від інвестицій і насичення національного виробництва капіталом (переважно фізичним) високо сконцентровані. Тоді заохочується не інвестування в людський капітал а низько кваліфікована праця на виробництвах із низькою доданою вартістю (здебільшого видобуток сировини, чи її первинна обробка до стандартної продукції).

Масовий внутрішній попит не зростає і економіка залишається джерелом величезної ренти для небагатьох, проте не стає засобом підвищення «добробуту для всіх». Ознакою такої моделі взаємодії національної економіки з глобальними потоками капіталу є монополізація фінансових ринків, потужні обмеження та бар'єри, що забезпечують вибірковість доступу до каналів зв'язку із зовнішніми джерелами фінансування. По суті йдеться про перетворення нерозвинутості національних фінансових ринків на джерело ренти: обмеженість національних запасів капіталу підтримується високими транзакційними витратами взаємодії з глобальними потоками ліквідності, а не недостатньою потужністю національної індустрії (відставання темпів розвитку останньої від світових трендів стає вже вторинним наслідком низького рівня розвитку фінансових інститутів, а первинна причина, як не парадоксально, не в сфері матеріального індустріального виробництва, а в характеристиках структури й інститутів національної фінансової системи. Отже вирішальний чинник соціально-економічних результатів участі країни в міжнародному русі капіталу – не операційні характеристики таких потоків (приплив та відплив капіталу, обсяги та структура зовнішніх інвестицій), а здатність національної економіки використати додаткові капітальні ресурси на формування високопродуктивного та високодохідного національного виробництва, в якому інтенсифікація потоків фінансового капіталу полегшує накопичення

фізичного, а насичення національного виробництва фізичним капіталом поліпшує умови відтворення капіталу людського.

Тому проблематика дослідження відносин і функціональних залежностей в сфері функціонування іноземного капіталу не зводиться до питання «створення привабливого інвестиційного клімату» та «нарощення обсягів залучених інвестицій». Головне – забезпечити бажані (затребувані національною моделлю соціально-економічного розвитку) параметри його функціонування в економіці, позитивний вплив на фінансові ринки, тобто зростання доступності капіталу для проектів розвитку та вирівнювання умов доступу для всіх їх учасників.

Ознакою вирішення цього завдання є здатність національної економіки «донести» імпульс від до соціальної сфери, сформувавши ресурсну базу підвищення її ефективності, перетворення з «соціального тягаря» на провідне джерело глобальних конкурентних переваг і чинник генерації доходів.

Отже принципове теоретичне положення: зовнішні інвестиції є нейтральними щодо вибору моделі зростання і розвитку економічної системи. Вони можуть створювати передумови і для консервації проблем національної економіки – посилюючи економічну владу груп, що вилучали рентні доходи з національного виробничого потенціалу та дозволяючи їм відтворювати систему економічного зростання незалежного від поліпшення добробуту широких верств населення, і для її принципового оновлення – формування якісно нової системи відносин і факторів зростання і розвитку, здатних перетворити галузі, що були джерелом ренти для небагатих на джерела «добробуту для всіх».

Соціально-економічні наслідки залучення іноземного капіталу для національної економіки залежать від тих відносин, що складаються між фізичним і людським капіталом в процесі освоєння додаткового припливу капіталу. Якщо формуються відносини взаємодоповнення, то приплив іноземного капіталу набуває значення фактору суспільного розвитку, оскільки вигоди від насичення національної економічної системи капіталом розподіляються не лише вузьким колом одержувачів доходів від власності, а всіма причетними до нарощення продуктивності національного виробництва. Проте передумовою такої ситуації є широкий та рівний доступ економічних суб'єктів до джерел зовнішнього фінансування. Водночас, монополізація фінансової системи, її висока ризикованість та великі трансакційні витрати виявлення й верифікації

інформації про реальну прибутковість і ризикованість проектів практично унеможлиблюють вилучення вигід від насичення економіки капіталом широкими верствами населення.

Таким чином, без розвинутої фінансової системи, як запоруки широкого доступу економічних агентів до зовнішніх джерел фінансування, вірогіднішим стає модель функціонування іноземного капіталу за якої між фізичним і людським капіталом формуються відносини заміщення. Тоді приплив іноземного капіталу стає чинником консервації моделі «нестійкого зростання», коли вигоди від інвестицій і насичення національного виробництва капіталом (переважно фізичним) високо сконцентровані. Відповідно, насичення економіки капіталом не поліпшує умови відтворення людського капіталу суспільства, а навпаки – витискає його з національного виробництва, сприяючи консервації сировинної спеціалізації національного виробництва в системі міжнародного поділу праці.

В умовах інтенсифікації залучення іноземного капіталу для відтворення виробничого потенціалу та підтримання збалансованості фінансової системи національної економіки (коли реальні обсяги зовнішніх інвестицій зростають вищими темпами ніж обсяги внутрішніх інвестицій) критичного значення набуває детермінована інституціональними (соціально-політичними) чинниками вірогідність реалізації таких альтернативних варіантів суспільних наслідків. В разі переважання інвестування в реальні активи – посилення диференціації соціально-економічної ефективності господарської діяльності в сферах насичених зовнішніми інвестиціями порівняно зі сферами, що мають гірший доступ до зовнішніх інвестиційних ресурсів. В разі переважання інвестування в фінансові активи – зміна кон'юнктури на фінансових ринках, розширення пропозиції кредитних ресурсів та можливостей хеджування господарських ризиків, створення передумов для нарощення господарської активності;

При цьому за такого варіанту зростає важливість вірогідності реалізації однієї з таких альтернатив:

За відносно низького рівня розвитку фінансової інфраструктури – посилення монополізації фінансових ринків, зростання дихотомії між реальним і фінансовим сектором економіки, додаткові обмеження рентабельності й темпів розвитку для нефінансового сектору – збільшення частки спекулятивних операцій на фінансових ринках. В результаті відносні умови відтворення капіталу поліпшуються стосовно власників фінансового капіталу і погіршуються – стосовно власників виробничого капіталу.

За відносно високого рівня розвитку фінансової інфраструктури – зростання доступності капіталу для широкого кола економічних суб'єктів, зниження доходності заощаджень та зростання вагомості тієї частини підприємницьких прибутків, що зумовлені інноваційною діяльністю. Відповідно – заохочення переходу до інноваційної моделі розвитку, яка передбачає формування відносин взаємодоповнення між фізичним і людським капіталом в процесі економічного зростання і розвитку.

Список використаних джерел:

1. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. – М.: АСТ, 2016. – 693 с.
2. Киреев А. П. Puzzle Кругмана / А. П. Киреев. – Москва: ВШЭ, 2010. – 287 с. – (Препринт).
3. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, 2011. – 384 с.
4. Раух Дж.Е., Джеральд М. М., Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку – Київ: Либідь. – 2003р. – 688с.
5. Schmukler, S. L., Zoido, P., Lalac, M. (2006). Financial Globalization, Crises, and Contagion.
[http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/32459_Schmukler,_Zoido,_and_Halac_\(Oct2003\).pd](http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/32459_Schmukler,_Zoido,_and_Halac_(Oct2003).pd)
www.worldbank.org/data

Старостенко Г.Г.

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

Продан В.Ю.

студент

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

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

Стратегічні пріоритети розвитку світового ринку праці формуються під впливом різноспрямованої дії низки чинників – від глобалізації та дотримання принципів відкритості економіки для більшості країн світу. Кожна країна світу, що дотримується

принципів ринкового господарювання, через ресурс робочої сили та процеси трудової міграції тісно пов'язана зі світовим ринком праці. Щорічно цей зв'язок посилюється, адже країни дотримуються міжнародного права, враховують у національній практиці господарювання дію міжнародних механізмів регулювання ринку праці, впроваджують найкращу світову практику інституційної підтримки зайнятості, зменшення безробіття, регулювання трудової міграції та протидії всіх форм дискримінації на ринку праці. Врахування стратегічних пріоритетів розвитку світового ринку праці актуально для всіх країн світу, у т. ч. і для України, яка за останні п'ять років суттєво збільшила потоки трудової міграції, стала активним учасником світового ринку праці [1, с. 14].

Проблематика дослідження сутності та складових розвитку світового ринку праці достатньо повно висвітлена у світовій економічній літературі. Натомість, для визначення стратегічних пріоритетів розвитку світового ринку праці особливого значення набуває дослідження впливу інституційних та організаційно-економічних механізмів дії міжнародних організацій на регулювання та розвиток світового ринку праці.

Світовий ринок праці – це складна економічна система, що модифікується під впливом динаміки попиту та пропозиції трудових ресурсів на світовому ринку; під впливом особливостей становлення ціни на робочу силу, формування умов та розміру оплати праці, специфіки соціального захисту; кількісного та якісного руху та розміщення робочої сили в різних країнах світу; відмінностей у національних підходах щодо відтворення робочої сили, її професійної підготовки та перекваліфікації. В умовах глобалізації національні ринки праці швидко втрачають свою замкненість та відокремленість, стають складовими світового ринку праці [2, с. 21].

Стратегічні пріоритети розвитку світового ринку праці формуються під впливом різноспрямованої дії низки чинників: глобалізації та відкритості національної економіки, неопротекціонізму, структурно-інноваційних зрушень у світовій економіці. Стратегічні пріоритети розвитку світового ринку праці формуються під регулюючим впливом міжнародних організацій, які визначають стандартні «правила гри» для країн світу на національному та світовому ринку праці.

Серед таких пріоритетів особливого значення набуває: захист прав працюючого населення; уніфікація системи оплати праці та оподаткування, встановлення соціальних гарантій та соціального

захисту; правил прийому на роботу та звільнення; недопущення всіх різновидів дискримінації, та легальне працевлаштування найманих працівників [3, с. 94].

Для розвинених країн світу стає реальним перехід до 4-х денного робочого тижня. Унормовуються умови роботи по системі фрі-ланс, робота на дому для працівників сфери послуг та креативної економіки. У XXI ст. у світі зростає: мобільність робочої сили; уніфікуються захист прав трудових мігрантів; стандарти та умови оплати праці; гарантії соціального захисту трудових мігрантів. Інституційно-правове та організаційно-економічне забезпечення функціонування національних ринків праці країн світу поступово узгоджуються, уніфікуються зі світовими стандартами, які запроваджують міжнародні організації. Міжнародні організації визначають новітні тренди реформування світового ринку праці.

До організаційних форм функціонування світового ринку праці у XXI ст. належить: розробка та прийняття інституційно-правових норм стимулювання розвитку світового ринку праці; індикативне планування (прогнозування), визначення стратегічних пріоритетів та цілей довгострокового розвитку світового ринку праці; адміністративні методи регулювання (у т.ч. штрафи, ліцензування, санкції). Зростає значення міжнародної інституційної та фінансової допомоги: консультації, форуми, технічна допомога та рекомендації, а також – цільове фінансування проєктів, гранти, безкоштовна гуманітарна та інша фінансова допомога [4, с. 26].

Світовий ринок праці підлягає регулярному міжнародному моніторингу, системі міжнародного контролю за розвитком з огляду на недопущення будь-яких видів дискримінації, порушень прав та свобод людини (робочої сили, працівників), недопущення експлуатації дітей та торгівлі людьми на світовому ринку праці. Серед стратегічних пріоритетів реформування світового ринку праці – легалізації зайнятості, протидія «торгівлі людьми» та нелегальній експлуатації робочої сили, недопущення експлуатації дитячої праці; протидія всім формам дискримінації та тінізації процесів найму та отримання доходів на ринку робочої сили; захист прав та свобод працівників та трудових мігрантів на світовому ринку праці.

До стратегічних пріоритетів реформування ринку праці України, як складової світового ринку праці, слід віднести: введення в Україні міжнародних стандартів щодо захисту прав працюючих; підвищення рівня оплати праці до стандартів країн ЄС; недопущення дискримінації та тінізації ринку праці; легалізація доходів

працедавців та найманих працівників; захист прав та свобод; дотримання соціальних гарантій для всіх найманих працівників, що працюють на ринку України, а також для українських трудових мігрантів [5, с. 20].

Сьогодні світовий ринок праці, зокрема і ринок праці України, стикається з великою кількістю глобальних викликів, які пов'язані з військово-політичними конфліктами в різних регіонах світу, демографічними, екологічними проблемами, прискоренням транснаціоналізації капіталу, змінами у зовнішній торгівлі, розширенням міжнародної міграції, проблемами Четвертої індустріальної революції. Всі ці глобальні чинники мають далеко неоднозначний вплив на динаміку робочих місць, заробітну плату і продуктивність праці в національних економіках. Їх вплив на економіку розвинених країн і тих, що розвиваються, дещо різниться.

Стабільне економічне зростання в Україні залежатиме, в тому числі, від готовності національного ринку праці до зовнішніх викликів. Вже зараз необхідно вивчати прогнози відомих світових дослідницьких організацій щодо затребуваних професій у майбутньому, адаптувати їх до українських реалій, проводити власні наукові дослідження попиту і пропозиції робочої сили з огляду на всесвітню тенденцію старіння націй, розробляти сучасні моделі освіти, змінювати навчальні плани, планувати державне замовлення і попит роботодавців на робочу силу з необхідними компетенціями щонайменше на 10 років уперед, вдосконалювати державні програми сприяння зайнятості населення, підвищення кваліфікації та приводити трудове законодавство відповідно до нових реалій. Для побудови високотехнологічної та інноваційної моделі економіки в Україні потрібно готувати висококваліфікованих фахівців, особливо науковців, інженерів, IT-спеціалістів, працівників освіти та охорони здоров'я. З однієї сторони, потрібні будуть фахівці з широким компетентнісним профілем, тому що в періоди макроекономічної нестабільності такі фахівці характеризуються високим ступенем адаптивності, з іншого боку – фахівці з поглибленими компетенціями, що реалізують бізнес-процеси. Підприємствам потрібно впроваджувати нові гнучкі форми роботи, такі як робота через інтернет-платформи, робота на вимогу через мобільні додатки, розширювати співробітництво з фрілансерами, а мобільність робочої сили і можливість працювати віддалено дозволять співпрацювати з талановитими людьми з будь-якої країни світу. Для формування ефективної стратегії розвитку кадрового потенціалу компаніям

важливо вчасно оцінювати перспективи застосування нових управлінських технологій.

Тенденції розвитку світового ринку праці корелюються із загальними тенденціями та трендами стадій економічного циклу, залежать від демографічної ситуації в країні та у світі, від характеру та спрямованості структурної перебудови економіки країн та інтеграційних угруповань країн світу. До базових тенденцій розвитку світового ринку праці наприкінці другого десятиріччя ХХІ ст. належать: реформування системи оплати праці, тенденція до загального зростання рівня оплати праці при збереженні суттєвих розбіжностей у розмірах заробітної плати (погодинної та місячної) для розвинутих країн світу та країн, що розвиваються. Базовим трендом для світового ринку праці є активізація процесів трудової міграції як на ринках розвинутих країн світу, так і на ринках країн, що розвиваються.

Список використаних джерел:

1. Петюх В. М. Формування робочої сили в ринкових умовах // В. М. Петюх. – 2016. – С. 14-16.
2. Громіко В. В. План и ринок у відтворенні робочої сили: досвід розвинутих індустріальних країн // В. В. Громіко. – 2017. – С. 21-23.
3. Семикіна М. В. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці: методологія визначення / М. В. Семикіна // Демографія та соціальна економіка. – 2018. – № 2. – С. 94-103.
4. Куліков Г. Вартість робочої сили і витрати роботодавця на її утримання. Україна: аспекти праці // Г. Куліков. – 2017. – С. 26-33.
5. Самолук Н. М., Юрчик Г. М. Формування вартості робочої сили у контексті відповідності інтересам суб'єктів ринку праці // Н. М. Самолук, Г. М. Юрчик. – 2016 – С. 20-28.

Старостенко Г.Г.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії*

Ярошовець О.С.
студент

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

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

З позицій сучасних реалій, тих зрушень, які відбувались у розвитку світового співтовариства, як системо-утворюючого зв'язку, що забезпечує єдність та цілісність міжнародних економічних відносин, виступають такі ознаки: різновид ринкового типу економічних відносин, що отримав назву «соціально-орієнтована ринкова система»; інтернаціоналізація економічних відносин, що переростає в інтеграцію та глобалізацію. тобто процес формування єдиного наднаціонального економічного (торговельного, виробничо-інвестиційного, валютно-кредитного та фінансового) простору [1, с. 12]. Субстрат системи (матеріальний зміст) міжнародних економічних відносин, як підсистеми світового господарства це: сукупність відносин, що складаються в результаті міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва; сукупність відносин у міжнародній валютно-фінансовій сфері.

Особливостями середовища міжнародних економічних відносин є: взаємозв'язок політичних, правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних елементів середовища; складність та різноманітність, які обумовлені, зокрема, різністю форм політичного правління, економічних систем, цінностями, які превалюють у суспільствах; відносна невизначеність, що потребує інформованості, аналізу та розуміння від суб'єктів МЄВ з подальшим прийняттям рішення щодо можливості впливу на чинники середовища або необхідності пристосування до них; динамічне протиріччя – з одного боку, середовищу МЄВ притаманна стабільність, яка обумовлена економічною, політико-правовою, та соціально-культурною інерційністю країн, а з іншого – динамічність та рухливість (розвиток інтеграційних процесів, інформаційно-комунікаційних систем тощо). Середовище, в якому реалізуються МЄВ, обумовлюють такі чинники.



Рис. 1. Середовище розвитку МЄВ

До структури міжнародних економічних відносин входять: міжнародна торгівля товарами і послугами; міжнародний рух капіталу; міжнародна міграція робочої сили; міжнародна передача технологій; валюта і валютні відносини; світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки [1, с. 16].

Міжнародні економічні відносини з другої половини ХХ століття розвиваються під значним впливом процесу глобалізації. Глобалізація сприяє об'єднанню міжнародних відносин на двосторонньому й регіональному рівнях в суцільну систему у вимірі всієї планети.

Найважливішими проявами глобалізації є: бурхливий розвиток системи засобів інформації, формування єдиної світової інформаційної мережі і системи комунікацій; прискорене зростання значення фінансової сфери в міжнародній економічній діяльності; поширення діяльності ТНК, посилення транснаціоналізації світової економіки; формування системи міжнародних організацій, які вкупі з ТНК утворюють наднаціональний механізм управління світовою економікою, збільшення числа недержавних суб'єктів міжнародного життя; посилення «відкритості» національних економік; в процесі трансформації співвідношення «національне – наднаціональне»

змінюється роль держави в управлінні національною економікою [1, с. 46]. Міжнародна торгівля, як особлива сфера міжнародної економіки має ряд специфічних рис, які відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики [2, с. 42].

Регулювання міжнародної торгівлі передбачає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики відносяться: зміна обсягу експорту та імпорту; зміна структури зовнішньої торгівлі; забезпечення країни необхідними ресурсами; зміна співвідношення експортних та імпортних цін. Розрізняють три основні підходи до регулювання міжнародної торгівлі: система односторонніх заходів, при якій інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку і не узгоджуються з торговим партнером; укладання двосторонніх угод, в яких узгоджуються заходи торгової політики між торговими партнерами; висновок багатосторонніх угод. Торгова політика узгоджується і регулюється країнами-учасниками [2, с. 56].

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу на строк більший, ніж один рік. Міжнародна міграція робочої сили охоплює весь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. В даний час в світі налічується більше 214 млн чол. міжнародних мігрантів. Міжнародна міграція населення відіграє все більш значну роль у розвитку суспільства і перетворилася в глобальний процес, що охопив практично всі континенти і країни, а також різні соціальні верстви. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

Основні форми міграційних процесів: постійна міграція. Ця форма переважала до Першої світової війни і характеризувалася тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялися на постійне місце проживання в США, Канаду, Австралію; переселення в зворотному напрямку було незначним; тимчасова міграція, що передбачає повернення мігрантів на батьківщину після закінчення певного терміну. У зв'язку з цим слід зазначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційний характер; нелегальна міграція, яка дуже вигідна підприємцям країни імміграції та становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили.

Різноміспрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, що

функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів і послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції [1, с. 82].

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги: в країні, яка ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні їх перебування; підвищується конкурентоспроможність вироблених країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевих робітників в силу підвищеної конкуренції на ринку праці; приймаюча країна виграс за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків.

Країни – експортери робочої сили також отримують певні переваги: зниження рівня безробіття і, як наслідок, – соціальної напруги в країні; безкоштовне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою технологією, організацією праці.; отримання доходів у ВКВ в результаті грошових переказів емігрантів [2, с. 86].

При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу і кредиту, прямим іноземним інвестиціям і іншим міжнародним зв'язкам виникає необхідність обміну грошей однієї країни на гроші іншої країни. На цьому підґрунті виникають валютні відносини як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства. Учасниками цих відносин є банки, кредитно-фінансові установи, девізні відділи великих підприємств, маклери [2, с. 108].

У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу з однієї країни в іншу, що створює світові фінансові потоки. Міжнародні фінансові потоки являють собою сукупність фінансових операцій, об'єктом яких є грошовий капітал. Ці потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами та перерозподіл капіталів між країнами. Основними каналами руху фінансових потоків є: валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі продажу товарів і послуг; іноземні інвестиції в основний і оборотний капітал; операції з цінними паперами та різними

фінансовими інструментами; валютні операції; допомога країнам, що розвиваються і внески держави в міжнародні організації [3, с. 132].

Список використаних джерел:

1. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [текст] підруч. / Ю. Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
2. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. – Одеса- «ТОВ.ПЛУТОН» , 2016. – 352 с.
3. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / За ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с. : іл.

Шереметинська О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки праці та менеджменту

Тюха І.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки праці та менеджменту

Національний університет харчових технологій

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках представляє процес змін та вимагає управління та наявність стратегічного підходу підприємства, тобто для ефективного функціонування підприємства необхідна розробка стратегії підвищення своєї конкурентоспроможності на зовнішніх ринках з врахуванням всіх чинників, що можуть сприяти чи заважати цьому процесу.

Процес підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках стимулює підприємство враховувати специфіку взаємозв'язки між всіма ланцюгами в середині підприємств, так і з їх оточенням, і представляє зважений процес прийняття рішень по досягненню встановлених пріоритетів та стратегічних цілей щодо виходу на зовнішній ринок та формування там позитивного іміджу.

Основними завданнями у сфері підвищення конкурентоспроможності при виході на зовнішні ринки є:

- усунення бар'єрів підприємницькій діяльності, зменшення податкового тиску, а також застосування в життя пільг по оподаткуванню в реальності, а не «папері»;
- удосконалення законодавства в галузі стимулювання підприємницької діяльності при виході на зовнішні ринки;
- забезпечення законодавчої бази гармонізованої з міжнародною практикою;
- державна підтримка новостворених підприємств: створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту;
- фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств щодо створення нових товарів і послуг, що експортуються.

Важливими сферами підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках є:

- управління інноваціями та технологіями;
- процес виробництва;
- використання інформації;
- управління людськими ресурсами;
- управління змінами тощо.

На підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках впливає безпосередньо самі ринки, а також їх специфіка, тобто ринкова середа, в якій функціонує підприємство та її особливості. До таких особливостей можна віднести: глобалізацію ринку і наявність всесвітньої інформаційної мережі.

Суттєвими факторами глобалізації стали всесвітньо доступні засоби інформації радіо, телебачення, преса та Інтернет. Глобальне Інтернет-середовище сприяє швидкому проникненню компаній в світовий ринок. Останнім часом глобалізації сприяє наявність і розвиток всесвітньої інформаційної мережі. Відсутність національних кордонів в кібернетичному просторі сприяє процесу глобалізації виробництва, торгівлі, фінансових потоків. Інформація перетворюється на основний виробничий ресурс. Сама інформація набуває в умовах інформаційної економіки першорядне значення. Очевидно, що конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор національного розвитку та корпоративного виживання [1].

Конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку визначається як можливість задовольняти потреби покупців краще, ніж конкуренти. Вирішення цього завдання вимагає різних підходів в залежності від ситуації залежно від постійно мінливих умов

внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємству слід бути гнучким до змін зовнішнього середовища і своєчасно реагувати на ці зміни. В даний час діяльність підприємств стає все більш складним, різноплановим і динамічним. Технології, інформація, гроші, система менеджменту змінюються набагато швидше, ніж раніше, приводячи до створення нові конкурентні ринки. Підприємства змушені постійно розробляти і застосовувати інноваційні стратегії, щоб зайняти конкурентну позицію на зовнішньому ринку. Поки підприємства конкурують один з одним, такі інфраструктури як телекомунікації, транспорт, рівень освіти та технічні можливості заохочують конкуренцію.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках може бути досягнута за рахунок орієнтації підприємства на іноземного споживача, покращення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, в тому числі людських, вдосконалення умов роботи і ряду інших факторів.

Не останню роль в цьому процесі займають людські ресурси як ключова складова продуктивності та конкурентоспроможності. Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку, однак шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретного підприємства повинні розглядатися виходячи зі сфери її діяльності, виду підприємства, організаційної структури та інших факторів. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках необхідно звертати увагу на зважене і кваліфіковане управління виробництвом з урахуванням міжнародних вимог до організації самого процесу виробництва, зокрема ISO та HACPP, а також на розробку і реалізацію зовнішньої і внутрішньої конкурентоспроможної політики підприємств. Конкурентоспроможність підприємства характеризується дією цілої системи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

Таким чином, до ендогенних факторів, що впливають на конкурентоспроможність на зовнішньому ринку можна віднести:

- рівень державного регулювання підприємницької діяльності та розвитку економіки країни;
- наявність та глибина внутрішніх реформ;
- вектори руху країни в міжнародному політичному просторі та її стабільність;
- на скільки країна приймає активну участь у світових інтеграційних процесах;

- напрями та інструменти зовнішньої політики;
- рівень розвитку способів комунікацій;
- гармонійність нормативно-правової бази;
- фактори, які визначають споживання продукції на внутрішньому ринку.

Екзогенні фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках характеризують наступні внутрішньовиробничі показники:

- технічний рівень виробництва;
- організація виробництва та управління;
- система формування та стимулювання попиту;
- стан ресурсного потенціалу (технічне та технологічне оснащення, виробничо-сировинна структура, кадрове забезпечення, фінансові та інноваційні можливості) [2].

Крім того конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках залежить від виконання наступних умов:

- чіткого формування розуміння переваг зарубіжних споживачів;
- вивчення та застосування правил і культури ведення бізнесу в окремо взятій країні;
- дослідження рівня конкурентоспроможності в галузі де працює підприємство;
- адаптація своєї продукції у відповідності зі смаками і традиціями споживачів тієї країни, де буде експортуватися товар;
- врахування особливостей каналів розподілу в окремо взятій країні;
- правильний вибір способу проникнення на ринок;
- вивчення культурних, соціальних, політичних, технологічних, екологічних та юридичних особливостей.

Для того, щоб забезпечити вітчизняним підприємствам вихід на глобальний ринок необхідно виконання ряду умов, тобто державі слід активно приймати участь в інтеграційних та інших економічних активностях, що дасть змогу популяризувати український продукт.

Список використаних джерел:

1. Методолого-методичні засади оцінки ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / Л.І. Піддубна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 25. – С. 46-54.
2. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: Монографія / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Бєлов О.В.

магістрант спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: Тофанюк О. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси»

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

м. Харків, Україна

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»

Формування та створення ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Вся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні протягом визначеного періоду.

Сьогодні торгівля є одним із провідних видів економічної діяльності, що продовжує динамічний розвиток, незважаючи на проходження стадії трансформації. Ринкові перетворення українського суспільства концептуально змінили підходи до сутнісного розуміння ролі й значення торгівлі в сучасній економіці. Комплексне її осмислення як найважливішої сфери послуг, основного ланцюга в системі господарських зв'язків між виробником і споживачем, її незамінність як рушійної сили економічного розвитку передбачають необхідність вивчення її потенціалу [1; 2].

Як галузь господарської діяльності торгівля має розгорнуту мережу оптових і роздрібних підприємств, що забезпечують зберігання, транспортування й реалізацію товарної продукції, предметів споживання. За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки в торговельній галузі на тлі високих темпів збільшення обсягу

продажів відбуваються структурні зміни, пов'язані з виникненням і активним просуванням на ринок торговельних форматів, що використовують прогресивні технології продажів, ефективний менеджмент, сучасні інформаційні й логістичні системи, які надають покупцям широкий спектр супутніх послуг [3].

Останнім часом саме роздрібні мережі набувають великого значення, які забезпечують споживачам можливість швидко, зручно, з мінімальною витратою сил і часу придбати потрібні товари і послуги в умовах вільного вибору і широкого асортименту, недалеко від місця роботи або проживання, в потрібну годину та певній кількості [4].

Одним із представників ведення такого виду бізнесу в Україні є ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». Це зріла компанія в Україні та відома компанія ще у 16 країнах світу, що пропонує споживачам різноманітні товари за привабливими цінами вже більше 50 років, орієнтуючись на все нові та ефективні способи ведення бізнесу та йдучи у ногу із сучасними технологіями.

Французька мережа роздрібної торгівлі Ашан представлена в Європі, Африці та Азії, була створена у 1961 році у складі Групи Ашан. У 2015 році структура «Групи Ашан» була трансформована в Ашан Холдинг, який включає в себе три напрямки діяльності: роздрібна торгівля, торгова нерухомість і банківські послуги. В Україні мережа роздрібної торгівлі Ашан була відкрита у 2007 році [5].

На території України дана мережа сьогодні реалізує товари виключно роздрібною торгівлею у форматі гіпермаркету та почала розвиватися у форматах супермаркет та магазин біля дому. У такий спосіб дане підприємство створює ефективні шляхи для збільшення своєї конкурентоспроможності у сфері торгівлі та для завоювання клієнтів, які є одним із основних джерел формування прибутку. В умовах постійно діючої конкуренції підприємство повинно знаходити все більш ефективні способи для покращення таких основних показників, як кількість клієнтів та товарооборот, що являються рушійною силою для підвищення фінансових результатів.

НТП сьогодні пропонує людству безліч різноманітних механізмів, приладів та пристроїв, що полегшують життя кожного з нас, від засобів зв'язку до автономних машин, що дозволяють виконати роботу приклавши мінімум зусиль. Звертаючи увагу на торговельний бізнес сьогодні та його розвиток із використанням

сучасних технологій, то можна спостерігати, який помітний вплив на підвищення прибутку вони здійснюють.

До сучасних технологій у сфері торгівлі можна віднести електронну комерцію, каси самообслуговування, різноманітні додатки, що спрощують процес отримання інформації щодо того чи іншого виду товару чи послуги, електронні гаманці, які дозволяють здійснювати покупки без готівки та інші. Використання подібних технологій набагато спрощує та прискорює процес здійснення покупок, що в свою чергу відображається на задоволенні та збільшенні кількості відвідувачів торгової точки.

ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», орієнтується до європейських стандартів щодо організації процесу торгівлі. Мається на увазі, що дане підприємство має на озброєнні майже всі технології, які в першу чергу, полегшують, покращують та створюють відчуття комфорту для існуючих та нових клієнтів під час здійснення покупок та по-друге, як наслідок, підвищують ефективність діяльності підприємства та покращують фінансові результати.

Розглядаючи цю компанію, як взірець торгівельної діяльності, спираючись на здобутки НТП та слідуючи прикладам ведення торгівлі «по-сучасному», пропонується перелік шляхів підвищення її фінансової діяльності, що сформовано у вигляді таблиці 1. Наведений перелік шляхів підвищення прибутковості підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» говорить про новизну ведення торгівельного бізнесу.

Таблиця 1

**Шляхи підвищення фінансової діяльності
ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»**

№ п/п	Напрями підвищення фінансових результатів	Тлумачення напрямків
1	2	3
1	Електронна комерція	Організація і технологія купівлі-продажу товарів, послуг електронним способом з використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів.

1	2	3
2	Каси самообслуговування	Електронно-механічний пристрій, що дозволяє автоматизувати процес самообслуговування оплати товару в магазинах роздрібною торгівлі.
3	Платіжна картка з програмою лояльності	Електронний платіжний засіб, що емітований згідно із установленим законодавством порядком у вигляді пластику, для здійснення різноманітних фінансових операцій з інтегрованою маркетинговою програмою для винагородження й заохочення покупців.
4	Мобільний додаток «Ашан»	Програмне забезпечення, призначене для роботи на смартфонах, планшетах та інших мобільних пристроях, а також зручний спосіб дізнатися поточні вигідні пропозиції та іншу корисну інформацію для комфортного здійснення покупок.

Підприємство від запровадження кожної із запропонованих стратегій може мати наступні ефекти:

1. Електронна комерція. Ведення електронної торгівлі допоможе освоїти нові сегменти ринку, підвищити рівень прихильності споживачів до торгової марки, зменшити чисельність персоналу та фонду оплати праці, розширення числа покупців при незмінних торгових площах, додаткова реклама через Інтернет.

2. Каси самообслуговування. Встановлення кас самообслуговування економить на персоналі, що обумовлено автоматизацією процесу, збільшує пропускну спроможність магазину та зменшує черги, збільшує надійність контролю справжності купюр, знижує злочинство у торговій точці.

3. Платіжна картка з програмою лояльності. За допомогою такого платіжного інструменту компанія буде здатна викликати довіру до свого бренду, зможе очікувати збільшення товарообороту, отримувати комісійний дохід від банку від здійснених транзакцій цією картою у мережі, такий інструмент допоможе збагатити клієнтську базу.

4. Мобільний додаток «Ашан». Розповсюдження мобільного додатку серед клієнтів надасть змогу підприємству тримати з ними ще більш тісний зв'язок, здійснення покупок для споживача стає простішим, адже вся необхідна інформація про товари та послуги знаходиться у додатку, також завдяки мобільному додатку можливо зменшити витрати на додаткових кваліфікованих спеціалістів, оскільки все, що потрібно споживачу, знаходиться у додатку.

Таким чином, всі із представлених стратегій мають одну спільну мету – підвищення фінансових результатів підприємства ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». Відповідно до розвитку бізнесу у такому напрямку підприємство економить на оплаті праці, що обумовлено автоматизацією робочого процесу за допомогою встановлення кас самообслуговування, електронної комерції та у майбутньому завдяки удосконаленню мобільного додатку «Ашан», також отримує прихильність до бренду, що означає збільшення кількості клієнтів, а також комісійний дохід завдяки платіжній картці з програмою лояльності. Такий ефект від ведення бізнесу у такий спосіб збільшить товарооборот мережі, а це вже збільшення прибутку, можливість збільшення у балансі підприємства нерозподіленого прибутку, який можна використати для удосконалення фінансової діяльності покращивши умови сервісного обслуговування, вклавши частину в акції або навіть стимулювання чи мотивація працівників та інші напрямки, передбачені статутом, а головне, як результат, розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення потреб суспільства, що зростають.

Список використаних джерел:

1. Апопій В. В. Соціальна функція торгівлі. Економіка і прогнозування. 2007. № 4. С. 93-103.
2. Власова Н. А., Дядюк М. А., Чорная М. В. и др. Приоритетные направления развития внутренней торговли Украины в современных условиях рыночной трансформации отрасли: отчет о научноисследовательской работе (заключительный отчет). Харьков: ХГУПТ, 2004. 157 с.
3. Власова Н. О., Колочкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку: монографія. Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків: АдВАТМ, 2012. 255 с.
4. Данкеева О. М. Науковий вісник Ужгородського національного університету. *Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи*. 2016. Випуск 6, частина 1.
5. Офіційний сайт ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». АШАН в Україні URL: <https://brand.auchan.ua/ua/editorial/auchan-ukraine> (дата звернення: 07.12.2019).

Бунда О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Козачук Ю.В.
магістр

*Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

В умовах євроінтеграційних прагнень України дедалі більшої ваги набуває нормативно-правове забезпечення державного внутрішнього фінансового контролю. З ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами Україна взяла на себе зобов'язання подальшого розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю шляхом гармонізації з міжнародними стандартами (Інститут внутрішніх аудиторів, Міжнародна федерація бухгалтерів, INTOSAI) та методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в державних органах [1, с. 17].

Вагомий внесок у дослідження системи державного внутрішнього фінансового контролю зробили такі науковці: Виговська Н.В., Гулько В.В., Кириленко О.П., Ковальчук А.Ю., Мельничук Н.Ю., Михальчишина Л.Г., Шевченко Н.В., Ярошенко Ф.О.

Державний внутрішній фінансовий контроль реалізується в структурній єдності трьох обов'язкових складових – внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та підрозділу їх гармонізації.

Чинна систем нормативного регулювання державного внутрішнього фінансового контролю налічує низку законодавчих актів та методичних засад з внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю.

Так, Бюджетним кодексом України встановлено основні засади організації та здійснення внутрішнього контролю, управлінської підзвітності керівників бюджетних установ, внутрішнього аудиту, а також контролю за їх станом.

Згідно ст. 26 Бюджетного кодексу України внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встанов-

леної мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності розпорядника бюджетних коштів і підприємств, установ та організацій, що належать до сфери його управління.

Внутрішнім аудитом є діяльність, спрямована на удосконалення системи управління, внутрішнього контролю, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності розпорядника бюджетних коштів і підприємств, установ та організацій, що належать до сфери його управління, та яка передбачає надання незалежних висновків і рекомендацій [2].

У 2017 році розпорядженням КМУ від 08.02.2017 № 142 затверджено Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки та План заходів з її реалізації [9]. Цим документом визначено заходи з підвищення рівня управлінської підзвітності та ефективності внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту в органах влади.

Для формування єдиних підходів при організації внутрішнього контролю в державних органах та удосконалення нормативно-правової бази з внутрішнього аудиту прийнято постанову КМУ від 12.12.2018 № 1062 [6].

З метою упорядкування організаційних питань внутрішнього контролю в органах державної влади, наказом Мінфіну від 14.09.2012 № 995 затверджено «Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю» [5].

В рамках реформування системи внутрішнього аудиту державного сектору та його гармонізації з міжнародними стандартами було прийнято ряд нормативних документів. Зокрема Постанова КМУ № 1001 від 28.09.2011 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» [3]; Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені наказом Мінфіну від 04.10.2011 № 1247 [10]; Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затверджений наказом Мінфіну від 29.09.2011 № 1217 [4]; Звітність про результати діяльності підрозділу внутрішнього аудиту, затверджена наказом Мінфіну від 27.03.2014 № 347 [8], а також Порядок оцінки функціонування системи внутрішнього аудиту затверджений наказом Мінфіну від 03.05.2017 № 481 [7].

Узагальнюючи викладене вище, можна дійти висновку, що державний внутрішній фінансовий контроль в Україні перебуває в процесі системного становлення. Все ще здійснюється реформування систем внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в державному секторі, а існуюча нормативно-правова база потребує подальшого удосконалення.

З іншої сторони, державні органи та установи на практиці не завжди дотримуються, визначених національним законодавством, принципів організаційної та функціональної незалежності підрозділів внутрішнього аудиту, що створює ризики недотримання Кодексу етики. Тому, необхідно посилити відповідальність за не проведення або формальне проведення оцінок якості внутрішнього аудиту.

Одним із важливих кроків на шляху вдосконалення нормативно-правової бази буде визначення на законодавчому рівні нерегламентованих базових понять «державний фінансовий контроль» та «державний внутрішній фінансовий контроль» шляхом внесення змін до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні».

Список використаних джерел:

1. Аналіз чинної нормативної бази системи контролю за використанням публічних фінансів в Україні [Текст] / [підгот. М. Семеряк]. – Київ : Центр UA, 2018. – 43 с. – Бібліогр.: С. 42-43.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабміну від 28 вересня 2011 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-%D0%BF>.
4. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту : наказ Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 1217. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z1195-11>.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: наказ Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/106386](http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/106386).
6. Про затвердження Основних засад здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів та внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001 : Постанова Кабінету Міністрів

Україні від 12 грудня 2018 р. № 1062. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF/print>.

7. Про затвердження Порядку здійснення Міністерством фінансів України оцінки функціонування системи внутрішнього аудиту : наказ Мінфіну від 03.05.2017 № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0663-17>.
8. Про затвердження форми звітності № 1-ДВА «Звіт (зведений звіт) про результати діяльності підрозділу внутрішнього аудиту», пояснювальної записки до звіту (зведеного звіту) та інструкції про їх складання та подання : наказ Мінфіну від 27.03.2014 № 347 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0410-14>.
9. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/142-2017-%D1%80>.
10. Стандарти внутрішнього аудиту : наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 № 1247 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>.

Гридасова К.В.

магістрант спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник: Тофанюк О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри «Фінанси»

Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

м. Харків, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНИХ ТА ВИДАТКОВИХ БЮДЖЕТНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Однією із головних ознак демократичної держави є наявність ефективно функціонуючого інституту місцевого самоврядування – законодавчо закріпленого права територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах чинної нормативно-законодавчої бази. Головною фінансовою складовою, що уможливило реалізацію потреб громади у соціально-економічному розвитку, мають бути місцеві бюджети. Проте існуюча на сьогоднішній день система забезпечення місцевих бюджетів достатніми фінансовими ресурсами

для виконання функцій, покладених на органи місцевого самоврядування, не відповідає потребам громад, вона не створює фінансове підґрунтя сприятливого життєвого середовища, необхідного для надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних суспільних благ та послуг на основі забезпечення сталого розвитку території [1].

Місцеві бюджети є важливим елементом бюджетної системи держави. Однією з найважливіших проблем організації бюджетних відносин на місцевому рівні є невідповідність видатків дохідним надходженням.

Недостатність власних стабільних доходів місцевих бюджетів, яка не сприяє соціально-економічному розвитку регіонів, зумовлена такими обставинами:

- низьким рівнем обґрунтованості та прогнозованості дохідної частини місцевих бюджетів;
- концентрацією фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих питань регіонів;
- високим рівнем централізації бюджетних ресурсів;
- невирішеністю питання подолання заборгованості між бюджетами різних рівнів за взаємними розрахунками;
- тенденцією здійснення видатків з місцевих бюджетів без відповідного підкріплення дохідними джерелами, що приводить до дотаційності місцевих бюджетів.

Така практика приводить до стабільного недофінансування власних потреб органів місцевого самоврядування, нестачі коштів для виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ, оплати інших видатків, пов'язаних із поточною діяльністю. Зростаюча роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів супроводжується зниженням фінансової самостійності органів місцевого самоврядування [2].

Отже, можна зробити такі висновки, що для нормального функціонування місцевих бюджетів потрібно децентралізувати систему дохідних та видаткових органів місцевого самоврядування. Така практика збільшить рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Я вважаю, що це дозволить розвантажити державні органи влади та надати їм можливість займатись більш глобальними економічними та політичними питаннями, у свою чергу, територіальні громади мають можливість стати активними учасниками

забезпечення соціально-економічного розвитку своєї території, а органи місцевого самоврядування повинні бути зацікавленими у збільшенні обсягів власних надходжень бюджетів базового рівня.

Список використаних джерел:

1. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ Шифр «Фінансова децентралізація» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/90269352ac36b4e0bdb115826178d3b3.pdf>.
2. Проблеми виконання місцевих бюджетів України Шулюк Б.С. кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/213.pdf.

Еш С.М.

старший викладач кафедри фінансів

Ісаєва Д.

студентка спеціальності «Облік і аудит»

Національний університет харчових технологій

м. Київ, Україна

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Для регулювання грошового обігу та кредитних відносин на державному рівні формується грошово-кредитна політика, основною метою якої є забезпечення стабільності економічного розвитку країни. Основними суб'єктами грошово-кредитної політики є Національний банк України та органи, які здійснюють державне регулювання економіки: Міністерство фінансів, Кабінет міністрів, Верховна рада та інші регулятори економіки. Органи виконавчої та законодавчої влади визначають основні макроекономічні показники, які є орієнтирами для формування цілей грошово-кредитної політики (обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговельний баланси, рівень зайнятості та ін.) Верховна Рада, крім того, регулярно заслуховує доповіді голови НБУ та одержує інформацію про стан грошово-кредитного ринку в Україні.

Основна роль при розробці грошово-кредитної політики належить НБУ, який використовує інструменти як прямої дії так і

побічної: готівкова емісія; пряме регулювання кредитних операцій банків, формування дисконтної політики, регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків, управління золотовалютними резервами, управління імпортом та експортом капіталу, емісія власних боргових зобов'язань та інші. Об'єктами регулювання грошово-кредитної політики на рівня центрального банку є грошова маса, валютний курс, відсоткова ставка, швидкість обігу грошової одиниці тощо.

Відповідно до законодавства пріоритетними цілями грошово-кредитної політики є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі за рахунок забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення фінансової стабільності і в першу чергу банківської системи та сприяння додержанню стійких темпів економічного зростання [1].

Цінова стабільність – забезпечення купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання в середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін [2]. Політика цінової стабільності сприяє посиленню ринкової конкуренції, що є поштовхом до інвестиційної та інноваційної активності. Для цінової стабільності характерні умови прямої і побічної дії, в яких задіяні держава (через бюджетні вилучення коштів з економіки і напрями їх витрат, грошові емісії і вартість кредитів), підприємства – виробники товарів (послуг), господарюючі суб'єкти – споживачі, домашні господарства, які отримують заробітну плату. Цінова стабільність є передумовою зниження довгострокових процентних ставок, що впливатиме на розширення кредитування реального сектору економіки, на зменшення вартості капіталу в економічному секторі та сприятиме зниженню тиску на ціни.

Для досягнення і забезпечення цінової стабільності Національний банк разом із урядом країни слідкує за темпами приросту ВВП та приймає рішення щодо змін у монетарній політиці.

Наразі Центральний банк перебуває на першій стадії реалізації режиму інфляційного таргетування. Для цієї стадії характерним є проходження процесу дезінфляції – поступового зниження інфляції до оптимального цільового рівня. У цій стадії Національний банк значні зусилля спрямовує на досягнення цілей та забезпечення необхідних умов для успішного функціонування монетарного режиму: визначає подальший розвиток монетарних інструментів; удосконалює роботу фінансових ринків, приймає рішення щодо

підвищення прозорості монетарної політики, удосконалює комунікації із населенням та інші [2].

Цілі грошово-кредитної політики пов'язані з тими завданнями, які вона повинна виконати на певному етапі її здійснення. Залежно від етапів система цілей грошово-кредитної політики поділяється на стратегічні, проміжні та поточні (тактичні). Таке розмежування здійснюється з метою впливу на економічну ситуацію в країні з урахуванням чинника часу.

Стратегічною метою грошово-кредитної політики є забезпечення в перспективі стабільності цін, повної зайнятості та зростання обсягу виробництва. Стратегічна грошово-кредитна політика формується у складі загальної економічної політики держави законодавчими органами, урядом, політичними рішеннями, тому не спроможна оперативно реагувати на зміну економічної ситуації в короткому періоді. Поточне регулювання грошово-кредитних цілей стає прерогативою НБУ. Грошово-кредитна політика постійно коригується адекватно до процесів, які відбуваються у сферах бюджетної та податкової політики. Так при дослідженні факторних впливів на інфляцію, чинники поділяють на три групи: вплив з боку бюджетної політики, з боку грошово-кредитної політики та інших сфер макроекономічних параметрів (ціни на паливе, газ; податковий прес, «дорогі» кредити, продукти харчування тощо) [3, с. 88].

Тактичні цілі мають короткостроковий характер і регулюють переважно параметри грошового ринку. Саме тут проявляється вплив НБУ на пропозицію грошей: регулювання рівня відсоткових ставок, маржі, обмеження споживчого кредитування, проведення операцій на відкритому ринку тощо. Проміжні цілі грошово-кредитної політики є ланкою, яка допомагає розділяти стратегічні цілі за періодами, переважно в межах року.

Орієнтиром грошово-кредитної політики у будь-якій країні є економічний розвиток, який включає і стратегічні і тактичні цілі, що пов'язані між собою. Так збільшення в країні національного продукту, золотовалютних резервів забезпечує зростання добробуту населення; зменшення інфляції сприяє зменшенню безробіття; стабільний рівень цін пов'язаний з високою зайнятістю населення; там, де спостерігається стабілізація цін відчутна і стабілізація відсоткових ставок.

Оскільки забезпечення сталого економічного розвитку в Україні неможливе без поступу в здійсненні реформ, Національний банк разом з Урядом України докладає всіх зусиль для продовження

виконання заходів із реформування економіки та фінансової системи, у тому числі передбачених співпрацею з МВФ та іншими міжнародними фінансовими організаціями.

Нині Кабінет Міністрів переглянув основні економічні показники на 2020-2022 роки. Оновлений макроекономічний прогноз, підготовлений Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, передбачає два сценарії, за якими Україна може розвиватися на протязі наступних років. Перший сценарій – базовий (консервативний) і другий – оптимістичний враховують вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, поточну економічну ситуацію і базуються на прогнозних розрахунках розвитку економіки України в 2020-2022 роках [4]. Дані показники авторами згруповані і представлені в таблиці.

Таблиця

Сценарії розвитку економіки України в 2020-2022 роках

Показник	Сценарії розвитку економіки					
	Базовий (консервативний)			Оптимістичний		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
ВВП, %	3,7	3,8	4,1	4,8	5,5	6,5
Зростання споживчих цін (рівень інфляції), %	5,5	5,3	5,1	6,6	5,5	5,2
Середня номінальна зарплата на кінець року	12497	14187	16014	12552	14692	16966
Курс гривні до долара	27,0	27,2	24,8	24,8	23,9	24,2

Джерело: розроблено авторами за джерелами [4; 5]

Порівняльні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України, що наведені в таблиці, враховують і пріоритетні реформи, передбачені програмою діяльності Уряду, зокрема:

- запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення;
- проведення ефективної приватизації;
- реформування правил функціонування ринку праці;

- демонополізація та посилення конкуренції;
- реалізація заходів з просування українського експорту на зовнішніх ринках і зменшення бар'єрів для експорту українських товарів і послуг [5].

На реалізацію оптимістичного сценарію впливатиме швидкість проведення реформ, зокрема: антикорупційної, судової, захист прав власності. Відповідно до вимог Бюджетного кодексу ці показники будуть щоквартально аналізуватися та можуть змінюватися в рамках наявного прогнозу з урахуванням фактичного стану економіки.

Успіх державної політики в фінансовому секторі багато в чому залежить від скоординованості як стратегічної, так і тактичної складових грошово-кредитної, бюджетної та фіскальної політики, дій уряду та Національного банку України як на макрорівні, так і на рівні проведення поточних операцій. Також між цими складовими повинна бути взаємоузгодженість, прослідковуватися підпорядкованість короткострокових вигод та інтересів довгостроковим загальнодержавним цілям. У нинішніх умовах, в яких опинилася Україна, важливим є досягнення стабільності та збалансованості бюджетної та грошово-кредитної політики, для цього потрібно розробити дієві стратегії їх розвитку, виробити тактику та основні напрямки втілення.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>
2. Текст взято з сайту НБУ. Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>
3. Шабранська Н.І. Аналіз факторних зв'язків між бюджетною та грошово-кредитною політикою та ІСЦ (інфляцією) / Н.І. Шабранська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 12 (127), с. 84–92.
4. Сценарії розвитку економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?id=73a497ec-e259-416c-ba40-08c66b41b550>
5. Оновлений макроекономічний прогноз (16.10.2019). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/economics.finance>

Іванюк А.С.

*студентка економічного факультету
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

Макаренко У.Б.

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

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

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В умовах ринкової економіки для досягнення стійкої конкурентоспроможності, вирішення проблеми модернізації виробництва та забезпечення необхідного розміру прибутку потрібно запровадити ефективну систему управління фінансовими результатами підприємства, тобто забезпечити раціональний і економічно обґрунтований підхід до планування своєї діяльності, визначення фінансової і виробничої політики, аналізу оцінки отриманих результатів та пошуку резервів їх зростання.

Головною метою діяльності будь якого підприємства є нарощення ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності, забезпечення інноваційного розвитку та отримання позитивних фінансових результатів. Прибуток є важливим джерелом фінансового забезпечення функціонування підприємства, визначає його рентабельність та ефективності діяльності загалом. Він має сприяти стійкому зростанню суб'єкта господарювання, стимулювати персонал до підвищення продуктивності та якості праці й активізувати зацікавленість інвесторів щодо збільшення капіталовкладень. Тому створення ефективної системи управління фінансовими результатами є життєво-необхідним для кожного підприємства в умовах євроінтеграції.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансовими результатами підприємств зробили такі вітчизняні науковці: І. О. Бланк, П. Д. Каминський, А. М. Поддєрьогін, І. О. Пенська, В. С. Пономаренко, Г. В. Савицька, С. С. Свірідова, Л. В. Тешева та ін.

Прибуток суб'єктів господарювання є гарантом прогресу господарської системи, а його відсутність – найкращий доказ занепаду економіки й зростання соціальної напруги в країні. Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні

економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні в посткризовий період економіки спостерігається тенденція до зростання рівня рентабельності виробництва, що означає прибутковість багатьох підприємств. Проте, управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Усе це зумовлює необхідність дослідження теоретичних засад функціонування прибутку і його впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення [1, с. 544].

Модель управління рентабельністю підприємства є сукупністю функціонально взаємопов'язаних організаційних блоків, що покликані вирішувати конкретні завдання, а також сукупністю фінансово-математичних методів, які формують методологічну основу узгодження окремих блоків моделі. Методи управління фінансовими результатами підприємства – сукупність конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень щодо формування витрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення достатнього рівня рентабельності такого суб'єкта господарювання загалом [4, с. 32].

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо формування прибутку потрібно проводити за трьома напрямками:

- оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів затраченої праці;

- протягом дослідження прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами;

- критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів варто вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим суб'єктом господарювання [2, с. 161].

Упродовж 2008–2014 років динаміка фінансових результатів підприємств України мала загальну тенденцію до зниження і у 2014 році вони досягли негативних значень, а більшість підприємницьких структур працювали збитково. За останні чотири

роки у діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання спостерігається загальне зростання фінансових результатів (рис. 1) [4].

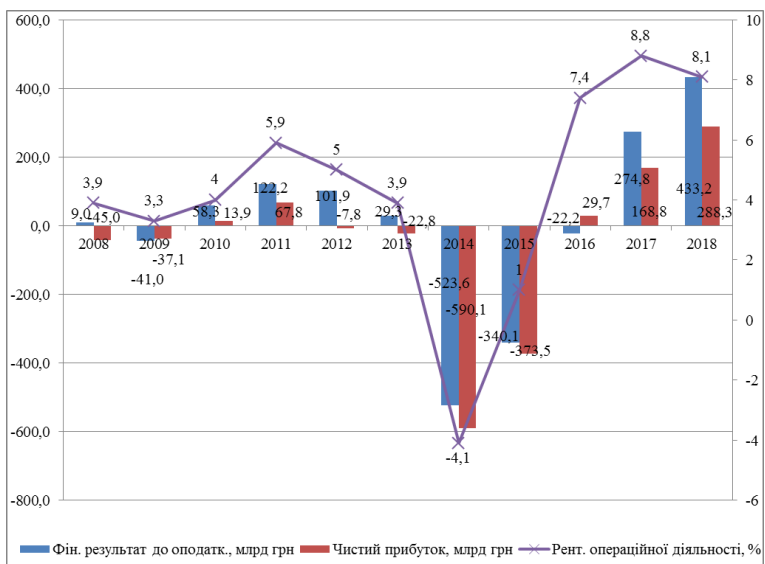


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів до оподаткування підприємств України за 2008-2018 роки [4]

Проте позитивного їх значення підприємства України досягають лише у 2016 році (чистий прибуток становить 29,7 млрд грн), а за 2018 рік рентабельність операційної діяльності продемонстрували незначне зниження (на 0,7 відсоткових пункти).

Політика управління рентабельністю підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання. Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона має відображати головні вимоги загальної стратегії розвитку, сприяти підвищенню ринкової вартості, формувати

необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників [3, с. 152].

Усю сукупність існуючих стратегій управління прибутком Я. Б. Дропа об'єднує у такі групи (табл. 1) [2, с. 513].

Таблиця 1

Види стратегій управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання

Назва стратегії	Економічний зміст
Агресивна (наступальна)	Забезпечення максимізації рівня реалізації продукції за допомогою стимулювання збуту з метою зростання фінансових результатів
Захисна	Організація контролю над видатками з метою збільшення прибутку як різниці між абсолютною величиною доходів і витрат (стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі)
Диверсифікована	Поеднує у собі виважений компроміс між агресивною та захисною, що дає змогу взаємоузгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком суб'єкта господарювання

Ефективна система управління прибутком має сприяти: максимізації обсягів отриманих фінансових результатів, що відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі; встановленню оптимальної пропорційності між плановим обсягом прибутку та допустимим рівнем ризику; отримання фінансових результатів високої якості за окремими джерелами їх формування (стабільність темпів зростання, структури, дотримання оптимальних пропорцій розподілу і використання); виплаті достатнього рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємницьких структур; формуванню необхідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань стратегічного розвитку та збільшенню продуктивності праці за умови участі персоналу у розподілі чистих фінансових результатів [2, с. 514].

Отже, підвищенню рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцненню конкурентоспроможності, сприятиме зростання чистого прибутку, застосування ефективних підходів до управління фінансовими результатами суб'єктів

господарювання, які відповідають сучасним складним умовам господарювання в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 1998. 544 с.
2. Дропа Я. Б., Михайлишин Х. В. Стратегія формування прибутку суб'єктами господарювання України в сучасних умовах // «Глобальні та національні проблеми економіки». 2017. Вип. 15. С. 513–518.
3. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. 2016. № 64. С. 160–167.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 4.12.2019).
5. Пенська І. О., Дроботенко А. О. Проблеми управління рентабельністю підприємств в сучасних умовах. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2017. № 1. С. 150–154.
6. Тешева Л. В., В. В. Титаренко Основні засади формування механізму управління рентабельністю підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 27(2). С. 31–35.

Ільків Л.А.

кандидат економічних наук, доцент

Кабакова Є.Д.

студентка спеціальності «101-Екологія»

Національний університет біоресурсів

та природокористування України

м. Київ, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ СУБСИДІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сьогодні економічний механізм екологічного регулювання в Україні ґрунтується на концепції платності природокористування, охоплює систему економічних інструментів, що спрямовані, з одного боку, на акумулювання матеріальних ресурсів для реалізації природоохоронних програм, а з іншого – на спонукання товаровиробників до обмеження діяльності, що завдає шкоди довкіллю, згідно з вимогами нормативних актів, постанов і законів [1].

Ключовою роллю економічних інструментів є те, що саме через них відбувається вплив на головні спонукальні мотиви діяльності суб'єктів господарювання – їх економічні інтереси.

Забруднення атмосферного повітря, забруднення водних ресурсів, накопичення відходів та інше – все це послугувало поштовхом до виникнення, в економічно розвинутих країнах, механізмів та інструментів вирішення цих спільних у багатьох країнах екологічних проблем.

Так, у 60-х роках минулого століття у Сполучених Штатах Америки із економічним зростанням та загостренням екологічних проблем, були запроваджені стандарти якості навколишнього природного середовища [2, с. 2].

У США приватно-промисловий капітал отримує різноманітну допомогу для охорони довкілля. Особливе місце в цій допомозі посідають державні субсидії. Поряд із прямим субсидуванням промисловості у США широко використовується непряме субсидування: субсидії, що надаються муніципалітетом, використовуються на будівництво очисних споруд та переробку промислових відходів. Отримання субсидій певною мірою заохочує подальше інвестування, веде до збільшення поточних витрат американських корпорацій на Світовий досвід державного управління охорону довкілля [3, с. 147].

У Нідерландах за рахунок державного фінансування провадять ефективні заходи щодо зменшення забруднення і розробки чистих технологій. Додаткова знижка на 10-15% порівняно із звичайною податковою знижкою на інвестиційні витрати застосовується для конкретних інвестицій у зменшення забруднення довкілля.

У Іспанії поряд з податковими пільгами надаються субсидії у розмірі 30% інвестиційних витрат на дослідницьку діяльність за моніторингом щодо скорочення викидів і запобіганню забруднення навколишнього середовища.

В останні роки в деяких країнах все більше підтримується екологічно сумісне ведення сільського господарства. Все ясніше усвідомлюється той факт, що фермери й інші підприємці можуть потребувати економічного стимулювання. Подібні стимули відіграють більш важливу роль в сільськогосподарській політиці, і в той же час посилюється тенденція пов'язувати виплату субсидій з екологічними умовами, як було запропоновано на проміжному перегляді загальної сільськогосподарської політики Європейською комісією.

На відміну від субсидій у сільському господарстві та енергетиці, транспортні субсидії ще не пройшли поточну оцінку на порівнянню міжнародній основі.

По всій Європі існує безліч прикладів видачі субсидій. Наприклад, в багатьох країнах субсидується більшість видів громадського транспорту як визнання того, що громадський транспорт виконує важливі суспільні функції на противагу приватному, в особливості особистим автомобілям.

З метою зменшення викидів двоокису вуглецю та інших забруднювачів від працюючих на викопному паливі електростанцій в більшості західноєвропейських країн пропонуються прямі і непрямі субсидії всім, хто користується поновлюваними джерелами енергії. Непрямі субсидії стають механізмом внутрішньої системи тарифів на електроенергію, як, наприклад, в разі закону про енергопостачання в Німеччині або зобов'язань щодо використання поновлюваних джерел енергії в Великобританії.

Перш ніж упроваджувати систему пільг та субсидій, змінювати розмір ставок та базу оподаткування, а також розробляти нові форми звітності відповідно до нормативно-правових документів ЄС, необхідно організувати механізм фінансування природоохоронних заходів за рахунок екологічного податку в Україні. Варто відмітити, що застосування екологічних субсидій має передбачати надання преференцій для впровадження інструментів, притаманних зеленій економіці, таких як зелена енергетика, ресурсоефективні технології більш чистого виробництва, виробництво продукції з поліпшеними екологічними характеристиками протягом життєвого циклу тощо.

Екологічні субсидії виглядають досить привабливим інструментом екологічної політики з низки причин:

- у деяких випадках екологічні субсидії можуть бути єдиним законним засобом стимулювання екологічно чистого виробництва, оскільки місцеві влади часто можуть бути позбавлені права піднімати рівень податків;

- їхнє застосування одержує менше опору з боку виробників або споживачів (як, наприклад, у випадку використання зборів і податків), оскільки негативні аспекти їхнього застосування не такі очевидні;

- одні і ті ж фірми можуть користуватися відразу декількома видами допомоги – соціальними виплатами, компенсаціями за охорону навколишнього середовища, субсидіями, що заохочують

екологічний контроль. Такими пільгами користуються, наприклад, невеликі альпійські фермерські господарства.

Негативні наслідки застосування екологічних субсидій для конкурентоспроможності компенсуються вигодами для всієї економіки країни:

- поліпшенням якості життя,
- збільшенням рентабельності в секторах, що залежать від стану екології (таких, як виробництво високотехнологічних хімікатів, електроніки, продовольства).

Досвід зарубіжних країн показує ефективність комплексного використання прямого субсидування, надання податкових преференцій, а також розвитку інфраструктури. Для України ж потрібно в першу чергу вдосконалити нормативно-правову базу та ввести систему використання екологічних субсидій, для стимулювання виробників до більш екологічних методів виробництва.

Список використаних джерел:

1. Костюк У. З., Негрич І. М. Екологічні субсидії як один з інструментів екологічної політики. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2012/Economics/15_108525.doc.htm
2. Боковикова Ю. В. Зарубіжний досвід державного регулювання у сфері охорони навколишнього природного середовища. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2018-1/doc/6/01.pdf>
3. Фесянов П. Державне регулювання забезпечення екологічної безпеки на регіональному рівні: досвід провідних країн світу. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-4-20.pdf>

Ковальова О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту*

Пасічник А.М.
магістр

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИК

Капіталу відведена особлива роль у процесі провадження фінансово-господарської діяльності підприємства, яка полягає у забезпеченні фінансування активів для створення підґрунтя розширеного відтворення та безперервності процесу реалізації товарів та надання послуг. Узагальнення наукових підходів до трактування сутності поняття «капітал» підприємства дозволило виокремити певні науково-методичні підходи, їх спільні та відмінні особливі риси.

Щепіна Т.Г. та Люлько У.В. [1, с. 92] розглядають поняття «капітал» через призму капіталізації ринкової вартості підприємства, яка змінюється під впливом макро- та мікрофакторів. Капітал також виступає специфічним об'єктом купівлі продажу на грошово-кредитному та фондовому ринку, що підкреслює його ринковий характер як об'єкта інвестицій. Отже, дослідники вказують на необхідність враховувати як систематичні ризики, пов'язані з ринковими трендами та мінливою економічною ситуацією, так і специфічні ризики (облікова політика) в процесі управління капіталом та формування його оптимальної структури в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Пономарьов Д.Е. робить у своїй роботі [2, с. 54] акцент на фінансуванні, як однієї з головних цілей формування капіталу підприємства, для формування активів та забезпечення ресурсами основної операційної діяльності. Але, з точки зору Яременко В.Г. та Салманов Н.М. [3, с. 159], ототожнення сутності понять «капітал» та «фінансові ресурси» є хибним, оскільки друге є ширшим за значенням та приймає більше вартісне вираження. Схожої думки дотримується Чемчикаленко Р.А. [4, с. 857], який визначає капітал як комплексне поняття, що охоплює не тільки фінансові ресурси, а і

матеріальні ресурси, і виробничі відносини, що передбачають задіяння інтелектуального потенціалу підприємства у процесі реалізації товарів, послуг. Хоча Майборода О. В. [5] розділяє концептуально трьохкомпонентну структуру капіталу та відмінність у економічному змісті понять «капітал» та фінансові ресурси, проте вона наголошує на їх спільній природі походження – грошових коштах.

Слав'юк Р.А. у своїй монографії «Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління» [6, с. 29] вказує на фондовий характер капіталу підприємства, метою акумуляції та інвестування якого у різноманітні види активи є отримання позитивного фінансового результату у вигляді прибутку. Шалигіна І.В., Здоровцов Ю.О., Фальченко О.О., Побережна Н.М., Юр'єва І.А. розділяють бачення категорії «капітал» з позиції його цільової спрямованості на формування доходів та прибутку і забезпечення добробуту підприємства [7, с. 385; 8, с. 405]. Поняття добробуту підприємства слід переносити й на задоволення інтересів власників, адже частина отриманої додаткової вартості у результаті ефективної роботи компанії йде на формування фонду споживання.

Проаналізовані наукові підходи до трактування сутності поняття «капітал» підприємства дозволяють виокремити його сутнісні характеристики, що подані у табл. 1, та є основою для формування висновку щодо багатоаспектності та комплексності даного поняття.

У визначенні поняття «капітал» в роботах Пономарьова Д.Е. [2], Яременко В.Г., Салманова Н.М. [3], Майбороди О.В., Хлопкова С.Ю. [5], Слав'юка Р.А. [6], Шалигіної І.В., Здоровцова Ю.О. [7], Кучменка В.О. [9] можна простежити його характеристику як об'єкта власності та розпорядження, що може бути авансовано, інвестовано, використано для досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Дана характеристика тісно пов'язана з його управлінням як об'єктом фінансового менеджменту, що потребує оптимізації та структурування відповідно до потреб ринку. Узагальнення економічних характеристик поняття капітал подано на рис. 1, що дозволяє отримати комплексне розуміння його економічної сутності.

Подані характеристики доповнено уточненням ступеня ліквідності капіталу, що передбачає собою можливість трансформації елементів пасивів підприємства у грошові кошти без суттєвих збитків. Показники ліквідності взаємопов'язані з

показниками платоспроможності та ймовірності банкрутства, що визначає рівень фінансово-економічної безпеки підприємства та незалежності від впливу ризиків мінливості зовнішнього економічного середовища.

Таблиця 1

Сутнісні характеристики поняття «капітал» підприємства

Науковий підхід	Фактор виробництва	Фінансові ресурси підприємства	Джерело формування позитивного фінансового результату діяльності підприємства	Загальну вартість засобів у будь-яких формах	Вимірник ринкової вартості	Виробничі відносини або інтелектуальний капітал	Об'єкт власності та розпорядження
Щепіна Т.Г., Люлько У.В., 2015 р.					+		
Пономарьов Д.Е., 2016 р.		+		+			+
Яременко В.Г., Салманов Н.М., 2018 р.	+	+					+
Чемчикаленко Р.А., Коваль Е.В., 2018 р.	+	+				+	
Майборода О.В., Хлопкова С.Ю., 2018 р.		+	+	+		+	+
Слав'юк Р.А., 2016 р.		+	+	+		+	+
Шалигіна І.В., Здоровцов Ю.О., 2018 р.			+	+	+		+
Фальченко О.О., Побережна Н.М., Юр'єва І.А., 2019 р.		+	+				
Кучменко В.О., 2017 р.		+	+	+	+		+



Рис. 1. Характеристики поняття «капітал» підприємства

Список використаних джерел:

1. Щепіна Т. Г. Особливості ефективного формування і використання капіталу підприємства / Т. Г. Щепіна, У. В. Люлько // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015. – № 40. – С. 91-95.
2. Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання / Д. Е. Пономарьов // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 5. – С. 53-58.
3. Яременко В. Г. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств / В. Г. Яременко, Н. М. огли Салманов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – Випуск 19, частина 3. – С. 158-162.
4. Чемчикаленко Р. А. Особливості формування оптимальної структури капіталу підприємства / Р. А. Чемчикаленко, Е. В. Коваль // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Випуск 22. – С. 855-859.
5. Майборода О. В. Оптимізація структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Майборода, С. Ю. Хлопкова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – № 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/94.pdf – Назва з екрану.
6. Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління : монографія / Р. А. Слав'юк. – К. : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 330 с.

7. Шалигіна І. В. Сутність та управління капіталом державного підприємства лісової галузі / І. В. Шалигіна, Ю. О. Здоровцов // Інфраструктура ринку. – 2018. – Випуск 24. – С. 385-391.
8. Беренда Н.І. Управління структурою капіталу підприємства / Н. І. Беренда, Т. Ю. Редзюк, К. В. Ворона // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – Випуск 19. Частина 1. – С. 14-18.
9. Кучменко В.О. Економічна сутність поняття капіталу підприємства та його структури / В.О. Кучменко // Економічний вісник університету. – 2017. – Випуск № 33/1. – С. 232-237.

Кушнір В.В.

студент

Науковий керівник: Денисов К.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки,

природних ресурсів і економіки міжнародного туризму

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

ПРОГРЕСИВНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ

Система оподаткування відіграє ключову роль в забезпеченні економічного розвитку будь-якої країни. Вона впливає на підтримку громадського правопорядку країни, забезпечення сприятливих умов розвитку духовно-культурного життя населення, оборони країни, вирішенні різноманітних соціальних проблем тощо. У податковій системі України податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – один із основних податків, який формує доходи бюджету та перерозподіляє фінансові ресурси між державою та населенням, а група платників податку на доходи фізичних осіб є найбільш чисельною. В умовах нестабільної економічної ситуації в країні, високого рівня тінізації, ухилення від сплати податків, значного розшарування доходів населення назріла нагальна потреба модернізації фінансової та податкової політики держави. У зв'язку з обраним курсом України щодо інтеграції до Європейського союзу та створення соціально орієнтованої ринкової економіки гостро постає питання пошуку шляхів удосконалення власної системи оподаткування доходів фізичних осіб із урахуванням світових здобутків у цій сфері.

Детінізація економіки шляхом збільшення податкового навантаження та прозорості, крім позитивного соціально-громадського ефекту і поповнення бюджету, має іншу сторону: створює проблеми для розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні.

У цьому секторі задіяно більше половини робочих місць в країні, проте ці процеси залишаються без належної уваги з боку уряду.

Досить часто прибуток представників МСБ може дорівнювати розміру податкової оптимізації.

Однак саме представники малого і середнього бізнесу створюють робочі місця для населення, і тим самим утримує його від трудової міграції. Однак вони не отримують державних дотацій, не мають доступу до дешевих кредитів на внутрішньому або зовнішньому ринках [1].

Для розвинених країн маржа прибутку 3-10% прийнятна у зв'язку зі стабільністю макроекономічного стану і стійким розвитком. В Україні це не завжди покриває навіть офіційний рівень інфляції.

На законодавчому рівні в найкоротші терміни потрібно прийняти два фіскальних інструмента : диференційовану ставку податку на додану вартість і прогресивну ставку прибуткового податку на доходи фізичних осіб як елемент фіскальної справедливості.

Диференційована ставка ПДВ – більш стримане податкове новаторство для України, ніж податок з продажів, як в США, податок з обороту або податок на виведений капітал з меншими фіскальними ризиками для бюджету. Ця ставка давно використовується в ЄС. Україна ратифікувала відповідну директиву [2].

В Євросоюзі, відповідно до третього додатку директиви 2006/112/ ЄС про спільну систему податку на додану вартість, знижені ставки ПДВ дозволено застосовувати до певних груп товарів і послуг. Серед них – продукти харчування, крім підакцизних товарів, громадське харчування, ресторанне обслуговування, послуги ЖКГ, ліки та обладнання для людей з особливими потребами, книги, газети, журнали, навчальна література, операції з аграрною продукцією, діяльність готелів, пасажирські перевезення, соціальні і приватні некорпоративні послуги, медичні послуги [3].

У парламенті зареєстрований законопроект про введення прогресивної шкали оподаткування при сплаті ПДФО. Згідно з документом, максимальна ставка податку становить 48%. Її має

сплачувати фізична особа, дохід якої перевищує 500 прожиткових мінімумів для працездатних осіб – 960 500 грн. Мінімальна ставка податку становить 5%. Її має сплачувати фізична особа, дохід якої не перевищує трьох прожиткових мінімумів – 5 760 грн. Також законопроект пропонує ввести прогресивне оподаткування ПДФО і доходів у вигляді дивідендів, інвестиційних доходів і всіх інших доходів фізичних осіб [4].

Відповідно до законопроекту, ставка оподаткування буде залежати, в першу чергу, не від походження доходів, а від їх розміру. Такий підхід є спробою наблизитися до вирішення дилеми соціальної справедливості шляхом підтримки незахищених верств населення в умовах зростання рівня доходів в Україні.

Введення диференційованих податкових ставок вплине і на бізнес, і на населення. Фіскальна справедливість для бізнесу і споживачів зможе дозволити збільшити прибуток підприємств МСБ і купівельну спроможність населення. Зростання прибутку в бізнесі збільшить обігові кошти для інвестування. Зниження цін на продукти харчування підвищить цінову конкурентоспроможність вітчизняних виробників і рівень споживання. Зростання доходів населення призведе до зростання споживання, що в свою чергу дозволить збільшити обсяги виробництва. А зростання обсягів виробництва скоротить рівень безробіття і збільшить податкові збори.

Як для платників ПДВ, так і для тих, хто не сплачує цей податок з'являться рівні конкурентні умови роботи.

Країни ЄС мають досвід адміністрування диференційованих ставок ПДВ і прибуткового податку. Європейські партнери, швидше за все, підтримають реформування податкової системи і впровадження фіскальних змін.

Недоотримані бюджетом кошти можна буде покрити за рахунок скорочення суми повернення ПДВ експортерам, зниження втрат держави на схемах ухилення від ПДВ і формування фіктивного ПДВ, за рахунок зростання споживання і виробництва, детінізації економіки в частині легалізації співробітників.

Разом з диференційованою ставкою ПДФО буде пропорційно підніматися мінімальна заробітна плата. Зниження рівня витрат і зростання ризиків сприятимуть скороченню обсягів переведення коштів в готівкову форму для виплати заробітних плат. Схеми отримання заробітної плати тіньовим шляхом стануть економічно

невигідними. Це буде стимулювати додаткове наповнення бюджету і скорочення оборотів конвертаційних центрів [5].

Держава повинна активно брати участь в побудові однакових правил гри для всіх, зробити крок у вирішенні питань фіскальної справедливості для підтримки бізнесу і зростання добробуту населення.

Список використаних джерел:

1. Швець Ю.О., Бахметова Я. Ю. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи в Україні та ЄС. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 771–775. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/155.pdf>
2. Шевчук І.В. Іноземний досвід оподаткування доходів фізичних осіб та можливості його адаптації в Україні. URL: <http://ir.znau.edu.ua/handle/123456789/257>
3. Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість 28 листопада 2006 року. URL: https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_928
4. В Україні пропонують ввести прогресивну шкалу оподаткування при сплаті ПДФО. URL: <https://medoc.ua/uk/blog/urjadovci-proponujut-vvesti-progresivnu-shkalu-opodatkuvannja-pdfo-zakonoproekt>
5. Непочатенко О.О. Оновлений механізм справляння податку на доходи фізичних осіб: проблеми та перспективи. Економіка. Управління. Інновації. 2016. Вип. 1 (16). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_16

Малахов Д.М.

студент магістратури

*Міжнародний науково-технічний Університет імені Юрія Бугая
м. Київ, Україна*

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ РЕГІОНУ

У світовому та європейському просторі рейтингові системи оцінки набули широкого розповсюдження та застосування у самих різних сферах економічної, соціальної, політичної діяльності. Рейтингове оцінювання страхових компаній є невід’ємною складовою моніторингу ринків страхових послуг. Для поглибленого розуміння сутності та значення рейтингової оцінки страхових компаній здійснимо ґрунтовне вивчення та уточнення термінологічного апарату в цій сфері та відокремлення основних засад, на основі яких реалізується рейтингова оцінка страховиків. У працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері розроблення

методики об'єктивного оцінювання суб'єктів господарювання чимало уваги відведено обґрунтуванню сутності поняття «рейтинг» та відмінностям його від інших, схожих, на перший погляд, категорій, таких як «ренкінг», «рейтингова система», «експертна система». Найпростішим способом отримання інформації про стан справ конкретного професійного учасника страхового ринку є ренкінг. Ренкінг (з англ. «to rank» – «ранжувати») – це список компаній, упорядкований за певною ознакою. Наприклад, найчастіше страховики ранжуються за такими фінансовими показниками як: активи, капітал, обсяги страхових платежі і страхових виплат, страхові резерви та фінансовий результат діяльності [1].

Також існує і таке визначення поняття «рейтинг» (з англ. *to rate* – оцінювати, визначати клас), яке означає кількісну або якісну оцінку рівня визнання або авторитету; тобто за допомогою рейтингу в стислій формі надається вичерпна інформація про його надійність.

Головною особливістю діяльності страхової компанії є те, що на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на випуск продукції, а потім вже компенсує їх рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника, створюючи необхідний страховий фонд, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами [4].

Інформація про доходи, витрати та фінансові результати страхової компанії Відображається в таких формах звітності як Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» та в спеціалізованій формі звітності, яка відображає специфіку страхової діяльності, «Звіт про доходи та витрати страховика». Звіт про фінансові результати, зміст і форма якого та загальні вимоги до розкриття статей визначені Національним положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наводить інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства на звітний період. Форма «Звіт про доходи та витрати страховика» є звітом про фінансові результати діяльності страховика в розрізі складових доходів та витрат.

Інформаційною основою для статистики страхової діяльності є:

- показники розвитку світового страхового та перестраховок) ринків;
- демографічні дані та дані про захворюваність та травматизм;
- судова та криміналістична інформація;
- показники врожайності, приросту поголів'я худоби та ін.;

- показники рівня пожежної безпеки, аварійності, природних та техногенних катастроф.

Основними напрямками статистичних досліджень страхової діяльності є:

- дослідження даних про вітчизняний та міжнародні ринки страхових послуг;
- дослідження, необхідні для розрахунку сум страхових компенсацій;
- дослідження даних про страхові шахрайства;
- дослідження даних, необхідних для забезпечення державного нагляду за діяльністю страховиків;
- прогнозування тенденцій розвитку страхової діяльності [3].

Рейтингування (тобто присвоєння рейтингу) страхових компаній – поширений у закордонній практиці процес незалежного оцінювання, який здійснюється за визначеними правилами і методиками. Це дає змогу:

- страховим компаніям засвідчити свою фінансову надійність, можливість виконувати поточні і майбутні зобов'язання за страховими продуктами (послугами), що реалізуються;
- потенційному страхувальнику визначитися з вибором страховика не за критерієм популярності і рекламної активності, а з урахуванням ширшого спектра чинників, що впливають на якість і надійність страхового захисту;
- стати могутнім інформаційним інструментом для її інвесторів та кредиторів, оскільки очікувана ефективність діяльності, перспективи зростання страхової компанії також багато в чому обумовлені його рейтинговою оцінкою.

Залежно від рейтингової шкали:

- міжнародний;
- національний;
- регіональний.

Залежно від типу страховика:

- ризикової сфери чи довгострокової;
- галузі надання страхових послуг;
- форми проведення страхування тощо.

В залежності від показника ефективності діяльності:

- рейтинг платоспроможності;
- рейтинг фінансової стійкості;
- рейтинг інвестиційної привабливості тощо.

Таким чином, необхідність присвоєння рейтингу надійності страхової організації обумовлена потребами як страхувальників та інших контрагентів страхової організації, так і самих страховиків. Страхувальники зацікавлені в отриманні надійного та якісного страхового захисту, інвестори – в безпеці капіталовкладень в акції страховиків. Високий рейтинг страховій організації забезпечує їй певні конкурентні переваги на страховому ринку. З іншого боку, процедура рейтингування дозволяє своєчасно виявити фінансові ризики та ознаки можливої неспроможності страхової організації і вжити заходів по її запобіганню.

На сьогоднішній день в Україні існує система нормативно-правових актів, що закріплюють статус та порядок рейтингування. Окремим нормативно-правовим актом, який дає можливість здійснювати оцінку діяльності страхової компанії є методика, затверджена Розпорядженням Держфінпослуг № 3755 «Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків» від 17.03.2005 р. [5].

Отже, рейтинг є найкращим способом інформування інвесторів про фінансову стійкість та ризиковість професійного учасника страхового ринку. Рейтинг трактується як об'єктивна інформація про економічний стан фінансової установи, який надає можливість порівнювати і оцінювати ці установи особі, що приймає рішення [1, с. 801]. Рейтинг визначається як рівень надійності страхової компанії, який, своєю чергою, ми описуємо через набір показників, розраховуючи імовірність попадання кожного окремого показника в певні інтервали, які визначаються окремо. Рейтинг – це також інструмент, призначений для порівняльного аналізу динамічне розвинених систем. Рейтинг – ієрархічно побудована система індикаторів сталого розвитку, які кількісно та якісно характеризують його опорні складові – соціально-економічні процеси, стан природного середовища, якість життя. Вони сигналізують національним урядам про необхідність здійснити ті чи інші заходи щодо поліпшення внутрішнього становища в країні за певними напрямками [2].

Список використаних джерел:

1. Войтович Л.М. Рейтингова оцінка страхових компаній в Україні: сутність та особливості / Л.М. Войтович Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. № 4. – С. 801-805.

2. Войтович Л.М. Рейтингова оцінка страхових компаній в Україні: сутність та особливості / Л.М. Войтович Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. № 4. – С. 801-805.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р.
4. Про страхування : закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18. – 105 с.
5. Гончаренко Особливості обліку та формування звітності страхових компаній // Наукова бібліотека – Вістник Чернігівського державного технологічного університету ЧДТУ 2011 р.

Petrushka O.V.

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

Shuliuk B.S.

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

FINANCIAL PYRAMIDS AS ONE OF THE KINDS OF FINANCIAL FRAUD IN UKRAINE: PRINCIPLES OF FUNCTIONING AND THE IMPACT ON INVESTORS

The socio-economic development of the state necessitates security in the financial services market. Particular attention should be paid to the protection of private investors, since ordinary citizens mostly have little experience in investing their funds and have limited ability to recover their rights [1, p. 74]. Due to the imperfection of the legal framework, the low level of financial literacy of the population and the presence of the psychological aspect, which is the desire to obtain twice or three times more in the short term, there are so many types of financial fraud in the Ukrainian financial market.

One such fraud was the pyramid, which looks like trust companies, investment funds, banks, credit unions, or other commercial organizations.

Financial pyramid is a scheme of work of the organizers of the pyramid with investors, in which liabilities for previously attracted funds are not fully covered by their investment in profitable projects or assets for the purpose of acquisition of which were attracted funds, but will be repaid by joining the scheme new investors and receiving cash proceeds from them [2, p. 227]. Financial pyramids work on the principle of providing payments to initial investors at the expense of contributions from new investors. Typically, investors initially receive extra profits, which may be more than 500% of the initial deposit amount, but as soon as depositors' interest to the financial pyramid happens its destruction. Investors who have not managed to withdraw the investment remain with nothing, and all the funds remain in the accounts of the founders of this pyramid.

All financial pyramids are characterized by certain signs of their functioning. The main ones are the absence of a product, which means the absence of a certain financial and economic activity of a commercial organization, so, when profit is generated not by creating a product or service, but by new investor contributions. If the main task is to attract other people and the income of the citizen consists of the money that these people bring (whom he called for himself), then such a company is very clear in defining the financial pyramid [3]. Also, there is a possibility of building a financial pyramid when the product seems to be there, but it is practically not in demand and its price is usually very high, which is very good bait for an inexperienced investor.

The pyramid is also characterized by the slogan, the sooner you join this organization, the more profit the investor expects. Often, the profit scheme is quite abstract and not detailed. However, most of the time it is acceptable for the average investor, because when conducting financial transactions in the financial services market, there is always a risk of non-receipt of funds.

It is worth noting that usually the information about the founders of the financial pyramids and their executives is hidden, and the company itself is registered in the offshore area. Such signs should, first and foremost, be a significant signal to investors about the advisability of investing in a particular financial institution.

It is worth noting that in the history of Ukraine there were many types of financial pyramids. «MMM» JSC, which operated on the territory of the former Soviet Union in 1992-1994, became the most famous association with the signs of the «financial pyramid». at the rate of 1000% per annum, followed by an aggressive advertising campaign.

According to various estimates, the number of private investors ranged from 3 to 20 million people. However, the obvious fraudulent intentions of the organizers of the financial pyramid and its activities were discontinued [2, p. 230].

Nowadays, about ten financial pyramids are active in the financial market of Ukraine. These include: Olymp Trade, IQOPTION LTD, MMCIS, Cashberry, StartCom, FTC, FIBO Group, RoboForex and others. The scheme of their action is usually no different. Two schemes are commonly used in Ukraine. The first – the standard – bring the second and make a profit. The second scheme is to buy an investor a certain block of shares that the company promises to buy out over a period of time at a higher price. An important condition is that all these transactions are most often performed on the stock market.

The main consequence of financial pyramid activity for investors is the loss of their financial resources and the inability to recoup them. After all, nowadays, no legislative framework has been created in Ukraine that regulates the operation of financial pyramids on the territory of Ukraine. That is why investor protection is impossible.

Therefore, the main task of the state in this area is to establish strict control over the emergence and functioning of pyramid schemes in Ukraine, to adopt the Law of Ukraine «On the Prohibition of Financial Pyramids in Ukraine», which was not finally adopted in 2013, and to restrict large-scale legislative campaigns for these organizations' data. In our opinion, implementation of these measures will allow to start working on combating the functioning of financial pyramids in Ukraine and will protect the interests of domestic investors in the financial services market of Ukraine.

References:

1. Banakh S., Nemoskalyov A. Fraud committed by the method of financial pyramid (Ukrainian realities). *Topical issues of law*. 2016. No. 3 (7). Pp. 74-77.
2. Prokopenko V. Features of functioning of the financial pyramids and their influence on the development of the market of financial services of Ukraine. *Economics, finance, money circulation and credit*. 2015. № 5. S. 226-232.
3. Oksentyuk L. Financial pyramids: theoretical and practical functioning. URL: <https://naub.ua.edu.ua> (accessed: 02.12.2019).

Руденко В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету

м. Вінниця, Україна

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: НЕОЛІБЕРАЛЬНИЙ ПІДХІД

Питання про вплив держави на інвестиційний розвиток національної економіки останнім часом набувають все більшої актуальності. З точки зору впливу на інвестиційні процеси особливий інтерес представляє фіскальне регулювання як найважливіший елемент реалізації економічної функції держави.

На різних етапах розвитку економічної теорії вчені й практики пропонували власні пропозиції щодо фіскального регулювання інвестиційного розвитку національної економіки, серед яких вагомий внесок здійснили представники неоліберальної школи, що відстоювали ідеї пріоритету умов для необмеженої вільної конкуренції не всупереч, а завдяки обмеженому втручанню держави в економічні процеси.

Неолібералізм виник на противагу кейнсіанству у 30-х рр. ХХ ст. Наріжним каменем у дискусійних суперечках між цими двома науковими течіями поставали питання вирішення проблем, пов'язаних із виходом економіки із надзвичайної кризи того часу та подальшим подоланням її наслідків. Представники нелібералізму (Л. фон Мізес, Ф. фон Хайск, В. Ойкен, Л. Ерхард) стояли на позиціях помірною та непрямого втручання держави в економіку.

Основоположник неолібералізму австрійський вчений Л. фон Мізес був проти широкого використання засобів фіскального регулювання, як і будь-якого іншого втручання держави в інвестиційний розвиток національної економіки. На його думку, економічна історія являє собою літопис методів державного регулювання, що провалилися внаслідок самовпевненого ігнорування законів економічної науки [1, с. 166]. Л. фон Мізес відзначав, що ідеальна конструкція чистої або вільної ринкової економіки передбачає функціонування ринку без створення перешкод з боку інституційних факторів [1, с. 224].

Фундатор неолібералізму виокремлював різні методи оподаткування, що можуть бути використані для регулювання інвестиційного розвитку національної економіки, тобто як інструменти інтервенціоністської політики [1, с. 694-695]:

1. Податок має на меті повністю придушити або обмежити виробництво певних товарів. Даний метод своїми наслідками не відрізняється від обмежувальних заходів.

2. Податок експропріює частину доходу або багатства. Зазначений метод відноситься до конфіскаційних заходів.

3. Податок повністю експропріює дохід і багатство. Даним методом користуватися небажано, адже він перебуває поза межами інтервенціонізму.

На думку Л. Фон Мізеса власник капіталу не робить вибір між напрямками вкладень. Власне вплив ринкової економіки примушує його вкладати свій капітал таким чином, щоб максимально задовольнити найбільш насущні потреби споживачів. Якщо використовувані державою методи оподаткування призводять до проїдання капіталу або обмежують накопичення нового капіталу, то для певних напрямів вкладень капіталу не вистачає, а розширення інвестицій, яке відбулося б в разі відсутності цих податків, не відбувається. Потреби споживачів задовольняються лише в обмеженій мірі. Але причина цього не в небажанні підприємців приймати на себе ризик, а в зменшенні пропозиції капіталу [1, с. 759].

Засновник неолібералізму виступав проти такого фіскального інструменту як державний борг, адже довгострокові державні та напівдержавні позики є чужорідним елементом, що вносить безлад у структуру ринкового суспільства [1, с. 215]. На його погляд, якщо держава використовує взяті в борг кошти для інвестицій в об'єкти, що найкраще відповідають бажанням споживачів, і домагається успіху у підприємницькій сфері у вільній і рівній конкуренції з приватними підприємцями, то вона знаходиться в однаковому становищі з будь-яким іншим бізнесменом і може сплатити проценти, оскільки отримала прибуток. Але якщо держава вклала капітал невдало і не отримала прибутку або якщо вона витратила гроші на поточні витрати, то запозичений капітал зменшується або повністю зникає і їй вже немає з чого погашати та обслуговувати державний борг. Тоді обкладання населення податками залишається єдиним засобом виконання умов кредитного договору. Збираючи податки для подібних платежів, держава змушує громадян

відповідати за даремно витрачений в минулому капітал. Сплачені податки не можуть компенсуватися жодними поточними послугами, що надаються державним апаратом [1, с. 214].

Незважаючи на критику державного втручання в економіку, Л. фон Мізес не відкидав можливості вкладення капіталу державними та місцевими органами влади у створені ними підприємства. Він вважав, що державне управління окремими суб'єктами господарювання, не змінює специфічних властивостей ринкової економіки, адже підприємства, що знаходяться в публічній власності, підпорядковуються верховній владі ринку. Держава може покривати збитки своїх підприємств, розміщуючи державні цінні папери. Але це ані усуває, ані зменшує верховенство ринку, а просто переводить його в інший сектор, оскільки кошти для покриття збитків можуть бути зібрані за допомогою податків. Але таке оподаткування впливає на ринок, а разом з тим й на економічну структуру відповідно до законів ринку. Саме дії ринку, а не держави, що збирає податки, визначають, хто потрапляє в сферу впливу цих податків і як це впливає на виробництво і споживання. Таким чином, на думку науковця, ринок, а не урядові органи визначають функціонування публічно керованих підприємств [1, с. 244].

Ще один представник австрійського неолібералізму Ф. фон Хайек відзначав негативний вплив фіску на інвестиційний розвиток національної економіки. На його думку, надмірні державні витрати та податки, збільшуючи відношення [споживчих] витрат до заощаджень, призводять до звуження виробничих процесів і тим самим можуть сприяти продовженню депресії або стагнації в економіці. Крім того, зростання [споживчих] витрат викличе збільшення попиту на споживчі блага (в порівнянні з виробничими благами), що призведе до випереджаючого зростання цін на продукцію більш низьких порядків порівняно з продукцією більш високих порядків. Наступне за цим збільшення цінового розриву між виробництвом благ нижчих і виробництвом благ більш високих порядків, або, іншими словами, підвищення процентної ставки, призведе до звуження виробничих процесів [2, с. 164].

Німецький вчений В. Ойкен ґрунтовно досліджував питання впливу фіску на інвестиційний розвиток національної економіки. На його думку, більшість країн проводить політику забезпечення повної зайнятості, зміст якої полягає у зменшенні тенденції до здійснення занадто невеликих за своїми розмірами інвестицій. Тому політика забезпечення повної зайнятості має ґрунтуватися на розширенні

масштабів інвестиційної діяльності для чого реалізується політика дефіциту державного бюджету, низьких процентних ставок, кредитної експансії тощо. Вчений вважав, що такими заходами хочуть перешкодити тому, щоб національний дохід знижувався до рівня, на якому при неповній зайнятості інвестиції та заощадження виявилися б рівними. Навпаки, масштаби інвестиційної діяльності повинні бути такими, щоб забезпечувалася повна зайнятість [3, с. 207]. Однак, політика забезпечення повної зайнятості насправді працює всупереч меті, поставленої перед нею. Якщо, наприклад, здійснюється виключно високе прогресивне оподаткування доходів в інтересах обмеження процесу заощадження, то вплив цього прогресивного оподаткування проявляється в тому, що перестають здійснюватися певні часткові інвестиції, які в іншому випадку мали б місце [3, с. 211]. В. Ойкен відзначав, що прогресія в оподаткуванні не повинна заходити так далеко, щоб в результаті зменшувалася схильність до інвестування. Отже, щоб зберегти функціональну здатність конкурентного порядку, слід обмежувати прогресивне оподаткування [3, с. 390].

Німецький економіст і «конструктор» нового господарського порядку Л. Ерхард негативно ставився до жорсткого втручання держави в інвестиційний розвиток національної економіки, проте не виключав можливості участі держави у поміркованому та професіональному макроекономічному регулюванні. В його розумінні держава повинна займатися макроекономічним регулюванням методами фінансової, кредитної, митної, валютної, податкової політики, а не прямою опікою над виробництвом [4, с. 32]. На думку Л. Ерхарда, в кризових умовах держава повинна надавати податкові пільги та державні субсидії для швидкого зростання виробництва споживчих товарів і житлового будівництва, де розміри інвестицій і строк обороту капіталу значно менші, ніж у важкій промисловості, а «демонстраційний ефект» для населення набагато вищий. Він вважав, що податкові пільги та державні субсидії є тими фіскальними інструментами стимулювання інвестиційного розвитку національної економіки, які не суперечать логіці функціонування ринкової системи та не підривають її економічну ефективність [4, с. 32].

Таким чином, на думку неолібералістів держава загалом необхідна, але вона здатна гальмувати інвестиційний розвиток національної економіки. Тому економічну роль держави слід обмежити дотриманням «правил» функціонування ринкової

економіки. Наразі в реальній економічній практиці в чистому вигляді пропозиції неолібералістів не застосовується, оскільки життя є завжди складнішим і різноманітнішим будь-якої теоретичної концепції.

Список використаних джерел:

1. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. Челябинск : Социум, 2005. 878 с.
2. Хайек Ф. Цены и производство / пер. с англ. под ред. Гр. Сапова. Челябинск : Социум, 2008. 199 с.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / пер. с нем. Л. А. Козлова и Ю. И. Куколева; общ. ред. Л. И. Цедилина и К. Херрманн-Пиллата, вступ. сл. О. Р. Лациса. Москва : «Прогресс», 1995. 496 с.
4. Зарицкий Б. Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического» чуда. Москва : Издательство БЕК, 1997. 298 с.

Savchuk S.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
S.I. Yurii Department of Finance*

*Ternopil National Economic University,
Ternopil, Ukraine*

Bondzych M.A.

Student

*Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

WAYS OF STRENGTHENING THE REVENUE PART OF LOCAL BUDGETS IN CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION

In the conditions of budget decentralization, the question of forming local budget revenues, optimizing them and finding stable sources of security, which is a basic precondition for effective functioning of local self-government, providing sufficient financial resources to fulfill all powers and tasks of local authorities, is of critical importance. In this regard, in order to approve their financial independence, the formation of local budgets requires new forms and methods of planning revenue sources, finding effective tools for intergovernmental budgetary regulation at all stages of budget process.

That is why, at the modern stage of transformation of financial and budgetary relations, an important place is given to the effectiveness of fiscal legislation, the effectiveness of the tax system and the impact of macro-indicators of socio-economic development on the formation of local budget revenues.

In addition to the significant benefits of budget decentralization, in particular the extension of powers of local governments, revenue sources of local budgets, the base of administration, giving the right to local governments to regulate the rates of local taxes and fees within the current tax legislation, increase their volume and their resource base, certain problems in the implementation of this process, which directly affects the formation of local budgets revenues, should be noted.

A significant factor in the formation of local budgets' own revenue base in sufficient size is their considerable endowment. As in recent years the share of official transfers in total revenues of local Ukraine budgets exceeds 50% and tends to increase, despite the positive dynamics of growth of local budget revenues. The large amounts of intergovernmental budget transfers to local budgets indicate about further centralization of power. The main problem of the financial support of local authorities is ineffective use of the received local transfers, which has a negative impact on the socio-economic development of the regions.

An essential disadvantage is the lack of interest of local authorities in increasing budget revenues and finding additional sources. Any increase in local budget revenues or expenditure reduction measures led to decrease in the proportion of regulatory tax revenues which consolidate to the appropriate budgets or decrease in planned intergovernmental budget transfers. Annual changes in the rates of deduction from national taxes and fees, which referred to local budgets, did not encourage the relevant authorities to increase budget revenues at different levels.

In addition, the fiscal role of local taxes and fees remains the same as it was and as a result their low share in local budget revenues.

That is why, in order to solve these problems and strengthen the revenue base of local budgets, which are the basis of financial autonomy of local authorities, in the context of budget decentralization, the separation of following areas is advisable.

In the first place is the full implementation of budget decentralization processes that will allow a clear definition of the list of own and delegated powers of local authorities. Local governments will have a broader range of powers and financial support, which will affect the level and quality of public provision of services. At the same time, the question

of improving the process of forming the revenue part of local budgets and finding ways to increase them is still urgent.

It is necessary to consolidate the capacity of local self-government bodies to establish independently an optimal list of local taxes and fees and their rates to the extent that the functions which they perform are adequate. In future, it will help to increase the effectiveness of local authorities decision-making, interest in increasing their own revenues, taking into account the interests of citizens living in certain territories, united territorial communities, search for new tools of influence of local communities on the economic growth of administrative and regional units and expansion of their own resource base.

Stabilization of the financial transparency and accountability of local governments, as well as improving the programmatic and targeted budgeting method, will facilitate the adoption and coordination of effective management decisions, the rational formation and use of local budget funds.

So, the successful result of decentralization processes in the context of local budgeting should be the creation of such local budgets model, which effective functioning will ensure the proper socio-economic development of the territories and their economic entities, increase public welfare, and maximize satisfaction of its needs.

Старостенко Г.Г.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії*

Брикульська Д.В.
студентка

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

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою умовою успішного господарювання є якісна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємства, тобто оцінка ступеню забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а

також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1, с. 112]. Адже результати такого аналізу є передумовою прийняття ефективних управлінських рішень щодо розвитку окремих напрямів господарювання та функціонування підприємства в цілому. Адекватність цих рішень залежить від обраної методики оцінки фінансового стану та інтерпретації отриманих результатів. Саме тому вибір та обґрунтування методичних засад визначення фінансового стану підприємства є досить важливим та актуальним питанням у діяльності суб'єктів господарювання.

Для оцінки фінансового стану підприємства використовують певну сукупність показників, прийомів та методів. Так, до основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, належать такі [2, с. 102]:

- показники оцінки майнового стану підприємства; показники ліквідності та платоспроможності;
- показники оцінки фінансової незалежності (показники оцінки структури джерел засобів підприємства);
- показники ділової активності (обертання дебіторської та кредиторської заборгованостей, обертання оборотних коштів, (ресурсовіддача);
- показники аналізу рентабельності (прибутковості) (загальна рентабельність, аналізу оборотності капіталу та трансформації активів, аналізу рентабельності капіталу);
- показники позицій підприємства на ринку цінних паперів.

Мета розрахунку вищенаведених показників полягає у пошуку та використанні шляхів покращення фінансового стану, забезпечення зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковому періоді. Інформаційною базою для аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність.

Для здійснення аналізу даних показників фінансового стану підприємства застосовують такі прийоми [3, с. 83]:

- горизонтальний (часовий) аналіз (порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.);
- вертикальний аналіз (визначення структури фінансових показників);
- трендовий аналіз (визначення основної тенденції динаміки показників);
- аналіз відносних показників (розрахунок відношень між окремими значеннями показників звітності);

- порівняльний аналіз (зіставлення показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими);
- факторний аналіз (визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник) [3, с. 80].

Вибір відповідної методики оцінки фінансового стану підприємства обумовлюється багатьма факторами, серед яких першочергове значення має галузева приналежність підприємства, пріоритети його розвитку, закріплені у фінансовій стратегії, цілі і завдання, які у певний період часу вимагають здійснення об'єктивної оцінки фінансового стану. Відмітимо, що в практичній діяльності доцільно використовувати наступні методи оцінки фінансового стану підприємства [4, с. 120]:

1. Комплексний метод оцінки аналізує і групує показники за двома напрямками: стійкого фінансового стану й незадовільного. За допомогою цього методу можна відокремити проблемні напрямки в діяльності підприємства та виявити причини. Метод достатньо трудомісткий, на його основі важко зробити висновки щодо фінансового стану підприємства, оскільки йому притаманні усі недоліки й коефіцієнтного методу.

2. Інтегральний метод розглядає оцінку фінансового стану підприємства на базі розрахунку інтегрального показника, який формується в узагальнюючий показник за напрямками рівнів платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів.

3. Беззбитковий метод передбачає розрахунок величини операційного важеля та оцінку фінансового стану підприємства показником запасу фінансової стійкості, однак він не дає повної оцінки стану підприємства.

4. Рівноважний метод заснований на досягненні рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

Аналізуючи вище наведені методи, можна зробити висновок, що існує велика кількість різноманітних методик, проте жодна з них не адаптована до сучасної економічної ситуації України. Також, відмітимо, що на теперішній час не існує універсальної методики оцінювання фінансового стану підприємства, яка б враховувала мету фінансового аналізу, постійно змінюваний склад множини оцінювальних параметрів, який змінюється відповідно до умов розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, а також розмірність, специфіку підприємства конкретної галузі й умов, у яких воно функціонує.

Проблеми удосконалення наявних та розробки нових методик аналізу фінансового стану підприємства потребують подальших досліджень у зв'язку з постійною зміною умов функціонування вітчизняних підприємств. Такі дослідження слід проводити у взаємозв'язку аналізу фінансового становища підприємства та оцінки впливу факторів оточуючого економічного середовища на його фінансовий стан. Це дозволить найбільш повно оцінити характер та ефективність використання ресурсів підприємства, забезпечить зовнішніх і внутрішніх користувачів об'єктивною і повною інформацією для прийняття тактичних і стратегічних рішень.

Також, слід відмітити, що недосконалість методів оцінки фінансового стану підприємства це не єдина проблема. На сьогоднішній день також існують складності проведення аналізу фінансового стану, що обумовлено нестабільністю економіки, кризовим станом, політичною невизначеністю. В умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників, розрахованих на певний час, можуть надалі втратити свою цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти [5, с. 104].

Певну перешкоду для аналізу фінансового стану підприємства складають: різні форми власності, наприклад, чимало показників, що характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств не можуть бути розраховані по причині відсутності або слабого розвитку у державі ринку цінних паперів, де б оберталися акції цих підприємств і по яким можна б було судити про положення емітентів; нестабільність законодавчої бази.

Для подолання даної проблеми необхідно, враховуючи умови фінансової кризи, розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності підприємства.

Отже, з метою подолання як проблем, пов'язаних із застосуванням методичних підходів, прийомів фінансового аналізу, так і покращення організації його здійснення суб'єктами господарювання необхідно: проводити декілька разів на рік оцінку найважливіших показників фінансового стану підприємства; розробляти нові методи оцінки фінансового стану; адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану, що на сьогоднішній день виступають основними у процесі його здійснення, до

соціально-економічних умов та практики господарювання підприємств України.

Список використаних джерел:

1. Знахуренко П. А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємств / П. А. Знахуренко, О. П. Хотомлянський // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 111–113.
2. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз / О.О. Шеремет // Навчальний посібник – К.: Кондор. 2009, – С. 194.
3. Піскунов О.Г. Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О.Г. Піскунов, Н.Г. Мтеленко, Т.П. Лободзинська // Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ» – 2009. – № 6. – С. 80–88.
4. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
5. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2008. – С. 99–104.

СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кірсанова В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту*

Мостова Т.С.

магістр

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

АНАЛІЗ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Фінансово стійкий банківський сектор фінансового ринку України забезпечує стабільний розвиток економічної системи. У розрізі окремого банку достатність капіталу та ефективність діяльності комерційного банку визначають його фінансову стійкість [1, с. 380].

Оскільки державні банки заповнили до 50% ніш банківської системи щодо надання послуг у межах активних та пасивних операцій, проведемо оцінку фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк», як найбільш крупного гравця грошово-кредитного ринку, у табл. 1, використовуючи такі коефіцієнти: коефіцієнт надійності; коефіцієнт фінансового важеля; коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів; коефіцієнт захищеності власного капіталу; коефіцієнт мультиплікатора статутного капіталу. З наведених даних у табл. 1 видно, що коефіцієнт надійності (співвідношення капіталу банку і залучених коштів за мінімально допустимого значення не менше 5,0%) зростає протягом всього періоду дослідження. У 2016 р. коефіцієнт надійності мав від'ємне значення, що було пов'язано зі суттєвим накопченим дефіцитом. Націоналізація дозволила забезпечити фінансову установу власним капіталом і, отже, високою надійністю, тобто протягом 2017-2018 рр. АТ КБ «Приватбанк» досяг того рівня, за якого не залежить від зовнішніх факторів у залученні вільних коштів грошового ринку, бо має достатньо акціонерного капіталу.

**Аналіз показників фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк»
за період 2016-2018 рр.**

Показник	Станом на 31.12. 2016 р.	Станом на 31.12. 2017 р.	Станом на 31.12. 2018 р.	Нормативне значення
Коефіцієнт надійності, %	-12,78%	10,27%	12,76%	Не менше 5%
Коефіцієнт фінансового важеля	-7,82	9,74	7,84	<20
Коефіцієнт захищеності власного капіталу, %	-12,94%	14,08%	12,06%	–
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів, %	-14,66%	9,31%	11,32%	Не менше 10%
Коефіцієнт мультиполікатора статутного капіталу	3,55	1,23	1,35	12,0-15,0

Коефіцієнт фінансового важеля при максимально допустимому співвідношенні 1 : 20 становив на 31.12.2017 р. 9,73, й знизився до рівня 7,84 на 31.12.2018 р. Це свідчить також про те, що банк дещо знизив активність щодо залучення вільних коштів на грошовому ринку, через високе забезпечення власними. У 2016 р. від'ємне значення коефіцієнту фінансового важеля (-7,82) вказувало на неспроможність АТ КБ «Приватбанк» залучати кошти на фінансовому ринку.

Коефіцієнт захищеності власного капіталу розраховується як співвідношення вартості приміщень, вдосконалення орендованого майна, обладнання та нематеріальних активів до суми власного

капіталу. Значення коефіцієнта у 2017-2018 рр. свідчить про позитивні зрушення у фінансовій стійкості порівняно з 2016 р.

Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів протягом 2017-2018 рр. збільшився на 2,01 в. п. і становив 12,06%, що свідчить про збільшення використання власного капіталу і як наслідок відповідності коефіцієнта нормативному значенню – не менше 10%.

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу дозволяє надати характеристику ступеню покриття активів акціонерним капіталом. Оптимально-рекомендоване значення становить інтервал 12,0–15,0. Станом на 31.12.2016 р. коефіцієнт мультиплікатора капіталу дорівнював 3,55, а на 31.12.2018 р. скоротився до 1,35 разів. Отримане значення свідчить, що темп зростання активів АТ КБ «Приватбанк» нижче темпу зростання акціонерного капіталу.

Таким чином, крім коефіцієнту участі власного капіталу у формуванні активів, всі основні показники взяті для аналізу фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк», мають тенденцію до поліпшення протягом 2016-2018 рр. Звідси можна зробити висновок, що фінансова стійкість банку достатньо забезпечена його капіталом, а саме акціонерним, і останній може захищати банк від імовірних ризикованих втрат сьогодні і в близькому майбутньому.

Проте, у структурі пасивів банку є суттєвий обсяг накопиченого дефіциту, що складає 190,39 млрд грн станом на кінець 2018 р., що менше на 5,53% у порівнянні з аналогічним періодом 2016 р. З огляду на збитки минулих років, спричинені транзакціями попередніх бенефіціарних власників, банк має накопичений дефіцит, що покривається внесками в статутний капітал, що здійснені протягом 2017 р.

Отже, наявність суттєвого обсягу накопиченого дефіциту, що знижує фінансову стійкість комерційного банку та повільна динаміка стабілізації показників фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк» протягом періоду 2016-2018 рр., обумовлює доцільність запровадження інтегральної моделі оцінки фінансової стійкості на основі якісних показників, що характеризують капітальну стійкість, якість активів та пасивів банку, ліквідність, ефективність управління банком за даними фінансової звітності АТ КБ «Приватбанк». Очікуваним результатом має бути удосконалення аналітичного інструментарію управління пасивами комерційного банку щодо моніторингу його фінансової стійкості у розрізі стійкості бази

капіталу та бази ресурсів, що забезпечують надійність, платоспроможність та ліквідність досліджуваного банку в цілому.

Методика розрахунку показників фінансової стійкості у розрізі інтегральної моделі оцінки фінансової стійкості на основі якісних показників викладено у роботі Журавльової Т.О. [2, с. 209]. Запропонована Журавльовою Т.О. методика дозволяє провести оцінку проміжних індикаторів та інтегрального показника фінансової стійкості банку на основі якості управління активами та пасивами, які представлені на рис. 1. Комплекс показників X1-X9 охоплює коефіцієнти, що враховують капітальну стійкість; якість активів та пасивів банку; ліквідність; ефективність управління банком.

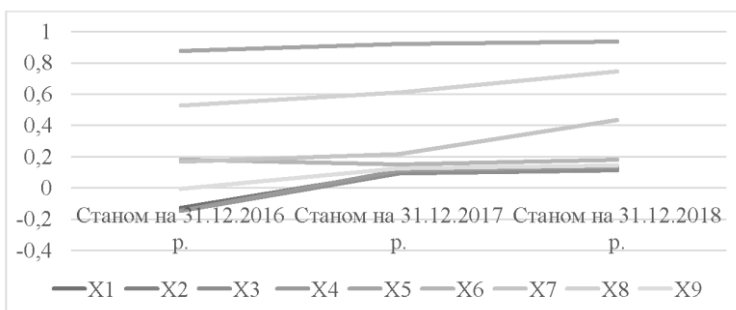


Рис. 1. Динаміка основних якісних показників для розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості за даними фінансової звітності АТ КБ «Приватбанк»

Динаміка інтегрального показника фінансової стійкості за даними фінансової звітності АТ КБ «Приватбанк» представлена на рис. 2. Хоча інтегральний показник приймає значення більші за нормативне (9), його динаміку слід визначити як незадовільну у зв'язку зі зростанням залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Таким чином, було продемонстрована доцільність впровадження інтегрального показника для оцінки фінансової стійкості банку, оскільки він дозволяє створити комплексне уявлення про стан фінансової стійкості банківської установи та динаміку її зміни. Розрахунок фінансової стійкості лише у межах окремих відносних показників характеризує лише точкові наявні проблеми у фінансовій стабільності та стійкості комерційного банку. Отже, проведення дослідження фінансової стійкості комерційного

банку необхідно здійснювати як з використанням інструментарію коефіцієнтного аналізу, так і інтегральної оцінки для прийняття коректних стратегічних рішень управління активами та пасивами.

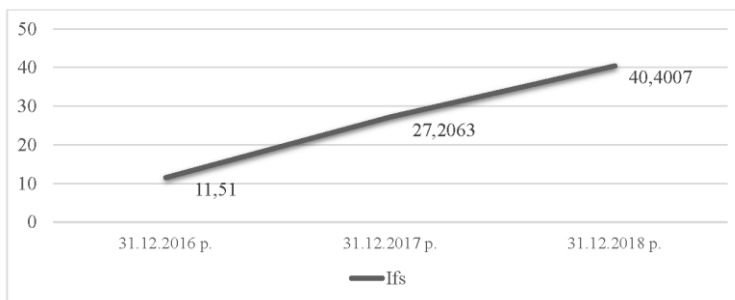


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника фінансової стійкості за даними основних якісних показників АТ КБ «Приватбанк» протягом 2016-2018 рр.

Список використаних джерел:

1. Шмиголь Н.М. Управління фінансово-економічною стійкістю комерційного банку в умовах економічної конкуренції / Н.М. Шмиголь, М.А. Косянок // Інфраструктура ринку. – 2018. – Випуск 19. – С. 379-385.
2. Журавльова Т.О. Інтегральна модель оцінки фінансової стійкості банку на основі якості управління активами та пасивами / Взаємодія банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія / за заг. ред. Л.І. Катан та Н.І. Демчук. – Дніпро: Пороги, 2018. – 460 с.

Осипенко К.С.
студент

*Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи
м. Харків, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Так як європейські споживачі переміщуються в Інтернет, роздрібні банки повинні слідувати за ними. Проблема полягає в тому, що більшість банків не готові.

По всій Європі роздрібні банки оцифрували лише 20-40% своїх процесів; 90% європейських банків інвестують менше 0,5% своїх загальних витрат на цифрові послуги. Як результат, більшість мають відносно неглибокі цифрові пропозиції, орієнтовані на те, щоб забезпечити базові операції з клієнтами.

Ми вважаємо, що цифрова трансформація призведе до збільшення 30% доходів типового європейського банку, особливо в таких продуктах з високим оборотом, як особисті позики та платежі. Ми також оцінюємо, що банки можуть зняти від 20 до 25% своєї бази витрат, використовуючи цей цифровий зсув для перетворення способів обробки та обслуговування. У сукупності, економіка цифрового банку дасть йому широку конкурентоспроможну перевагу перед традиційною діяльністю. Справедливо сказати, що отримати право на цифровий банківський бізнес – це складний виклик.

Однією з причин повільнішої трансформації в банківській справі є те, що керівники банків схильні розглядати цифрову трансформацію занадто вузько, часто, як окремі функції інтерфейсного типу, такі як мобільні додатки або онлайн-схеми порівняння продуктів. Зазвичай, що втрачається в поєднанні, – це супутні зміни інструментів фронтової лінії, внутрішніх процесів, ресурсів даних та можливостей персоналу. Натомість незабаром з'являються обтяжливі вимоги до документації та значне ручне втручання, що характеризують типовий процес іпотечного кредитування банку. Це може призвести до занепокоєння клієнтів, звиклих до більш безшовної взаємодії з небанківськими послугами.

Наше моделювання вказує на те, що європейські банки роздрібної торгівлі, які здійснюють повну цифрову трансформацію,

потягнувши за собою всі важелі покращення, можуть реалізувати поліпшення доходів, податків та амортизації на понад 40% протягом наступних п'яти років. Майже дві третини цієї потенційної вартості припадають на вплив цифрових засобів на базу витрат та резерви збитків, а не на підвищення доходів, саме тому фокус за межами передових інвестицій є критичним.

Незважаючи на те, що можливість економії коштів для банків існує у багатьох формах і торкається кожної області банку, є дві області, які є особливо значущими і представляють основну цінність: автоматизація процесів обслуговування й виконання та міграція передової діяльності на цифрові канали. За допомогою автоматизації європейські банки можуть реалізувати зменшення витрат на 40–90% у ряді внутрішніх процесів шляхом ретельного розгортання інструментів робочого потоку та можливостей самообслуговування клієнтів та персоналу. В інтерфейсній трансформації, крім перенаправлення існуючої діяльності філії на цифрові канали, цифрові інструменти також можуть використовуватися для розширення обслуговування фронтової лінії (наприклад, за допомогою iPad-форм, а не паперових форм, або доступу до відеоконференцій для спеціалістів для максимального ефекту) – легко подвоюючи продуктивність персоналу та покращення досвіду роботи з клієнтами.

Потенціал підвищення доходів не настільки сконцентрований. Швидше за все, європейським банкам потрібно скористатися ширшим спектром можливостей, включаючи вдосконалену орієнтацію на клієнтів за допомогою цифрового маркетингу та мікросегментації, більш динамічне, індивідуальне ціноутворення та пакет продуктів, інтеграцію сторонніх виробників (наприклад, з Facebook), біле маркування товару, відповідне розповсюдження через агрегатори, і, звичайно, встановлення відмінних пропозицій мобільних та онлайн-продажів. Найближчим часом ми очікуємо, що найвищу цифрову трансформацію ми отримаємо із скороченим терміном на високооборотні продукти, такі як кредитні картки, позики та платежі. Забігаючи наперед, будуть введені в дію залучені банківські рахунки та іпотечні кредити, які разом приносять понад 50% доходів багатьох банків та зазвичай забезпечують «липкі» потоки ануїтету. Майбутня норма заміщення цих потоків ануїтету буде все більше залежати від цифрових можливостей.

Цифрова інформація не повинна означати мільйонні інвестиції чи значне потрясіння в ІТ. В деяких галузях значні інвестиції без

сумніву знадобляться, але в цілому існує багато елементів в яких банки повинні скористатися наявною можливістю. Банкам просто потрібно використовувати їх краще і інвестувати в ці цілеспрямовані способи.

1. Максимально використовувати існуючі технології. Багато банків широко розгорнули системи візуалізації та робочого потоку, онлайн-сервіс, програмне забезпечення для управління потужностями, інтерактивні системи голосового реагування та інші технології підключення та управління роботою. Але вони не використовують їх широко чи досить добре. Наприклад, один європейський банк встановив нову платформу візуалізації з високою роздільною здатністю, але ніколи не застосував її повністю. Представники служби обслуговування клієнтів продовжували надсилати документацію факсом, і низька якість зображення призвела до значної неефективності в подальшій обробці. Вирішення цієї проблеми вимагає систематичної оцінки існуючих можливостей, рівня їх використання та перешкод на шляху прийняття.

2. Застосування легких технологічних втручань. Банки можуть генерувати значну прибутковість, з, на диво, невеликих цільових інвестицій. Приклади включають більш широке розгортання таких інструментів, як електронні форми та системи робочих потоків, які можна реалізувати відносно швидко, іноді без глибокої інтеграції у складні застарілі структури. Наприклад, менеджери зі зв'язків та андеррайтери в одному банку, наприклад, об'єдналися з ІТ-персоналом, щоб розробити спрощене та зручне користування онлайн-заявою на позику. Форма автоматично адаптується до вхідних даних та вказує андеррайтерам, якими процесами ризику слід керуватися. Інший європейський банк прискорив рішення про іпотеку, змінивши існуючу заявку, щоб дотримуватись стандартних правил, таких як мінімальні порогові платежі та рейтингові дані, що дозволило оцінювати додатки та направляти їх швидше, з меншим ручним втручанням.

3. Розміщення кількa вибіркового великих ставок. Замість того, щоб намагатися автоматизувати кожен аспект певного процесу чи продукту, слід звернути увагу на ті які забезпечують найбільше споживання потужностей і дають найбільшу віддачу. Не варто будувати заради цього блискучу цифрову імперію. Один європейський банк, який пройшов систематичне відображення своїх процесів для потенціалу автоматизації, виявив менше десяти процесів, які представляли основну частину потенціалу працівників.

У цих цільових сферах банк взяв участь у більш радикальних інвестиціях, відмовившись від старих платформ, розгорнувши нові цифрові рішення та винайшовши новий спосіб роботи цього процесу [1].

Оцифрування змінить традиційну бізнес-модель роздрібного банківського бізнесу, в деяких випадках докорінно. Хороша новина полягає в тому, що європейських банків, які бажають прийняти в цьому участь, чекає багато переворотів. Погана новина полягає в тому, що зміни наступають, чи готові банки чи ні.

Список використаних джерел:

1. Tunde Olanrewaju, *Financial Times*: journal. – № 3, – July 2014.

Пайтра Н.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Перепічка А.В.

магістр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

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

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Важливою тенденцією сучасної банківської системи є процеси концентрації капіталу. Не викликає сумніву той факт, що великі банки мають легший доступ до ресурсів, ширше регіональне охоплення та спектр послуг, краще технологічне забезпечення. Проте відсутність малих банків негативна, бо саме вони найбільш мобільно реагують на зміни кон'юнктури і швидко приймають рішення щодо конкретних шляхів задоволення нових потреб клієнтів. Визначення оптимального в банківській системі співвідношення між різними за розмірами банками відбувається за умов конкурентного ринку.

Вагомий внесок у дослідження консолідації банків здійснили такі українські науковці: З. Васильченко, О. Васюренко, В. Геєць, А. Грищенко, В. Лагутін, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова,

О. Рубан, М. Савлук, В. Шелудько та інші. Незважаючи на широке коло видатних вчених, які здійснюють дослідження питань концентрації банківського ринку, посткризова трансформація економіки сприяла виявленню проблем та перспективних напрямів удосконалення цього напрямку досліджень.

Кожна країна має власну банківську систему, пристосовану до економічних умов, у яких вона функціонує. У світі не існує універсальної банківської системи, яка могла б бути прикладом для усіх держав, які прагнуть збудувати стабільну та сильну банківську систему у власній країні. Однак різноманітність та взаємовплив різних банківських систем, які функціонують у світі, заохочує до порівняння та використання їх досвіду в процесі перебудови національної банківської системи в зв'язку з інтенсифікацією євроінтеграційних процесів та глобалізаційних процесів.

Специфіка вітчизняної банківської системи проявляється у існуванні двох рівнів концентрації банківської системи – мікро та макро рівнів з значною часткою держави на обох рівнях.

Перший рівень – мікро рівень – передбачає, що один банк утримує значну частку активів системи – він вважатиметься системно важливим та до нього висуватимуться окремі вимоги діяльності від регулятора системи – НБУ.

Другий рівень – макро рівень – коли група банків за певним критерієм (резидентності – іноземні чи національні, походження капіталу – державні з приватним чи змішаним капіталом, інтегрування – окремо діюча установа або фінансова чи промислова група тощо) володіють значною часткою ресурсів системи та можуть суттєво впливати на її діяльність.

У нашому випадку список системно важливих банків та державних банків частково співпадає та свідчить про значну роль держави у банківському секторі.

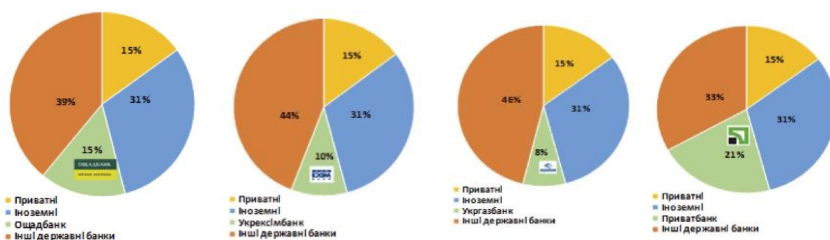


Рис. 1. Частка у чистих активах сектору [2]

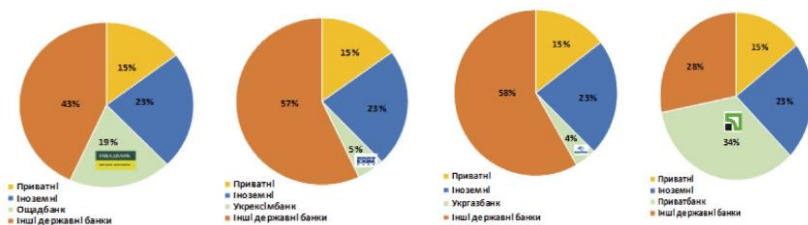


Рис. 2. Частка у депозитах фізичних осіб [2]

Як бачимо з рисунків, частка державних банків у системі значна. Всі державні банки належать до переліку системно важливих згідно зі списком 2019 року (Приватбанк; Ощадбанк; Укрексімбанк; Укргазбанк; Альфа-банк; Укрсоцбанк; Райффайзен Банк Аваль; ПУМБ; Укрсиббанк; Таскомбанк; Універсал банк; Кредобанк; ОТП банк; Південний).

Такі процеси можуть мати як позитивний, так і негативні наслідки для банківської системи.

З одного боку, держава, як власник банків, може стати основою фінансової стабільності системи та запроваджувати програми реалізації підтримки пріоритетних напрямів розвитку економіки, зокрема, інновацій, малого та середнього підприємництва, екологічних проектів, різних соціальних ініціатив (серед таких прикладів варто згадати програму «будуй своє», молодіжне кредитування, кредит «ощадний дім», кредит на купівлю електромобілів від АТ «Ощадбанк» тощо [4]).

З іншого боку, держава може здійснювати переведення залучених ресурсів з розвитку приватного кредитування та інвестування на перекривання власних проблемних ділянок (зокрема, суттєва частка активів державних банків вкладена в ОВДП, що фактично відволікає заощадження на користь фінансування витрат держави [3]). Ще одним негативним контекстом може стати використання коштів через корупційні механізми, що може негативно позначитися на довірі до банківських установ та системи загалом.

Варто зауважити, що перехід банків у державну власність відбувався в умовах кризи та став елементом рішучої підтримки банківського сектора та економіки загалом. Всеж керівництво України однозначне у намірах знизити частку державної власності у банківському секторі до 24% у 2022 році через залучення інвесторів,

що чітко декларується у Засадах стратегічного реформування державного банківського сектору [1].

Список використаних джерел:

1. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/sites/default/files/files/documents-2019/zasady-strategi4nogo-reformuvannya.pdf>.
2. Звіти по державних банках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mof.gov.ua/uk/zviti-po-derzhavnih-bankah-fin>.
3. Козюк В. Фіскальний Левіафан держбанків чи ефект витіснення? Реформа фінансового сектора повинна стосуватися більш широкого кола проблем, ніж підвищення якості управління державними банками [Електронний ресурс] / В.Козюк // Економічна правда. 2019. – 25 квітня. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/03/25/646332/>.
4. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua>.

Стеценко Н.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Басараба Д.Д.

студент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ЕТАПИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Зміна підходів до управління кредитним портфелем комерційного банку, яка впливає на підвищення ефективності управління сукупним кредитним ризиком, набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку банківської системи. Як зазначає В. Коваленко, у теоретичному сенсі поняття управління передбачає перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію від суб'єкта, а його ефективність визначається адекватністю дій управління щодо об'єкта управління [1, с. 60]. Тобто управління – це цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою явищ, процесів, коли з ними є взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми/регламенту [2]. Дослідження сутності управління кредитним портфелем банківської установи базується на особливостях

визначення принципів, методів, способів, підходів та факторів впливу на прийняття управлінських рішень. Як зазначає Ю. Серик, управління кредитним портфелем банківської установи, в першу чергу, пов'язано з ризикованістю здійснення кредитних операцій та має за мету балансування та стримування ризику усього портфеля, контроль структури кредитного ризику, що притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам, позичковим інструментам, кредитам і умовам діяльності [3, с. 71]. П. Чуб пропонує розглядати управління кредитним портфелем банківської установи як процес, що складається з п'яти послідовних етапів: вибір кредитної політики; аналіз ринку кредиторів; формування кредитного портфеля; перегляд кредитного портфеля; оцінка ефективності кредитного портфеля [4, с. 6].

У наукових працях Р. Фещур та Ю. Самуляк управління кредитним портфелем банківської установи можна розглядати як систему, що складається з двох підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкт управління) здійснює управлінський вплив на керовану підсистему (об'єкт управління) – кредитний портфель банку [5, с. 101]. В. Коваленко у своїх роботах доводить, що управління кредитним портфелем банківської установи безпосередньо пов'язано з мінімізацією кредитного ризику. Зокрема, автор зазначає, що управління кредитним портфелем банківської установи – це сукупність цілей, принципів, функцій, методів, інструментів і специфічних прийомів цілеспрямованого безперервного впливу керуючої підсистеми на керовану для своєчасної оцінки та моніторингу кредитного портфеля з метою мінімізації кредитних ризиків та досягнення заданих параметрів доходності від кредитної діяльності банку [1, с. 61-62]. У дослідженні І. Семенчи й А. Ткачової визначено, що управління кредитним портфелем комерційного банку здійснюється за допомогою традиційного та нетрадиційного підходів. Традиційний підхід використовує у розрахунках коефіцієнтний аналіз; функціонує в будь-якому середовищі; є простим, швидким і дешевим у застосуванні. Нетрадиційний підхід використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію; функціонує в стабільному «ідеальному» ринковому середовищі; є складнішим, повільнішим і дорожчим у застосування у порівнянні з традиційним [6].

Отже, управління кредитним портфелем – цілісна система цілей, функцій, важелів, методів та інструментів спрямованого впливу керуючої підсистеми на керовану метою досягнення певних

параметрів доходності кредитного портфеля, забезпечення належного рівня ліквідності та платоспроможності за прийнятного рівня ризиків.

Процес управління кредитним портфелем комерційного банку найбільш доцільно представити як процес поступової реалізації наступних етапів: аналізу ринку (збір та аналітична обробка інформації); вибору кредитної політики; формування кредитного портфеля; оцінки якості кредитного портфеля; коригування (перегляду) кредитного портфеля; оцінки ефективності кредитного портфеля.

На першому етапі процесу управління кредитним портфелем відбувається збір і аналітична обробка інформації, що здійснюється шляхом підбору й систематизації усіх внутрішніх даних про кредитні операції комерційного банку, динаміку руху коштів за позичковими рахунками, а також даних, що характеризують зовнішні аспекти впливу як на кредитну активність самого банку, так і на фінансово-господарську діяльність його позичальників.

Основними джерелами зазначеної інформації можуть бути дані синтетичного та аналітичного обліку про здійснювані кредитні операції, договори про надання позик, угоди про заставу майна, інші матеріали з кредитних справ клієнтів, а також різні форми фінансової звітності. Разом з тим, необхідною умовою управління кредитним портфелем є аналіз інформації про основні закономірності й тенденції розвитку економіки в цілому та у розрізі окремих галузей господарства та прогнозування на цій основі змін ринкової кон'юнктури.

Другий етап передбачає вибір найбільш прийнятного типу кредитної політики банку виходячи із стратегічних цілей його діяльності.

Третій етап управління кредитним портфелем пов'язаний безпосередньо із формуванням кредитного портфеля банківської установи, враховуючи основні цілі і завдання кредитної політики та стратегічні цілі діяльності банку в цілому.

На четвертому етапі управління кредитним портфелем відбувається контроль за дотриманням встановленої структури портфеля і відповідності цієї структури завданням щодо зниження ризиків, забезпечення доходності та уникнення критичних для збереження ліквідності втрат. Тобто відбувається процес оцінки якості кредитного портфеля та корегування його структури відповідно до змін, що відбуваються на ринку та позначаються на

можливостях клієнтів своєчасно розраховуватись за зобов'язаннями перед комерційним банком.

П'ятий етап управління кредитним портфелем передбачає коригування портфеля кредитів із врахуванням результатів оцінки якості з метою уникнення ситуації, що буде характеризуватися зменшенням значень показників доходності та підвищення рівня ризику.

Шостий етап передбачає оцінку ефективності управління кредитним портфелем.

Управління кредитним портфелем банку здійснюється за допомогою методів диверсифікації, лімітування, резервування, страхування, сек'юритизацію, використання кредитних деривативів. Головною метою використання зазначених методів є дотримання встановленої структури кредитного портфеля та відповідності цієї структури завданням щодо зниження ризиків, забезпечення доходності та уникнення критичних для збереження ліквідності та платоспроможності втраг.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В.В. Управління кредитним портфелем в умовах фінансової невизначеності функціонування банків / В.В. Коваленко // Регіональна економіка та управління. – 2016. – № 1(08). – С. 60-63.
2. Эрикссон М. Обзор управления: руководство и оценка организаций по разработке с целью согласования с бизнесстратегией [Электронный ресурс] / М. Эрикссон. – Режим доступа: <http://www.imb.com/developerworks/ru/library/ericsson/>.
3. Аналіз банківської діяльності: підручник / За ред. А. М. Герасимовича. – Київ : КНЕУ, 2004. – 598 с.
4. Чуб П.М. Підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / П.М. Чуб; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 18 с.
5. Андросов А. Банковские слияния и поглощения / А. Андросов // Банковский аудитор. – 2009. – № 11. – С. 5–7.
6. Семенча І.Є. Управління кредитним банку у сучасних економічних умовах в Україні: проблеми та шляхи подолання [Електронний ресурс] / І.Є. Семенча, А.А. Ткачова // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 6. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&Z=3117>.

Шевчук І.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики

Шашкевич В.П.

магістр

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Сучасне зростання динамічності та невизначеності середовища господарювання в Україні обумовлює необхідність підвищення вимог до показників ефективності та стабільності функціонування суб'єктів ринку банківських послуг. Одним із інструментів обґрунтування рівня оптимальних їх значень є методи економіко-математичного моделювання.

Слід зазначити, що найчастіше дослідження практичного застосування економіко-математичних моделей для аналізу функціонування сучасної банківської системи проводяться за наступними напрямками:

- використання економіко-математичних моделей в системі внутрішнього аналізу діяльності банку, наприклад, для виявлення ступеня залежності доходів структурного підрозділу окремого банку від його валютних операцій;
- побудова економетричних моделей для оцінювання потенційних клієнтів банку, зокрема для аналізу їх кредитоспроможності (моделі кредитного скорингу).

У контексті даних напрямів досліджено та проаналізовано ступінь залежності сукупного доходу АТ АКБ «Львів» від всіх валютних операцій за період з I-го кварталу 2014 р. по III-й квартал 2019 р. від зміни величини середньо-квартальних залишків на валютних рахунках фізичних осіб [4].

Аналіз кореляційного поля змінних x і y показав наявність параболічної залежності між ними з досить великим розсіюванням даних від величини середнього значення. Крім того, значний вплив мають випадкові явища. В результаті було отримано наступну модель залежності:

$$y = 30116,37812 + 0,000230487x + 0,000040291x^2 \quad (1)$$

де x – середньо кварталні залишки на валютних рахунках фізичних осіб, млн грн.;

y – сумарний дохід АТ АКБ «Львів» від всіх валютних операцій, млн грн.

З рівняння (1) видно, що при зміні залишків на валютних рахунках на 1 млн грн. величина сукупного доходу змінюється на 230 грн. 49 коп. Оскільки $a_2 > 0$, то має місце прискорення розвитку процесу. Крім того, занадто велике значення величини вільного члена вказує на сильне впливу інших неврахованих у моделі факторів. Коефіцієнт детермінації підтверджує це припущення ($R^2 = 0,32$ або 32%).

Звідси випливає, що величина залишків на рахунках практично не робить істотного впливу на дохід банку, а, отже, рівняння вимагає доповнення іншими факторами, наприклад, такими як обсяг валютно-обмінних операцій фізичних осіб, перекази фізичних осіб в іноземній валюті та ін.

У результаті такого дослідження факторів впливу на прибутковість валютних операцій АТ АКБ «Львів» можна говорити, що побудована модель (1) не відкидає, але і не підтверджує теоретичного припущення про незалежність доходу, отриманого в процесі здійснення валютних операцій, від залишків грошових коштів на валютних рахунках фізичних осіб.

Зазначимо, що доволі перспективним є використання кредитного скорингу (система оцінки кредитоспроможності (кредитних ризиків) особи, що базується на статистичних методах) українськими банками для аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників, яким передбачається обґрунтування прийняття рішення про видачу нового кредиту на основі накопиченої статистичної інформації по раніше виданих кредитах позичальникам.

Якщо розглядати банк як фірму, то відомо, що будь-яка фірма прагне нарощувати виробництво до тих пір, поки граничні витрати не зрівняються з граничним доходом. Для банку, з цієї точки зору, умови кредитування (мінімальний рейтинг) будуть пом'якшуватися до тих пір, поки граничні доходи (MR) від видачі кредитів не зрівняються з граничними витратами (MC) в точці оптимального випуску Q_0 (рис. 1). Дана умова допомагає знайти, при якій граничній частці «поганих» клієнтів витрати від неповернення кредитних коштів зрівняються з процентними доходами [3].

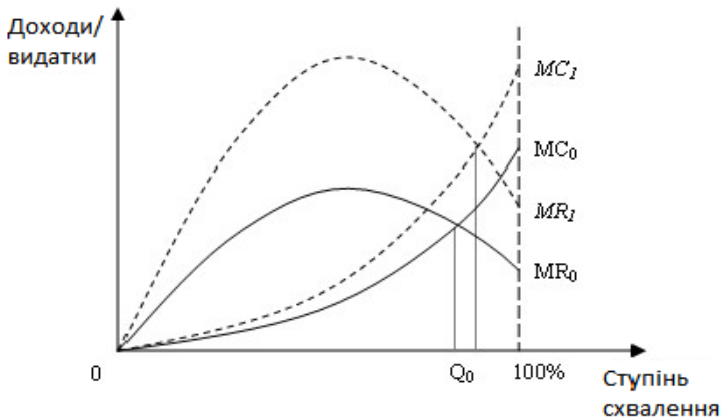


Рис. 1. Визначення точки максимально допустимого ризику

Так, у комерційного банку є два варіанти для того, щоб отримати запланований прибуток. Це видавати кредит клієнтам навіть з низьким рейтингом, але під високий відсоток. Або бути більш розбірливим в оцінці кредитоспроможності позичальників, зменшуючи при цьому процентну ставку.

Практично всі українські банки, що працюють на ринку споживчого кредитування, йдуть по першому шляху. Наприклад, українського банку АТ АКБ «Львів», ефективна процентна ставка (включаючи різні комісійні збори) перевищує 60%, при цьому частка непогашених кредитів у загальному портфелі виданих позичок наближається до 15%. Причиною «дорожнечі» служить не тільки величезний споживчий попит, але і відсутність надійної статистичної інформації.

Варто зауважити, що короткий кредит, наприклад, на півроку, можна давати майже всім позичальникам. Адже, клієнт буде платити. Згідно зі світовою статистикою, пік дефолтів настає в діапазоні 12-18 місяців. Але безсумнівним плюсом скорингу є не тільки можливість розрахунку ймовірності погашення клієнтом кредиту в жорстко заданих умовах, а й побудова кредитного портрета потенційного позичальника, що дозволяє проводити розрахунок індивідуальних параметрів кредитної угоди (ліміт, відсоток, термін, графік погашення кредиту). Особливо важливим це стає в тих випадках, якщо у клієнта встановлюються довгострокові відносини з банком.

Роль інструментарію економіко-математичного моделювання в дослідженнях усіх сфер діяльності комерційних банків беззаперечна. Спектр практичного застосування доволі широкий. Однак це гальмується цілою низкою проблем, в основному пов'язаних з відсутністю інформації або закритістю інформаційних джерел [5].

Список використаних джерел:

1. Гранберг А.Г. Основи регіональної економіки: ГУ ВШЕ, 2001. 495 с.
2. Сахно А. Перша економетрична модель економіки України прогнозує економічне зростання. URL: www.companion.ua/Articles/Content/
3. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладна статистика. Основи економетрики. Москва: Юнити, 2001. Т. 1. 656 с.
4. Статистика Національного банку. URL: <https://bank.gov.ua/statistic>.
5. Шевчук І.Б., Орлова О.М. Банківське кредитування в Україні: ретроспективний аналіз і перспективні зміни. *Сталій розвиток економіки*. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Хмельницький : ІЕТП, 2012. Вип. 4'2012 [14]. С. 324–328.

СЕКЦІЯ 11. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Старостенко Г.Г.

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

Мосійчук І.О.

студентка

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

РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Ринок цінних паперів України являє собою одну з найважливіших складових української економіки. Сучасний стан цього ринку, утворився внаслідок процесів перетворення економічної системи, які відбулися в Україні під впливом зовнішніх факторів, наприклад економічні кризи на світових фінансових ринках, а також внутрішніх факторів її розвитку. Аналізуючи останній період функціонування вітчизняного ринку цінних паперів, можна сказати про наявність позитивних і тенденцій його розвитку. Цьому сприяла інфраструктура фондового ринку, яка попри складність та суперечливість економічних процесів, що активно проходять в Україні має схильність до розвитку. Зауважимо, що рівень розвитку фондового ринку є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки будь-якої країни, в тому числі України. Цю тезу підтверджують індекси двох найбільших торгових майданчиків України: Української біржі та ПФТС.

Все більший науковий інтерес пробуджує розвиток фондових ринків, оскільки постійно зростає розширення його частки у загальній структурі. Безпосередньо, діяльність фондового ринку України спрямована на створення централізованого ринку цінних паперів. Подальше проведення ринкових реформ, та розвиток цивілізованого інвестиційного процесу в економіці України неможливі без створення ефективного ринку, що працює, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню економічного суверенітету країни.

Фондовий ринок існує як ефективне явище, і виступає як потужний фінансовий механізм, який трансформує звичайні грошові ресурси на ресурси капітальні в умовах існування ринкової системи. Спричиняє часті кризові явища у фінансовій сфері та стримує загальний поступ економіки – низький рівень розвитку фондового ринку країни, що є важливою частиною фінансового ринку. Великою мірою, знижує конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та накопичення коштів внутрішніх інвесторів, слабкий розвиток ринку цінних паперів України.

Це пов'язано з тим, що немає великого прагнення потенційних покупців до придбання вітчизняних цінних паперів через недовіру до них, оскільки в нинішніх умовах зростання заборгованості підприємств, банкрутств не можна виключити можливість зміни фінансового становища навіть успішних підприємств [2, с. 132].

Донині немає єдиного підходу до визначення таких понять як ринок цінних паперів та фондовий ринок. Серед науковців склалося декілька поглядів: ринок цінних паперів – сегмент фінансового ринку; ураховуючи функціональний підхід, використання терміну ринок цінних паперів вважається ідентичним до терміну фондовий ринок; поняття ринок цінних паперів ширше, ніж поняття фондовий ринок. Різниця у поглядах вчених призвела до утворення двох підходів до визначення ринку цінних паперів: у вузькому сенсі – як тотожного поняття фондовий ринок, та у широкому – як складової фінансового ринку, що включає фондовий ринок та сферу обігу короткострокових цінних паперів.

Отже, під ринком цінних паперів у загальному вигляді розуміють сукупність механізмів і правил, що дозволяють здійснювати купівлю-продаж цінних паперів [4, с. 5].

Наприклад, за результатами дослідження 2015–2016 рр., в якому взяли участь 140 країн світу, в рейтингу країн за значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності Україна посідає лише 79-те місце. У 2016–2017 рік Україна знаходиться на 85 місці зі 38 країн. У звіті за 2017–2018 рік опублікованому в січні рейтингу, Україна зайняла 81-е місце. Серед складових, що стримують розвиток конкурентоспроможності економіки України, Всесвітній економічний форум відзначив такі: доступність фінансових послуг – 113-е місце; можливість/ легкість залучення капіталу на внутрішньому ринку акцій – 129-е місце; регулювання фондових бірж – 124-е місце [3].

Реалізація « Стратегії сталого розвитку Україна – 2020» передбачає досягнення 25 ключових показників, що оцінюють хід виконання реформ та програм, третій з яких встановлює, що «за глобальним індексом конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум (WEF), Україна увійде до 40 кращих держав світу».

На вітчизняному ринку цінних паперів існують проблеми, які потребують негайного розв'язання: низька ліквідність цінних паперів; низький рівень капіталізації фондового ринку; недосконалість законодавчої бази й відсутність ефективного контролю з боку держави над процесами, що відбуваються на ринку цінних паперів; розтягнутість у часі процесів приватизації; надмірно висока прибутковість облігації внутрішньої державної позики; відсутність емітентів, що здатні емітувати цінні папери, які б викликали довіру інвесторів.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку у січні-серпні 2018 р., становив 39,68 млрд грн, що менше на 47,35 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2017 р. (78,4 млрд грн). За підсумками 2017 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів знизився на 21,51% порівняно з 2014 р. та становив 468,69 млрд грн. Протягом січня-серпня 2018 р. зареєстровано 67 випусків акцій на суму 13,5 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 55 млрд грн. Протягом січня-серпня 2018 р. зареєстровано 80 випусків облігацій підприємств на суму 10,84 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 6,34 млрд грн. Протягом 2018 року зростання індексу ПФТС сягало навіть більшого значення, зафіксованого в рейтингу – до 92% (станом на 13 листопада). Проте продажі цінних паперів в грудні призвели до зменшення його річного значення – фактичне зростання індексу ПФТС за підсумками усього року склало 75,3% (піднявшись до позначки 552,27 пунктів) [5].

Потрібно зазначити, що в індексний кошик ПФТС сьогодні входять 7 компаній: Донбасенерго, Центроенерго, Крюківський вагобудівний завод, Мотор Січ, Райффайзен банк Аваль, Укрнафта, Укртелеком. Саме порівнянням ціни на акції цих провідних компаній і визначається показник, який в комплексі

характеризує попит на фінансові активи, що обертаються в конкретний момент на ринку.

Отже, попри успішний розвиток фондового ринку за останні роки, він потребує вирішення низки проблем, а саме: високий ступінь ризиків; відсутність відкритого доступу до інформації; недосконалість нормативно-правового забезпечення; нестача кваліфікованого персоналу; порушення прав інвесторів [5].

Наукова спільнота вважає, що зазначений ринок в Україні в процесі своєї еволюції пройшов три етапи і знаходиться на четвертому. Так, І.М. Бурденко початковий етап, етап формування, пов'язує з першою половиною 90-х років ХХ ст.; наступний, регулятивний, – із 1995–2000 рр.; третій, методологічний, – із 2001–2009 рр.; останній етап розвитку – з 2010 р. донині.

Для й успішного піднесення вітчизняного ринку цінних паперів, у майбутньому необхідно реалізувати такі умови:

- досягнення основних індикаторів економічного зростання в державі через подолання структурних дисбалансів економіки, що сприятиме появі надійних емітентів і великих інвесторів, насиченню фондового ринку цінними паперами;

- вдосконалення та систематизація законодавчої бази, що регламентує функціонування ринку цінних паперів; досягнення відкритості та прозорості ринку цінних паперів,

- комплексний розвиток його інфраструктури; зниження відтоку фінансових ресурсів із ринку інвестицій на ринок державних цінних паперів.

Розвиток вітчизняного ринку цінних паперів залежить від підтримки його фінансової безпеки. Як зазначає О.І. Барановський, «...безпека фондового ринку безпосередньо пов'язана з безпекою грошового обігу, бюджетною, борговою, валютною, інвестиційною та інфляційною безпекою держави, а також із фінансовою безпекою численних юридичних і фізичних осіб. Фондовий ринок як реальний інструмент забезпечення інвестиційних потреб здатний себе реалізувати тільки якщо всі угоди й процеси, котрі здійснюються на ньому, будуть безпечними» [1, с. 24].

Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Сутність і чинники фінансової безпеки фондового ринку. *Фінанси України*. 2016. № 1. С. 20–38.
2. Богач Д. С.Сучасний стан фондового ринку України / Д. С. Богач // *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 128–136.

3. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.uinteі.kiev.ua](http://www.uinteі.kiev.ua).
4. Ринок цінних паперів: особливості та фінансове забезпечення його функціонування : монографія / Н. Л. Гавкалова, О. Ю. Шутєєва. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 184 с.
5. УКРІНФОРМ мультимедійна платформа іномовлення України – Український фондовий ринок встановлює рекорд – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2615657-ukrainskij-fondovij-rinok-vstano-viv-rekord-ak-i-zavdaki-comu.html>

СЕКЦІЯ 12. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ляхов Є.О.

аспірант кафедри менеджменту та маркетингу

ПВНЗ «Європейський університет»

м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ В ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ

В умовах сьгоднішніх швидкоплинних змін в формуванні ринкових відносин і створення конкурентного середовища перед підприємствами всіх секторів економіки, які прагнуть досягти конкурентних переваг, постають проблеми врахування поведінки споживача в умовах економічного обміну. Вивченню загальних закономірностей, чинників, які визначають поведінку споживачів в економіці, присвятила себе велика кількість економістів, психологів і соціологів. Зокрема, ці питання розглядаються у працях В. Андрійчука, Т. Веблена, Т. Дудара, Т. Зайчук, В. Збарського, М. Єрмізіного, О. Калужної, Н. Крупини, В. Орлової та інших. Аналіз споживчої поведінки привертає все більше уваги як ЗМІ, так і маркетологів, особливо після роботи американського академіка Річарда Талера, який отримав Нобелівську премію з економіки у 2017 році за включення психологічних припущень до аналізу прийняття економічних рішень.

Когнітивні упередження використовуються в маркетингу давно, часто несвідомо. Оскільки взаємодія з клієнтами все частіше відбувається в Інтернеті, когнітивні упередження пропонують маркетологам нові можливості. Існує багато когнітивних упереджень, розглянемо чотири основних, як саме вони використовуються чи можуть бути використані для отримання найбільшого ефекту в Інтернеті.

Параліч рішення – чи більша кількість варіантів вибору завжди є перевагою? Це може бути не так. Дослідники виявили, що зіткнувшись із занадто великою кількістю варіантів, ми не в змозі оцінити їх усі, і, перевантажені вибором, ми можемо вирішити просто не вибирати. Зважаючи на це, не дивно, що Tesco,

найбільший роздрібний продавець Великобританії, нещодавно вирішив видалити приблизно третину з 90 000 товарів, наявних на своїх прилавках, у відповідь на зростаючу частку ринку дискаунтів, що пропонують від 2000 до 3000 продуктів [1].

Бренди що використовують електронну комерцію мають перевагу перед фізичними супермаркетами з цегли та бетону. Замість того, щоб зменшити кількість продуктів, які вони пропонують, вони можуть допомогти покупцеві подолати параліч рішення, зробивши пошук потрібного товару максимально простим. Щоб допомогти своєму клієнту знайти правильне житло, наприклад, Airbnb пропонує широкий вибір фільтрів відповідно до ціни, кількості ліжок, пропонованих зручностей тощо.

Принцип дефіциту – людей мотивує дефіцит: чим рідше або складніше отримати товар чи пропозицію, тим ціннішим він стає в очах споживачів. У фізичних магазинах, де можна помітити запаси на полицях, простіше продемонструвати дефіцит. Проте інтернет-роздрібні торговці проявляють творчість у дотриманні цієї упередженості, повідомляючи дефіцит числами в реальному часі, обмежена кількість чи обмежений час на покупку. Booking.com показує кількість залишених номерів у готелях за певною ціною, тоді як відділення для одягу Zalando Lounge обмежує термін дії предметів у кошику покупця до 20 хвилин, після їх вилучають [2].

Ефект дарування – виникає тоді, коли ми переоцінюємо щось, чим володіємо, і не хочемо з ним розлучатися. Люди часто готові платити більше, щоб зберегти те, що відчувають фізично, чим вони вже володіють, ніж побачили на екрані монітору.

Ефект дарування є наріжним каменем нових бізнес-моделей, таких як Stitch Fix, онлайн-послуга стилізації одягу. Спираючись на детальний профіль стилю клієнта, стартап надсилає поштою вибір одягу, взуття та аксесуарів. Клієнт може приміряти предмети вдома, зберігти те, що їм подобається, і решту повернути назад. Тут і починається ефект дарування: після того, як клієнт отримав і випробував товари, він відчує почуття прихильності і, швидше за все, купує їх.

Ефект приманки – це явище, коли споживачі, як правило, мають змінити вибір між двома варіантами, завдяки представленому третьому варіанту, який є менш бажаним. Тому, пропонуючи клієнтам додатковий вибір, маркетологи можуть направляти клієнтів до того варіанту, який вони хочуть отримати.

UPC, швейцарський Інтернет-провайдер, додав третій варіант до вибору Інтернет-пакетів. Після того, як додали приманку «Щасливий дім 50», з 50 Мбіт на секунду за \$0,99 на місяць, два початкових дорожчих варіантів стали виглядати набагато цікавіше. І таких прикладів безліч!

Отже, це добре чи погано? Як і будь-який інший маркетинговий інструмент, існує тонка грань між використанням поведінкової економіки для покращення досвіду клієнтів та використання його для маніпулювання споживачами.

Дійсно, те, як маркетологи використовують когнітивні упередження, не завжди призводить до доданої вартості для покупця. Один із прикладів того, як не застосовувати поведінкову економіку, походить з Uber. Компанія, що зробила революцію в світі таксі, використовує економіку поведінки, щоб впливати на поведінку водіїв, примушуючи їх працювати довші години, іноді в години або місця, які були для них менш прибутковими [3].

Щоб допомогти маркетологам, економістам та політологам залишатися на етичному шляху, визначено принципи, якими слід керуватися при застосуванні когнітивних упереджень: прозорість, яка говорить про те, що натискання ніколи не повинні вводити в оману; простота відмови, коли клієнт повинен мати можливість легко відмовитися від покупки; та вигода, коли міра має бути спрямована на поліпшення добробуту тих, кого підштовхують.

Якщо маркетологи дотримуються цих принципів, то поведінкова економіка в торгівлі в Інтернеті створює реальні безпрограшні ситуації для бренду та кращий досвід для клієнтів. Поведінкова економіка в цифровому маркетингу дозволяє в повній мірі досягти поставлених задач, максимізувати кількість привернутих клієнтів, та мінімізувати затрати на рекламну діяльність.

Коректний аналіз споживчої поведінки також дозволяє покращити комерційну діяльність в усіх спектрах, від роботи з клієнтами та мерчандайзингу до цифрового маркетингу, адже розуміння потреб та мислення клієнта це основа успішної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Thaler R. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness / Richard Thaler. – New Haven, USA: Yale University Press, 2008. – 312 с.
2. Diamond P. Behavioral Economics and Its Applications / P. Diamond, H. Vartiainen. – Princeton, USA: Princeton University Press, 2007. – 312 с.
3. Vars F. Behavioural Economics and Labour Law [Електронний ресурс] / Fredrick Vars // SSRN. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2269775.

СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Жавнерчик О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління
та менеджменту природоохоронної діяльності*

Делі-Іванова Г.С.

магістр

*Одеський державний екологічний університет
м. Одеса, Україна*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ

Під Інтернет-маркетингом розуміється новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів і технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником чи продавцем прибутку або інших вигід. Тобто це ще один зручний, проте не зовсім легкий спосіб задоволення споживчих потреб та завоювання більшої частки ринку. Основними перевагами Інтернет-маркетингу є інтерактивність, можливість максимально точного таргетингу та постклік-аналізу. У цьому разі саме маркетинг є тим процесом, який стоїть над інноваціями та мінливістю технологій [1, с. 65].

Споживача нової ери (і-споживача) визначають як особу або організацію, що споживає товари та послуги з використанням Інтернет заради полегшення процесу здійснення споживчої практики. При цьому процес споживання складається із визначення потреб, пошуку споживчих рішень, придбання товарів і послуг, а також вирішення актуальних питань, що постають унаслідок проведення даних кроків з подальшим їх вирішенням. І-споживач має доступ до численних джерел інформації, і-продуктів та і-послуг [2, с. 49].

При використанні мережі Інтернет у ролі одного з елементів системи маркетингу, який впливає на позитивний імідж компанії та на поінформованість споживача про товари та послуги,

підприємство може використовувати ресурси Internet для побудови комунікацій за допомогою Web-сайтів (реалізує функції всього комплексу маркетингових комунікацій, виступає рекламною площадкою, формує позитивний імідж підприємства, дозволяє встановити зворотний зв'язок із цільовими споживачами, є інструментом побудови бренду), банерів (розміщується на Web-сторінці та має гіперпосилання на сервер), електронної пошти (канал зв'язку з партнерами, колегами, споживачами, дилерами).

Маркетинг у соціальних мережах охоплює безліч методів роботи. Найпопулярніші з них – це побудова спільнот бренду (створення представництв компанії у соціальних медіа), робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брендинг і нестандартне SMM-просування [3, с. 39-40].

Интернет-магазин «sorochnka_shop» має державну реєстрацію ФОП (фізична особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик діяльності з метою отримання прибутку). Интернет-магазин «sorochnka_shop» має двох засновників: керівника виробничого процесу та SMM – менеджера. Перший відповідає за виробництво одягу, другий – SMM (Social Media Marketing) – менеджер, який розробляє стратегію просування магазину у соціальних мережах (Facebook, Instagram).

На основі SWOT-аналіз діяльності Интернет-магазину «sorochnka_shop» (табл. 1) можна зробити висновки про потенціал його розвитку, необхідно удосконалити реагування на загрози і посилити слабкі сторони шляхом відвідування тренінгів з метою здобуття нових знань і практичних навичок маркетингової комунікаційної діяльності, вчасно використовувати можливості, зокрема використовувати нові маркетплейси та розширити цільову аудиторію шляхом залучення сегментів з високим рівнем доходів, ретельно ставитись до якості пропонованої продукції, розширювати асортиментне ядро, удосконалювати цінову політику з метою формування її гнучкості та варіабельності від купівельної спроможності споживачів.

Алгоритм розроблення напрямів удосконалення маркетингових комунікацій інтернет-магазину «sorochnka_shop», які представлені на рис. 1 передбачає відповідне методичне забезпечення для кожного етапу:

1) Визначення та розставляння пріоритетів обрання комунікаційних каналів обумовлено ключовими особливостями портретів сегментів цільової аудиторії.

SWOT-аналіз діяльності Інтернет-магазину «sorochka_shop»

Strenghts (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
<p>Обґрунтована і динамічна асортиментна політика. Індивідуальний підхід до кожного клієнта (персоналізація продажів). Товар є конкурентоспроможним (за динамікою попиту). Справедливе відношення ціна-якість. Швидка обробка заказу та доставка точно в строк. Високий рівень логістики. Налагоджене постачання (надійні постачальники).</p>	<p>Нестійке фінансове положення. Нечіткість встановлених цілей. Відсутність практичних навичок щодо планування і організації маркетингових комунікацій. Не має чіткого розуміння алгоритму настройки рекламної кампанії. Недостатньо спеціальних знань у керівників для розвитку. Слабкий імідж та ступінь впізнання бренду.</p>
Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
<p>Постійний розвиток у сфері просування та ведення бізнесу. Проведення маркетингових досліджень та удосконалення рекламних кампаній (залучення спільнот соц. мереж, блогерів, е-мейл розсилка). Постійний пошук кращої якості товару та удосконалення послуг. Впровадження бонусних програм для лояльних споживачів. Розвиток конкурентних відносин на основі партнерства. Використання нових каналів поширення маркетингових комунікацій. Залучення до споживачів сегменту з високим рівнем доходів. Розширення географії збуту.</p>	<p>Високий конкурентний тиск. Ринок речей перенасичений. Недостатня кількість кадрів. Нестабільність політики оподаткування. Нові закони для ФОП. Негативні зміни курсу валют. Залежність від добросовісності постачальників. Зміни уподобань споживачів. Поява недобросовісних споживачів, маніпуляції з негативними відгуками, поширення чуток негативного характеру. Неспроможність зайняти вільну частку ринку. Неспроможність адекватно реагувати на критику і незадоволення споживачів. Збої систем технічної підтримки.</p>

Джерело: авторська розробка

2) Оцінка ефективності використання кожного комунікаційного каналу та їх комбінації (кумулятивний ефект), прогностичні оцінки з використанням економетричних моделей.

3) Укладання бюджету реалізації маркетингових заходів з урахуванням ресурсного забезпечення в поточному і плановому періоді з метою оптимізації економічної ефективності.

4) Розроблення календарного плану реалізації маркетингових заходів з використання мережевого планування для календарної оптимізації заходів.

5) Контролінг результатів маркетингових комунікацій, оцінка результатів та коригування планів і програм.



Рис. 1. Напрями удосконалення маркетингових комунікацій Інтернет-магазину «sorochka_shop»

Джерело: авторська розробка

Запропоновано активізувати таргетовану в соціальній мережі, продовження роботи щодо створення позитивного іміджу та

репутації магазину (встановлення партнерських зв'язків з іншими Інтернет-магазинами, перехресні посилання банерів), моніторинг і аналіз товарних операцій, дослідження уподобань споживачів з метою постійного вдосконалення асортиментного ядра, розширення діалогової взаємодії зі стейкхолдерами, розширення нестандартних активностей та WOM-маркетингу, залучення фешн-блогерів до рекламування товарів з метою за діяння спектру психологічних прийомів наслідування й отримання від них рекомендацій (перспективні варіанти співпраці в м.Одеса – alice_fetisova – 52, 6 тис. підписників, valerasomarova – 114 тис. підписників), знімання оглядів на ютуб-каналах, встановлення зворотного зв'язку зі споживачами (вчасні і адекватні реакції на недоліки товару), анкетування в гугл-формах, побудова спільнот користувачів.

Реалізація запропонованих маркетингових заходів в рамках політики комунікацій призведе до підвищення інформованості цільової аудиторії та зростання динаміки продажів, та в підсумку – підвищення ефективності маркетингових заходів. Перелічені заходи впливатимуть на діяльність Інтернет-магазину «sorochka_shop» в довгостроковому та короткостроковому періодах.

Список використаних джерел:

1. Яроміч С.А., Бекетова О.А., Петриченко П.А. Інтернет-маркетинг у сфері послуг. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2017. Вип. 1 (8). С. 62–66.
2. Кожухівська Р. Б. Особливості використання інтернет-послуг споживачами туристичних продуктів. *Економіка та держава*. 2013. № 11. – С. 48-51.
3. Башинська І. О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах. *Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент*. 2012. Вип. 9(1.1). С. 36-41.

Кемарська Л.Г.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку*

Молчанов В.С.
здобувач магістерського рівня вищої освіти

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

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ НА ГРИВНЮ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наявність та раціональне використання виробничих запасів є головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу промислових підприємств. В собівартості продукції хімічних підприємств матеріальні затрати сягають 80%. Саме тому аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів є надзвичайно актуальним.

Одним з показників ефективності використання матеріальних ресурсів є прибуток на гривню матеріальних витрат [1; 2]. Підвищення його рівня позитивно характеризує роботу підприємства. При проведенні аналізу прибутку на гривню матеріальних витрат можна скористатись факторною моделлю (1-3):

$$\frac{\Pi}{МВ} = \frac{\Pi}{В} * \frac{В}{ВП} * \frac{ВП}{МВ} = P_{об} * Ч_{рп} * M_{в} \quad (1)$$

$$\frac{\Pi}{МВ} = \frac{\Pi}{В} * \frac{В}{ТП} * \frac{МВ}{ТП}, \quad (2)$$

$$\frac{\Pi}{Д_{в} * МВ} = \frac{\Pi}{В} * \frac{В}{ТП} * \frac{ТП}{МВ}, \quad (3)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції;

$В$ – виручка (чистий дохід) від реалізації продукції;

$МВ$ – матеріальні витрати;

$ВП$ – випуск продукції;

$P_{об}$ – рентабельність обороту;

$Ч_{рп}$ – частка реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва;

$M_{в}$ – матеріаловіддача;

$\frac{\Pi}{МВ}$ - прибуток на гривню матеріальних витрат;

$\frac{\Pi}{B}$ – рентабельність обороту;

$\frac{B}{ВП}$ – частка реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва;

$\frac{ВП}{МВ}$ – матеріаловіддача;

$\frac{МВ}{ВП}$ – матеріаломісткість;

$МВ * D_e$ – матеріальні витрати у вартості реалізованої продукції.

Для розрахунку впливу вказаних чинників використовується метод ланцюгової підстановки. За результатами проведеного аналізу слід розробити конкретні пропозиції, направлені на підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку на гривню матеріальних витрат ПАТ «ДніпроАзот» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку на гривню матеріальних витрат ПАТ «ДніпроАзот»

Показник	1-й рік	2-й рік	Відхилення	3-й рік	Відхилення
1	2	3	4	5	6
1. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	111 617	219 030	107 413	209 678	-9 352
2. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	2 740 889	3 529 838	788 949	5 616 857	2 087 019
3. Обсяг випуску продукції, тис. грн	2 256 768	3 092 773	836 005	4 989 299	1 896 526
4. Рентабельність продажів (р.1/р.2), %	4,07	6,21	2,13	3,73	-2,47
5. Матеріальні витрати, тис. грн	2112873	2652302	539 429	4324122	1 671 820
6. Частка виручки в загальному випуску продукції, %	1,215	1,141	-0,073	1,126	-0,016

1	2	3	4	5	6
7. Матеріаловіддача, грн.	1,068	1,166	0,098	1,154	-0,012
8. Матеріаломісткість, грн.	0,936	0,858	-0,079	0,867	0,009
9. Прибуток на гривню матеріальних витрат, коп.	5,28	8,26	2,98	4,85	-3,41

Із наведених розрахунків видно, що в ПАТ «ДніпроАзот» прибуток на гривню матеріальних витрат спочатку зріс на 2,98 коп., або на 56%, а наступного року знизився на 3,41 коп.

Факторами, які вплинули на зміну показника прибутку на гривню матеріальних витрат, є зміна матеріаловіддачі, частки реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва, рентабельності обороту. Вплив цих факторів розраховується за формулами (4–6):

1) зміна прибутку на гривню матеріальних витрат за рахунок зміни матеріаловіддачі:

$$\Delta \frac{\Pi}{\text{МВ}_{\text{Мв}}} = \Delta M_{\text{в}} * \text{Ч}_{\text{прб}} * P_{\text{обб}}, \quad (4)$$

де $\Delta \frac{\Pi}{\text{МВ}_{\text{Мв}}}$ – зміна прибутку на гривню матеріальних витрат за рахунок зміни матеріаловіддачі;

$\Delta M_{\text{в}}$ – зміна матеріаловіддачі;

$\text{Ч}_{\text{прб}}$ – частка реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва в базовому році;

$P_{\text{обб}}$ – рентабельність обороту в базовому році;

2) зміна прибутку на гривню матеріальних витрат за рахунок зміни частки реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва:

$$\Delta \frac{\Pi}{\text{МВ}_{\text{Чпр}}} = M_{\text{взв}} * \Delta \text{Ч}_{\text{пр}} * P_{\text{обб}}, \quad (5)$$

де $\Delta \frac{\Pi}{\text{МВ}_{\text{Чпр}}}$ – зміна прибутку на гривню матеріальних витрат за рахунок зміни частки реалізованої продукції;

$M_{\text{взв}}$ – матеріаловіддача звітного року;

$\Delta Q_{\text{пр}}$ – зміна частки реалізованої продукції в загальному обсязі

її виробництва;

3) зміна прибутку на гривню матеріальних витрат за рахунок зміни рентабельності обороту:

$$\Delta \frac{\Pi}{\text{МВ}_{\text{Роб}}} = M_{\text{взв}} * Q_{\text{прзв}} * \Delta P_{\text{об}}, \quad (6)$$

де $\Delta \frac{\Pi}{\text{МВ}_{\text{Чпр}}}$ – зміна прибутку на гривню матеріальних витрат за

рахунок зміни рентабельності обороту;

$\Delta Q_{\text{прзв}}$ – частка реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва у звітному періоді;

$\Delta P_{\text{об}}$ – зміна рентабельності обороту.

У табл. 2, 3 наведено розрахунки впливу факторів по роках.

Таблиця 2

Розрахунок впливу факторів на прибуток на гривню матеріальних витрат ПАТ «ДніпроАзот» (2-й рік)

Фактор впливу	Розрахунок	Значення, коп.	Структурні зрушення, %
1. Матеріало-віддача	$0,098 * 1,215 * 4,07 =$	0,49	9,28
2. Частка реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва	$1,166 * (-0,073) * 4,07 =$	-0,35	-6,63
3. Зміна рентабельності обороту	$1,166 * 1,141 * 2,13 =$	2,84	53,76
Разом зміна прибутку на гривню матеріальних витрат	$8,26 - 5,28 =$	2,98	56,41

З наведених у таблиці розрахунків видно, що на загальне зростання прибутку на гривню матеріальних витрат найбільше зростання рентабельності обороту (на 2,84 коп.), а зменшення частки реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва мало негативний вплив, зменшивши прибуток на гривню матеріальних витрат на 0,35 коп.

Розрахунок впливу факторів на прибуток на гривню матеріальних витрат ПАТ «ДніпроАзот» (3-й рік)

Фактор впливу	Розрахунок	Значення, коп.	Структурні зрушення, %
1. Матеріаловіддача	$-0,012 * 1,141 * 6,21 =$	-0,09	-1,09
2. Частка реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва	$1,154 * (-0,016) * 6,21 =$	-0,11	-1,33
3. Зміна рентабельності обороту	$1,154 * 1,126 * (-2,47) =$	-3,21	-38,87
Разом зміна прибутку на гривню матеріальних витрат	$4,85 - 8,26 =$	-3,41	-41,29

Як видно з наведених розрахунків впливу факторів на прибуток на гривню матеріальних витрат, цей показник значно знизився на 3,41 коп. та досяг рівня 4,85 коп., що нижче, ніж у 1-му році. На зниження прибутку на гривню матеріальних витрат всі фактори мали негативний вплив, а найбільше – зміна рентабельності обороту: за рахунок зміни матеріаловіддачі показник зменшився на 0,09 коп.; за рахунок зміни частки реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва показник зменшився на 0,11 коп.; за рахунок зміни рентабельності обороту значення показника погіршилось на 3,21 коп.

Список використаних джерел:

1. Савицкая Г. В.: Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: 2008 «Новое знание», 2000. – 688 с.
2. Самко М. С. Розробка комплексної методики аналізу виробничих запасів підприємства / М.С. Самко // Управління розвитком . – 2013. – № 12. – С. 59-61.

Навроцький Н.А.
студент

Ніколасенко І.В.
старший викладач кафедри маркетингу

*Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО ІНТЕРНЕТ-КАТАЛОГУ НА ТОРГОВИХ ПЛАТФОРМАХ

Сучасні технологічний прогрес не залишається без уваги ринку і активно використовується у сфері бізнесу. Зокрема інтернет створив потужні можливості для ведення бізнесу онлайн. Платформа Prom.ua є сайтом, який дозволяє створити власну інтернет-сторінку для показу свого товару, тобто створення карти товарів, і, відповідно, можливості заробити інтернет-замовлення. Такий формат бізнесу набуває все більшої популярності і дуже важливо використовувати правильний підхід до створення електронного магазину. Саме тому досвідчені люди, які маю певну базу знань та уявлень про створення сторінки на prom.ua проводять різні заходи для обміну досвідом, що дає можливість ознайомитись з процесом правильного створення та оформлення власної сторінки товарів.

Для того щоб мати успішний інтернет-магазин обов'язково потрібно дотримуватися певних правил. Перш за все необхідно освоїти основні аспекти оформлення та розміщення інформації про товар. Створюючи власний сайт слід звернути увагу на наступні речі:

1. Просування сайту. Важливо розвивати мережеву інфраструктуру власного сайту, тобто поширювати інформацію скрізь де це можливо. Відповідно чим більш популярний сайт, тим більше буде здійснено продажів.

2. Чітка, лаконічна інформація стосовно товару, який ви продаєте. Тобто інформація про товар на сайті є свого роду менеджером вашого магазину, його консультантом. Тому доречне та чітке його оформлення має відповідати на 90% запитань відвідувачів.

3. Продуктивна географія сайту. Це функція розподілу та побудови карти сайту: категорії, сегментування товарів, ціни, розміри – допомагає зручніше оглянути запропонований товар власне на інтернет сторінці. Чим зручнішою та універсальною буде

карта пошуку, тим швидше покупець ознайомиться з товаром, що відповідно прискорить процес продажу товару.

4. Побудова HTML-коду залежно від пошукових запитів. Важливо з увагою поставитися до пошукових запитів користувачів, щоб чітко вказати ключові слова в HTML-кодові вашого сайту для того щоб ваша сторінка була на перших пошукових позиціях.

5. Орієнтація на цільову публіку. Потрібно чітко знати: що, кому і як ми продаємо. Відповідно відповіді на ці запитання дають змогу побудувати чітку та організовану структуру сайту – за секціями.

6. Наявність відгуків. Важливий елемент вашої реклами та іміджу. Відгуки створюють імідж та дають змогу покупцеві зрозуміти що ви, як продавець, собою представляєте.

Створення власного онлайн-каталогу на просторах інтернету – завдання не з легких. Величезна кількість нюансів створює необхідність постійного моніторингу тенденцій просування та підтримки вашого сайту для успішного ведення бізнесу на просторах інтернету.

Список використаних джерел:

1. *Апопій, В. В.* Інтернет-торгівля: проблеми і перспективи розвитку [Текст] / В. В. Апопій // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 25.
2. *Кравець, В. М.* Інтернет-комерція в Україні [Текст] / В. М. Кравець // Вісник НБУ. – 2004. – № 3. – С. 9.
3. *Драчов, В. В.* Мобільна торгівля як один із перспективних напрямків електронної торгівлі [Текст] / В. В. Драчов // Журнал європейської економіки. – 2005. – Т. 4, червень. – С. 242–255.
4. *Дахно, І. І.* Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посіб. [Текст] / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 568 с. 5. *Дубовик, Т. В.* Інтернет-торгівля в Україні [Текст] / Т. В. Дубовик // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 1(87). – С. 20–28.

Онуфрієнко Н.Л.

старший викладач кафедри маркетингу та логістики

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Однією з умов ефективного функціонування ринкового механізму є усунення з ринку збанкрутілих підприємницьких структур. Запобігти банкрутству та забезпечити тривале процвітання є завданням значно важливішим, хоч і складним – саме його вирішенню підпорядкована система заходів, що названа антикризовим управлінням.

Сучасне розуміння поняття «антикризове управління» підприємством є досить неоднорідним та багатозначним. Деякі науковці-економісти розглядають «антикризове управління» у широкому розумінні як управлінську діяльність, що спрямована на подолання стану, який в свою чергу, загрожує існуванню підприємства, як самостійної структури, коли основним питанням є виживання. Такий підхід пов'язує антикризове управління підприємством винятково з відносинами неплатоспроможності або банкрутства, тобто стосується конкретного підприємства-боржника. Інші науковці-економісти розглядають «антикризове управління» підприємством у вузькому розумінні як управлінську діяльність, що спрямована на забезпечення стабільного фінансово-економічного стану підприємства на всіх етапах його життєвого функціонування, у тому числі при оздоровленні або ліквідації.

Таким чином, різне трактування одного поняття призводить до теоретичної невизначеності та необґрунтованості практичних рекомендацій з розроблення антикризового управління та його реалізації.

Система антикризового управління складається з методів, суб'єктів і об'єктів управління [1, с. 174-176].

Система антикризового управління підприємством повинна базуватись на науково обґрунтованих принципах, серед яких можна виділити наступні: принцип цільової сумісності, принципи безперервності і надійності; принцип планомірності; принцип динамізму; принцип ефективності.

Система антикризового управління підприємством має чуйно реагувати на прояви кризи, примушуючи останню змінювати траєкторію розповсюдження та охоплення структур підприємства у бік уповільнення чи занепаду. Складність вирішення задач антикризового управління визначає складність самостійного створення ефективної системи антикризового управління на кожному підприємстві. Тому антикризове управління повинно застосовувати методи активного реагування на зовнішні та внутрішні загрози для суб'єкта управління [2, с. 18-19].

Сутність існуючих моделей та систем антикризового управління наведено нижче.

Модель антикризового управління на базі контролінгу – в короткостроковому періоді – система забезпечення виживання підприємства, націлена на оптимізацію прибутку, а в довгостроковому – на підтримку реалізації розроблених планів із заданим рівнем точності.

Модель реструктуризації у процесі антикризового управління – інструмент превентивного антикризового управління, який спрямований на систематичну адаптацію підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища з метою недопущення кризових ситуацій.

Реінжиніринг як складова антикризового управління є новим ефективним напрямком теорії менеджменту, що перетворює конструювання бізнесу в інженерну діяльність, яка спрямована на поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу та перепроектування наявних бізнес-процесів.

Фінансова діагностика як інструмент антикризового управління підприємством – виявлення сучасного стану підприємства і динаміки його змін, можливих шляхів подолання проблем за результатами розрахунків, розгляду та інтерпретації фінансових чинників, які описують різноманітні сторони діяльності підприємства.

Модель фінансової санації – система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості й конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

Диверсифікація як активний метод реагування на зовнішні загрози – розширення сфери діяльності суб'єкта управління в будь-якому напрямку. Використання стратегій диверсифікації дозволяє підприємствам створювати принципово нові товари та послуги на

базі використання прогресивних технологій, розвивати нові напрямки підприємництва, підвищувати якісні характеристики продукції, що виробляється, активізувати свою політику на ринку, що в сукупності направлено на оздоровлення підприємства, забезпечення його стабільності й розвитку.

Антикризова стратегія підприємства – інструмент вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах прояву кризи або її загрози, при дії кризо утворюючих чинників, на базі обмежених ресурсів.

Система антикризового інноваційного управління підприємством – здійснення аналізу щодо узгодження продукції зі стратегією розвитку діяльності підприємства. Відбір таких видів продукції, що мають високий попит на конкурентному ринку і дають максимальний прибуток.

Інвестиційний менеджмент в стратегії антикризового управління – система вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства з метою запобігання та усунення кризових явищ.

Маркетинг в антикризовому управлінні – систематичне сканування зовнішнього середовища підприємства з метою визначення місткості ринку та (або) його сегментів, дослідження поведінки покупців, практики діяльності конкурентів тощо, тобто дослідження сигналів, що свідчать про можливі загрози або появу додаткових можливостей для підприємства.

Система антикризового управління персоналом – це не тільки формальна організація роботи з персоналом (планування, відбір, підбір, розстановку тощо), але і сукупність чинників соціально-психологічного, етичного характеру.

Процедура банкрутства як метод антикризового управління – оздоровлення економіки підприємства-боржника в умовах антикризового управління при існуванні потенційної можливості відновлення платоспроможності шляхом реалізації частини його майна і здійснення інших організаційних та економічних заходів з метою продовження його діяльності.

Консалтинговий менеджмент як елемент антикризового управління – незалежне об'єктивне консультування та технічна підтримка кваліфікованих спеціалістів, метою яких є надання послуг щодо раціонального використання існуючого потенціалу та ресурсів підприємства для досягнення намічених цілей антикризового управління.

Технологія антикризового управління – комплекс послідовно здійснюваних заходів попередження, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків. Вона допускає як велику дослідницько-аналітичну роботу, так і соціально-організаційну діяльність [3, с. 384-386].

Технологічна схема антикризового управління промислового підприємства складається з восьми етапів. Вони характеризують зворотно-поступальну послідовність різних операцій і їхніх груп при розробці і здійсненні управлінського рішення.

Отже, процес виведення промислового підприємства з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований. Для цього керівництвом розробляються основні документи, серед яких антикризова програма та план антикризових заходів.

Антикризова програма – це спеціальним чином підготовлений внутрішній документ, у якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах підприємства, його структурних підрозділів та функціональних служб для досягнення поставленої мети – виведення підприємства з кризового стану, або запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ [1, с. 187-189].

Впровадження антикризової програми промислового підприємства потребує оцінки її результативності, тобто визначення ступеню досягнення цільових завдань антикризового процесу. Оцінка результативності антикризової програми може будуватися за окремими напрямками та узагальнено в цілому по підприємству.

Таким чином, головною метою антикризового управління промисловим підприємством є розробка, прийняття та реалізація як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень. В свою чергу, ці рішення мають відповідати фінансово-економічним та соціальним можливостям підприємства. Тому реалізація цієї мети потребує створення на підприємстві системи антикризового управління.

В сучасних умовах розвиток антикризового управління в Україні може бути здійснено шляхом адаптації позитивного світового досвіду під умови господарювання країни, що сприятиме збереженню поточного стану розвитку підприємства, недопущенню загострення кризи, виведенню підприємства із кризового стану, уникнення ліквідації підприємств, які перебувають на межі юридичного банкрутства, усуненню наслідків кризи (антикризових заходів) та недопущенню її повторного прояву.

Список використаних джерел:

1. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / [Портна О.В., Єршова Н.Ю., Юр'єва І.А.]. – Львів: Видавництво «Магнолія 2006», 2013. – 283 с.
2. Камнева А.В. Дослідження існуючих інструментів антикризового управління на підприємстві / А.В. Камнева // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 4(28). – С. 15-27.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.

СЕКЦІЯ 14. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Гуменюк М.Д.

аспірант кафедри менеджменту та маркетингу

ПВНЗ «Європейський університет»

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення швидкоплинних змін, що визначаються надзвичайно високим рівнем динамічності господарського середовища, підприємства постійно стикаються із необхідністю адаптації до ринкових перетворень, невід'ємною складовою якої є структурні зміни (зміни структури, зміни зв'язків, зміни процесів) [1].

Розвиток менеджменту як науки та мистецтва управління за останнє сторіччя характеризується високим рівнем динамізму та призвів до виникнення принципово нових форм управління організаціями, серед яких однією з найактуальніших є проектна [2].

Останнім часом управління проектами перетворилося на невід'ємну рису західного менеджменту. Тимчасом як світова економіка вступала у постіндустріальну фазу, американські менеджери усвідомлювали те, що основи управління, розроблені для традиційного підприємства, в умовах нової, так званої інформаційної, економіки «не працюють». У виробничій сфері наголос, як правило, робиться на передбачуваності й повторюваності дій, а керівники здебільшого опікуються стандартизацією і раціоналізацією виробничих процесів. Із посиленням конкуренції і розвитком інформаційної економіки наперед виходить унікальність, а не повторюваність подій, що відбуваються. Невід'ємною ознакою інформації є динаміка і постійні зміни. Гнучкість стала девізом сьогодення, а управління проектами, або ж проектний менеджмент, – ключем до досягнення цієї гнучкості [3].

У науковій літературі зустрічаються різні трактування терміну проект. Наприклад, Тарасюк Г. під проектом представляє комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-еконо-

мічних, організаційно-господарських та інших заходів, що пов'язані з ресурсами, виконавцями та строками, відповідно оформлені і направлені на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність вирішення основних завдань та досягнення відповідних цілей за певний період [4, с. 10]. Також часто зустрічається характеристика проекту як діяльності, за якої матеріальні, фінансові та людські ресурси організовано новаторським шляхом для виконання унікальної роботи при обмеженні у часі та витратах, щоб досягти позитивних змін, визначених кількісними та якісними параметрами

В управлінні підприємствами проектний підхід трактують як особливу форму управління, що дозволяє підприємству сконцентрувати увагу та ресурси на виконанні визначеного комплексу задач при певних обмеженнях, таких як час, ресурси, бюджет [5, с. 205].

Головними ознаками проектного підходу в управлінні є: спрямованість на досягнення конкретної мети, базування на координованому виконанні пов'язаних між собою дій, обмеженість у часі виконання, визначеність певної дати початку і закінчення, наявність певного бюджету (фінансового, матеріального тощо), певною мірою неповторність, унікальність. Загалом, саме ці п'ять ознак, або характеристик, відрізняють проекти від інших заходів, планів, програм, ініціатив. До специфічних ознак проектною діяльністю, які відрізняють її серед інших заходів і видів діяльності відносять наявність чітко визначених завдань і мети, координація взаємозалежних завдань, робіт і ресурсів, обмеженість ресурсів, унікальність мети і умов її досягнення, та ймовірність матеріалізації ризику [3; 6, с. 7].

Особливостями проектного підходу в управлінні є його системно-ієрархічна основа, що дозволяє задіяти всі системи підприємства і вибудувати їх взаємодію і реалізацію. Вона передбачає розподіл (декомпозицію) проекту на ієрархічні підсистеми і компоненти, необхідний для того, щоб проектом можна було управляти. В якості структурних одиниць проекту можуть виступати : роботи (пакети робіт) , етапи, фази життєвого циклу проекту; елементи організаційної структури виконавців проекту; види (статті) витрат проекту в цілому, а також в розрізі окремих пакетів робіт і їх виконавців; загальні системні функції управління проектами; підсистеми по областях управління проектами [6, с. 13].

Серед основних функцій в реалізації проекту, які спрямовані на управління цілями виділяють: управління обсягом проекту, управління затратами, управління часом та управління якістю.

Додаткові функції проекту, які спрямовані на управління певними об'єктами представляють собою: управління людськими ресурсами, управління комунікаціями, управління контрактами/постачанням, управління ризиком та управління проектною інтеграцією [7].

Таким чином, можна узагальнити, що впровадження проектного управління являє собою процес переходу компанії до моделі управління проектами, заснованої на застосуванні єдиної методології управління проектами – корпоративному стандарті управління проектами, за допомогою використання автоматизованих засобів управління проектами. Це все призводить до функціонування офісу управління проектами – єдиного центру, що координує виконання всіх проектів в рамках організації та необхідності організації проектної структури управління компанією.

Список використаних джерел:

1. *Шматко Н. М.* Організація планування структурних змін у процесі розвитку промислового підприємства // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/40172/1/2016_Shmatko_Orh_planu_strukturnykh.pdf
2. Планування проектної діяльності // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/06/Planuvannya_proektnoyi_diyalnosti.pdf
3. Управління проектами. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/96/6586.html>
4. Тарасюк Г. М. Управління проектами: Навч. посібн. / Г. М. Тарасюк – К.: Каравела, 2004. – 190 с.
5. *Онишкевич О.В.* Актуальність проектного підходу в управлінні підприємствами / О.В. Онишкевич // Економіка і суспільство, № 6, 2016. – С.203-207.
6. Управління проектами інформатизації. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22498/4/2017-UPI-Lekciji%28194%29.pdf>
7. Стандарти управління інвестиційним проектом // [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <https://fincontrol.com.ua/news-public.php?id=88>

Згалат-Лозинська Л.О.
*докторант кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування*

*Київський національний університет будівництва і архітектури
м. Київ, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В БУДІВНИЦТВІ: РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Досвід Японії, Північної Кореї, Сінгапуру, Гонконгу і Тайваню засвідчують безумовне значення інноваційної діяльності в забезпеченні стрімкого економічного зростання. Ефективність інноваційної діяльності з точки зору управління визначається багатьма факторами, що характеризують сам процес продукування інновацій, який включає цикл видів діяльності, пов'язаних з їх проектуванням, дослідженням ринку (маркетинг інновацій), реалізацією, просуванням на ринок, проміжним та кінцевим використанням, що в підсумку і визнає рівень задоволення споживачів та формує передумови до нових інновацій.

Сконцентруємо увагу в першу чергу на самому процесі продукування новацій. Зазначимо, що в умовах ведення інноваційної діяльності на постійній основі дослідникам наукових та науково-дослідницьких підрозділів досить не часто вдається отримати якісно нову форму продукту з унікальними властивостями, що зумовлюють зростання ефекту від реалізації нового продукту. Водночас на противагу цьому, досить часто винаходи, технології, зроблені в інших галузях, суттєво визначають подальший розвиток будівельної галузі. Зазначимо також, що формування образу майбутньої інновації при реалізації науково-дослідних проектів вимагає від менеджера проекту широкого спектру знань суміжних галузей, вміння вести досить глибоко патентний пошук для окреслення покращених технічних, технологічних, економічних, тощо особливостей продукту, а також бути економічно грамотним, мати здатність до міждержавних комунікації, здатним виявити «золоте зерно» в полові наукових фактів.

Прикладів в практиці управління досить багато – винайдення Як приклад можна навести застосування в будівельній галузі конструктивних матеріалів, що вироблені з використанням 3D друку, що досить міцно тримаються навіть без використання спеціальних

з'єднань, конструкцію яких будівельники перейняли у виробників іграшок – пазлів, конструктора леґо, які зарекомендували себе досить добре в руках маленьких дослідників, які вперто намагаються використати кожний предмет новим, часто нестандартним способом. В результаті спроби реалізувати дану інновацію, дослідники стикнулися з новими викликами – розробкою нових в'язких матеріалів, що можуть бути використані в ході друку будинків, а далі методів підвищення міцності конструкцій на основі застосування композиційних матеріалів, полегшення конструкцій, що вимагає застосування вакуумних або холод генеруючих технологій (бетон з вуглекислого газу) дослідник повинен мати винахідницько-інноваційний потенціал, щоб поєднати воедино в своїй уяві відомі нововведення, які, в результаті їх комплексного застосування призводять до стрибкоподібних змін продукту та появи інновації.

Як видно з даного прикладу, після промислової революції XVII століття, в результаті якої відбулися технологічні стрибкоподібні зрушення практично в усіх галузях економічної діяльності, інноваційна діяльність в наступне сторіччя відбувалось мляво, на основі політики планомірного удосконалення.

Наступні стрибкоподібні зміни в будівництві, які вже почали реалізовуватись, будуть пов'язані в першу чергу з комп'ютеризацією, автоматизацією та «цифровізацією» як технологічних процесів будівництва та виготовлення будівельних матеріалів, так і експлуатації житла, будівель із застосуванням безпекового дизайну, технологій розумного будинку.

Відмінність вітчизняної інноваційної діяльності полягає в тому, що необхідні інновації потрібно «проштовхувати» через систему негнучкого жорсткого адміністративного керівництва як на рівні Мінекономрозитку, так і на рівні окремих підприємств, неефективної фінансово-інвестиційної політики (це в першу чергу стосується обмеженого виділення коштів на наукову діяльність, перекладення тягаря наповнення дохідної частини кошторисів на спецфонди, що позбавляє наукові установи фінансових можливостей не лише розвиватися, але й сплачувати комунальні платежі, які за останні 2 роки зросли майже в 4 рази, через що вкрай обмежені можливості співпраці між різними організаціями на договірних засадах. Відмова від здійснення передоплати по договорам з організаціями-партнерами, їх невчасна сплата, зниження межі ціни закупівель без тендерів до 50 тис. грн. при купівлі обладнання, призводить до багаторазових ітерацій виписування рахунків, затягування

освоєнням коштів за проектами, фальсифікацій, відтермінування початку проектів з січня до червня, ба навіть вересня, в результаті чого бюджетні НДР стають недоцільними за співвідношення ефект – корисність.

В умовах, коли переважна більшість реальних виконавців наукових досліджень – люди середнього віку та молодь – мають трохи більший за мінімальну заробітну плату, визначений штатним розписом, оклад, не викликає подиву тенденція до «відтоку мізків», які в ЄС досить цінуються. Запровадження безвізового режиму, низькі соціальні стандарти життя населення в Україні посилюють міграційні тенденції, особливо серед кваліфікованих робітників.

Інша інституційна особливість сучасної науки, що перетворює науковців на зневірених у перспективах трудової діяльності в сфері науки та освіти – це підвищення вимог до кваліфікації наукових кадрів, результативності їх роботи, обумовлену процедурою акредитації науково-дослідних установ. Відповідно провідні науковці, що керують проектами, часто не мають достатньо мотивів та часу на саму наукову діяльність, опікуючись організаційними, господарськими питаннями, навчанням аспірантів тощо. Сама наука перетворюється на колесо фортуни – пощастить виграти проект чи ні, чи вдасться підтвердити висунуту наукову гіпотезу, досягти визначених наукових результатів у скорочені терміни, чи буде повною мірою профінансоване наукова тема, і чи буде в майбутньому функціонувати дана наукова установа.

Всі ці питання аж ніяк не посилюють прагнення науковців до інноваційної діяльності, що призводить до деформації структури наукових кадрів, постаріння співробітників, та відсутності бажання у молодих інженерів, техніків працювати на державних підприємствах.

Окресливши вищезгадані проблеми, вбачаємо доцільним визначити головні перспективи подолання негативних тенденцій в процесі продукування інновацій, зокрема:

- зміна підходів до фінансування науки, в аспекті підвищення видатків на науку при формуванні держбюджету;
- науково обґрунтоване визначення вартості праці науковців, зважаючи на тривалість їх навчання та отримання необхідних компетенцій, практичного досвіду, що має переломити тенденцію ставлення до дослідників як до некваліфікованої робочої сили;
- зменшення тягаря покриття дефіциту кошторису бюджетів установ за рахунок спецфондів, в результаті чого послаблюються

активність між організаційних зв'язку, запроваджуються метод економії на фонді заробітної плати та комунальних послуг, в результаті чого умови роботи в наукових установах нерідко перебувають за межами санітарних норм, спричинює загострення захворювань та сприяє абсентизму;

- впорядкування процедури фінансування проектів відповідно до їх стадій та необхідності забезпечення матеріально-технічної сторони виконання проекту – встановлення розумних обмежень на оновлення виробничих фондів та обладнання;

- державне сприяння створенню наукових хабів для просування наукових ідей серед партнерів та суспільства, забезпечення зворотнього зв'язку між дослідниками та експертизою результатів; створення технологічних парків,

- підтримка співпраці науки та освіти, використання кадрового потенціалу закладів освіти та матеріальної бази науково-дослідних установ для підвищення ефективності інноваційної діяльності;

- державне сприяння активізації трансферу технологій на основі інтернет – підтримки баз даних наукових розробок, посилення захисту продуктів інтелектуальної власності.

Коваленко О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та організації виробництва

Дніпровський державний технічний університет,

м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна

Присвітла О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та організації виробництва

Дніпровський державний технічний університет

м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна

Романюха О.О.

магістрант

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

м. Черкаси, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах постає питання необхідності перебудови економіки України за інноваційною моделлю, що сприятиме динамізації економічного розвитку, формуванню профілю країни в межах континентального та глобального цивілізаційного розвитку.

Проблемам сучасного стану економіки України присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних вчених: В. Геєць, А. Гриценко, О. Головінова, В. Герасимчука, В. Дикань, М. Зверькова, М. Згуровський, О. Пилипенко, В. Чухно. В дослідженнях цих вчених не тільки виявляються причини тих негативних явищ, які притаманні у теперішній час економічному стану країни, а й надаються конкретні пропозиції щодо зміни ситуації на краще. Серед них особливої уваги заслуговує їх наполягання необхідності формування нової стратегії економічного розвитку, в основу якого має бути покладено перехід до інноваційної моделі, яка передбачає збалансованість, стійкий і стабільний розвиток національної економіки.

Після переходу України до моделі ринкової економіки постає питання, чому не було досягнуто бажаних результатів. Економіка України за чверть століття так і не змогла відновитися до рівня 1990 р. Про це свідчать результати аналізу соціально-економічного розвитку країни за останні роки. У 2015 р. за показником ВВП на

душу населення Україна перебувала на рівні Тунісу і Узбекистану, поступившись у 1,5–2 рази перед Білорусією і Казахстаном. Девальвація гривни у 2014–2015 рр. більше ніж у 3 рази не тільки знизила ВВП на душу населення до 1,8–2 тис. дол. на рік, але й зменшила виробничі активи підприємств. За експертними оцінками від’ємний фінансовий результат фінансування економіки у 2014–2015 рр. становив 20–22 млрд. дол. на рік [1, с. 15; 19]. У 2017 році Україна поставила новий антирекорд – за рівнем ВВП на душу населення Україна посіла 133 місце з показником 2205 доларів США, пропустивши вперед такі країни, як Мікронезію, Судан, Гондурас та інших економічних «тигрів». Поруч з нами – Папуа-Нова Гвінея, де рівень ВВП на душу населення майже дорівнює нашому і складає 2094 доларів [2, с. 31].

Дослідження позицій України за складниками Глобального інноваційного індексу за останні роки (табл. 1) свідчить про певне поліпшення ситуації. Так, Україна в рейтингу 2017 р. знаходиться на 50-й позиції з рівнем інновацій 37,6 бали зі 100 можливих, поліпшивши становище на шість позицій порівняно з рейтингом 2016 р., на 14 позицій – із рейтингом 2015 р. і на 21 позицію – з рейтингом 2013 р. Проте, у 2019 році (Global Innovation Index 2019) Україна в загальному рейтингу посіла 47 місце, ще минулого року вона займала 43-тє місце.

Безперечно, основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал і дослідження, а також знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою. Однак у порівнянні з 2017 роком за підіндексом «людський капітал і дослідження» Україна втратила 2 позиції, перемістившись з 41-го на 43-тє місце, а у 2019 – 51 місце. Це відбулося за рахунок скорочення витрат на освіту у відсотках до ВВП (22 місце – 2017 р., 26 місце – 2018 р.) та витрат на дослідження і розробки у відсотках до ВВП (54 місце – 2017 р., 62 місце – 2018 р.). У той же час за підіндексом «знання й результати наукових досліджень» Україна на високому 28-му місці в загальному рейтингу. Оцінюючи ресурси та результати інноваційного розвитку в контексті Глобального інноваційного індексу – 2019, слід зазначити, що Україна займає за рейтингом ресурсів 82-му [3].

Серед сильних сторін даного підіндексу варто виділити наступні показники: створення знань (15-е місце), співвідношення патентів за походженням до ВВП за паритетом купівельної спроможності (19-е місце), співвідношення корисних моделей за походженням до

ВВП за паритетом купівельної спроможності (1-е місце), витрати на комп'ютерне програмне забезпечення у відсотках ВВП (17-е місце), експорт ІКТ послуг у відсотках від загального обсягу торгівлі (15-е місце).

Таблиця 1

Оцінка позиції України за складниками Глобального інноваційного індексу

Складники Глобального інноваційного розвитку	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	місце із 141	бал	місце із 128	бал	місце із 127	бал	місце із 126	бал	місце із 129	бал
Глобальний інноваційний індекс	64	36,5	56	35,7	50	37,6	43	38,5	47	37,4
Глобальний вхідний підіндекс	84	39,1	76	38,9	77	41,0	75	40,5	82	40,73
Інституції	98	52,2	101	48,7	101	47,9	107	49,1	96	53,9
Людський капітал і дослідження	36	40,4	40	40,8	41	39,6	43	37,9	51	35,6
Інфраструктура	112	26,3	99	32,3	90	39,3	89	38,1	97	36
Рівень розвитку ринку	89	43,9	75	42,1	81	43,2	89	42,7	90	43,3
Рівень розвитку бізнесу	78	32,4	73	30,6	51	35,3	46	34,5	47	34,8
Глобальний вихідний підіндекс	47	33,9	40	32,5	40	34,2	35	36,59	36	34,07
Результати застосування знань і технологій	34	36,4	33	34,1	32	32,8	27	36,7	28	34,6
Результати творчої діяльності	75	31,3	58	31,0	49	35,6	45	36,5	42	33,5
Індекс ефективності інновацій	15	0,9	12	0,8	11	0,8	5	0,9	-	-

Джерело: складено на основі [3]

У Глобальному рейтингу конкурентоспроможності найбільше балів Україна отримала за такими компонентами як «Навички» (45-те місце), «Розмір ринку» (47-ме місце) «Інфраструктура» (57-ме місце), та «Інноваційна спроможність» (58-ме місце). Проте, за даними різних джерел конкурентна позиція України є нестійкою: за даними Всесвітнього економічного форуму у Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2017 – 2018 років, Україна посіла 81 місце серед 137 досліджуваних країн. Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 53 місці серед 60 досліджуваних держав [4].

За даними Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index), у 2019 році Україна посіла у рейтингу – 47 місце. Також серед невтішних тенденцій зафіксовано: «в Україні відбувається поступова деградація інноваційного потенціалу: за даними Держстату, кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (із 133 744 осіб у 2010 році до 59 392 осіб у 2017), наукоємність валового внутрішнього продукту (витрати на наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки за всіма джерелами у відсотках до валового внутрішнього продукту) у 2017 році становила лише 0,45 відсотка, динаміка кількості підприємств, що займаються інноваціями, негативна (у 2017 році відбулося скорочення кількості підприємств промисловості, що провадили інноваційну діяльність, на 9 відсотків порівняно з 2016 роком до 16,2 відсотка всіх промислових підприємств)» [5]. З огляду на це, 10 липня 2019 року український уряд схвалив «Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності до 2030 року». Стратегія описує першочергові кроки, які необхідно здійснити, аби подолати таку негативну ситуацію та її наслідки та кардинально змінити підхід до розвитку та впровадження інновацій в Україні. Зокрема, передбачено стимулювання інноваційної діяльності, а також розробка механізмів впровадження інноваційних методів у господарсько-економічну діяльність. Окрім цього, Стратегія пропонує широке коло пріоритетних завдань, починаючи від створення сприятливих умов для започаткування стартапів, до розробки нових стандартів якості та експертної оцінки інноваційних продуктів.

Критично оцінюючи ситуацію, що склалася у теперішній час в Україні, відомі вітчизняні вчені не тільки виявляють причини того що сталося, а й спираючись на проведений аналіз й дослідження, наполягають на необхідності нових підходів щодо змісту й напрямків реалізації економічної політики в основу якої має бути

покладено принципи реалізації національних економічних інтересів. Ми поділяємо позицію П. Єщенко який вважає, що без реальної оцінки становища в народному господарстві і розробки науково обґрунтованих рекомендацій неможливо розробити «дорожню карту» для розв'язання усієї сукупності проблем, які постали перед нашою країною [6, с. 4].

Тому, сьогодні надзвичайно актуалізується проблема щодо розробки дієвої моделі сталого економічного зростання, впровадження якої сприятиме не тільки його досягненню, а й стане підґрунтям для якісно нового типу економічного розвитку. Застосування такої моделі повинно бути спрямовано на зміни економічної динаміки, домінуванні якісних перетворень над кількісними. Це дасть можливість забезпечити соціально-економічний розвиток, в умовах як економічного зростання, так і нульових (і навіть негативних) темпів економічного зростання економіки на базі реалізації принципів інтровертності, інклюзивності і інноваційного розвитку [7, с. 52].

У сучасних умовах нагальною для України є проблема зміни стратегічного вектору економічного розвитку, в основу якого має бути покладено якісно нова модель економічного зростання й економічного розвитку на підґрунті інноваційних процесів в усіх сферах народного господарства.

Україна має потенційні можливості для реалізації цієї стратегії – стратегії активізації інноваційної діяльності, якщо держава внесе суттєві корективи в зміст економічної політики, створить умови для її розвитку як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Питуляк Н.М. Інтелектуальний капітал суб'єктів інноваційної діяльності. *Фінанси України*, 2011. № 12. С. 30–40.
2. Геець В.М. Почему опять настало время начать сначала. *Економіка України*, 2017. № 5–6. С. 31–32.
3. The Global Innovation Index. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193&plang=EN> (дата звернення: 15.11.2019).
4. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата звернення 15.11.2019)
5. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року/ від 10.07.2019 № 526-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/526-2019-%D1%80> (дата звернення 10.11.2019).
6. Єщенко П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання «невідомої та відомої руки». *Економіка України*. 2016. № 5. С. 3–16.

7. Гриценко А.А. Логико-исторические основы кардинальных экономических изменений и перехода к реконструктивному развитию. *Економіка України*, 2017. № 5-6. С. 39–57.

Кочарян Т.С.
студентка

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

КОУЧИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Не зважаючи на те, що у світову практику управління коучинг увійшов уже понад три десятки років тому, в Україні це поняття залишається новим. Проте в умовах теперішньої динамічності та нестабільності сучасні підприємства змушені шукати новітні методи підвищення ефективності своєї діяльності, які б забезпечили їм можливість виживання в умовах ресурсної обмеженості не вимагаючи при цьому значних капітальних витрат. На перший погляд, це нелегке та практично недосяжне завдання. За даних умов організаціям потрібно шукати або «виховувати» самостійно таких керівників, які зможуть досягти поставлених цілей в умовах економії, крім того такі управлінці повинні працювати над пошуком ідей та можливостей щодо покращення внутрішнього середовища підприємства. Одним із методів підвищення якості роботи менеджерів є проведення коуч-сесій для виявлення та вирішення проблем як психологічно-особистісного характеру, так і проблем функціональних підсистем організації.

З точки зору управління, коучинг може розглядатися як самостійний вид діяльності, або як стиль управління. Іншими словами, він може впроваджуватися у вигляді певних «коучинг-сесій», які менеджери і члени команди відокремлюють від звичайної діяльності підприємства, або він може бути інтегрований в поточне (оперативне) управління команди або відділу. У будь-якому випадку, його мета полягає в тому, щоб спонукати людей вирішувати проблеми самостійно, а не направляти їх назад до свого тренера. Насправді, менеджери багато уваги приділяють розвитку людей, які звертаються до них, а також створенню середовища, де люди можуть працювати незалежно, якомога більше та ефективніше [5, с. 69].

Коучинг забезпечує високі стандарти виконання завдань, підтримує систему партисипативного управління, створює атмосферу, яка стимулює креативність, генерацію нових ідей і є надійним фундаментом інтегрованості працівників на підприємстві, так як проявляється через підтримку, співпрацю та партнерство, допомагає набути нових конкурентних переваг. Сьогодні, в більшості передових компаній, коучинг є дієвою складовою концепції управління людськими ресурсами, оскільки застосовується при плануванні, відборі, адаптації, мотивації, навчанні та розвитку, атестації і оцінці персоналу.

У більшості випадків впровадження коучингу в компаніях процес запускається кількома шляхами:

Лідер (власник, генеральний директор, член ради директорів або керівник вищої ланки) організації отримав особистий досвід коучингу і хоче впровадити його в організації.

Хтось із представників середнього менеджменту або HR отримав особистий досвід коучингу і хоче впровадити його в своєму підрозділі.

Досвід коучингу отримав хтось із співробітників і готовий привнести його в організацію.

Наприклад, Coca-Cola HBC Russia змінює це правило. Компанія є однією з найбільших організацій в галузі безалкогольних напоїв в Росії. Чисельність співробітників – більше 10 000 чоловік. У грудні 2010 року Coca-Cola HBC Russia вперше впровадила коучинг в свою роботу, щоб відійти від адміністративно-командного стилю управління і підвищити цінність своїх співробітників. Те, що починалося як ініціатива з використанням виключно зовнішніх коучів, розширилося і зараз являє собою команду висококваліфікованих внутрішніх коучів, а також програми навчання менеджерів і лідерів навичкам коучингу.

У відповідь на проблеми, пов'язані з нестійкою економікою Росії, Coca-Cola HBC Russia мала змінити спосіб ведення бізнесу і провести ряд скорочень, в тому числі і перебудову своєї кадрової політики. Замість того, щоб відмовитися від коучингу, компанія зробила його невід'ємною частиною ширшої стратегії управління змінами.

Щоб забезпечити довгострокову стійку коучинговий культуру в Coca-Cola HBC Russia, організація приділяє пріоритетну увагу розвитку висококваліфікованого внутрішнього коучингового персоналу. Такі співробітники організації проходять 72-годинну

сертифіковану програму навчання коучингу (ACSTH) за стандартами Міжнародної федерації коучингу (ICF). Стажери також повинні пройти 20-годинну практику в коуч-сесіях для того, щоб отримати статус кваліфікованого внутрішнього коуча компанії. З 2010 року понад 40 менеджерів компанії закінчили цю програму.

Топ-менеджери компанії також мають доступ до навчання, яке відповідає стандартам ICF, за програмою Coca-Cola HBC Russia – «Коучинг для керівників». Програма, що базується на основних коучингових компетенціях ICF і моделі GROW, вчить керівників і лідерів, як застосовувати навички коучингу на робочому місці. Учасники проходять чотириденне навчання, дають один одному зворотний зв'язок по коуч-сесій і проводять сесії на своєму робочому місці. Програма також включає роботу з менторами. З моменту створення програми навчання пройшли більше, ніж 400 менеджерів [4, с. 170].

Всі співробітники Coca-Cola HBC Russia мають можливість отримати коуч-сесії з внутрішніми коучами, можуть планувати індивідуальні сесії з таких тем, як приватне і професійний розвиток. Компанія користується послугами зовнішніх коучів для роботи з вищим керівництвом, для тих топ-менеджерів, які були призначені недавно.

Коучинг також є основним компонентом програм розвитку талантів для співробітників з високим потенціалом. Всі учасники програми мають можливість пройти як мінімум три коуч-сесії з внутрішніми коучами. У сукупності за програмою розвитку талантів в рік проходять навчання понад 200 учасників.

За часів економічного спаду в Росії компанія зіткнулася з необхідністю скорочення персоналу, і вище керівництво вирішило застосувати відкритий, чесний підхід. Було призначено два внутрішніх коуча для підтримки співробітників за допомогою стратегії управління змінами і сприяння в працевлаштуванні звільненим співробітникам. В результаті впровадження цих коучингових ресурсів, організації вдалося зберегти свій фокус, в той час як опитування показали більш низький рівень стресу, ніж очікувалося, і більш високий рівень успішної самореалізації ніж очікувалося, як серед співробітників компанії, так і серед звільнених.

Переваги від впровадження коучингової культури в Coca-Cola HBC Russia відчувалися у всій організації. Більше 90% співробітників, що працюють з внутрішніми коучами, повідомляють, що вони дуже задоволені процесом і результатами коучингу, а

керівники, які використовують навички коучингу в роботі зі своїми командами, повідомляють про більш високий рівень довіри і міжособистісного взаємодії.

Індекс ціннісної значущості організації, який показує, чи знають і впроваджують на практиці співробітники цінності компанії, зростає з кожним роком і в даний час складає 85-88%. З 2013 року залученість співробітників в діяльність підприємства зросла на 26%.

Незважаючи на триваючий економічний спад в Росії, CocaCola HBC Russia збільшує свої інвестиції в коучинг. Причина цього довгострокового інвестування проста: як засіб управління коучинг досяг таких результатів, які не можна показати ні один інший спосіб керівництва. До 2010 року коучинг не був в числі методів управління більшості лідерів в організації. Сьогодні кожна програма «Коучинг для керівників» включає в себе презентацію від головного чемпіона компанії в коучингу про цінності коучингу та його стратегічне значення для організації.

Сильні питання тепер вважаються головною компетенцією для менеджерів і лідерів, а переважна більшість керівників поміняли директивний стиль управління на коучинг. Найголовніше полягає в тому, що коучинг тепер настільки закорінений у структурі організації, що став стратегією компанії щодо подолання важких часів, і це дійсно інший підхід до управління змінами [2, с. 32].

Для того, щоб коучинг став справді поширеним інструментом управління на вітчизняних підприємствах, знання та навички, які використовуються в процесі його здійснення повинні бути більш доступними для працівників, а не лише для спеціалістів. Важко передбачити розвиток коучингу, як інструменту менеджменту, але можна стверджувати із впевненістю, що впровадження принципів коучингу у діяльність підприємств дасть змогу користуватися його перевагами. Це у свою чергу, дозволить застосовувати коучинг як інструмент менеджменту та сприятиме розвитку потенціалу працівників. Принципи коучингу відобразатимуть закономірності розвитку організації, закладатимуть основу нової теорії управління враховуючи тенденції розвитку людських ресурсів; будуть враховувати соціально-психологічні, адміністративні, економічні та інші методи, управлінські рішення тощо, тобто сукупність елементів, які створюють основу ефективного управління потенціалом працівників в напрямку розвитку.

Список використаних джерел:

1. Аткинсон М. Наука і мистецтво коучингу: Внутрішня динаміка: перекл. з англ. / Мерилін Аткинсон, Рей Т. Чойс; [Під ред. Анжели Ястреб]. – К .: Companion Group. – 2010. – 205 с.
2. Афанасьєва Ч.В. Інноваційні підходи до підвищення професійної компетентності працівників дошкільних освітніх установ в системі додаткової освіти // Педагогічна освіта і наука. – 2010. – № 6. – 87-90 с.
3. Бала Р.Д. Процес реалізації коучингу на підприємстві / Р. Д. Бала / Регіональна економіка. – 2011. – № 3. – 194-201 с.
4. Бала Р.Д. Моделі коучингу: характеристика та особливості застосування / Р. Д. Бала, Н.Ю. Лев // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 727. – 76-81 с.
5. Брич В. Я. Методологічні засади розвитку коучингу в Україні // В. Я. Брич, М. Б. Нагара // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 6. – 18-24 с.

Полянюк Г.О.

асистент кафедри менеджменту і туризму

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Чернівці, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Проблема вивчення ризику гостро постала у ХХ столітті. Особливу роль ризик відіграє в економіці та менеджменті. Ці сфери неможливі без невизначеності, випадковості і конфліктності, які зумовлені найрізноманітнішими причинами: природними явищами, політичними подіями, змінами у законодавстві, податковим регулюванням, коливанням цін і курсів валют, конкуренцією, виконанням договірних зобов'язань, особистими уподобаннями та іншими факторами.

Ризик властивий усім ринковим процесам. Без ризику неможливі нагорода та прогрес, але невміле керівництво ним у межах організації унеможливило реалізацію можливостей та мінімізацію загроз.

Ризик – це дія (бездіяльність, подія) господарського суб'єкта, яка здійснюється в умовах вибору та в очікуванні на благополучний результат, якщо існує імовірність несприятливого результату та

погіршення економічних властивостей об'єкта його підприємницької діяльності.

Теоретичні, методичні та практичні аспекти дослідження сутності ризиків, їх причини та класифікацію висвітлили у своїх працях Дж. Кейнс, А. Маршалл, Ю. Шумпетер, Ю. Брігхем, С. Хьюс та ін. Вагомий внесок у розвиток вітчизняної ризикології зробили Ю. Білик, В. Вітлінський, М. Войнаренко, І. Бланк, В. Гранатуров, С. Ілляшенко, Н. Подольчак, В. Черкасов, П. Верченко, О. Ястремський та ін. Системні дослідження з питань ризиковості виробництва знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема В. Андрійчука, А. Даниленка, В. Кардаша, О. Ковтун, А. Минки, С. Наконечного, С. Савіної, В. Чепурка, Р. Шинкаренка та ін.

Однак, незважаючи на безперечну значущість проведених досліджень, на сучасному етапі залишаються невивченими специфічні теоретико-методичні питання управління ризиками підприємств внаслідок відсутності єдиної наукової думки щодо методів управління ризиками, а існуючий інструментарій не дозволяє повністю вирішити цю проблем

У сучасних дослідженнях поняття «ризик» вживають для опису цілого переліку ситуацій (рис. 1.). Тут відкривається особлива сторона ризику – його приналежність до будь-якої діяльності. Інакше кажучи, якщо підприємство планує реалізувати проект, воно схильне до інвестиційних, ринкових ризиків; якщо ж не здійснює ніяких дій, воно знову-таки несе ризики – ризик недоотриманого прибутку, ті ж ринкові ризики та ін. Це закладено вже в самому визначенні поняття «підприємство».

При здійсненні своєї діяльності підприємство ставить певні цілі – отримати такі-то доходи, затратити стільки-то і т. д. Отже, воно планує свою діяльність. Але, вибираючи ту чи іншу стратегію розвитку, підприємство може втратити свої кошти, тобто одержати суму меншу, ніж запланована, але також воно може отримати суму, яка більше заданого рівня. Це пояснюється невизначеністю ситуації, в якій знаходиться підприємство. В умовах невизначеності керівництву доводиться приймати рішення, ймовірність успішної реалізації яких (а значить, і отримання доходів у повному обсязі) залежить від безлічі факторів, що впливають на підприємство всередині і ззовні. У цій ситуації і проявляється поняття ризику.

- подію, що може відбутися або ні;
- невизначеність щодо настання тієї чи іншої події у майбутньому, причому ризик в економічному контексті може бути як негативним, так і позитивним явищем;
- дію, що чинять у надії на сприятливий результат за принципом «пощастить – не пощастить»;
- характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності та конфліктності, притаманним процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями;
- здатність до ведення господарської діяльності в умовах невизначеності та необхідності вибору, яка створює можливість завдяки особливим рисам підприємця попереджати, запобігати та зменшувати несприятливий вплив невизначеності на результат господарської діяльності та при виборі оптимального рішення з певної кількості альтернативних, отримувати в цих умовах підприємницький дохід;
- невизначеність, що виникає внаслідок несподіваних дій;
- ситуативну характеристику взаємодії суб'єктів і об'єктів ризику у процесі здійснення різних видів і форм підприємництва в умовах невизначеності досягнення бажаного результату через існування різних альтернатив і спричиненої нею відсутності повної впевненості в реалізації поставленої мети.

Рис. 1. Поняття «ризик» у сучасних дослідженнях

Управління ризиками – це частина діяльності керівника організації, спрямована на захист від її економічній небажаних свідомих або випадкових обставин, що шкоди наносять її діяльності. Мета управління ризиками – виявляти, аналізувати і впливати на всі ризики, з якими стикається організація, з позиції сприятливих використання можливостей для її збільшення вартості активів.

Системне управління ризиком передбачає цілеспрямовані впливи як на зовнішнє середовище підприємства, так і на його внутрішню структуру. Такі впливи покликані забезпечити досягнення цілей системи та її ефективність. Управління організацією з використанням системного підходу дає змогу здійснити аналіз різних за своєю природою і складністю об'єктів з єдиної точки зору, виявити при цьому найважливіші характерні риси функціонування системи і врахувати найбільш істотні фактори, що

впливають на її розвиток. Формування системного бачення проблем ризику підприємства з позицій фундаментальних положень теорії систем та теорії організації сприятиме виробленню інструментальних засобів системного управління, втілених у прийоми управлінської праці і здатних забезпечити обґрунтоване прийняття рішень в умовах невизначеності та динамічних змін виробничо-господарських ситуацій.

Отже, можемо підсумувати, що ризик є об'єктивно неминучим елементом прийняття будь-якого господарського рішення в силу того, що невизначеність – неминуча характеристика умов господарювання. В економічній літературі не визначається різниця між поняттями «ризик» і «невизначеність», проте їх варто розрізняти. Перше характеризує таку ситуацію, коли настання невідомих подій дуже ймовірно і може бути оцінено кількісно, а друге – коли ймовірність настання таких подій оцінити заздалегідь неможливо.

Список використаних джерел:

1. Аналіз і оцінка ризиків у бізнесі : підручник для академічного бакалаврату / Г. А. Маховикова, Т. Р. Касьяненко. – М: Видавництво Юрайт, 2014. – 464 с. – Серія: Бакалавр. Академічний курс.
2. Гончаров І.В. Ризик та прийняття управлінських рішень / І.В. Гончаров // Національний технічний ун – т «Харківський політехнічний ін-т». – Х.: ХП, 2003. – 150 с.
3. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : монографія / В. М. Гранатуров, І. Б. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса: іПрЕЕД, 2003. – 175 с.
4. Євсєєва І. В., Москаленко О. В. Ризики господарювання підприємств молокопереробної промисловості / Актуальні проблеми економіки. – № 6(180), 2016. – С. 119-126.

Примак О.С.
магістр

*Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. В умовах сьогодення ситуація яка виникла протягом останніх років і стосується економічної сфери щодо забезпечення лісосировинним ресурсним потенціалом, ставить в складне становище підприємства та організації, діяльність яких направлена на деревообробку. Також відкритим є питання щодо формування ефективності використання ресурсного потенціалу, який необхідний задля виготовлення конкурентоспроможної продукції, розвитку системи управління маркетингом підприємства, що позитивною мірою вплину на своєчасність доведення продукції.

Проблемні питання щодо управління підприємницькою діяльністю, зокрема проектуванням розвитку ресурсного потенціалу підприємств вивчали та досліджували такі провідні вчені та науковці як Возняк Г.В., Гетьман О.О., Волков О.І., Гринчуцький В.І., Захаренко В.І., Дудар Т.Г., Іванілов О.С., Коваленко В.В., Микитюк П.П., Рижиков В.С. та багато інших. Але дане питання залишається актуальним і на сьогоднішній день, адже потребує постійного вдосконалення та розробок нових підходів щодо стосується даного питання.

Ресурсний потенціал підприємств характеризується можливим обсягом господарської діяльності, який може бути досягнутий під час оптимального використання ресурсів і залежить від наявності ресурсів та, відповідно, їх продуктивності [1, с. 231; 3, с. 115].

ДП «Ємільчинське лісове господарство» направляє свою трудову діяльність на лісництво та лісозаготівлю. Також займається веденням мисливського господарства, а також виробничою, соціальною, інноваційною, зовнішньоекономічною, торгівельною у сфері роздрібною та оптової торгівлі та сільськогосподарською діяльністю.

Головним органом управління на підприємстві є директор, який самостійно вирішує питання щодо формування ефективності ведення господарської діяльності та проектування підприємства в цілому.

На сьогоднішній день ефективне управління проектом підприємства неможливе без використання сучасних програмних засобів, оскільки зростають розміри проектів, частота їх виконання, обсяги інформації.

Проект – це певне завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його вирішення. Загальна кошторисна вартість інвестиційного проекту для ДП «Ємільчинський лісгосп» оцінюється в 4780,8 тис. грн. Як правило, для управління проектом на ДП «Ємільчинське лісове господарство» характерне визначення однієї ведучої цілі. Головною ціллю управління проектом є розв'язання таких завдань у найкоротші строки, із найменшими витратами та найкращої якості:

- посилення перспективності проекту;
- збільшення оперативності управління;
- зменшення числа ланок, рівнів в організаційній структурі управління проектами;
- наближення центрів прийняття рішень до необхідних виконавців;
- більш чіткий розподіл і більш тісну кооперацію праці розробників та виконавців проекту;
- забезпечення економічної ефективності проекту, що пов'язано з мінімізацією витрат на здійснення нововведень і максимізацією результату;
- підвищення відповідальності за проектні рішення [4, с. 211].

Відповідно в результаті реалізації проекту підприємства за рахунок нових виробничих потужностей планує збільшити обсяги виробництва продукції на 15% та за рахунок цього збільшити свою частку на ринку на 20%. Крім того, відбудеться покращення якості випущеної продукції. В результаті реалізації проекту ДП «Ємільчинський лісгосп» планує збільшити розміри прибутку та підвищити рівень рентабельності господарської діяльності на 10%.

Висновки та пропозиції. Отже, аби підвищити рівень ресурсного потенціалу ДП «Ємільчинський лісгосп» можна лише шляхом запровадження нових ресурсозберігаючих технологій в діяльність виробництва його продукції. Відповідно до цієї мети необхідно розробити план модернізації ДП «Ємільчинський лісгосп», який передбачав би реконструкцію підприємства.

Список використаних джерел:

1. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: Навч. посібник. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 400 с.

2. Власенко О.С. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник / О.С. Власенко. – К.: Знання, 2011. – 439 с.
3. Гетьман О.О. Економіка підприємства: 2-ге видання: навч. посібник / О.О. Гетьман. – К.: ЦНЛ, 2010. – 488 с.
4. Організація і методика економічного аналізу: навчальний посібник / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко [та ін.]. – К.: ЦУЛ, 2012. – 528 с.

Свінцов О.М.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та менеджменту*

Партика І.В.

*старший викладач,
аспірант кафедри економіки та менеджменту*

*Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка*

м. Дрогобич, Львівська область, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У сучасних умовах професійний розвиток персоналу набуває особливого значення і стає невід'ємною умовою успішного функціонування будь-якої організації.

Успішне вирішення завдання організації ефективного управління розвитком персоналу покликане забезпечити створення додаткових умов для підвищеної мобільності, мотивації і саморегуляції працівників, прискорення процесу їх адаптації до змінних умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Формування в організації цілісної системи управління розвитком персоналу, безсумнівно, повинно сприяти переходу до цілеспрямованого і збалансованого стилю діяльності її кадрової служби, що зведе до мінімуму помилки при підборі і розстановці працівників.

Наукове обґрунтування та методичне забезпечення роботи кадрових служб в сфері підвищення економічної стійкості організацій за рахунок ефективного використання трудового і особистісного потенціалу персоналу стають дедалі актуальнішими. При цьому особливого значення набуває розробка стратегії розвитку

персоналу організації, що включає формулювання відповідних цілей, завдань і методів реалізації.

Під стратегією розвитку персоналу організації слід розуміти сукупність дій і послідовність прийнятих рішень, що дозволяють проаналізувати, оцінити і розробити необхідну систему впливів на персонал для забезпечення досягнення нею необхідного сукупного конкурентоспроможного потенціалу в рамках реалізації обраної стратегії розвитку організації в цілому.

Модель формування та реалізації стратегії розвитку персоналу можна представити з трьох блоків. Перший блок включає процедури, пов'язані з аналізом зовнішнього і внутрішнього середовища організації і формуванням стратегії її розвитку. Другий блок містить заходи, які реалізуються в рамках формування стратегії управління персоналом організації та базуються на результатах аналізу трудових відносин, функцій управління персоналом і кадрового потенціалу підприємства. Третій блок охоплює порядок формування і реалізації стратегії розвитку персоналу організації. В його основу покладено такі дії:

- розробка стратегічних цілей організації в області розвитку її персоналу;
- аналіз застосовуваних в організації форм і якості навчання,
- підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу;
- формування можливих альтернативних варіантів стратегії розвитку персоналу;
- вибір стратегії розвитку персоналу;
- розробка плану реалізації стратегії;
- оцінка її практичної реалізації.

Розвиток персоналу організації можна трактувати, як систематичне вдосконалення професійних знань, умінь і навичок співробітників, що забезпечують підвищення їх кваліфікації, а – отже, ефективність виконання посадових обов'язків. Розвиток персоналу доцільно розглядати в єдності фаз життєвого циклу працівників організації, а саме: формування, використання, розвитку і вивільнення. Сучасний підхід до розвитку персоналу організації має ключові особливості:

- розвиток персоналу являє собою планомірні системні зміни;
- розвиток персоналу націлений як на збільшення трудового потенціалу окремого працівника, так і на зростання потенціалу колективу організації в цілому не стільки в короткостроковій, скільки в довгостроковій перспективі;

– результати розвитку персоналу є значимим чинником забезпечення зростання ефективності організації.

Роль управлінського персоналу в практичній реалізації стратегічно-орієнтованого розвитку організацій вимагає, в свою чергу, від даної категорії працівників системного і ситуаційного мислення. На основі аналізу організаційно-економічної специфіки управлінської праці зафіксовано протиріччя між наявним рівнем кваліфікації управлінського персоналу і складністю тих завдань, які йому доводиться вирішувати. В якості основних сучасних тенденцій зміни змісту управлінської праці можна виокремити:

- зростання технічної озброєності управлінського персоналу;
- економія робочого часу управлінського персоналу на виконання посадових обов'язків при активному застосуванні нових ІТ;
- інтенсивний розвиток управлінського персоналу в рамках категорії «фахівці» і скорочення управлінського апарату в рамках категорії «технічні виконавці»;
- зростання інтелектуальної складової управлінської праці.

У цих умовах зростає важливість організації робіт щодо першочергового розвитку управлінського персоналу організацій, спрямованого на зростання його професійної компетентності.

Оцінка компетентності управлінського персоналу, дозволить керівництву організації (структурного підрозділу):

- систематизувати вимоги, що висуваються до управлінського персоналу на кожному з трьох рівнів управління організації;
- оцінити індивідуальний рівень професійної компетентності конкретного співробітника;
- прийняти рішення про необхідність і доцільність подальшого професійного навчання співробітника або його можливого кар'єрного росту.

Така модель є базовою, яка задає основні вимоги і обмежувальні умови, в межах яких повинні перебувати показники якості, що характеризують досягнутий співробітником рівень функціональної, ситуативної, інтелектуальної та соціальної компетентності.

Сучасні реалії господарювання організацій доводять необхідність в навчанні персоналу організації. Механізм професійного навчання має включати такі взаємопов'язані аспекти:

- визначення профілю кваліфікаційних вимог організації до працівника;
- визначення кваліфікаційного профілю працівника і профілю кваліфікаційного потенціалу працівника;

– порівняння профілів (профілю кваліфікаційних вимог організації та кваліфікаційного профілю працівника, профілю кваліфікаційних вимог організації та профілю кваліфікаційного потенціалу працівника);

– розробку плану розвитку персоналу організації та програм його навчання.

Якість навчання необхідно контролювати. Оскільки традиційні форми контролю якості навчання мають ряд недоліків:

– а) контроль носить нерегулярний, по суті, епізодичний характер;

– б) діючі методики не орієнтовані на перманентність застосування і тому не розкривається наявна динаміка змін;

– в) основна спрямованість контролю на підсумки навчання, тому сам процес навчання, що формує знання, вміння і навички, а отже, і визначає підсумки навчання, залишається поза увагою.

З огляду на вищезазначені недоліки, контроль якості навчання слід розглядати як багатоступінчастий процес, покликаний реалізувати сукупність наступних функцій: діагностичну, оціночну, комунікативну, що оптимізує, мотиваційну, коригувальну.

Отже, формування системи управління розвитком персоналу організації має базуватися на стратегічному та оперативному плануванні підвищення кваліфікації і перепідготовки працівників та організації всебічного контролю якості їх навчання.

Список використаних джерел:

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2006. – 292 с.
2. Левченко А. О. Методичні підходи до управління розвитком персоналу на підприємстві / А. О. Левченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – Вип. 7, ч. 1. – С. 156-163.
3. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
4. Щекин Г. В. Теория и практика управления персоналом : учеб.-метод. пособ. / Г.В. Щекин; авт.- сост. Г.В. Щекин. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2003. – 280 с.
5. Fuller S. Knowledge Management Foundations. – Newton, MA: Butterworth-Heinemann, 2002. – 288 p.

Старостенко Г.Г.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії*

Голубенко Т.В.
студентка

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

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Сучасному стану ринку притаманні такі характеристики постійна зміна навколишнього середовища, мінливість купівельного попиту, наявність багатьох підприємств різних форм власності, підвищенням невизначеності та ризику. А отже, для того, щоб вижити, підприємствам необхідно постійно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в їх конкурентному середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. В даний час кожному підприємству особливо важливо правильно оцінювати ринкову обстановку, з тим, щоб запропонувати ефективні засоби конкуренції, які, з одного боку, відповідали б ринковій ситуації, що склалася в Україні, та тенденціям її розвитку, з іншої – специфіці діяльності підприємства [1, с. 231].

Конкурентоспроможність будь-якої компанії забезпечують її конкурентні переваги, котрі проявляються у наявності в неї ключових, унікальних, неповторних переваг, які досягаються, в основному, в процесі розробки та запровадження інновацій. Розуміння цього аспекту сприяло виділенню нової стадії глобальної конкуренції – інноваційної конкуренції, інструментом конкурентної боротьби при цьому є нововведення, саме інноваційно активні компанії є конкурентоспроможними та мають перспективи розвитку у майбутньому. Інноваційна конкуренція визначається як створення конкурентних переваг, викликаних впровадженням інновацій, де інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку чи технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування, прийоми аналізу і т.п., відіграє ключову роль у діяльності підприємства [3, с. 59]. Тобто в основі інноваційної конкуренції – боротьба, яка передбачає розробку та реалізацію різних

інноваційних продуктів, технологій, методів тощо. Всесвітній досвід свідчить, що ключовими умовами досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності країни є: сприяння створення і оволодіння новими знаннями у якості визначальної основи ефективної конкурентної боротьби; розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній активності; створення конкурентних переваг шляхом застосовування інновацій, нових технологій, знань та інформації; здатність окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх; розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами; створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, розвиток нових галузей та нових підприємств. Іншими словами, для зростання національної конкурентоспроможності країни необхідна постійна спрямованість її економіки на пошук, здійснення і впровадження нововведень.

М. Портер, розглядаючи конкурентні переваги твердив, що національний розквіт не дістається у спадок, не є наслідком наявних природних ресурсів або робочої сили, а утворюється. Конкурентоспроможність залежить від здатності підприємств впроваджувати інновації і модернізуватися. Утримання конкурентних переваг стає можливим завдяки постійному вдосконаленню продукції, засобів її виробництва та всіх інших факторів. Таким чином, фундаментом конкурентних переваг є процес безперервного стимулювання оновлення і вдосконалення [4, с. 327].

Поняття «інновація» означає нововведення, тобто впровадження нових форм організації праці й управління в систему підприємницької діяльності; це використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення соціально-економічної діяльності. У загальному розумінні сутність інноваційних процесів, що відбуваються в будь-якій складній виробничо-господарській системі, – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі і сприяють дальшому якісному розвитку суспільства, забезпечують вищий рівень життя; це послідовна система заходів, внаслідок яких інновація дозріває від ідеї до конкретної продукції, технології, структури чи послуг і розповсюджується в господарській практиці і суспільній діяльності.

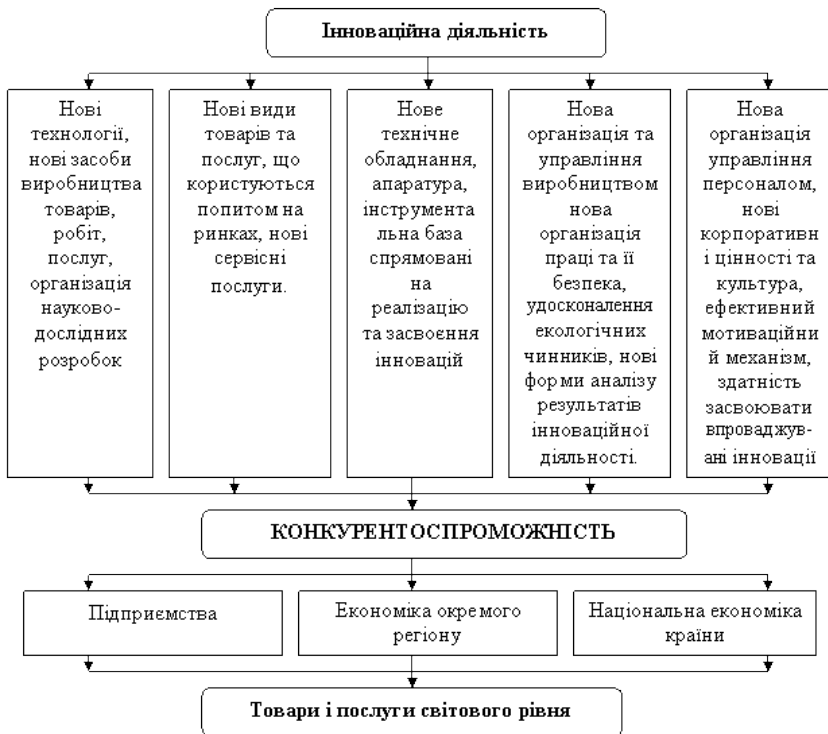


Рис. 1. Вплив інноваційної діяльності на формування конкурентоспроможності

Сучасна економічна теорія виділяє п'ять основних типів інновацій: виробництво нового виду продукції (товарна інновація); розробка нового методу виробництва (технологічна інновація); створення нового ринку товарів чи послуг (ринкова інновація); освоєння нового джерела поставки сировини і напівфабрикатів (маркетингова інновація); реорганізація структури управління (управлінська інновація) [5, с. 66].

Інноваційний шлях розвитку дає право світовим країнам забезпечувати собі технологічні переваги та активно формувати ядро шостого технологічного укладу – інформаційні технології, біотехнології, нанотехнології, космічна техніка, що визначає конкурентоспроможність їхньої економіки як на внутрішніх, так і міжнародних ринках [2, с. 66]. Саме інновації визначають

конкурентні переваги в ринковій боротьбі, реалізація яких дозволяє активно брати участь у формуванні світової економічної системи завдяки досягненню інноваційної конкурентоспроможності на національному рівні.

Слід також зазначити, що на світових ринках національним економікам характерна, як правило, галузева міжнародна спеціалізація, саме тому потрібною складовою становлення конкурентоспроможності національної економіки є здобутки конкурентоспроможності галузі. Втрата галузями конкурентних позицій ставить під загрозу спроможність країни підтримувати соціально-економічну оптимальність та стабільне економічне зростання.

Крім того, слід враховувати, що саме ефективність сукупності підприємств галузі формує її конкурентоспроможність як складову конкурентоспроможності національної економіки. Тому цілком природно, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників проголошено найважливішим пріоритетом політики України. При цьому, виробництво конкурентоспроможної продукції, яке впливає на створення довгострокових конкурентних переваг, прямо пов'язане зі здатністю підприємства підтримувати високі темпи оновлення і вдосконалення виробництва завдяки здійсненню інноваційної діяльності, при цьому підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю, власну конкурентоспроможність втрачають.

Однією з важливих та необхідних складових становлення конкурентоспроможності національної економіки країни є досягнення конкурентоспроможності її регіонами. У сучасних умовах все більше уваги приділяється формуванню найбільш сприятливих організаційно-правових, соціально-економічних, політичних та інших умов для створення можливостей для більш повної реалізації конкурентних переваг регіонами. При цьому серед умов, які безпосередньо впливають на формування конкурентоспроможності регіону, слід особливо відзначити політику місцевої влади в регулюванні регіональної підприємницької діяльності; розвиненість інфраструктури; науково-технічний потенціал та використання інновацій у підприємницькій діяльності.

Регулювання інноваційної діяльності здійснюється через систему податків, проведення амортизаційної політики, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв: проведення кредитної політики; через державні норми та стандарти;

антимонопольні заходи; регулювання сфер і об'єктів інвестування інновацій; регулювання фінансових інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / [Л.В. Балабанова, Г.В. Кривенко, І.В. Балабанова та ін.]. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 256 с.
2. Денисов Б.Ф. Инновационный процесс в условиях рыночной экономики / Денисов Б.Ф. – СПб.: СПбУ экономики и финансов, 1993. – 128 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – [пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого]. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – [пер. с англ. / под ред. В. Д. Шетинина]. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
5. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Телішук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 298 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 21).

Старостенко Г.Г.

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

Кордон Б.А.

студент

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

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах глобального розвитку та постійного зростання конкуренції роль інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів істотно зростає. Без застосування інновацій практично неможливо забезпечити конкурентоспроможне виробництво, оскільки з прискоренням науково-технічного прогресу вимоги високого ступеня новизни продукції притаманні кожній галузі. Інновації як ефективний засіб конкурентної боротьби постійно формують нові потреби покупців, знижуючи попит на традиційну продукцію. Це обумовлює пошук нестандартних рішень та впровадження новітніх перетворень підприємства для збільшення частки ринку та посилення конкурентних позицій.

На сучасному етапі світового економічного розвитку провадження інноваційної діяльності стає головною ознакою високого рівня конкурентоспроможності. Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на створення і реалізацію інновацій. У результаті інноваційної діяльності народжуються нові ідеї, нові або вдосконалені продукти, модернізуються технологічні процеси, з'являються нові форми організації та управління.

Закон України «Про інноваційну діяльність» конкретизує узагальнене розуміння інноваційної діяльності – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [4].

Основними причинами виникнення та поширення інновацій є наступні: конкурентна боротьба; зростаючий попит споживача; зростання технічного потенціалу; пошук вирішення проблем; потреба не відставати в економічному розвитку, не втрачати ринку, наслідувати інші організації, які впроваджують нову технологію [2, с. 23].

Основними чинниками формування конкурентних переваг на основі інноваційної діяльності є: підвищена цінність продукції для покупців за рахунок зменшення затрат, або за рахунок підвищення якості продукції внаслідок ефективного використання ресурсів та їх оптимального структурного співвідношення; можливість відповісти на нові запити покупців чи ті запити, що змінилися; формування нового сегмента ринку за рахунок впровадження нової продукції, зміни видів чи компонентів виробництва; випередження конкурентів за рахунок швидкості створення та комерціалізації інновацій.

Основною внутрішньою метою діяльності підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, є максимізація прибутку, і саме інноваційна діяльність відіграє у цьому вирішальну роль.

З рис. 1, бачимо, що частка українських підприємств, які впроваджували інноваційну продукцію є нижчою за частку підприємств, що займалися інноваційною діяльністю.

Для ефективного провадження інноваційної діяльності необхідна активна фінансова підтримка. Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств України є власні кошти підприємства, кошти іноземних інвесторів, кошти держбюджету та інші джерела, не заборонені законодавством України. Аналіз джерел фінансування за останні п'ять років (табл. 1) свідчить, що перш за все, витрати на інноваційну діяльність

покриваються за рахунок власних коштів підприємств, причому частка власних коштів серед джерел фінансування інновацій за період 2013-2018 рр. зросла майже удвічі.

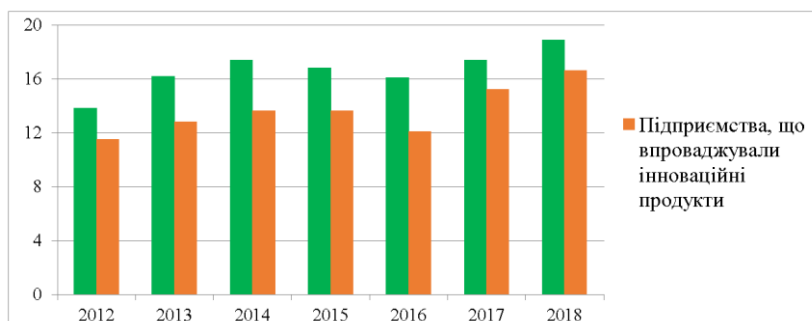


Рис. 1. Динаміка питомої ваги підприємств, що займалися та впроваджували інноваційну діяльність, %.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Рік	Загальна сума витрат	За рахунок коштів, %			
		Власні	Державний бюджет	Іноземних інвесторів	Інші джерела
2013	14333,9	52,9	1,04	0,4	45,66
2014	11480,6	63,9	1,95	8,66	25,49
2015	9562,6	72,92	0,25	13,1	13,73
2016	7695,9	84,98	4,47	1,8	8,75
2017	13813,7	97,2	0,4	0,42	1,98
2018	23229,5	94,86	0,77	0,1	4,27

Для визначення рівня та потенційних можливостей інноваційного розвитку країни, а отже, й показника стану інноваційного підприємництва у світі використовується розрахунок глобального індексу інновацій (GII). Глобальний індекс інновацій – це глобальне дослідження та рейтинг країн світу за рівнем інноваційності, які розраховуються за методикою міжнародної школи INSEAD (Франція) з 2007 р. У звіті Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) 2019 року найбільш інноваційною країною визнано

Швейцарію, за нею йдуть США, Нідерланди та Велика Британія. Україна в Глобальному інноваційному індексі 2019 року посідає 47 місце, увійшовши до ТОП-3 країн економічної групи lower-middle income [7].

Основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал і дослідження, а також знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою. Однак у порівнянні з 2017 роком за підіндексом «людський капітал і дослідження» Україна втратила 2 позиції, перемістившись з 41-го на 43-тє місце. Це відбулося за рахунок скорочення витрат на освіту у відсотках до ВВП (22 місце – 2017 р., 26 місце – 2018 р.) та витрат на дослідження і розробки у відсотках до ВВП (54 місце – 2017 р., 62 місце – 2018 р.) [5, с. 6]. Рейтинг агентства Bloomberg оцінює інноваційність економік на підставі ряду критеріїв, таких як витрати на НДДКР по відношенню до ВВП, продуктивність, відсоток інноваційних компаній у загальній кількості підприємств, кількість науковців на мільйон жителів, додана вартість виробництва по відношенню до ВВП, відсоток випускників ЗВО у загальній кількості випускників освітніх установ і патентна активність. Лідером рейтингу найбільш інноваційних країн світу за версією Bloomberg черговий раз стала Південна Корея. Німеччина піднялася в рейтингу на дві позиції і посіла 2-місце. Фінляндія піднялася на чотири позиції і посіла третє місце. У п'ятірку лідерів також увійшли Швейцарія та Ізраїль У 2019 р. Україна посіла 53-є місце в рейтингу із загальним балом 48,09. Роком раніше наша країна займала 46-у сходинку рейтингу. Таке падіння зумовлено послабленням позиції України за 6-ма із семи складових даного індексу [5, с. 9].

В зарубіжних країнах держава виступає спонсором інноваційної діяльності, що постійно удосконалює систему стимулювання нововведень, засновану на використанні патентної форми правової охорони винаходів. Інноваційне виробництво активно підтримується державою у формі пільг, субсидій, «податкових канікул» тощо [1, с. 38].

В Україні, на жаль, відсутні дієві механізми підтримки, стимулювання, розвитку інноваційної діяльності. Нестабільна економіка, відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недосконалість податкової системи та пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності – всі ці фактори не сприяють зростанню впроваджень нововведень. Як результат – відсутність

мотивації щодо вдосконалення технологій, значна зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база, дефіцит фінансових ресурсів і слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій [6, с. 7].

Необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства є провадження інноваційної діяльності, адже саме інновації дають змогу суб'єктам господарювання підвищувати ефективність своєї діяльності. На сучасних вітчизняних підприємствах існує ряд проблем, які стримують розвиток інноваційної діяльності: слабка мотивація інноваційної діяльності, недосконала законодавча база; неможливість спрогнозувати результати інноваційної діяльності; небажання керівників приймати рішення, пов'язані з додатковим ризиком; нестабільна ситуація в країні; недостатність державної підтримки; відсутність значної кількості високо кваліфікованого персоналу наукоємних виробництв. Отже, в Україні для активізації та стимулювання інноваційної діяльності необхідно створювати сприятливе бізнес-середовище для інновацій. Це значно підвищить рівень інноваційної активності підприємств, забезпечить розвиток всієї економіки і покращить рівень життя населення.

Список використаних джерел:

1. Войтенко І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинених країнах світу // Вісник КНТЕУ. 2016. № 1. С. 36–46.
2. Ільницький О. П. Інновації – джерело конкурентних переваг / Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 19–26.
3. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV [Електронний ресурс]. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
5. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2019. – 80 с.
6. Цвик О.Г. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 4. С. 5-8.
7. Global Innovation Index. The Local Dynamics of Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>.

Ходаківська М.Ю.
аспірант

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

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Діяльність будь-якого підприємства, його функціонування, ефективне використання ресурсів, підвищення конкурентоспроможності на ринку шляхом впровадження інноваційних видів виробництва, а отже розвиток в цілому, залежить не тільки від наявності матеріальної бази, але і від наявності висококваліфікованого людського капіталу. Одна із головних складових успіху підприємства – лояльний персонал. В підприємствах, які визначають за основу людський ресурс, працівники вважають себе частиною загальної системи, професійні завдання виконуються на високому якісному рівні і часто – з натхненням, працівники працюють захоплено і з задоволенням діляться раціоналізаторськими пропозиціями, прагнуть уникати професійних прорахунків, оскільки вважають їх не стільки особистою невдачею, скільки побоюються в цілому принести шкоди виробництву.

Лояльність персоналу, незважаючи на великі напрацювання вченими різних сфер соціально-трудова відносин, зокрема в психології, соціології, праві, економіці праці та управління персоналом, менеджменті, маркетингу, залишається все ж таки актуальною проблемою, ніж вивченим феноменом, оскільки відсутня єдина точка зору щодо природи її виникнення, а також концепції управління лояльністю.

Метою даного дослідження є систематизація методологічних підходів щодо визначення лояльності персоналу.

В вітчизняній та зарубіжній літературі зустрічаються наступні підходи дослідників до визначення поняття лояльність персоналу [1-5]:

особлива форма поведінки (Г. Беккер, Дж. Марч і Г. Саймон), тобто насамперед, бажання залишитися приналежним до організації в якій працює співробітник, готовність працівника продовжувати роботу саме в тій компанії і в тих умовах;

соціально-психологічна установка (Дж. Маср, Н. Аллен, Л. Портер, Р. Стрірс, В.І. Доміняк, О.Є. Корольова, Л.Г. Почебут).

В цьому контексті лояльність персоналу розуміється як емоційне ставлення співробітника до організації, і лояльність визначається як емоційна реакція, що включає в себе турботу і занепокоєння за компанію і колег, почуття приєднання, взаємозалежності або довіри;

самостійний конструкт, що має певне сенсове навантаження (Л. Портер, К.В. Харський, Сидоренко, С.С. Баранська, В.В. та ін.);

частина, компонент, складова інших соціально-психологічних конструктів (М.І. Магура, М.Б. Курбатова, О.С. Дейнека).

Аналіз концептуальних поглядів щодо визначення поняття «лояльність персоналу» вітчизняних та зарубіжних науковців, дає змогу виділити основні понятійні аспекти його значення:

ступінь сприйняття (прийняття) працівника цілей і цінностей організації (К. Оксінюк, І. Корнєєва, О. Сардак, Л. Почебут, О. Королева, Ю. Малешкіна, А. Поплавська, С. Коростелева, І. Журавльова);

доброзичливе, коректне, поважне, привітне, шанобливе ставлення працівника до організації, колег, підлеглих, керівництва (А. Калабін, І. Корнєєва, Л. Почебут, О. Королева, С. Коростелева, І. Журавльова);

дотримання наявних внутрішніх правил, норм, розпоряджень (К. Харський, А. Калабін, І. Корнєєва, Ю. Малешкіна, С. Коростелев, І. Журавльова);

вірність, відданість, прихильність (Розабетт Кантер, А. Поплавська, С. Коростелева);

ідентифікація працівника з організацією (Дж. В. Ньюстром, Т. Чистякова, В. Моїсеєнко, С. Коростелева, Т. Позднякова);

психологічний зв'язок та емоційна прихильність (Д. Майер, Н. Аллен, О. Нагірна).

На нашу думку, лояльність персоналу – це багатоаспектне поняття, де співробітник ідентифікує себе з підприємством, діє в його інтересах, відданий цілям і цінностям підприємств, а також лояльність проявляється в ставленні працівників до роботодавця, керівника, колег по роботі та організації загалом, тобто до внутрішніх корпоративних правил, норм, розпоряджень, кодексів.

Лояльність персоналу залежить як від внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства, що в свою чергу, може як сприяти, так і заважати розвинути лояльності працівників, оскільки ряд факторів впливає на лояльність по-різному. Співробітник, що цінує своє робоче місце саме в цій компанії, проявляє бажання працювати на благо організації, є ініціативним та

активним у вирішенні поставлених завдань, сприяє розвитку і підтримці корпоративної культури та відданому ставленню до організації, при сприятливих умовах роботи є максимально лояльний до підприємства, але при несприятливих, такий працівник змушений шукати нову роботу. Це ж стосується і сумлінності працівника, яка в прямій залежності з лояльністю, чим вища оцінка керівництва щодо співробітника, тим вища його сумлінність, і навпаки, не помічена та не затребувана сумлінність зі сторони керівництва, призведе до зниження лояльності зі сторони співробітника.

Таким чином, слід зауважити, що аналіз концептуальних визначень лояльності персоналу у контексті її управління, дав змогу описати основні аспекти лояльності та виділити наступні термінологічні зв'язки, котрі присутні у визначеннях більшості вітчизняних та зарубіжних науковців, що повністю охарактеризовують даний феномен, тобто це: прихильність, відданість підприємству, патріотизм, благородність, командний дух, самовідданість, ідентифікація, організаційне громадянство, зобов'язання перед підприємством.

Напрямами подальших досліджень є систематизація основних типів лояльності персоналу в одну систему та аналіз сучасних вітчизняних та зарубіжних методів щодо оцінювання лояльності на підприємстві для розробки системи інвестування саме в найбільш лояльних працівників, в їх особистісний розвиток, що в подальшому повинно привезти до збільшення продуктивності праці та вивідачі працівника.

Список використаних джерел:

1. Дейнека О.С. Лояльность как компонент экономической культуры / О.С. Дейнека. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.licpublic.com/index.php>.
2. Корнеева И. Лояльность персонала/ И. Корнеева. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.trainings.ru/library/dictionary/loyalnost>.
3. Сардак О.В. Дослідження теоретичних аспектів управління лояльністю персоналу підприємства / О.В. Сардак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2 – С. 239-245.
4. Рак Н.Є. Оцінка лояльності персоналу як важливий аспект управління персоналом в умовах євроінтеграції [Текст] / Н.Є. Рак // Вісник університету банківської справи. – 2015. – № 1 (22). – С. 151-157.
5. Чистякова Т.Н. О лояльности, организационных конфликтах и развитии организации (заметки на полях исследования) / Т.Н. Чистякова. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.rekrutng.ru/pochitat.html7s339>.

Чичун В.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і туризму

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Чернівці, Україна

ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Своєрідність сучасної економіки в державі змушує підприємства суттєво переглядати підходи до управління. Напруженість конкурентної боротьби, підвищення вимог до якості послуг та продукції вимагають впровадження прогресивних управлінських технологій. Відповідно вони будуть здатні ефективно вирішувати завдання бізнесу та швидко реагувати на зміни екзогенного середовища.

В умовах мінливого середовища сучасний керівник щодня вимушений приймати багато рішень, які мають сприяти забезпеченню ефективної роботи підприємства. Загалом розвиток підприємства та запровадження в його діяльності певних змін неможливий без формування стратегічних напрямків своєї діяльності. Стратегія розвитку підприємства базується на використанні науково-технічних досягнень. Відповідно така стратегія націлена на спроможність підприємства використовувати комплексні інновації. Важливою ознакою інноваційного розвитку підприємства є його здатність адаптуватися до внутрішніх змін та зовнішнього впливу. Інноваційний розвиток підприємства здійснюється на засадах відповідної стратегії, що ґрунтується на інноваційному потенціалі розроблених і освоєних інновацій з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Ефективність інноваційної стратегії підприємства залежить від якості інформації, отриманої із зовнішнього середовища та від аналізу внутрішнього стану.

Слід зазначити, що конкурентні переваги підприємства залежать від обраної ним інноваційної стратегії та успішного втілення її в життя. Так, з практичної точки зору, інноваційну стратегію, можна розглядати, як один із інструментів загальної стратегії підприємства. Тобто, робота щодо визначення важливих спрямованостей, погодження пріоритетного розвитку підприємства та розробка сукупних заходів, які потрібні для їх впровадження. Слід розуміти, що для

підприємства інноваційний розвиток повинен започатковуватися з розроблення стратегічних інструментів управління ним. Більшість країн, які є бізнесово, економічно та інноваційно розвинені мають можливість запроваджувати забезпечення інноваційного процесу та підтримання його інформаційної складової.

Інструменти впливу щодо розвитку підприємства, мають вплив на розвиток інновацій, відповідно вони повинні бути узгоджені між собою. Також мають виконувати певні функції згідно з механізмом їх використання, який розробляється у надрах інноваційного менеджменту підприємства. Для підприємства вагоме значення має інноваційний потенціал, який характеризує внутрішню можливість самого інноваційного середовища. На сьогодні воно перебуває в межах підприємства, яке буде здійснювати цілеспрямовану діяльність із залучення визначених ресурсів, з їхньої раціональної переробки для формування інноваційного продукту. Слід враховувати й зовнішні економічні фактори, що впливають на інноваційний потенціал, а саме постачальників, споживачів, підприємств-конкурентів, конкурентних стратегій споживачів, фінансових посередників.

Отже, інноваційна стратегія є ціленаправлена діяльність щодо визначення важливих напрямків вибору пріоритетів перспективного розвитку підприємства «Санітарія» і вироблення комплексу заходів, що потрібні для їхнього втілення.

Список використаних джерел:

1. Мазур В.С. Нові підходи і форми менеджменту, як особливого типу управління / В. С. Мазур // Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення. – Вінниця, 2016. – С. 178-183.
2. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – 624 с.
3. Поплавська Ж.В. Зміна парадигми стратегічного управління на підприємстві в умовах сучасного розвитку / Ж.В. Поплавська, А.С. Полянська [Електронний ресурс]. – <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/26244/1/16.109.116.pdf>
4. Чичун В. А. Особливості розвитку в діяльності підприємства / В. А. Чичун. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці, 2018. – Вип. I (18). Економічні науки. – С. 86-94.
5. Чичун В.А. «Фінансове забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу у прикордонних регіонах / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Особливості стратегічної діяльності підприємств середнього та малого бізнесу» (14 травня 2019 р., Чернівці)

Шинькович А.В.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку

*Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

ФУНКЦІ ТА ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АГРОФОРМУВАНЬ

Нині, не знайдемо жодного агроформування, яке б у своїй діяльності не наражалося б на кризові процеси, або ж не зустрічалось із кризовими потрясіннями. Як переконує вітчизняна практика, ігнорування антикризових заходів провокує прояви кризових процесів в агроформуваннях та зумовлює банкрутство і навіть їх ліквідацію. Зазначене актуалізує необхідність уточнення функцій та принципів антикризового управління агроформувань.

Теоретичним базисом антикризового управління стали наукові надбання відомих учених, таких як: Е. Альтман, Д. Баюра, І. Балабанов, У. Бівер, І. Бланк, Н. Буреннікова, В. Василенко, Р. Келлер, Г. Калетник, В. Мазур, О. Маковська, Н. Правдюк, І. Свиноус, Л. Ситник, А. Томпсон, Р. Таффлер, О. Терещенко, С. Філіппова, М. Шкільняк та ін.

Нестабільність економічного, політичного, соціального, фінансового поля пояснюють збільшення кількості економічних суб'єктів, які перебувають у кризовому стані. Так, у 2017 році у 27,2% підприємств спостерігались збитки, при цьому, середній рівень прибутковості їх діяльності впав до 3%. Об'єктивна доцільність адаптації антикризового управління сучасними агроформуваннями зумовлена наступними обставинами: глобалізацією, загостренням конкурентної боротьби, необхідності переходу на інноваційні засади діяльності, збереженням реструктуризованими агроформуваннями великих розмірів та громіздкої організаційної структури, якісними змінами відносин власності та розподілу.

Антикризове управління агроформувань проявляється через шерег функцій, які переважно окреслюють, як відносно окремі напрями діяльності, які забезпечують проведення антикризових заходів та представляють собою певну сукупність управлінських рішень та дій, що здійснюються задля досягнення мети щодо подолання кризи.

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі обґрунтовують наявність чотирьох ключових функцій [2, с. 31]: «планування, організація,

мотивація і контроль». Залежно від мети дослідження, науковці визначають і різні функції, розподіляючи їх на: «базові, специфічні та інтеграційні, що об'єднують базові та специфічні функції системи антикризового управління підприємством у єдиний процес, забезпечуючи його неперервність та ефективність» [1, с. 250-255]. «Антикризовому управлінню підприємством притаманні ті ж функції, що і звичайному управлінню, проте кожна з них зазнає суттєвих змін відповідно до вимог антикризового управління» [3].

Практично, усі функції об'єднують антикризове управління агроформувань у єдиний процес, забезпечуючи його неперервність та ефективність [1; 2; 3]: визначення мети і завдань; інформаційно-аналітична; комунікаційна; аналізу; контролю; координаційна; мобілізуюча; моніторингу; мотивації; обліку; превентивна; організації; оцінки; планування; ризикозахисності; прогнозування; діагностики; регулювання.

Акцентуємо, що саме такі вищезначені функції антикризового управління агроформувань можуть стати платформою формування результативного антикризового управління агроформувань.

Результативність антикризового управління агроформувань вагомо залежить від дотримання певних принципів. Під принципами антикризового управління переважно розуміють правила поведінки і регламенти відповідно до яких ухвалюються управлінські рішення і певні заходи. Фактично, вони окреслюють весь контур антикризового управління агроформувань, об'єднуючи його підсистеми в єдиний простір, чим забезпечують синергетичний ефект щодо подолання кризових деформацій та забезпечення успішної діяльності агроформування. Однак, ретельне вивчення наукових джерел переконує, що сьогодні вчені ще не відпрацювали єдиного бачення щодо переліку та економічного змісту цих принципів. Переважно до них долучають загальні та специфічні принципи. На основі джерел [1; 2; 3] визнаємо доцільність при формуванні результативного антикризового управління агроформувань використовувати наступні принципи: адекватності; альтернативності; превентивності; прогнозування; багатоваріантності; безперервності; визначення основної ланки; відкритості; відповідності; інноваційності; динамічності; контролю; диференціації; системності; узгодженості; достовірності інформації; еволюційності; законності та етичності; ієрархічності; клієнтоорієнтованості; колегіальності; компетентності і професіоналізму; спільності; збалансованості; стимулювання; комплексності; мобілізації внутрішніх резервів і можливостей; модульності; об'єктивності; оперативності;

оптимальності; обґрунтованості; організації; орієнтації на результат; планування; послідовності; правового регламентування; пріоритетності; програмування; пропорційності; ранжування пріоритетних рішень; регулювання; результативності та ефективності; самоорганізації; своєчасності; функціональності; циклічності.

Дотримання означених принципів антикризового управління агроформувань забезпечить його високу результативність.

Список використаних джерел:

1. Берест М.М. Теоретичне підґрунття антикризового фінансового управління підприємством. Бізнес-інформ, 2014. № 3. С. 250-255.
2. Мескон М.Х., Альберт, Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М.: Дело, 1992. 702 с.
3. Шапурова О.О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління. Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво: зб.наук.праць. Запоріжжя, 2009. № 1. С. 228-232.

НОТАТКИ

Наукове видання

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ:
СТРАТЕГІЇ, НАПРЯМИ
ТА ПРІОРИТЕТИ**

*Збірник матеріалів
III Міжнародної науково-практичної конференції*

ЧАСТИНА II

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32
телефон +38 095 314 96 69
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 23.12.2019. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 10,0. Тираж 100. Замовлення № 1219-101.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі
Східноукраїнського інституту економіки та управління