

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«РЕФОРМУВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА»**
(22-23 грудня 2017 року)

Частина I

Івано-Франківськ
2017

Реформування соціально-економічної системи суспільства.

Р 45 Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, 22-23 грудня 2017 року). – У 2-х частинах. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – Ч. 1. – 140 с.
ISBN 978-966-916-451-3

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Реформування соціально-економічної системи суспільства». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, іноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 332.012.2(063)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ожелевська Т.С., Знамеровська А.О. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	6
Пукало О.П. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	9
Соклаков М.М., Жукова Л.М. КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ І ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	11

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мануха Г.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ: МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ	15
Маркова Є.М. ТАРИФНІ КВОТИ ДЛЯ УКРАЇНИ В РАМКАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	17
Пернарівська О.О. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	21
Рудик К.Я. РОЛЬ ТОВАРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	24
Сардак С.Э., Зубко О.Е., Матвейчук В.К. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНОГО РЫНКА.....	25
Хачатрян Р.Х. ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ	28
Шебалков Г.О., Черба В.М. ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ ЯК МЕТОД ДОТРИМАННЯ ПРАВОВИХ НОРМ МІЖ КРАЇНАМИ	32

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алієв Ф.М. УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ SCM.....	35
Ivanova N. THE MATHEMATICAL MODELS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY'S ASSESSMENT	37
Калініченко Д.Р. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОДИН З ІНДИКАТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	39
Коломієць О.П. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА.....	43
Мирошняк Х.О. ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОГО ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН.....	45
Передерко В.П. МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК – ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ОБЛІКУ ТУРИСТСЬКИХ ПОТОКІВ. ЧАСТИНА 3. РЕГІОНИ-АУТСАЙДЕРИ (НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	48
Пісковець Л.А. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І РЕАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ	54

Юхименко Г.К. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	56
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Горобченко О.А. ЕМФІТЕВЗИС ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ	60
Гурина К.А. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....	63
Данчук Д.О., Годлевська В.О. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	66
Животок Е.Б., Романко А.Ю. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОТИДІЇ ТЕРОРИЗМУ У ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ З МЕТОЮ ЗМІЦНЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	69
Ільків Л.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	72
Ільчук С.М. СУТНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	76
Кострицька А.А., Касько В.О. ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ.....	79
Ланіна А.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	82
Лутак Ф.А. СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	85
Омельченко М.М. ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	88
Романко А.Ю., Животок Е.Б. МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	91

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гуменюк В.В., Кобеля З.І. ПРОБЛЕМАТИКА ПОНЯТТЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	95
Пілько А.Д., Грабовецька Г.П. АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ	98

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кагуч А. ETHICAL PRINCIPLES FOR INITIAL COIN OFFERING AS A CORE NECESSITY FOR MARKET INTEGRITY.....	102
Логвінова О.П. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	105
Шеремет В.В., Хасанова В.О. ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА	107

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Фартушний О.О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ВИКОРИСТАННЯ МАЛОЦІННИХ ТЕРИТОРІЙ
З МЕТОЮ РЕКРЕАЦІЇ 112

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Аксентій Т.І.

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 114

Балагур Ю.А.

ПРОБЛЕМИ ТОЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ 117

Белінська Ю.О.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 121

Варварук Л.І., Кобеля З.І.

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ 124

Ковальчук Л.В.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ НА РИНКУ ПРАЦІ:
ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ 127

Курилюк О.І.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ У СВІТІ 129

Попушой А.А.

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В ОПЛАТІ ПРАЦІ 132

Ткаченко С.В., Вербицька А.В.

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.... 135

Трифонов В.С., Черба В.М.

ЗМІНИ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У РАЗІ ПРИЙНЯТТЯ
МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ 2017 137

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ожелевська Т.С.

кандидат економічних наук, доцент;

Знамеровська А.О.

студентка,

Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Продовольча безпека країни – невідривний елемент її національної стратегічної безпеки. Сьогодні у країнах із розвинутою ринковою економікою виробництво сільськогосподарської продукції та її переробка сприймається як найважливіша умова політичної стабільності, як показник національної незалежності. При цьому загроза гуманітарної кризи продовжує залишатися головною проблемою світу.

За оцінками Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) практично кожен дев'ятий потерпає від голоду [1]. Низка соціальних потрясінь в окремих країнах євразійського та африканського континенту провокують певну напругу в світовій економіці, створюють перешкоди для гідного та стабільного розвитку людства, а також національної та продовольчої безпеки. Резолюцією, прийнятою Генеральною асамблеєю ООН 25 вересня 2015 року, серед 17 цілей сталого розвитку на період до 2030 року на першому плані визначені завдання щодо подолання бідності, поліпшення харчування й сприяння сталому розвитку сільського господарства, забезпечення продовольчої безпеки та здорового способу життя [2].

Для України це є черговим викликом, оскільки наша держава, по-перше, не входить до жодного з провідних економічних формувань світу; по-друге, не має достатньо розгалужених двосторонніх економічних зв'язків, підтверджених угодами про вільну торгівлю; по-третє, при експорті аграрної продукції через транснаціональні корпорації, не має гарантії ефективного співробітництва, особливо в частині забезпечення стабільності в сфері АПК [3, с. 5]. За останні роки суттєво знизився Глобальний індекс продовольчої безпеки української держави. Якщо у 2013 р. Україна у цьому рейтингу займала 47-е місце, то у 2015 р. – посіла вже 59-е, а за останні два роки (2016–2017 рр.) опустилася на 63-є місце із 112, поступившись Венесуелі (60 місце) та В'єтнаму (57 місце) [4, с. 9]. Зважаючи на ситуацію, що склалася в Україні, постає необхідність модернізації державної політики розвитку аграрної галузі з урахуванням великого продовольчого експортного потенціалу країни та забезпечення її продовольчої безпеки.

До 2017 року в Україні ціни на продовольство не могли виступати індикатором попиту та орієнтиром для виробників щодо коригування обсягів

виробництва, оскільки знаходилися під жорстким прямим державним регулюванням. На нашу думку, відсутність вільного ціноутворення на продовольчому ринку негативно вплинуло на продовольчу безпеку країни, оскільки практично був знищений мотиваційний механізм розширеного відтворення агровиробництва, особливо скотарства, а це, у свою чергу, негативно вплинуло на забезпечення населення України м'ясними та молочними продуктами, призвело до дефіциту білків, браку продуктів тваринного походження у харчовому раціоні населення, що згубно впливає на здоров'я нації. Підвищення цін на продовольство у 2017 році після скасування урядом державного регулювання цін на продукти харчування, на нашу думку, можна пояснити підвищенням цін на енергоресурси, інфляційними очікуваннями сільгоспвиробників, а також їх втратами від африканської чуми свиней, а не створенням державою вільного ціноутворення на продовольчому ринку.

Незважаючи на унікальність та достатню кількість ресурсів в Україні для забезпечення продовольством не лише свого населення, а й частини людства, спостерігаються відчутні перекоси в забезпеченні населення нашої держави навіть продуктами харчування першого попиту. Така ситуація впродовж останніх років зумовлена некерованістю процесами та значною мірою залежить від того, яка саме частка продукції не може бути спрямована на експорт і залишатиметься на внутрішньому ринку. Як наслідок, в Україні нині продовжує домінувати переважно сировинна складова експорту аграрної (передусім рослинницької) продукції (зокрема зерна). На її виробництво витрачаються величезні ресурси (на обробіток ґрунту, догляд, збирання, транспортування, тощо), а висока додана вартість, високі прибутки, бюджет залишаються в імпортерів сировини. Такий підхід лише примножує бідність українців, звужує можливості, в т.ч. й для повноцінного харчування [3, с. 11]. Треба зазначити, що в країнах ЄС-28 у 2016 році обсяги експортованої сільськогосподарської сировини становили лише 36%, у т.ч. вартість експортованого зерна пшениці й інших зернових дорівнювала 6,5% від загальної вартості експортованої аграрної продукції [5].

Загострення ситуації у забезпеченні продовольчої безпеки України зумовлено:

- військовими діями, які відбуваються на сході України та вимагають додаткових ресурсів, у т.ч. фінансових;
 - неможливістю тимчасово управляти такими стратегічно важливими для аграрної економіки ресурсами як АР Крим і Севастополь, а також частиною Луганської та Донецької областей, де розміщені достатньо значимі для економіки держави аграрні виробництва [3, с. 12];
 - погіршенням стану інфраструктури країни, особливо доріг;
 - неврегульованістю нормативно-правової бази земельного ринку.
- Порушення прав власності на землю, яке виникає в результаті мораторію на купівлю-продаж землі сільгосппризначення, призводить до значної недооцінки землі як економічного ресурсу, що створює умови, з одного боку, агрохолдингам за безцінь орендувати її у власників, а, з іншого – залучення іноземних інвестицій у вітчизняний аграрний сектор, наслідком чого стало високе антропогенне навантаження на ґрунтовий покрив та підвищення

ймовірності виникнення загроз поширення ерозійних процесів та деградації земельного фонду країни;

– скасування державних стандартів, що регулювали якість вітчизняної продукції, і відсутність механізмів переходу на міжнародні стандарти, а також введення мораторію на перевірку бізнесу щодо якості продукції та послуг.

Забезпечення продовольчої безпеки України потребує таких заходів:

1. Поновлення на державному рівні проведення моніторингу індикаторів продовольчої безпеки, підготовка аналітичних звітів про стан продовольчої безпеки країни, ведення балансів продовольства першого попиту.

2. Апробація моделі укрупнення районів і формування територіальних громад в частині ефективності розвитку сільської поселенської мережі та достатньої інфраструктури аграрного бізнесу.

3. Відновлення сучасної системи санітарного контролю, контролю якості сільськогосподарської сировини та продуктів харчування, а також ветеринарної служби, які б стали надійним гарантом якості аграрної продукції, що виробляється в Україні, на рівні вимог країн із розвинутою економікою й унеможливити виникнення в найближчому майбутньому харчових отруєнь, спалахів небезпечних інфекційних захворювань, що почастишали [3, с. 12–13].

4. Розвиток земельної реформи, який полягає у стимулюванні кооперування, вдосконаленні орендних відносин та поширенні заставних операцій. Це пізніше дозволить, за умови формування елементів повноцінного ринку землі, зняти мораторій і запровадити в Україні ринок земель сільгосппризначення, контрольований державою та з певними обмеженнями. Наразі ж потрібно ширше використовувати оренду земельних ділянок і земельних паїв, що також сприяє руху землі до більш ефективного господаря. Формування конкурентного середовища серед потенційних орендарів землі; забезпечення захисту прав селян-орендодавців; підвищення орендної плати за землю, впровадження екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на використання орендарями екологічнобезпечних агротехнологій і належне відтворення родючості ґрунтів [6, с. 90].

5. Здійснення імплементації системи Hazard Analysis Critical Control Point на підприємствах та в органах контролю, а також перевірки мережі державних лабораторій та підготовки їх до акредитації відповідно до стандартів ISO; розробка та реалізація заходів щодо гармонізації законодавства у сфері гігієни продуктів харчування й наближення до законодавства ЄС у сфері відстеження харчового ланцюга «виробництво – переробка – збут» [7, с. 340].

6. Створення інституційних засад та мотиваційного механізму забезпечення продовольчої безпеки України.

7. Створення мотиваційного механізму скорочення сировинного експорту та нарощення експорту аграрної продукції з високою доданою вартістю.

Список використаних джерел:

1. Achieving Zero Hunger: The Critical Role of Investments in Social Protection and Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-i4951e.pdf>.

2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development // Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E.

3. Кириленко І.Г. Продовольча безпека України в світлі сучасних тенденцій світової економіки / І.Г. Кириленко, В.Є. Івченко, В.В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2017. – № 8. – С. 5–14.

4. Global Food Security Index 2017: Measuring food security and the impact of resource risks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://foodsecurityindex.eiu.com/>

5. The Eurasian Wheat Belt and Food Security: Global and Regional Aspects / S. Gomez y Paloma et al. (eds.). – Springer International Publishing Switzerland, 2017. – 318 p.

6. Данкевич В. Є. Розвиток земельних відносин в умовах глобалізації: монографія / Данкевич В. Є. – Житомир: Видавець О.О. Євенок, 2017. – 392 с.

7. Пащенко О.В. Стан і розвиток ринку молока в Україні / О.В. Пащенко // Науковий вісник НУБП України. Серія: економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – № 244. – С. 332–341.

Пукало О.П.

аспірантка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Передовий досвід зарубіжних країн у сфері ведення малого бізнесу показує, що є вкрай важливою необхідність створення системи підтримки цього сектору економіки як на законодавчому так і у фінансовому рівнях. Сьогодні про розвиток малого бізнесу багато дискутують саме у площині його усебічної підтримки з боку держави, проте реальних зрушень, щодо конкретної допомоги цій галузі – не вбачається. В той час як розвиток малого бізнесу в інших країнах світу йде широкими темпами, усіляко заохочується та підтримується на загальнонаціональному рівні.

Вивчення та аналіз зарубіжного досвіду дає змогу по-новому подивитись на перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Так, починаючи з 90-х років у всіх розвинених країнах частка малого підприємництва була досить значною. У США, Японії, Франції до малих відносили 99 % від усіх підприємств [1]. Відомо, що країни, які динамічно розвиваються саме завдяки малому та середньому бізнесу, зробили потужний економічний стрибок (Тайвань, Сінгапур, Індонезія і т. ін.). Якщо простежити, як змінювались темпи розвитку малих підприємств в цих країнах, то можна провести паралель щодо розвитку всієї країни.

Так само, позитивна динаміка малого бізнесу в Європі становить основу розвитку Європейського Союзу в цілому. За статистикою там налічується понад 20 млн. підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального прибутку країни. Кількість зайнятого населення у сфері малого підприємництва Європи становить близько 70%. У європейських

країнах та більшості світу розвиток бізнесу пов'язаний з державним регулюванням, що здійснюється шляхом законодавства, розробки та реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприймання розвитку малого підприємництва.

Навіть поверхневий аналіз зарубіжного досвіду переконливо свідчить, що підприємства малого бізнесу розвиваються швидкими темпами саме завдяки активній та стабільній фінансовій та державній підтримці на всіх рівнях влади. У свою чергу держава при співпраці з малим бізнесом отримує зростання обсягів виробництва продукції, зниження напруженості на ринку праці, вирішення соціальних проблем, зростання надходжень до бюджетів всіх рівнів за рахунок сплати податків. Таким чином, залучаючи та переймаючи в Україну зарубіжний досвід необхідно створювати систему підтримки цього важливого сектору економіки як на законодавчому та і фінансовому рівнях [2].

Вивчаючи зарубіжний досвід, для порівняння зазначимо, що у деяких країнах бухгалтерський облік потрібен державним органам для контролю виконання податкового законодавства, а також для досягнення заданих темпів зростання національної економіки, зниження інфляції та інше. Облік в Україні зарегламентований Міністерством фінансів та органами статистики таким чином, що він визначає форми бухгалтерської та статистичної звітності. В країнах з розвинутою економікою регламентація ведення обліку не означає повної залежності бухгалтера від інструкцій (яких просто немає).

Таким чином, у зарубіжних країнах використовують міжнародні бухгалтерські стандарти, оскільки при цьому зростає довіра іноземних інвесторів до фінансової звітності, зменшується ризик фінансових витрат. Тому введення в Україні міжнародної системи обліку та звітності дасть змогу оптимальніше враховувати інформаційні потреби управління, сприяти швидкому залученню іноземного капіталу для розвитку підприємництва нашої держави.

Важливим чинником у міжнародній практиці складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва є Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств, який набрав чинності у 2009 році. Цей стандарт містить 35 розділів, що розкривають питання складання фінансової звітності малими та середніми підприємствами. Тому, на нашу думку, перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського та фінансового обліку надасть певні переваги як для малого суб'єкта господарювання, так і для країни загалом.

Слід додати, що однією з найпоширеніших форм стимулювання розвитку сектору малого підприємництва в країнах Європи є введення спеціальних режимів податкових правил, або застосування загальних правил з окремими пільгами для малих підприємств. У країнах Європейського Союзу та інших світових державах спрощені системи оподаткування аналогічні до єдиного податку в Україні не використовуються. Там набули поширення податкові стимули державної підтримки малого підприємництва [3, 177–187]:

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що мале підприємництво у зарубіжних країнах розвивається за умови постійної й ефективної державної

підтримки як на законодавчому так і на фінансовому рівні шляхом надання «дешевих» кредитів як на створення бізнесу, так і на його розширення та вдосконалення, зменшення податків, гарантування банківських позик, створення консультативних, інформаційних та інноваційних центрів та інше. Необхідність підтримки малих підприємств в усьому світі вважається прямим обов'язком держави, тому що вони поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, залученням фінансових ресурсу, конкурентної спроможності товарів та послуг [4].

Таким чином, аналіз та залучення світового позитивного досвіду розвитку та підтримки малого бізнесу свідчить про необхідність створення цілісної, комплексної системи державної підтримки розвитку цього сектору економіки, запровадження якісного правового поля для ефективної діяльності не лише дрібного підприємництва а й у перспективі всіх галузей економіки.

Список використаних джерел:

1. Малий бізнес. Зарубіжний досвід.// Все про бізнес. (Електронний ресурс) Режим доступу : <http://probiznes.com.ua>.
2. Облік та оподаткування суб'єктів малого бізнесу в зарубіжних країнах в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності - Інтернет-ресурс : www.irbis-pbuv.gov.ua
3. Оксана Квасниця. Особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах / Квасниця О. // Світ фінансів. ТНЕУ - 2012. - Вип. 2. - С. 177–187.
4. Accounting: systems and procedure / David H. Wever, Edward B. Brover, James M. Smiley & Antony J. Poreca. – 4 edit. – Part 1. – 10 rh, 1982. – 280 p.

Соклаков М.М.

студент;

Жукова Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ І ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Розвиток конкурентного середовища є одним із пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави та важливою умовою для прогресу підприємництва в Україні. Державне сприяння підвищенню рівня конкурентоспроможності та інноваційності української економіки має важливе значення для розвитку внутрішнього ринку завдяки стимулюванню суб'єктів підприємницької діяльності до виробництва високотехнологічних товарів та надання якісних послуг, впровадження інновацій, а також для виходу вітчизняних товаровиробників на європейський ринок. Цей процес сприяє суб'єктам господарювання в отриманні доступу до потенційних

можливостей, які пропонують Угода про асоціацію між Україною та ЄС та поглиблена й всеохоплююча зона вільної торгівлі [1].

В нових умовах процес виходу на європейські ринки загострив проблему вжиття державних заходів для істотного підвищення конкурентоспроможності економіки та досягнення належних ефектів реалізації конкурентної політики. На розвиток конкуренції та рівень конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності в Україні негативно впливає низка дестабілізуючих факторів.

Кожного року Всесвітній економічний форум [2] шляхом опитування проводить дослідження щодо оцінки топ-менеджерами компаній факторів, які перешкоджають веденню бізнесу в країнах. Результати опитування українських підприємців показано на рис. 1.

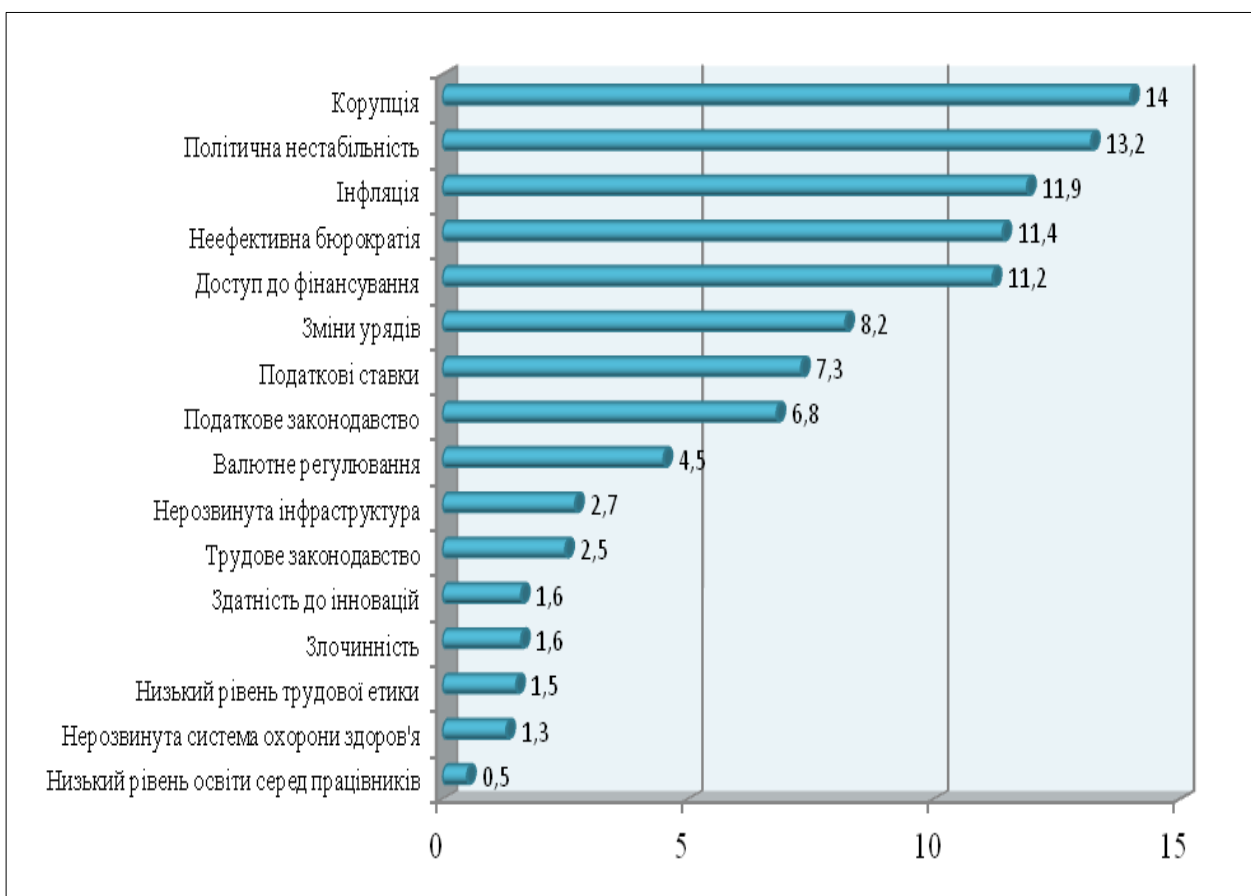


Рис. 1. Фактори, які перешкождали веденню бізнесу в Україні у 2016 році, % (за результатами опитування українських підприємців)

Джерело: [2]

Першу позицію у рейтингу очолює корупція – 14 %. Корупція завжди входила у трійку дестабілізуючих факторів, але у 2016 році вона посіла перше місце і продовжує впевнено тримати позицію. Зазначений фактор не входить до числа показників, які використовуються для розрахунку Індексу конкурентоспроможності, але дозволяє зрозуміти проблеми, які найбільшою мірою перешкоджають веденню бізнесу в регіонах України.

Негативна динаміка низьких рейтингів в оцінках успішності боротьби з корупцією, підвищення конкурентоздатності, рівня соціального забезпечення тощо свідчать про те, що Україна перебуває в зоні ризику опинитися серед «крихких країн» [3], які потенційно можуть стати об'єктом зовнішнього управління. Хоча історія надає нам досить непогані шанси для подальшого економічного розвитку. Про це свідчить новітня економічна історія хоча б стосовно Японії та деяких «південноазійських тигрів» [4, с. 9]. Тому при поступовому переході до нового світового порядку ми маємо подолати інституційну невизначеність соціально-економічного розвитку країни задля забезпечення конкурентоспроможності господарчої системи та збереження своєї національної ідентичності.

Нестабільність державної політики є наступним бар'єром для ведення бізнесу в Україні. На третьому місці в рейтингу найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу розташувався лідер торішнього рейтингу – інфляція. Раніше найпроблемнішим фактором для ведення бізнесу українські підприємці вважали податкову політику і вона впевнено посідала першу позицію, але у 2016 році податкова політика уже не входить навіть у п'ятірку найбільших дестабілізуючих факторів. До першої п'ятірки також традиційно увійшли неефективна бюрократія (11,4 %) та доступ до фінансування (11,2 %). Далі зазначені неефективність роботи чиновників (8,2 %) і податкові ставки (7,3 %). Неефективність роботи чиновників більш ніж удвічі частіше називалася пріоритетною проблемою керівниками інвестиційного бізнесу, ніж енергетичних, видобувних і торгових компаній.

Отже, найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу пов'язані з державними інституціями та з оподаткуванням. Проте Україні вдалося зберегти такі конкурентні переваги, як високоосвічене населення, гнучкий та ефективний ринок праці, перспективний за обсягами внутрішній ринок.

Перша трійка найбільш проблемних факторів абсолютно ідентична для компаній будь-якого розміру – великого, середнього або малого бізнесу. Спостерігається пряма залежність між розміром компаній та пріоритетністю для них факторів нестабільності державної політики та податкової політики, у той час як у випадку корупції залежність зворотна – чим більша компанія, тим менше проблем у неї виникає через корупцію [5].

Враховуючи вищезазначене, максимально використати можливості Угоди про асоціацію для зростання внутрішнього ринку України можна за умов поліпшення якості ділового клімату шляхом викорінення дестабілізуючих факторів ведення бізнесу, оскільки спроможність вітчизняних товаровиробників утримувати власні позиції на міжнародних ринках, диверсифікувати експорт в товарному та географічному вимірах визначається саме якістю національного ділового клімату.

Отже, потенційно Україна може бути однією з провідних країн світу. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована й водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і такої, що потребує значних інвестицій для підтримання.

Сучасне розуміння впливу цивілізаційних основ на забезпечення сприятливого середовища для розвитку ефективної конкуренції відтворює ситуацію «забігу Чорної Королеви» з казки про Алісу у Задзеркаллі: нам потрібно бігти навіть для того, щоб хоч би встояти на місці. Щоб рухатися вперед – мусимо бігти вдвічі швидше. А для цього нам потрібна інноваційна допомога та інтеграція до структур Європейського Союзу, оскільки іншого варіанту практично не існує [4, с. 12].

Таким чином, інституційне забезпечення конкурентоспроможності країни має супроводжуватися реальними і дієвими заходами, які передбачають відновлення належного рівня поведінки суб'єктів підприємництва. Ці заходи мають бути спрямовані на підвищення якості суспільних благ, які пропонує держава, стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, захист національного виробника і всілякий розвиток внутрішнього ринку.

Список використаних джерел:

1. Лагутін В. Д. Конкуренція і конкурентна політика в умовах європейської інтеграції України / В. Д. Лагутін // Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність національної економіки», 5–6 жовтня 2017 р. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2017. – С. 42–46.

2. Фактори, які перешкождали веденню бізнесу в Україні у 2016 році (за результатами опитування українських підприємців) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/>

3. Bohl R. The World is Much Better off than it Feels [Електронний ресурс] // Geopolitics Made Super. – Режим доступу : <https://www.geopoliticsmadesuper.com/2016/07/27/the-world-is-much-better-off-than-it-feels/>

4. Шаров О. М. Місце України в глобальній економічній системі: потенціал та перспективи / О. М. Шаров // Стратегічні пріоритети. – 2017. – № 2 (43). – С. 4–19.

5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&>

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мануха Г.В.

студентка,

Сумський державний університет

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ: МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Митно-тарифне регулювання сьогодні є важливим механізмом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Його головним завданням є захист вітчизняної економіки від зовнішніх негативних впливів. Митно-тарифні методи регулювання (імпортні та експортні тарифи) є історично першим інструментом протекціонізму і регулювання зовнішньої торгівлі. Вони займають центральне місце в системі реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 126–127].

Актуальність даної теми дослідження зумовлена потребою вдосконалення митного регулювання в Україні у зв'язку з інтеграцією України до Європейського Союзу. Дослідженню проблем митної політики України присвячені праці вчених-правників С. В. Ківалова, Б. А. Кормича, В. Я. Настюка, П. В. Пашка, С. М. Перепьолкіна, К. К. Сандровського, економістів – Я. А. Жаліло, В. І. Мунтіяна, П. Т. Саблука та інших провідних науковців

Останнім часом зростає роль та вплив митної системи на стан національної економіки. Передусім мова йде про: контроль за експортно-імпортними операціями, спрямований на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника, боротьбу з протиправною (тіньовою) економічною діяльністю, протидію неконтрольованому відпливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів. Всі ці завдання повинні вирішуватись, насамперед, засобами митного контролю, тарифного та нетарифного митного регулювання. Через це, формування і проведення відповідної економічної політики в системі забезпечення митної безпеки і впровадження механізмів блокування та усунення факторів, що підривають усталеність митної системи, є актуальною проблемою державної політики у сфері митної справи. Для своєчасного виявлення загроз у сфері зовнішньоекономічної безпеки держави потрібно використовувати індикатори, що відображають ступінь захищеності національних товаровиробників та рівень бар'єрів, які стоять перед ними на шляху здійснення експортної діяльності.

Так, у січні 2016 р. зареєстровано проект Закону «Про Національну митну службу України». Метою прийняття законопроекту є створення Національної митної служби України як органу виконавчої влади, який

забезпечуватиме захист митних інтересів та митну безпеку України, регулювання зовнішньої торгівлі, захист внутрішнього ринку, розвиток економіки України та її інтеграції до світової економіки, наповнення державного бюджету, протидію митним правопорушенням [3, с. 12–14].

Заходи щодо реалізації відносин між Україною та Європейським Союзом з приводу асоціації стали основним стратегічним вектором соціально-економічних реформ в Україні. Зазначені реформи є комплексними та чітко визначають сфери реформування, однією з яких є митне реформування як складник державного регулювання у секторі зовнішньоекономічних відносин. Європейський Союз та Україна погодилися надати один одному преференційний режим у торгівлі товарами [2, с. 20]. Це означає, що одна зі сторін не може встановлювати на імпорту чи експорт іншої сторони вищі митні податки чи збори, ніж ті, що вона встановила для будь-якої іншої країни. Сторони також не можуть встановлювати жорсткіші умови торгівлі чи застосовувати більшу кількість форм митного контролю, ніж передбачено відповідною угодою.

До митних інтересів, захист яких забезпечує митну безпеку України, можна віднести.

- вдосконалення механізмів захисту внутрішнього ринку від несумлінної конкуренції з боку імпортової продукції;
- створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, прискорення товарообігу і пасажиропотоку через митний кордон;
- своєчасне і повне стягнення податків і митних зборів;
- ефективну організацію боротьби з контрабандою і порушеннями митних правил, їхнє і попередження;
- наближення митного законодавства до світових вимог, розвиток міжнародного співробітництва у сфері митної справи;
- забезпечення конфіденційності інформації щодо суб'єктів ЗЕД та їхньої діяльності;
- збільшення транзитної привабливості країни;
- недопущення ввозу на територію держави неякісних товарів, використання і споживання яких становить небезпеку для здоров'я населення;
- недопущення ввозу продукції з низьким морально-етичним змістом, що пропагує міжнаціональні конфлікти, сепаратизм та ін. [4, с. 138–143].

Виділяють такі етапи реалізації митної безпеки: 1) формування та затвердження митної політики в галузі митної безпеки; 2) формування системи митного регулювання у взаємозв'язку з економічними інтересами і цілями держави, котрі впливають на визначення орієнтирів митного регулювання; 3) застосування обраних заходів щодо методів регулювання та контролю до товарів, котрі переміщуються через кордон; 4) моніторинг системи митного регулювання. Поняття «забезпечення митної безпеки» необхідно розглядати в рамках створеної системи захищеності національних та митних інтересів держави як здатність управлінських рішень протидіяти можливим небезпекам у митній галузі. Зовнішніми і внутрішніми загрозами, які впливають на стан реалізації митної справи, можуть бути різні критичні ситуації (стан війни, стихійні лиха, страйки), тривалі важкі економічні

ситуації, надзвичайні ситуації, різні, у т. ч. діаметрально протилежні економічні інтереси України та інших держав, обмежувальні та протекціоністські дії як держав, так і окремих фінансових груп та ін. Завжди існує можливість негативного впливу на стан митної безпеки, тобто створюються ризикові ситуації, які сприяють появі намірів переміщення товарів і транспортних засобів на територію держави у вигляді дій економічного та митного шахрайства. Митний ризик розглядається як кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки чи ймовірності реалізації діючої або потенційної загрози митній безпеці з погляду усвідомленої можливості виникнення митної шкоди, при цьому ймовірність реалізації загрози повинна збалансовано розраховуватися на підставі комплексної оцінки показників ймовірності реалізації конкретної загрози як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі [5, с. 3–7].

Список використаних джерел:

1. Панько Т. Випуск 17.// Особливості митно-тарифного захисту в умовах асоціації України з ЄС, квітень 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10622/1/%D0%BD__2016.pdf. – С. 126–128.
2. Білич Н. «Фіскальна політика України в умовах євроінтеграційних процесів» // Співробіт-ництво України та ЄС у митній сфері, – квітень 2016. [Елек- тронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10622/1/%D0%BD__2016.pdf. – С. 20–22.
3. Основи митної справи в Україні: навч. посіб. / за ред. П.В. Пашка.
4. Пашко П.В., Пісной П.Я. Митна безпека України // Вісник НАДУ при Президентові України. – 2012. – № 2. – С. 138–143
5. Пашко П., Демченко В., Павлюк В. Заходи митно-тарифного регулювання як складова реалізації митної політики України. – Вісник АМСУ. – 2014. – № 4 (28). – С. 3–7.

Маркова Є.М.

студентка,

Науковий керівник: Архієреєв С.І.

доктор економічних наук, професор,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ТАРИФНІ КВОТИ ДЛЯ УКРАЇНИ В РАМКАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Співпраця з європейськими підприємцями та виведення власних товарів на ринок ЄС є одним із пріоритетних напрямків розвитку зовнішньої торгівлі України. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, підписання якої відбулося поетапно у березні та червні 2014 року, стала одним із найбільших кроків до реалізації такого курсу. Одним з важливих для української економіки досягнень внаслідок підписання стало тимчасове застосування з 1 січня 2016 року Глави IV Угоди в частині створення

поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ), що дозволяє українським підприємцям стати частиною бізнес-спільноти держав-членів ЄС.

Однак протягом усього періоду співпраці України та ЄС у сфері торгівлі гостро поставало питання щодо шляхів впровадження тарифних квот – дворівневих митних тарифів, за яких визначена кількість товарів може бути імпортована за пільговою ставкою мита (нульовою або зниженою) протягом певного періоду («ставка мита в межах квоти»). Така ставка може бути встановлена або нульовою, або значно нижчого рівня, ніж існуюча [1, с. 51].

Використання систем нетарифного регулювання є невід'ємною складовою торгівельних відносин України та ЄС.

Відповідно до положень Угоди про асоціацію, що є чинними з 1 січня 2016 року, діє система квот, передбачених Угодою за положеннями про Зону вільної торгівлі (ЗВТ). Статтями Угоди визначено тарифні квоти в основному для тих «чутливих» товарів, у виробництві яких задіяно аграрний сектор. Зі сторони ЄС – це квоти для 36 груп українських товарів, перелік яких знаходиться у Додатку І-А, Доповненні А до Угоди (яловичина, свинина, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, виноградний і яблучний соки, яйця та альбуміни тощо); за 4 типами продукції встановлено додаткові обсяги. Зі сторони України у Додатку І-А, Доповненні В визначено 3 групи товарів, на які розповсюджуватиметься дія тарифних квот (м'ясо свинини; птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор) та передбачено додаткові обсяги ще для двох. Згідно мов впровадження ЗВТ між Україною та країнами-членами ЄС, такі тарифні квоти підлягають поступовому збільшенню одноразово протягом 5 років (в середньому, на 10% щороку) відповідно до графіків, встановлених у Додатках до Угоди (ст. 29 Угоди про асоціацію України та ЄС). Дія тарифних квот буде розповсюджена на ряд визначених українських аграрних і харчових товарів, перелік яких також встановлено в положеннях Додатків до Угоди [2].

Правила адміністрування встановлених тарифних квот визначається положеннями ст. 3 Регламенту ЄС № 374/2014, а власне процес адміністрування здійснюватиметься відповідно до статей 308a, 308b і 308c Регламенту (ЄС) № 2454/93 та ст. 184 Регламенту (ЄС) № 1308/2013. Основними принципами такого адміністрування, відповідно до документів, є система «перший прийшов – перший обслуговується» (first come, first served) та ліцензування [3].

Для продуктів, виготовлених шляхом переробки, та продуктів рослинництва (крім зернових) квоти виділяють за принципом «перший прийшов – першим обслуговується». За такої системи експортер спершу має доставити товар, сертифікат якості на нього до митниці; а вже після перетину товаром кордону із загального обсягу наданої Україні квоти вираховується вага експортованого продукту.

Поставки на ринок ЄС продукції тваринного виробництва та зернових, імпорт яких до ЄС регулюється дуже ретельно, проходить за принципом ліцензування. Така система діятиме для продажу м'яса птиці та напівфабрикатів з такого м'яса, молока, вершків, йогуртів, пшениці, яєць, свинини тощо. Для торгівлі вищезазначеними товарами, держава-член ЄС, що

імпортуватиме продукцію, здійснює запит до Генерального директорату Європейської комісії «Аграрні питання та розвиток сільської місцевості». Однак час на резервування необхідного обсягу квоти є обмеженим [3].

Таблиця 1

**Перелік деяких товарів, що підлягають квотуванню
за принципом “first come, first served”**

Продукція	Тарифний код	Обсяг квоти (тонн/рік)	Обсяг квоти на 2017 рік (тонн/рік)
Мед	0409 00 (00)	5 000 з поступовим збільшенням кожні 5 р. до 6 000	5200
Часник	0703 20 (00)	500	500
Ячмінна крупа та борошно; зерно зернові злаки	1103 19 (30–90) 1103 20 (90) та ін.	6 300 з поступовим збільшенням кожні 5 р. до 7 800	6 600
Оброблені томати	2002 10 (10–90) 2002 90 (11–19–31–39–91–99)	10 000	10 000
Виноградний та яблучний соки	2009 61 (90) 2009 69 (11–71–79–90) та ін.	10 000 з поступовим збільшенням кожні 5 р. до 20 000	12 000

Розроблено автором за даними: [2]

Таблиця 2

**Перелік деяких товарів, що підлягають квотуванню
за принципом ліцензування**

Продукція	Тарифний код	Обсяг (тонн/рік)	Обсяг станом на 2017 рік (тонн/рік)
Яловичина	0201 10 (00) та ін.	12 000	12 000
Свинина	0203 11 (10) та ін.	20 000	20 000
М'ясо птиці та напівфабрикати з такого м'яса	0207 11 (30–90) 0207 12 (10–90) та ін.	16 000 з поступовим збільшенням кожні 5 років до 20 000	16 800 + 20 000 (для кодів 0207 12 (10–90))
Молоко, вершки та йогурти	0401 10 (10–90) 0402 91 (10–30–51–59–91–99) та ін.	8 000 з поступовим збільшенням кожні 5 р. до 10 000	8 400
Яйця та альбуміни	0407 00 (30) 0408 91 (80) та ін.	1 500 з поступовим збільшенням кожні 5 років до 3 000	1 800 + 3 000 (для коду 0407 00 (30))
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	1001 90 (99) 1101 00 (15–90) та ін.	950 000 з поступовим збільшенням кожні 5 р. до 1 000 000	960 000
Цукор	1701 11 (10–90) 1701 12 (10–90) та ін.	30 000 з поступовим збільшенням кожні 5 р. до 40 000	32 000

Розроблено автором за даними: [2]

Підсумовуючи, можна зазначити, що Зона вільної торгівлі стала рушійною силою у процесі євроінтеграції, а також відкрила значні можливості для українського бізнесу. За даними Державної служби статистики України за січень-жовтень 2017 року, обсяг експорту українських товарів до країн ЄС становить 40,2% від загального обсягу експорту, та збільшився порівняно з 2016 роком на 29,1%. Імпорт товарів із держав-членів ЄС становить 42,2% від загального обсягу, та збільшився протягом 2016 року на 22,8% [4].

Впровадження тарифних квот положеннями Угоди про асоціацію стало важливим поштовхом до розвитку економічної співпраці суб'єктів – відкриття європейського ринку для українських підприємців, сприяння зростанню конкурентоспроможності українських товарів тощо. Однак така система преференцій має і певні недоліки. Одними з них є недостатній обсяг тарифних квот ЄС для аграрного сектора, експорт якого є важливим пунктом в зовнішніх економічних відносинах України та ЄС. Вирішення такої проблеми на державному рівні є практично неможливим, оскільки питання розширення тарифних квот залежить від рішення інституцій ЄС, регламентується положеннями Угоди про асоціацію, та є не вигідним власне для держав-членів ЄС через захист свого внутрішнього ринку [5]. Задля впливу на обсяг квот в рамках ЗВТ уряд України може сприяти розробці та впровадженню таких заходів: вдосконалення роботи митних підрозділів, спрощення процедур ліцензування, реформування систем ринкового нагляду, органів контролю за безпекою продукції тощо [1, с. 54]. Важливим є також і проведення фундаментальних змін у процесах функціонування економіки України.

Список використаних джерел:

1. Панасейко І. М., Губа М. О. (2017). Проблеми нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах дії зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. *Бізнес Інформ*, № 2, 50–54.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Документ 984_a11, ратифікація від 16.09.2014. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. (2017). FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/>
4. Державна служба статистики України. (2017). Соціально-економічне становище України за січень – жовтень 2017 року. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Бабич А. (2014) Общий обзор для бизнеса: что изменится в законодательстве в связи с ассоциацией с ЕС. *Юрист и Закон: Аналитическое издание*, № 26. – Режим доступу: <http://vkr.ua>

Пернарівська О.О.
студентка,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вартісним вираженням масштабів, структури та характеру зовнішньоекономічних операцій країни та її участі у світовому господарстві є платіжний баланс.

За формою складання платіжний баланс є статистичним звітом, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів країни з резидентами інших країн (з нерезидентами) за певний період (місяць, квартал, рік).

Аналіз динаміки платіжного балансу України за 2010–2016 роки свідчить про постійне існування від’ємного сальдо зовнішньої торгівлі України (різниці експорту та імпорту товарів та послуг) [5], [6]. При цьому до 2013 року воно зростало (майже в 4 рази порівняно з 2010 роком), а в 2014 та 2015 роках почало різко скорочуватись (в 9 разів порівняно з 2013 роком). В 2016 році від’ємне сальдо торговельного балансу знову зросло з 1 704 млн. дол. США до 5 470 млн. дол. США. Скорочення від’ємного сальдо відбувалось на тлі скорочення як експорту товарів та послуг, що зумовлено подіями в східному регіоні України, так і імпорту товарів та послуг, темпи скорочення якого були ще вищими, ніж темпи скорочення експорту. Негативною тенденцією є те, що в 2016 році експорт товарів продовжував скорочуватись, а імпорт товарів та послуг почав зростати.

Основними зовнішньоторговельними партнерами України є країни СНД та ЄС, на які припадає 62,5% всього товарообігу. При цьому Росія була і залишається і найбільшим експортером, і найбільшим імпортером України. За підсумками 10 місяців 2017 року до п’ятірки найбільших експортерів України входять Росія, Польща, Туреччина, Італія та Індія, на які припадає 32,5 % сукупного експорту (рис. 1).

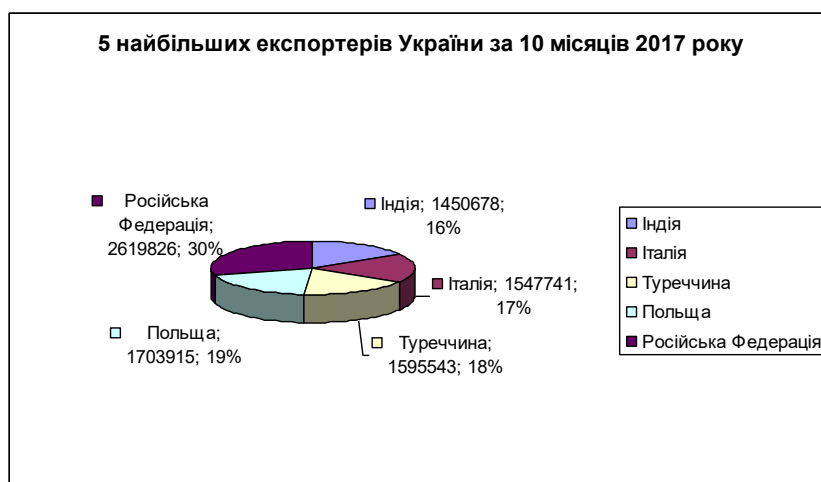


Рис. 1. Регіональна структура експорту України в 2017 році
[побудовано на основі даних Держкомстату України]

За підсумками 10 місяців 2017 року до п'ятірки найбільших імпортерів України входять Росія, Німеччина, Китай, Польща, Білорусь, на які припадає 50,3% сукупного імпорту (рис. 2).

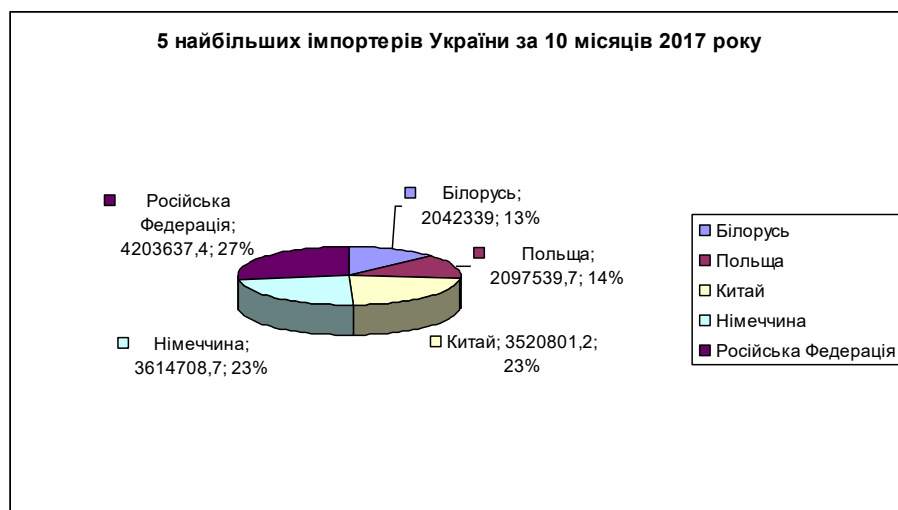


Рис. 2. Регіональна структура імпорту України в 2017 році
[побудовано на основі даних Держкомстату України]

На поліпшення сальдо платіжного балансу України в цілому впливає позитивне сальдо балансу оплати праці, але з 2013 року воно почало скорочуватись, відновивши в 2016 певне зростання.

Загальний рівень відкритості системи міжнародних економічних відносин визначається ступенем відкритості її підсистем та суб'єктів, насамперед національних економік.

В якості показника відкритості може слугувати питома вага експорту (експортна квота) та імпорту (імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті (ВВП) [3]. Для України ці показники за даними за 2016 рік становлять 52,5% та 58,7% відповідно, що свідчить про достатньо високий зв'язок економіки України із світовим господарством.

З метою підтримки рівноваги платіжного балансу держави розробляється та реалізується валютна політика. Вітчизняна система валютного регулювання характеризується надмірною зарегульованістю, складністю та необґрунтованою бюрократизацією [2], [4]. Нинішню валютно-курсову політику в Україні можна охарактеризувати як політику плаваючого (гнучкого) обмінного валютного курсу, перехід до якої відбувся з 2014 року. До того періоду в Україні проводилась фактично політика регульованого обмінного курсу, суть якої зводилась до утримання курсу гривні до іноземних валют (в основному щодо долара США) в межах дуже вузького коридору, що призвело до суттєвого скорочення офіційних золотовалютних резервів держави.

Індикатором зміни цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів по відношенню до продукції, що виробляється в країнах-основних торговельних партнерах України є індекс реального ефективного обмінного курсу гривні. Його економічний зміст полягає у відображенні зміни обмінного курсу, відкоригованого на рівень інфляції в Україні та в країнах-торговельних

партнерах. Відповідно зростання РЕОК вказує на те, що конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових ринках та на внутрішньому відносно закордонних аналогів знижується. При зниженні РЕОК відбувається зростання конкурентоспроможності вітчизняних товарів внаслідок порівняно менших темпів інфляції або номінальної девальвації національної валюти [1].

Аналіз динаміки індексу РЕОК з 1999 року вказує на те, що найвище його значення спостерігалось всередині 2008 року, коли його значення перевищувало 1,2, а найнижче значення було на початку 2015 року, коли воно становило 0,54. Звідси випливає, що найкращі умови для конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку існували в 2015 році, коли гривня знецінилась до 24 гривень за долар і спостерігалась суттєва інфляція, а найгірші – до середини 2008 року, коли гривня укріпилась до 3,85 гривень за американський долар за низьких темпів інфляції.

За прогнозами НБУ дефіцит поточного рахунку платіжного балансу становитиме близько 4% ВВП у 2017–2018 роках. Покращення конкурентоспроможності експорту компенсуватиметься зростанням імпорту через відновлення внутрішнього попиту. Сприятливіші умови торгівлі пом'якшать негативний ефект від припинення торгівлі з неконтрольованими територіями на торговельний баланс.

Основним джерелом фінансування поточного рахунку у 2017–2018 роках стане продовження скорочення готівкової валюти поза банками та пожвавлення припливу капіталу до приватного сектору. Офіційне фінансування (насамперед від МВФ) має забезпечити нарощення міжнародних резервів та створити надійний буфер перед початком значних виплат за зовнішнім державним боргом, що очікуються з 2019 року.

Список використаних джерел:

1. Береславська О. І. Курсова політика та її вплив на конкурентоспроможність економіки / О. І. Береславська, Д. М. Серебрянський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – с. 209–214.
2. Боришкевич О. Вплив валютного регулювання на економічний розвиток України / О. Боришкевич // Ринок цінних паперів України. – 2016. – № 12. – С. 63–72.
3. Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посібник / [Ю.Г. Козак, М.А. Заєць, Т. Sporek, [та ін.]; за заг. ред. Ю. Г. Козака – Одеса- «ТОВ.ПЛУТОН», 2016. – 352 с.
4. Савельєв Є. Валютно-курсова політика України: сучасні тенденції та вибір валютного курсу / Є. Савельєв, В. Куриляк // Журнал європейської економіки. – 2016. – Т. 15 (№ 4). – С. 424–444.
5. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446
6. Федорова Г. Асиметрії платіжного балансу України з державами ЄС / Г. Ю. Федорова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5–6. – С. 151–157.

Рудик К.Я.

студентка,

Науковий керівник: Бозуленко О.Я.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЛЬ ТОВАРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні товарні відносини являються ключовими у розвитку людства і, зокрема, економіки. Багато різновидів товарів та використання інформаційних технологій на ринку збільшують попит споживачів. Стабільність економіки залежить від контрольованого та систематичного розвитку товарного розширення.

Дослідженню поняття «товар» приділяли значну увагу в своїх наукових працях такі науковці як: Ф. Котлер, І. Сирохман, Л. Білецька, С. Іляшенко та інші.

Білецька Л. В. розглядає «товар», як продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу, а не для особистого споживання. Товаром може бути як речовий продукт, так і послуга або інформація, а також робоча сила (праця), земля, капітал тощо, які, хоч і не є продуктами праці, в умовах розширеного товарного виробництва, коли воно стає загальним, перетворюються в товари [1, с. 376].

Іляшенко С. М., вважає, що товар є головним елементом комплексу маркетингу від якого у вирішальній мірі залежить успіх ринкової діяльності підприємства. Можна скільки завгодно удосконалювати інші елементи маркетингового комплексу (ціна, розповсюдження, просування) але без головного елементу – ефективного у споживанні і виробництві товару – всі зусилля будуть марними [2, с. 20].

Окрім, представлених визначень категорії «товар» існує ще досить велика кількість різних підходів, тому товар можна трактувати як щось багатогранне. Саме через це виникає неврівноваженість в економіці, що може призвести до негативних наслідків, за рахунок обмеженості ресурсів та збільшення попиту на ринку. Тому виникає не лише економічна загроза, а й інформаційна і в деякій мірі навіть політичного характеру.

Товар являє собою головний суспільний ресурс, який відображає усі складні перевтілення соціально-економічних відносин у певний час у конкретному соціумі.

Особливість товару розглядається у розрізі трьох груп:

- товар як набір властивостей (технологічний аспект);
- товар як засіб задоволення потреб (психологічний аспект);
- товар як матеріальний чи нематеріальний об'єкт (економічний об'єкт) [3].

З економічної точки зору «товар» аналізується, як:

- товар як засіб для продажу;
- товар як засіб обміну;

– товар як результат діяльності організацій [4, с. 152].

Товар виступає позитивним інструментом балансування протиріччя між стабілізацією дефіциту та надлишком макроресурсів. Наявність такої властивості товару і все більше її посилення представляє доказ того, що сучасне суспільство вступило у новий етап свого розвитку. Цей етап називають етапом глобалізації, хоча економічні аспекти його наявності взаємодіють з політичними, екологічними та іншими факторами, що сьогодні виходять на перший план, починають переважати за впливом на розвиток економік різних країн.

Таким чином, товар розглядається як основний ресурс соціально-економічних відносин і розглядається як засіб продажу, обміну та результату діяльності.

Список використаних джерел:

1. Білецька Л. В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. пос. / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В.І. Савич. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
2. Іляшенко С. М. Маркетингова товарна політика : підручник / С. М. Іляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 243 с.
3. Біловодська О. А. Функціональна зміна поняття «товар» в умовах глобалізації та інформатизації економіки / О. А. Біловодська, О. І. Тарасенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 110–119.
4. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник для вузів / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 1998. – 384 с.

Сардак С.Э.

*профессор кафедры по совместительству,
доктор экономических наук, доцент;*

Зубко О.Е., Матвейчук В.К.

студенты,

Днепропетровский гуманитарный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО РЫНКА

Современные рекламные тренды связаны с появлением новых тенденций которые вносят существенный вклад в социально-экономическую жизнь общества.

Наиболее распространенными тенденциями развития рекламного рынка являются:

– Рекламные носители и их сосуществование: интернет, со всеми рекламоносителями: (СМИ, мобильный маркетинг и звуковая реклама, директ-медиа).

– Засилье рекламы («рекламный шум») – одна из главных проблем нынешней рекламы. Специалистам следует пересмотреть рекламную

политику и разработать способы, которые сделают ее ненавязчивой но привлекательной. Например, с помощью информационных статей, вместо модульной рекламы, также необходимо пересмотреть приципы печати рекламы, сделать ее простой и единой по формам размещния. Одно из важнейших нововедений ближайшего будущего – возможность оформления рекламных подписок (ТВ, интернет), по желанию пользователя за бонусы например в виде скидки абонентской платы [1].

– Интерактивные формы рекламы: благодаря опросам общества, рекламодатели смогут разработать интересную, запоминающуюся рекламу и предложить ее потребителям через различные рекламоносители. Одним из способов коммуникации с потребителем можно рассмотреть предложения такой игры, которая сможет привлечь внимание потребителей на предлагаемый продукт. В недалеком будущем реклама сможет подстраиваться под каждого потребителя. Она будем чувствовать настроение каждого, научиться понимать потребности и желания.

– Социальная окраска рекламы: Ответственность рекламодателя перед клиентом, предложение качественного продукта который сможет привлечь потребителя.

– Подсознательное воздействие: нацеленная работа рекламы на уровне подсознания человека, с использованием механизма скрытого воздействия на его психику. Например, использование рекламируемого продукта в популярных передачах или фильмах.

– Сложность рекламы. Рекламодатель должен не только донести информацию предлагаемого продукта но и завлечь покупателей. Сложность состоит в том что реклама должна донести каждому кто ее увидит свою уникальность, каждый покупатель должен понимать что предлагаемый продукт сделан под его потребности и желания. Реклама должна вызвать высокий интерес общества на предлагаемый продукт который в последствии будет востребован и покупаем [3].

– Повышение себестоимости рекламы:

1. Недостаток качественных рекламных площадей;
2. Рост цен и инфляция;
3. Стремительный рост бизнеса нуждающегося в рекламном обслуживании.

– Влияние брендов в рекламе: в современном мире известные бренды играют значительную роль в жизни общества, будь то одежда, аксессуары или техника. Известный бренд означает качество и популярность продукта. Наверно каждый знает что популярный бренд стоит дорого но благодаря рекламе и раскрутке, люди тратят огромные деньги на его покупку [2].

– Новые носители:

1. Текстовая реклама сдает свои позиции, фото и видео контент лидирует. Согласно статистике Google за май 2016 года, доход от рекламы на YouTube поднялся до уровня дохода в Google;

2. Использование в качестве рекламных площадок тех мест, которые ранее не использовались для рекламы. Например реклама на асфальте тротуара [2].

– Упаковка: Как мы уже говорили ранее, фото – это сейчас тренд. Потребители постоянно фотографируют окружающий мир. Интересная новая упаковка залог того что продукт будет сфотографирован, возможно выложен в социальные сети, а в последствии замечен потенциальными потребителями.

– Основные рекламные рынки: популярными рекламными рынками стали такие страны как Бразилия, Россия, Индия и Китай (БРИК) а это 43% населения всего мира. Их участие приносит 40% доходов от продаж мультинациональных компаний, таких как Unilever.

Основная задача маркетологов и рекламных агентств распространить рекламу так чтобы каждый мог ее увидеть не зависимо от места своего проживания. Также благодаря поглощению и слиянию компаний, можно повысить свою конкурентоспособность в странах БРИК [3].

Подведем итоги: будущее рекламы за интернетом, а также за социальными сетями. Традиционные медиа постепенно теряют свою популярность, современные пользователи тратят четверть своего времени на работу с мобильными устройствами. Потому реклама в интернете продолжает набирать свою популярность. В Украине с 2015 по 2016 год количество смартфонов увеличилось до 40%, мобильный интернет-трафик растет. Интернет пользователи ищут информацию с помощью поисковика (63% от всех пользователей), социальных сетей (4.99%), видео рекламы (21.3%), мессенджеров (2.04) [2].

Доля пользователей социальных сетей растет как и количество смартфонов. Самыми быстро растущими и перспективными для вложений в рекламу являются Facebook и Snapchat. Потому что, Facebook точно знает кому нравится рекламируемый продукт, их друзей и людей, которые похожи на поклонников продукта. В Украине помимо Facebook и Snapchat, большую популярность имеет Instagram, в котором люди активно делятся и обмениваются фото. Но Snapchat имеет большие перспективы для развития рекламного рынка, так как с момента начало его работы пользователи поделились большим количеством фото, чем пользователи Facebook и Instagram вместе [2].

Также заметным инновационным прорывом в рекламном бизнесе, можно назвать Periscope. Эту площадку можно использовать не только для развлечений, а и для рекламы в частности. Periscope предоставляет следующий ряд возможностей:

- клиентская база: общение с потребителями напрямую;
- запуск нового продукта и его презентация в режиме онлайн;
- онлайн мероприятия: например, прямая трансляция, открытия нового кафе;
- маркетинговые обзоры: обзоры продуктов ведущими экспертами в режиме онлайн.

В Periscope в реальном времени люди одновременно являются участниками, потребителями и наблюдателями одновременно [2].

Таким образом, современная реклама – это особый способ коммуникации. Реклама состоит из общения между брендом и потребителем. Основная цель рекламы – привлечь внимание потребителя, донести до него

информацию о предлагаемом продукте, и дать возможность понимания о его необходимости.

Список использованных источников:

1. Статья: Тенденции развития рекламного рынка: 17 революционных изменений рекламе ближайших 5 лет или авторское видение тенденций развития рекламы и объявлений. Сергей Панов. [Электронный источник] Режим доступа: http://www.esonline.ru/obzor_reklamnogo_rynka/tendencii_razvitiya_rynka/

2. Статья: Тенденции развития маркетинга 2017 и брендинг будущего. Ксения Ляшко. [Электронный источник] Режим доступа: <http://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/trendy-marketing-a-i-brending-a-2017.html>

3. Статья: Основные тенденции развития рекламы в современном обществе. Золотарева Людмила Геннадиевна. [Электронный источник] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyie-tendentsii-razvitiya-reklamy-v-sovremennom-obschestve>

Хачатрян Р.Х.

студент,

Полтавський юридичний коледж імені Ярослава Мудрого

ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Поширення тіньової економіки негативно позначається на дієвості механізмів та інструментів глобального управління та управління національними економіками. Фінансове право ринкового типу є найбільш ефективною системою протидії так званому «тіньовому праву». Попри те, що тіньові відносини з моменту перебудови політико-економічної системи в пострадянських республіках набули особливо широкого розмаху, термін «тіньове право» введено в науковий обіг порівняно нещодавно.

Основними сучасними проблемами тінізації економічних відносин у глобальному вимірі визнані тіньова зайнятість та тінізація фінансових потоків. Незважаючи на те, що проблема тінізації вже вийшла за межі національних економік, поки що відсутній цілісний та скоординований між країнами план дій щодо подолання тіньової економіки. Існуючі програмні документи або стосуються подолання її окремих проявів, зокрема відмивання «брудних грошей», боротьби з економічною злочинністю тощо, або спрямовані на протидію тіньовій економічній діяльності у масштабах національних економік. Тінізація економічних відносин має специфічний вплив на економіку України. Зовнішні кризові явища швидко призводять до масштабного вилучення капіталів з офіційної економіки, що поглиблює її кризовий стан. У контексті ризиків розбалансованості світової економіки та загроз чергової економічної кризи руйнування механізмів та інструментів тінізації економічної діяльності є передумовою забезпечення стійкості економіки до кризових явищ [3, с. 3].

При цьому важливо мати на увазі, що по суті фінансовий правопорядок устанавлюється, з одного боку шляхом забезпечення загальних правил, які забезпечують формально рівне відношення до всіх адресатів; з іншого боку – правил, які в достатній мірі викладені в законах та підзаконних нормативно-правових актах, стабільні та легкодоступні і можуть бути застосовані в судах. Розуміючи це можна зробити висновок, що законодавчо чи нормативно ці процеси не врегульовані, не мають чіткої правової основи, і тому вони автоматично освоюються в тіньовій сфері. Тіньова економіка є складним багатогранним явищем соціально-економічного життя суспільства. Вона характерна для будь-яких соціально-економічних систем. Однак, аж до теперішнього часу, в економічній науці не існує єдиного загальноприйнятого визначення категорії «тіньова економіка». Без єдиного визначення даної категорії неможливо точно визначити масштаби, які вона займає в економіці, та її структуру. А це, в свою чергу, ускладнює розробку заходів щодо боротьби з нею. Як показує досвід багатьох країн, тіньова економіка існує у всьому світі. Проте у різних країнах вона проявляється у різних масштабах та формах, а отже, чинить й різний вплив на всі соціально-економічні та політичні процеси, які відбуваються в тій чи іншій державі [4, с. 103].

Так, з початку 60-х і до кінця 80-х років тіньовий сектор економіки колишнього СРСР виріс у 30 разів і, навіть по заниженим оцінкам, досягнув більше 20% національного доходу. За розрахунками Світового банку в 1994 р. частка тіньової економіки досягла в Україні 48,1% сукупного обсягу ВВП. За думкою окремих дослідників, в середині 90-х років вже біля 70% ВВП в Україні у «тіні». Обсяг тіньового сектору української економіки становить щонайменше 350 млрд. грн. на рік. Кумулятивний відтік тіньового капіталу з країни за період з 2000 по 2008 рік становив \$82 млрд. Ця сума майже втричі перевищує витрати зведеного бюджету на охорону здоров'я за цей період, у 2,3 рази – обсяг прямих інвестицій. Ринки деяких нелегальних товарів істотно перевищують бюджет України. Місткість ринку нелегальної торгівлі природними ресурсами становить близько \$20 млрд. З наукової точки зору у тіньових економічних процесах ще багато не визначено. Вченими досі не створені не тільки якісні методи виявлення тіньових економічних процесів, але й не вироблено єдиного підходу до визначення сутності та місця тіньової економіки держави [4, с. 104].

Найбільш суттєвими до останнього часу були дослідження в галузі кримінального права щодо запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. Меншою мірою дискутувалися питання розширення зони застосування превентивного законодавства (адміністративного, фінансового) щодо підвищення ефективності боротьби з відмиванням коштів. Основна проблема будь-якої спроби розширити зону застосування превентивного законодавства полягає саме у нестачі контролю та нагляду на початковому, первинному рівні фінансової діяльності. Процес відмивання «брудних» грошей несе загрозу для загального економічного розвитку територій і країн, які відмовляються від жорсткого контролю за цим видом міжнародної злочинної діяльності. На відміну від більшості розвинутих країн, в Україні при легалізації «брудних» капіталів злочинці віддають

перевагу зберіганню їх у найбільш ліквідній формі. В більшості схем відмивання, з метою уникнення капітальних втрат у процесі легалізації, використовуються механізми переведення грошей з безготівкової в готівкову форму, в основному, через банківські установи. Основними складовими механізму запобігання відмиванню коштів у системі фінансового моніторингу, згідно з міжнародними стандартами, є ідентифікація клієнтів і дослідження та звітування про трансакції. Основним принципом сучасних стратегій із запобігання відмиванню коштів є принцип «знай свого клієнта», проголошений FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering) у рекомендаціях 10 і 11. Зокрема, в рекомендації 10 йдеться про те, що фінансові інститути не повинні тримати анонімні рахунки чи рахунки, що відкриваються явно на фіктивні імена. У рекомендації 11 зазначається, що фінансові інститути повинні розпочинати розумні дії щодо одержання достовірної інформації про осіб, на чие ім'я відкриваються рахунки чи відбуваються трансакції, якщо виникають найменші сумніви, такі дані особи діють не від свого імені. У Сорока Рекомендаціях FATF міститься змістовна характеристика процесу ідентифікації особи, яка передбачає: ідентифікацію клієнта на основі достовірних документів, даних або інформації з незалежних джерел, отримання інформації про цілі та наміри ділових відносин, підтримання поточного контролю для того, щоб переконатися, що трансакції, які здійснюються, збігаються з інформацією про клієнта. На відміну від рекомендацій FATF, законодавство України застосовує чіткі вимоги до ідентифікації осіб, що не можна вважати недоліком [6, с. 85].

Законодавчими змінами в Україні запроваджені зміни щодо ідентифікації особи (клієнта), яка здійснюється до або під час встановлення ділових відносин, але до проведення фінансової операції. Таке формулювання вимоги більше узгоджується з рекомендаціями FATF. Відповідно до них фінансові установи можуть проводити ідентифікацію до або під час встановлення ділових відносин чи проведення трансакції. Крім того, рекомендації передбачають можливість завершення ідентифікації фінансовими установами і після проведення трансакції, якщо ідентифікація буде проводитись якомога швидше та коли трансакції не несуть великого ризику, а також коли це важливо для підтримки нормального здійснення їх функцій. Загальними ознаками, які вказують на відмивання коштів є: великі платежі готівкою, нетипові та такі, що не мають економічної мети, трансакції фондів із або до іноземних юрисдикцій, нетипова ділова діяльність або трансакція, велике або різке переміщення фондів, невідповідність суспільного становища клієнта з розмірами фондів, якими від оперує, захисна позиція при опитуванні. Неможливо повністю охопити та формалізувати за певними ознаками всі підозрілі трансакції. Науково-технічний прогрес і розвиток фінансового сектора створюють нові можливості для клієнтів, з-поміж яких злочинці у числі перших можуть використовувати певні переваги, задіювати при цьому додаткові ресурси. Крім того, за кожною з трансакцій може стояти окрема особистість, яка накладає власний індивідуальний характер. Саме тому можливим є твердження про наявність певних недоліків у нормативному закріпленні ознак підозрілих трансакцій, які базуються на неспроможності

процесу нормотворення щодо оперативного реагування на досягнення фінансового сектора та використання злочинцями новітніх можливостей в обхід ознак, закріплених у нормативно-правових актах, а також наявності нечіткості у визначенні вимоги про звітування щодо підозрілої трансакції. Оскільки в основі механізму звітування закладено обов'язковість звітування щодо окремих операцій із переліку тих, які досліджувались у межах внутрішнього фінансового моніторингу, у Законі закріплено два відокремлені переліки операцій, що підлягають обов'язковому та внутрішньому фінансовому моніторингу: фінансова операція підлягає внутрішньому фінансовому моніторингу, якщо вона має одну або більше ознак, що містять ризики, аналіз яких та ініціативне їх виявлення, у свою чергу, покладається на суб'єкта первинного фінансового моніторингу та фінансова операція підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу за двома критеріями: розмірами угоди й її характером. Зважаючи на постійне вдосконалення схем відмивання коштів, запровадження саме позитивного переліку операцій, які підлягають звітуванню, на рівні закону є недоцільним через потребу постійного оновлення такого переліку [6, с. 85].

Отже, в деякій мірі норми законодавства України відповідають міжнародним нормам та нормам FATF. Але все одно є суттєві відмінності, хоч і є притаманні ознаки. В сучасній системі фінансового моніторингу України суттєвою перевагою є те, що в ній робиться акцент на чіткий облік та своєчасне та неупереджене звітування про проведення трансакцій. Це обумовлено тим, що обов'язковість звітування суб'єктів фінансового моніторингу поширюється лише на визначені типи операцій. Але згідно законодавства встановлюються чіткі ознаки підозрливості фінансових операцій. Тобто, вже є інструменти вичислення порушень у фінансових операціях та є уявлення як боротися з цим. Як висновок можна зазначити, що Україна робить значні успіхи у сфері боротьби з відмиванням коштів та тіньової економіки. Але все ж таки будуть залишатися приклади порушення законодавства у цій сфері, бо ця проблема встановлювалася протягом багатьох років та зникнути так просто вона не зможе.

Список використаних джерел:

1. Внукова В. М. Сучасні проблеми фінансового моніторингу: Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 квітня 2015 р.). – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклюзив, 2015. – с. 6–9.
2. Бандурка О. М. Сучасні проблеми фінансового моніторингу: Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 квітня 2015 р.). – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклюзив, 2015. – с. 3–6.
3. Леонова О. О. Сучасні проблеми фінансового моніторингу: Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 квітня 2015 р.). – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклюзив, 2015. – с. 103–106.
4. Кіріка Д. В. Пріоритети механізму звітування про фінансові операції в системі фінансового моніторингу // Підпр., господ. і право. – 2013, № 4. – с. 84–88.
5. Користін О. Є. Відмивання коштів: теоретико-правові засади протидії та запобігання в Україні. – К., 2007. – 448 с.

Шебалков Г.О.

студент;

Черба В.М.

доцент,

Університет митної справи та фінансів

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ ЯК МЕТОД ДОТРИМАННЯ ПРАВОВИХ НОРМ МІЖ КРАЇНАМИ

В умовах загострення політично-економічної ситуації між країни значного впливу набувають економічні санкції. Уряди та багатонаціональні органи вводять економічні санкції, намагаючись змінити стратегічні рішення державних та недержавних суб'єктів, які загрожують їх інтересам або порушують міжнародні норми поведінки. Критики кажуть, що санкції часто погано продумані і рідко успішні в зміні поведінки цілі, тоді як прихильники стверджують, що вони стали більш ефективними в останні роки і залишаються важливим інструментом зовнішньої політики. Санкції стали визначальною рисою реакції Заходу на кілька геополітичних завдань, включаючи ядерну програму Північної Кореї та втручання Росії в Україну. Тобто, можна стверджувати, що санкція – це елемент правової норми, що встановлює невідповідні наслідки у разі порушення правила, визначеного диспозиції. Саме санкція є одним із засобів спонукання особи до додержання норми права. Стандартна норма права може бути викладена у вигляді: «Якщо країна порушує норми міжнародного права чи проводить агресивну політику по відношенню до інших країн, то на країну можуть бути накладені санкції від інших країн та ООН».

Економічні санкції застосовуються для торгових та фінансових відносин, цілей зовнішньої політики та політики безпеки. Вони можуть бути всебічними, забороняючи комерційну діяльність щодо всієї країни, наприклад, давні ембарго США на Кубу, або вони можуть бути цільовими, блокування транзакцій з певними підприємствами, групами чи окремими особами.

Санкції застосовуються у різних формах, включаючи заборони на поїздки, заморожування активів, ембарго на постачання зброї, обмеження капіталу, скорочення іноземної допомоги та обмеження торгівлі. (Загальний експортний контроль, який не є каральним, часто виключається із обговорень санкцій).

Національні уряди та міжнародні органи, такі як Організація Об'єднаних Націй та Європейський Союз, можуть накласти економічні санкції для примушення, стримування, покарання чи приниження суб'єктів, які загрожують їхнім інтересам або порушують міжнародні норми поведінки. Санкції використовують для цілого ряду зовнішньополітичних цілей, включаючи боротьбу з тероризмом, боротьбу проти наркотиків, демократію та просування прав людини, врегулювання конфліктів та кібербезпеку.

Політики можуть розглядати санкції як відповідь на іноземні кризи, в яких національний інтерес менш важливий або де військові дії не є

можливими. Країни та організації можуть періодично видавати санкції в каральних цілях.

Санкції можуть бути, як ефективним, так і зазнати невдачі залежно від напрямку та умов їх використання. Програми санкцій із невеликими цілями, як правило, більш успішні, ніж ті, що мають великі політичні амбіції. Крім того, санкції можуть досягти бажаного економічного ефекту, але іноді вони можуть не змінити поведінку агресора [2].

Ефективність політичних санкцій можна спостерігати на прикладі застосування їх проти КНДР та Ірану. Подальші Резолюції 1874 (2009), 2087 (2013), 2094 (2013) приймалися у зв'язку з наступним випробовуванням КНДР ядерної зброї та встановили більш жорсткий режим санкцій. Зокрема, ембарго на поставку зброї, огляд усіх без винятку вантажів, які ввозяться (вивозяться) з країни та суден у відкритому морі, блокування банківських транзакцій та банківських рахунків, а також можливість огляду особистого багажу дипломатичних представників з метою виявлення і вилучення крупних сум готівкою, якщо є підстави вважати, що вони спрямовуються на розвиток ракетно-ядерної програми.

Схожа ситуація у зв'язку з порушенням режиму нерозповсюдження та введенням санкцій і щодо Ісламської Республіки Іран. За порушення зобов'язань, визначених Угодою про гарантії з МАГАТЕ, Радою Безпеки резолюціями 1737 (2006), 1747 (2007), 1803 (2008), 1929 (2010) стосовно Ірану введено санкції на підставі глави VII Статуту ООН. Вони передбачали ембарго на поставку матеріалів, чутливих в плані розповсюдження ядерної діяльності й розвитку програм розробки балістичних ракет; заборону на експорт та імпорт будь-яких видів зброї та пов'язаних з нею матеріалів; заборону на поїздки та заморожування активів щодо визначених Радою осіб. У зв'язку з невизнанням керівництвом Ірану санкцій та невиконанням рішення Ради Безпеки тиск на країну поступово посилювався шляхом введення більш суворих примусових заходів.

За висновками груп експертів Ради Безпеки ООН введення санкцій хоча і не зупинило розробку ядерних та ракетних програм Ірану та КНДР, проте суттєво вплинуло на графік їх реалізації, а завдяки введенню фінансових санкцій дало змогу перекрити основні канали отримання коштів, які б у разі їх надходження використовувалися для фінансування забороненої діяльності [3].

Введення санкцій призводить до колосального впливу на економіку країни. Починається криза в економіці країни, яку можна спостерігати через зниження макропоказників. ВВП в країні знижується на декілька відсотків. У разі жорстких санкцій відбувається втеча внутрішнього капіталу і колосальний відтік іноземного капіталу. Через санкції скорочується економічне співробітництво з іншими країнами. Ціни на продовольчі товари зростають. Більшість громадян не можуть дозволити собі виїзд за кордон. Санкції для країни – це неможливість використання необхідних їй технологій. Такі обмеження відчувають всі сфери. Починається уповільнення науково-технічного розвитку. Ще один важливий ефект санкцій – обмеження доступу бізнесу до так званих «дешевих» грошей в західних банках.

Відповіддю на агресивні дії країн виступають санкції, які впливають на всі сфери країни. Так політичні санкції зазнала Російська Федерація. За час санкцій в країні спостерігалось падіння ВВП і скорочення економіки. За перші десять місяців від початку санкцій ВВП впав на 0,7%, багато ключових показників серйозно погіршилися. Санкції також спровокували колосальний відтік капіталу з РФ – в 2014 році він склав \$ 153 млрд, в 2015-му – \$ 57,5 млрд, в 2016-м – \$ 15,4 млрд. В 2014–2016 роках ціни на продовольчі товари в Росії вирости майже на третину (31,6%). Особливо помітним виявився стрибок цін у 2015 році. Падіння реальних доходів людей у жовтні прискорилося до 5,9% в річному вимірі. Це призвело до скорочення роздрібною торгівлі, оборот якої зменшився на 4,4%. Вперше за останні десятиліття зріс рівень безробіття: він становить 5,4%.

Обвал російського рубля. Значний внутрішній та зовнішній борг Росії. Немоżliвість доступу до джерел зовнішніх запозичень та падіння цін на нафту призвели до обвалу російського рубля: 6 грудня 2014 увійшло в історію Росії як «чорний вівторок», коли рубль на торгах впав з позначки 60 рублів за долар до майже 80 рублів за долар. Після стабілізації курсу: рубль подешевшав з 34.37 за 1 долар США до 40.94 (19 %) [1].

Отже, через санкції, економіка будь-якої країни може почати стискатися, це призведе до банкрутств компаній, за цим піде стискання банківської системи. Спроби врятувати системоутворюючі банки викликають необхідність почати емісію, яка призведе до обвалу національної валюти. Це приведе, у свою чергу, до припинення придатності валюти в якості розрахункової одиниці в міжнародній торгівлі, що призведе до колапсу імпорту.

Таким чином, проаналізувавши усі докладені матеріали стає зрозуміло, що санкції дійсно є реальною загрозою, як в науково-технічному, так і в духовному розвитку країни. Дії санкцій можуть бути не помітними на перший погляд, але вони уповільнюють розвиток країни на наступні десятиліття. Те, що стає з країною, це – не що інше, як кадри уповільненої дії аварії потягу. Вони можуть лише сповільнюватися або прискорюватися, але аварія потягу відбудеться абсолютно точно.

Список використаних джерел:

1. Санкції проти Росії: чи був ефект? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.com/ukrainian/features-38247744>
2. Сопронюк О. Поняття санкції у теорії права / О. Сопронюк // Історико-правовий часопис. - 2016. - № 1. - С. 234–240. – [Режим доступу]: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipch_2016_1_46
3. Малишева Ю. В. «Проблема ефективності застосування санкцій ради безпеки ООН до країн-порушників режиму нерозповсюдження ядерної зброї» – 2013. – С. 367–370.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алієв Ф.М.

здобувач,

Науковий керівник: Ульяновченко О.В.

доктор економічних наук, професор,

член-кореспондент НААН України, ректор,

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗАСАДАХ SCM

Сучасні тенденції розвитку національної економіки вимагають від виробників аграрної продукції пошук нових можливостей для переходу до нового, ефективнішого рівня виробництва. Проте підвищення ефективності виробництва і споживання може здійснюватися без змін його технічного рівня за рахунок удосконалення управління матеріальними потоками на засадах логістизації, як інструменту організації управління матеріально-технічним забезпечення [1].

Для оптимізації процесу управління матеріальними потоками вважаємо за необхідне розглядати, в першу чергу, транспортну систему з урахуванням ресурсозберігаючих чинників. При дослідженні такої системи необхідно розглянути та визначити основні операційні процеси діяльності підприємства з достатнім рівнем деталізації, оскільки ці процеси сприяють формуванню додаткових витрат підприємства. Отже, у загальному вигляді ланцюг матеріальних потоків можна навести у вигляді ланцюга взаємопов'язаних процесів об'єднаних в декілька системних та ефективних груп організації постачання, виробництва, розподілу та складування, тому пропонуємо використовувати Supply Chain Management (SCM) (Системи управління ланцюгами поставок) при управлінні матеріальними потоками в межах логістичної системи. Такі інформаційні системи призначені для автоматизації та управління всіма етапами постачання підприємства і для контролю руху логістичних потоків на підприємстві. Система SCM дозволяє значно краще задовольнити попит на продукцію і знизити логістичні витрати. SCM охоплює весь цикл закупівлі сировини, виробництва і реалізації продукції [3; 4]. Використання зазначеної системи забезпечить підвищення попиту при мінімальних витратах.

Оскільки організація ланцюга матеріальних потоків, зокрема постачання аграрної продукції є дуже складною мережею, використання SCM дозволяє ефективно його спланувати. З позицій SCM кожний виробник аграрної продукції розглядається в мережевому рівні до якого належить щонайменше

один ланцюжок постачання, тобто він у деяких випадках має кілька різних постачальників і споживачів (рис. 1).

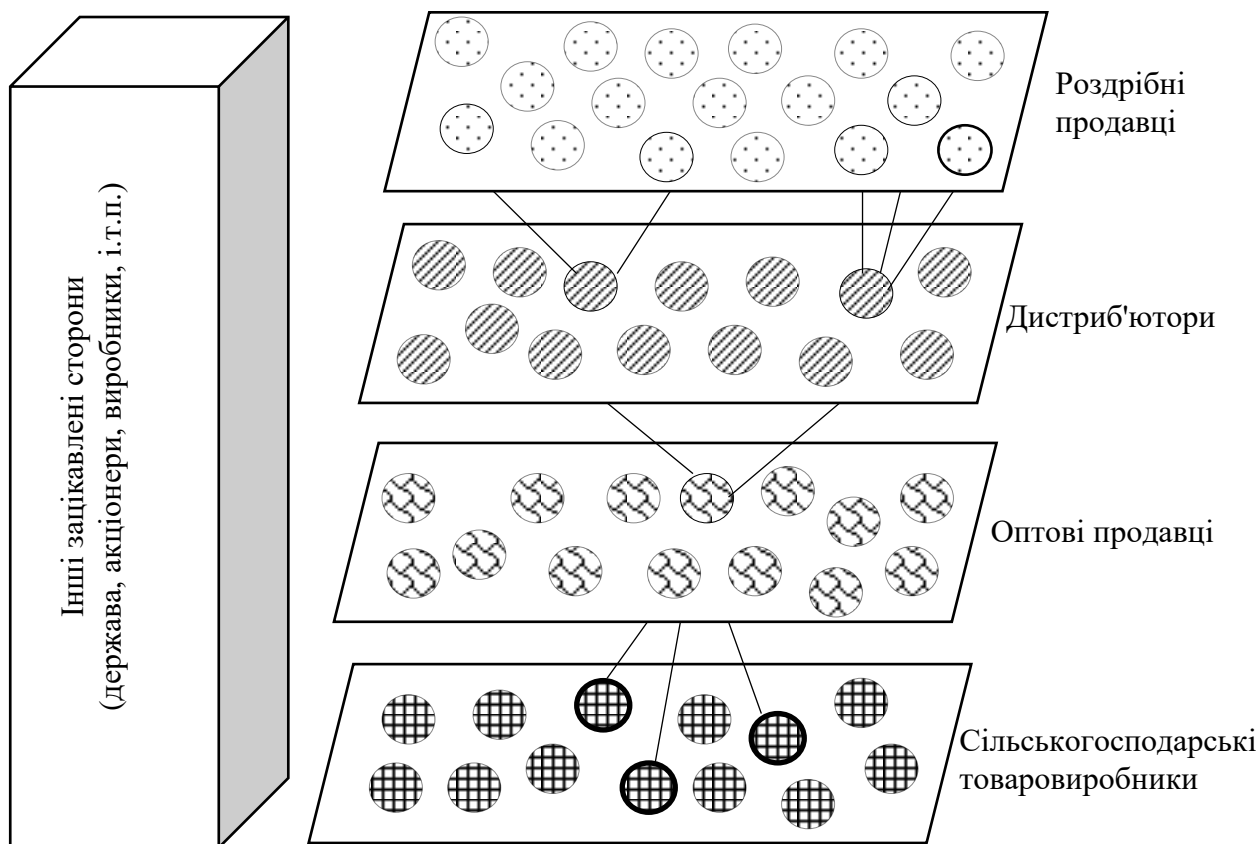


Рис. 1. Схематичне зображення функціонування ланцюга SCM

Джерело: сформовано автором за джерелом [4]

Процес ланцюга SCM аграрної продукції від постачання необхідної сировини до зберігання готової продукції та її реалізації повинен базуватися на взаємодії комплексу матеріальних потоків з інформаційними і грошовими потоками між сферами логістичної діяльності, що забезпечить оптимізацію господарської діяльності [2].

За даними AMR Research і Forrester Research, з впровадженням SCM виробники отримують такі конкурентні переваги, як зменшення вартості і часу обробки замовлення (на 20–40%), скорочення закупівельних витрат (на 5–15%), скорочення часу виходу на ринок (на 15–30%), зменшення складських запасів (на 20–40%), скорочення виробничих витрат (на 5–15%), збільшення прибутку на 5–15% [3].

Отже, при управлінні матеріальними потоками в межах логістичної діяльності необхідно враховувати інформаційні потоки у SCM ланцюгах, як інструмент відлаженої та системної дії логістичних сфер. При організації матеріальних потоків слід враховувати завдання стратегічного управління, оскільки логістичне планування залежить від стратегічних і оперативних планів функціонування і розвитку. Останнім етапом при організації управління матеріальними потоками є оцінка їх ефективності в межах логістичної системи та функціонального і стратегічного управління, що

дозволить встановити залежність між ефективністю управління логістичною діяльністю та основною діяльністю.

Кожен процес управління матеріальними потоками включає в себе ряд процесів наступного етапу, які в свою чергу поділяються на процеси, останні розподіляються на операції або подальші кроки процесу. Отже, ефективно організоване управління матеріальними потоками аграрного сектору на засадах SCM визначає загальний інтегрований підхід та дозволяє сформувати систему організаційно-економічних показників для оцінки надійності аграрного сектору в умовах ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Косарева Т.В. Логістизація економіки АПК. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2753/1/4.pdf>.
2. Supply Chain Management in Agriculture – Including Economics Aspects like Responsibility and Transparency. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ageconsearch.umn.edu>.
3. Tadviser. Государство. Бизнес. ИТ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tadviser.ru>.
4. Training programme on Supply Chain Management in Agriculture. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.manage.gov.in>.

Ivanova N.

*Candidate of Economics, Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tuhan-Baranovsky, Kryvyi Rih*

THE MATHEMATICAL MODELS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY'S ASSESSMENT

The works of such scientists as O.M. Holovchenko [1], T. E. Voronkova [2], S.P. Stetsenko [3], G.O. Sukrusheva [4], I.V. Zablodska [5] are devoted to study of issues of economic security of the region and its threats. The identification of latent indicators of regional economic security is made in the thesis; the mathematical models of regional economic security's assessment are created by the results of the study; the proposed models allowed determining the level of economic security for each region of Ukraine according to the 2015.

Purpose of the study is to identify latent (hidden) indicators of regional economic security; to build the models of regional economic security's assessment.

The methods of theoretical generalization are used for study and systematization of regional economic safety's factors. System analysis methods, namely the method of canonical analysis were used to identify the effective management's latent factors of regional economic security. Ranking method made possible to determine the ranged sequence of the primary factors – symptoms of regional economic security and to build a regional ranking in terms of regional

economic security. The method of comparison has allowed identifying common and distinctive features of the calculation results of regional economic security for the two models.

The application of canonical analysis for identifying the effective management's latent factors of regional economic security has allowed determining the level of importance of each factor's indicator depending on the factor's influence to productive signs. The results of canonical analysis show that 79.06% of variation of productive indicators of regional economic security is explained by variations of eleven factors – symptoms. The developed models of regional economic security's assessment for the partial features and the factors – symptoms (1), (2) are correct and have a close relationship, as evidenced by the correlation coefficient – 0.96.

$$Z_Y = 0,75Y_1 + 0,48Y_2 + 0,36Y_3 + Y_4 - 0,21Y_5 - 0,03Y_6 \quad (1)$$

$$Z_X = 0,2X_1 + 0,21X_2 + 0,69X_3 + 0,63X_4 + 0,05X_5 + 0,97X_6 + \\ + 0,83X_7 + 0,18X_8 + 0,37X_9 + 0,43X_{10} + 0,17X_{11} \quad (2)$$

Implementation of the developed models made possible to determine that the best economic security by results of 2015 has Dnipropetrovsk region, the worst – is Lugansk region (Fig. 1).

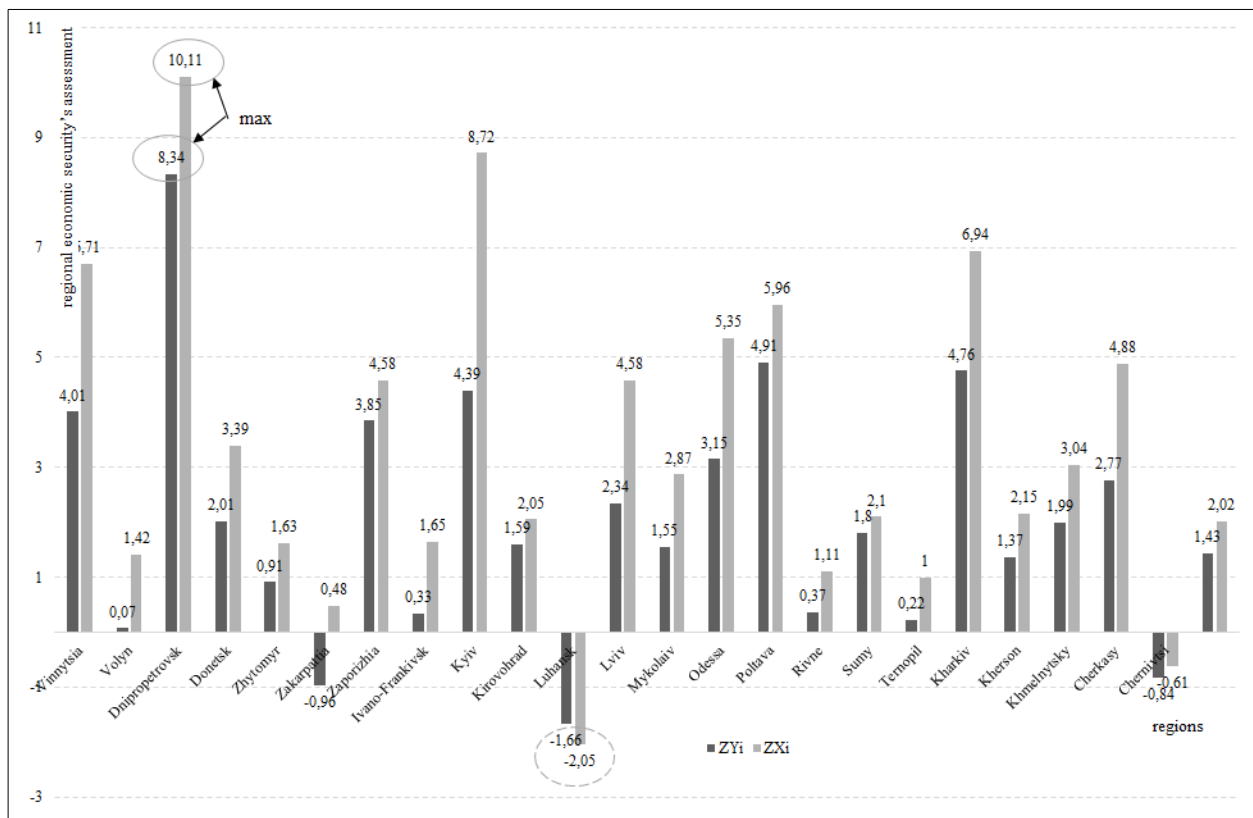


Fig. 1. Assessment of economic security of the regions of Ukraine (according to 2015)

Source: Calculated by the author

Applied nature of the proposed models is proved by their practical application for the actual data of socio-economic development of Ukraine by results of 2015. In

further researches, it is reasonable to calculate the regional economic security with designed models according to previous and subsequent periods, which will generate sufficient data for correct study the dynamics of regional economic security, for determining trends of changes and predicting its value in future periods.

Список використаних джерел:

1. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія / О. М. Головченко. Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.
2. Воронкова, Т.Є. Економічна безпека регіону в системі ієрархії економічної безпеки [Текст] / Т.Є. Воронкова // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 20 листопада 2014 року / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2014. – С. 63–65.
3. Стеценко С. П. Закономірності формування мезоекономічного рівня економічної безпеки/ С. П. Стеценко// Ефективна економіка. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2495>.
4. Сукрушева Г. О. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека регіону» / Г. О. Сукрушева // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 231–238.
5. Заблодська І.В. Збалансований розвиток регіону як передумова його економічної безпеки / Заблодська І.В. // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту імені Володимира Даля. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – 2011. – № 7. – С. 146–159.

Калініченко Д.Р.

аспірант, асистент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОДИН З ІНДИКАТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Площина наукового дослідження людського капіталу останнім часом постійно розширюється з постановкою нових завдань і нових способів їх розв'язання. Однак сучасна динаміка соціально-економічних процесів на світовому і національному ринках потребують активізації досліджень людського капіталу в умовах поширення глобалізаційних процесів.

Під глобалізацією розуміють процес всесвітньої економічної, політичної, соціальної та культурної інтеграції та уніфікації. Це об'єктивний процес, що охоплює всі сфери життя суспільства. Наслідком глобалізації є створення міжнародних організацій із сертифікації, міжнародних економічних, політичних, військових альянсів тощо. З одного боку, це покликане покращити життя населення, стандартизувати експортну продукцію в світових масштабах для відповідності вимог національних законодавств, зробити простішим ведення бізнесу між державами та континентами, стерти кордони

між цивілізаціями. З іншого боку, для економіки країн, що розвиваються, більшість цього залишається недосяжним і провокує загострення проблеми мобільності, збільшення відчуття соціальної нерівності [1, с. 17].

В умовах глобалізації важливого значення набуває конкурентоспроможність в глобальному аспекті. Тому, надамо понятійного значення терміну «конкурентоспроможність». Так, конкурентоспроможність – це комплекс переваг в сформованих та розвинених властивостях національної економіки які визначають здатність країни переважати над іншими, ефективно використовувати наявні ресурси, розширювати та підвищувати обсяги реалізації національної продукції на світовому ринку.

Пропонуємо визначити рівень конкурентоспроможності України на основі міжнародних індексів: рейтингу BDO International Business Compass [2], The Global Competitiveness Report [3] та FDI Confidence Index [4]

Щодо рейтингу BDO International Business Compass, його визначають щорічно на основі економічних, політико-правових та соціокультурних факторів в певній країні. Індикаторами визначення конкурентоспроможності країни в цьому рейтингу наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Індикатори визначення конкурентоспроможності країни за методикою рейтингу BDO International Business Compass

Економічні умови	Політико-правові умови	Соціокультурні умови
• дохід на душу населення	• політична стабільність	• приріст населення
• державний борг	• регуляторна якість	• рівень безробіття
• інфляція	• верховенство права	• споживання
• свобода бізнесу	• контроль за корупцією	• витрати на душу населення
• інфраструктура	• торговельна свобода	• здоров'я
• сукупна податкова ставка	• інвестиційна свобода	• освіта
• ринковий потенціал		• свобода праці

Розроблена за [2]

Щодо рейтингу The Global Competitiveness Report, визначними індикаторами конкурентоспроможності країни виступають:

1. інституції;
2. інфраструктура;
3. макроекономічне навколишнє середовище;
4. здоров'я та початкова освіта;
5. вища освіта;
6. ефективність ринку товарів;
7. ефективність ринку праці;
8. фінансовий ринок та його розвиток;

9. технологічна готовність;
10. розмір ринку;
11. розвиненість бізнесу;
12. інновації [3].

Найважливішими індикаторами конкурентоспроможності за рейтингом А.Т. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index виступають:

- 1) наявність якісних цілей;
- 2) макроекономічне середовище;
- 3) фінансове становище;
- 4) толерантність до ризику;
- 5) валютна динаміка;
- 6) регуляторне середовище;
- 7) вимоги до національних резервів [4].

Розглядаючи індикатори конкурентоспроможності в представлених рейтингах необхідно відмітити, що в жодному з них не надається значної уваги людському капіталу. Проте саме ця економічна категорія є одним з визначальних факторів інноваційної економіки, що є основою конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Доведено, що людський капітал – це сукупність природжених та набутих за рахунок інвестицій у особистісний розвиток якостей (знань, здібностей, бажань, мотивів, навичок, психофізичного стану та ін.), реалізація яких слугує конкурентними перевагами на глобальному ринку праці та є джерелом отримання додаткового прибутку [1, с. 19].

Одним з основних міжнародних показників конкурентоспроможності людського капіталу країни є The Global Human Capital Report [5].

Пропонуємо дослідити взаємозв'язок між рівнем конкурентоспроможності країни та конкурентоспроможністю людського капіталу (рис. 1).

Аналіз рис. 1 показує на дещо різні підходи щодо оцінки рівня конкурентоспроможності країн за різними рейтингами. Проте в більшості країн ці значення є досить близькими. Вважаємо за необхідне також підтвердити досить тісний взаємозв'язок між рівнем конкурентоспроможності країни (як за кожним рейтингом окремо так і усередненим значенням) та рівнем конкурентоспроможності людського капіталу.

Необхідно відмітити досить високий рейтинг конкурентоспроможності людського капіталу України (24 місце), проте низькі показники конкурентоспроможності економіки держави свідчать про неефективне використання наявних трудових ресурсів.

Отже, зважаючи на умови, що визначають сучасний розвиток світового господарства, та характеризуються соціально-економічною глобалізацією, одним з основних факторів розвитку національної економіки та її інноваційної складової є людський капітал. А значення його конкурентоспроможності може свідчити і про конкурентоспроможність національної економіки, за умови його ефективного використання.

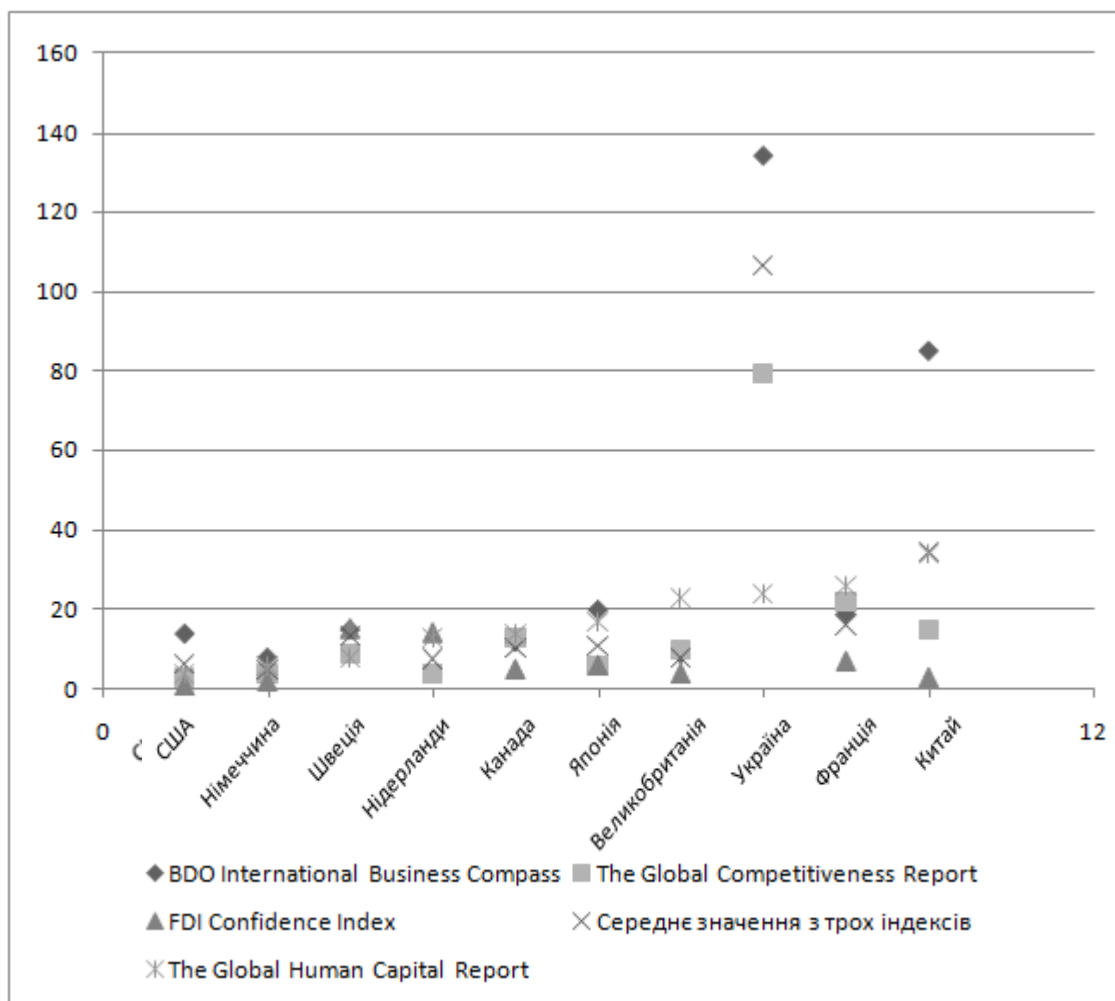


Рис. 1. Місце країн за рейтингами конкурентоспроможності
Розроблена за [2; 3; 4; 5]

Список використаних джерел:

1. Калініченко Д.Р. Вплив глобалізаційних процесів на характеристики людського капіталу / Д.Р. Калініченко // Економіка. Фінанси. Право. Серія «Економіка». – 2017. – № 5/3. – С. 15–19.
2. BDO International business compass 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.bdo.ge/getattachment/ Insights/ Publications/ BDO-IBC-International-Business-Compass-2017/BDO_IBC17_EN_web.pdf.aspx? lang=en-GB](https://www.bdo.ge/getattachment/Insights/Publications/BDO-IBC-International-Business-Compass-2017/BDO_IBC17_EN_web.pdf.aspx?lang=en-GB)
3. World Economic Forum. TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/ GCR2016–2017/05FullReport/ TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016–2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf)
4. The 2017 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/article? /a/glass-half-full-2017-foreign-direct-investment-confidence-index-article](https://www.atkearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/article?/a/glass-half-full-2017-foreign-direct-investment-confidence-index-article)
5. The Global Human Capital Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-human-capital-report-2017>

Коломієць О.П.

аспірантка,

Науковий керівник: Ульяновченко О.В.

доктор економічних наук, професор,

член-кореспондент НААН України, ректор,

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

Виробництво молока та молочних продуктів має свої специфічні господарські та організаційні особливості: короткий термін зберігання продукції у сирому вигляді, що потребує пошуку каналів його оперативної реалізації або короткотривалого зберігання у відповідних умовах; наявність широкого асортименту продуктів переробки; висока трудомісткість виробництва, що призводить до того, що праця може виступати лімітуючим фактором; необхідність великих капіталовкладень, пов'язаних з введенням в експлуатацію і утриманням відповідних будівель і споруд; потреба у кооперації і інтеграції, зумовлена необхідністю використання кормів та переробкою молока. Ці особливості мають важливе значення для виробників, оскільки потребують відповідної стратегії діяльності, вибору певних методів встановлення цін на молоко і молочну продукцію та обґрунтування можливостей і напрямів її збуту [1, 2].

Організаційно-економічні засади формування ринку молока та переробки формуються на основі організаційних та економічних чинників, які ґрунтуються на особливостях формування ринку та генеруються у локальні умови для функціонування окремих виробників молока.

Молочне скотарство має низку специфічних особливостей, які розглянуті в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених і визначаються особливостями сільськогосподарського виробництва. У своїх працях В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, Т.В. Божидарнік, В.І. Бойко, Ю.Е. Губені, В.І. Душка, М.М. Ільчук, 4 В.В. Липчук, В.М. Микитюк, М.К. Пархомець, Г.В. Черевко, О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, О.В. Ульяновченко та інші науковці [4] охоплюють проблеми розвитку організаційно-економічних основ ринку молока, удосконалення механізмів економічних взаємовідносин між виробниками молока та переробними підприємствами. Однак незадовільний стан розвитку молочного скотарства, концентрація виробництва молока переважно в господарствах населення вказують на наявність невирішених проблем.

На нашу думку, до особливостей молочного скотарства можна віднести наступні: поширеність виробництва молока і молочних продуктів для забезпечення населення, можливість цілорічного виробництва і реалізації молока; постійність попиту, як з боку кінцевих споживачів, так і з боку переробної промисловості, потреба населення молоці та молочних продуктах визначає постійний попит також; велика частка продукції молочної галузі

виробляється в більшості регіонів країни, що має вплив на економіку сільського господарства в цілому; залежність виробництва і пропозиції продукції незбираної продукції від природних умов, що впливає на кількість і якість продукції; залежність спеціалізації від зональних умов кормовиробництва, виходу товарної продукції і напрямків розвитку підприємства, необхідність органічного поєднання молочного скотарства з іншими галузями сільського господарства; витрати на корм молочної худоби займають одне з перших місць серед інших сільськогосподарських тварин; необхідність утримання крім молочних корів відповідного шлейфу для відтворення стада та підтримки певної структури стада, в молочному скотарстві частка корів у стаді становить 60–70%, в молочно-м'ясному 45–50%; рівень концентрації в молочному скотарстві залежить від природно-економічних особливостей, спеціалізації району; особливості молочної продуктивності: корови зимо-весінніх (лютий-квітень) і осінніх (жовтень-листопад) отелень характеризуються більшою продуктивністю; молочна продуктивність корів змінюється з віком; на величину удою корів впливають правильність доїння і його кратність; значний вплив у виробництві молока має селекційна і племінна робота; висока питома вага капітальних вкладень в будівлю й устаткування ферми.

На сучасному етапі розвитку держава приділяє все більше уваги проблемам молочної галузі, використовує прямі і непрямі методи, надає вплив через інструменти митного контролю.

До найважливіших чинників, що впливають на формування відносин на ринку виробництва та переробки молока, належать змінам в: технології виробництва; економічній політиці; соціальній структурі суспільства [3]. Важливе значення для ефективного функціонування галузі молочного скотарства мають її організаційно-економічні складові: нормативно-правові, правовий механізм реалізації регуляторної політики держави; фінансово-кредитні та податкові; наукові та інформаційно-консультаційні.

Регулювання галузі молочного скотарства та переробки молока на державному рівні є необхідністю управлінської діяльності, оскільки ринковий механізм саморегулювання не забезпечує пропорційності сукупного попиту й пропозиції в продукції продовольчого призначення [2, с. 70], що означає відсутність умов для ефективної діяльності виробників. Як вітчизняний, так і світовий досвід функціонування галузі молочного скотарства та переробки молока вказує на необхідність державного регулювання задля досягнення достатнього рівня ефективності. Державне регулювання може охоплювати фінансово-кредитні та податкові, техніко-технологічні та інвестиційні сторони функціонування виробників та переробних підприємств на ринку молока.

У молочному скотарстві та переробці молока існує низка вище перерахованих факторів, через які необхідно використовувати активне державне регулювання економічних відносин: висока залежність результатів виробництва від природно-кліматичних умов і термінів проведення робіт; необхідність забезпечення стабільності ринків і цін, схильних до природних сезонних коливань; низька цінова еластичність попиту на продовольство, часто пропозиція також має низьку цінову еластичність; необхідність забезпечення інвестиційної привабливості сільського господарства в умовах

значної потреби в капіталі і низького рівня фондівіддачі галузі, за нижчих, ніж в інших галузях, показників рентабельності виробництва, продуктивності праці. Тривалість виробничих циклів не дозволяє сільському господарству конкурувати з іншими галузями національного господарства; сільськогосподарське виробництво, і особливо виробництво молока, є сферою, де панує олігополізм, а на ринку виробників – практично досконала конкуренція (домогосподарства і фермери). Натомість у переробці функціонують регіональні крупні структури, що формують конкуренцію олігополістичного характеру.

Список використаних джерел:

1. Кирилюк Є. М. Аграрний ринок як економічна категорія: сутнісні ознаки й особливості // Агросвіт. – 2011. – № 12. – С. 2–10.
2. Бінерт О. В. Організаційно-економічні проблеми функціонування виробників молока та молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне фахове видання. – Миколаїв, 2016. – Вип. 10. – С. 275–278.
3. Божидарнік Т. В. Розвиток молокопродуктового підкомплексу АПК в умовах глобалізації : теоретико-методологічні та прикладні аспекти : монографія. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2011. – 412 с.
4. Кудлай В. Г. Стан і проблеми розвитку ринку молока і молочних продуктів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/9573/1/406-410.pdf>.

Мирошняк Х.О.

студентка,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОГО ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН

В умовах функціонування ринкової економіки держава сприяє економічному піднесенню її статусу. Впливаючи таким чином на ціноутворення, регулюючи податкову та митну політику, а також несе відповідальність за добробут населення. Незважаючи на ці фактори, ринок також вносить свої корективи у регулювання цін та ціноутворення. Певним чином пристосовуючись до потреб споживача та врахуванні його інтересів.

На сучасному етапі розвитку економіки держава та ринок конкурують між собою в процесі регулювання цін на ринку. З ухваленням закону про ринкове регулювання цін з 1 липня 2017 року, метою якого є зниження адміністративного тиску на бізнес, усунення надмірного втручання держави в економічні процеси та розвиток конкуренції, КабМін повністю скасував державне регулювання ціноутворення [1].

На нашу думку перевагами державного регулювання цін є рівновага між попитом та пропозицією, покриття витрат виробництва, стимулювання НТП,

підвищення якості продукції, покращення митної політики та міжнародних зв'язків, врегулювання податкових ставок, забезпечення добробуту населення.

А перевагою ринкового регулювання цін є врахування потреб споживачів, рівновага між попитом та пропозицією, самостійність у прийнятті рішень, розвиток малого та середнього бізнесу, забезпечення якості товару, збалансованість у виборі товарів та послуг, відкриття нових можливостей у розвитку бізнесу.

Враховуючи дані переваги можна визначити, що кращим регулятором ціни на товари все-таки виступає держава. На нашу думку на це впливає те, що хоч ринок і є самостійною економічною одиницею, та не спроможний правильно врегулювати ціни на товари та послуги. Виступаючи таким чином монополістом на даному етапі. Ринок не захищає населення від підвищення цін, не надає гарантій на споживання товарів та послуг, та створює бар'єри для функціонування добросовісної конкуренції. Але все-таки, хоч КабМін і ухвалив постанову, держава певним чином намагається впливати на підприємців. Це відбувається завдяки підвищенню податкових ставок (через що більшість малих підприємств припинили своє існування), проведенню митної політики, збільшенню акцизних ставок, проведенню валютної політики (ми бачимо що курс валют помітно зріс) і т.д.

На нашу думку, підприємці ще не готові до того, щоб самостійно встановлювати ціни на продукцію, не говорячи про послуги. На це впливає недостатня обізнаність в ринковому регулюванні цін. Будучи споживачами продовольчих товарів, ми спостерігаємо за тим, як піднімаються ціни на них, і як знижується якість. Наведемо аргумент. Згідно з офіційною статистикою, ціни на продукти і безалкогольні напої зросли на 1,9%. Найбільше – на 14,9% – подорожчали овочі. Підвищилися також ціни на фрукти, молоко, сметану, кисломолочну продукцію, сири, масло і яловичину [3].

Ціни на алкоголь в січні вже зросли на 0,7%, на тютюнові вироби – на 2,1%, і вартість цих товарів зростатиме. Причина – підвищення акцизів, схвалене парламентом в грудні 2016 року.

«У січні ціни на лікєро-горілчані вироби зросли, виходячи зі збільшення вартості сировини. Вартість коньяку збільшилися в зв'язку з підвищенням ставки акцизного податку з 1 січня», – говорить виконавчий директор асоціації «Укргорілка» Аліна Шолохман. Повторно ціна на спирт збільшилась з 1 березня – саме з цього дня ставки акцизного податку на спирт зросли на 20% [2].

Використовуючи досвід розвинених країн розглянемо формування ціноутворення в зарубіжних країнах:

В Австралії, де відсутня система державного регулювання цін, у деяких штатах діє контроль за цінами на певні продовольчі товари – хліб, яйця, молоко. Штати країни регулюють максимальний рівень цін на ці товари, хоча обмеження поширюється тільки на оптові ціни. Стосовно інших масових сільгосптоварів і деяких видів сировини чинне законодавство встановлює мінімальні закупівельні ціни [2].

У Греції державне регулювання в галузі ціноутворення здійснюється за допомогою механізму визначення цін і контролю за їх дотриманням та

політики цін і доходів на конкретних етапах розвитку країни. Ціна приблизно 20% найменувань споживчих товарів і послуг регулюється державними органами. Контроль за дотриманням цін здійснює спеціальна служба – ринкова поліція.

У Данії система ціноутворення формується під впливом вільної конкуренції. Питома вага встановлюваних безпосередньо державою твердих (регульованих) цін у загальній структурі цін виробників, а також оптової і роздрібною торгівлі становить приблизно 6%.

В Іспанії держава здійснює регулювання і контроль цін на товари першої необхідності, а також товари і послуги, виробництво яких монополізоване. Питома вага регульованих і встановлених державою цін – 10%.

В Італії держава в періоди галопуючої інфляції вдається до прямого контролю за цінами. У * кошик» контрольованих за цінами товарів відібрано 33 види продовольчих товарів і 3 види товарів домашнього вжитку, які є основною частиною споживання середньої італійської сім'ї. Для уряду Італії політика прямого контролю за цінами є актуальною у зв'язку з безперервною інфляцією.

У Канаді відсутня єдина система регулювання цін. На більшість товарів і послуг їх встановлюють, орієнтуючись на попит і пропозицію. На думку канадських спеціалістів, існуюча система регулювання цін далека від досконалості й охоплює лише до 10% товарів і послуг.

У Норвегії ціни і торгова конкуренція регулюються законом про контроль за цінами, прибутком і обмеженням конкуренції від 1953 р. У країні заборонено індивідуальні та колективні угоди між виробниками і продавцями про встановлення підвищених цін на товари. Заборонено також будь-які угоди про встановлення несправедливих (підвищених) цін.

У США більшість цін формується на основі саморегуляції. Державні ціни зберігаються в галузях зі штучною монополією. Державою регулюється 5–10% цін, контроль цін і аналіз їх динаміки в Міністерстві сільського господарства США відбувається щомісячно. Щорічним є контроль і облік цін на продукцію фермерів і цін на засоби виробництва для сільського господарства.

У Франції діє принцип вільного встановлення цін. Однак держава може регулювати ціни на сільгосппродукцію, газ, електроенергію, транспорт. До 20% цін регулюються.

У Швейцарії законодавчо фіксуються ціни майже на 50% обсягу товарної продукції сільського господарства. Особливу увагу держава приділяє ціноутворенню в галузях, які вона фінансує.

Ціноутворення в Японії є тією сферою економіки, де пряме втручання держави мінімальне. Адміністративно регулюються до 20% споживчих цін, у тому числі на рис, пшеницю, м'ясо, молоко, продукти із них, воду, електроенергію, газ, залізничний транспорт, освіту і медичне обслуговування.

Отже, формування ринкових відносин не повинно починатися з радикальної реформи цін. Для цього в економіці та в суспільстві повинні бути створені заздалегідь необхідні стабілізаційні та перехідні умови – економічні, соціальні, правові, політичні. Важливо на цьому етапі застосувати весь

арсенал засобів фінансового оздоровлення економіки, створити умови для конкуренції, соціальні гарантії, запровадити систему антиінфляційних заходів і заходів щодо захисту доходів населення.

Список використаних джерел:

1. Ціни на харчі звільнили від державного контролю. До чого це призвело? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/>
2. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // Дзеркало тижня. – 2016. – № 1. – С. 8.
3. Офіційний сайт газети «Сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/>

Передерко В.П.

*кандидат історичних наук, доцент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу;
начальник відділу туризму управління міжнародного співробітництва,
євроінтеграції, туризму та інвестицій
Івано-Франківської облдержадміністрації*

МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК – ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ОБЛІКУ ТУРИСТСЬКИХ ПОТОКІВ. ЧАСТИНА 3. РЕГІОНИ-АУТСАЙДЕРИ (НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Туризм є економічною категорією, тому статистичні дослідження проводять для з'ясування його впливу на економіку країни, її платіжний баланс, визначення стратегічних напрямків розвитку туристичної та супутньої інфраструктури, організації маркетингових заходів з метою просування туристичного продукту до потенційних споживачів. У 2010 році в UNWTO презентували документ, який розглядає доцільність використання неофіційних джерел даних для збору і обробки статистичної інформації, зокрема до них відносять ринкові дослідження різних секторів економіки, дані кредитних карток, операторів зв'язку, аеропортів, маркетингові дослідження, статистику сайтів, соціальних мереж тощо.

Проблемам територіальної і соціальної мобільності населення присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Вагомі дослідження з цієї проблематики представлені іменами таких науковців: О. Грішньої, М. Долішнього, Е. Лібанової, О. Малиновської, О. Шаблія та інших. Вивченням специфіки мобільності через призму туристичних потоків займається М. Біль.

У 2017 р. управління міжнародного співробітництва, євроінтеграції, туризму та інвестицій Івано-Франківської облдержадміністрації спільно із компанією «Київстар» реалізувало проект моніторингу міграцій громадян в Івано-Франківську область.

Наше дослідження має на меті проведення аналізу мобільності населення окремих обласних центрів України з найменшою кількістю відвідувачів у контексті вивчення внутрішніх туристичних потоків на Прикарпаття, визначення причинно-наслідкових зв'язків цієї мобільності, з'ясування показників сезонності і тривалості перебування гостей.

Виокремлюють кілька груп факторів мобільності: економічні, соціальні, демографічні, інституційні і територіальні. При широкому підході до тлумачення категорії «мобільність» як «міграції» під міграцією можемо розуміти все різноманіття просторового руху населення, незалежно від його характеру, цілей, причин та наслідків. Тобто до міграції відносять як поїздки у відрядження, відпустку й інші регулярні або епізодичні короткотривалі переміщення, так і переїзди, в результаті яких відбувається зміна регіону чи країни проживання. Таким чином, можемо констатувати, що міграції і туризм є формами територіальної (просторової) мобільності.

На нашу думку, в'їзна мобільність в Івано-Франківську область не може обумовлюватись факторами трудової міграції, тому що у міжрегіональних трудових міграціях держави основним їх реципієнтом є м. Київ та Київська область, а крім того, Івано-Франківщина не є індустріальним регіоном. Внесок області у загальне виробництво валового внутрішнього продукту України становить 1.9–2.2% [1]. В'їзну мобільність в Івано-Франківську область, насамперед, варто пов'язувати з факторами туристичної привабливості регіону. Під туристичною привабливістю регіону слід розуміти сукупність географічних, суспільно-політичних, економічних, екологічних, етнокультурних факторів певної території, що сприяють задоволенню потреб споживачів та дозволяють досягти максимального соціально-економічного ефекту для населення регіону і країни.

Отже, у 2016 році Івано-Франківську область відвідало понад 4.3 млн. осіб – абонентів Київстар із 23 областей України і 97.6 тис. осіб – абонентів закордонних мереж [2]. Область практично підтвердила статус дестинації цілорічного відпочинку: влітку це понад 1,3 млн, взимку та восени – 1,0 млн, навесні – 0,9 млн осіб з інших регіонів України. Практично однакові показники зафіксовано у грудні-січні, травні та вересні. Найменш відвідуваний місяць – квітень [2].

Найбільше відвідувачів на Прикарпаття прибувало з Львівської (25.27%), Чернівецької (18.55%), Тернопільської (17.07%), Київської з м. Київ (11.10%), Закарпатської (7.10%) областей (рис. 1) [2].

Звернемо увагу, що у цьому потоці безумовно присутні транзитні туристи (особи, які здійснюють проїзд та/або зупинку на шляху прямування до місця кінцевого призначення); особи, які прибувають в область не з туристичною метою (у т.ч. ті, які перманентно переміщуються на адміністративних межах сусідніх з Івано-Франківщиною областей, насамперед, це мешканці сіл і селищ).

Динаміка відвідуваності Івано-Франківщини мешканцями обласних центрів України з найменшою кількістю гостей, є наступною. Найменше туристів і екскурсантів у 2016 р. приїхали з Сум, Херсону, Кропивницького, Чернігова і Полтави – до 10 тис. осіб (рис. 2) [2].



Рис. 1.

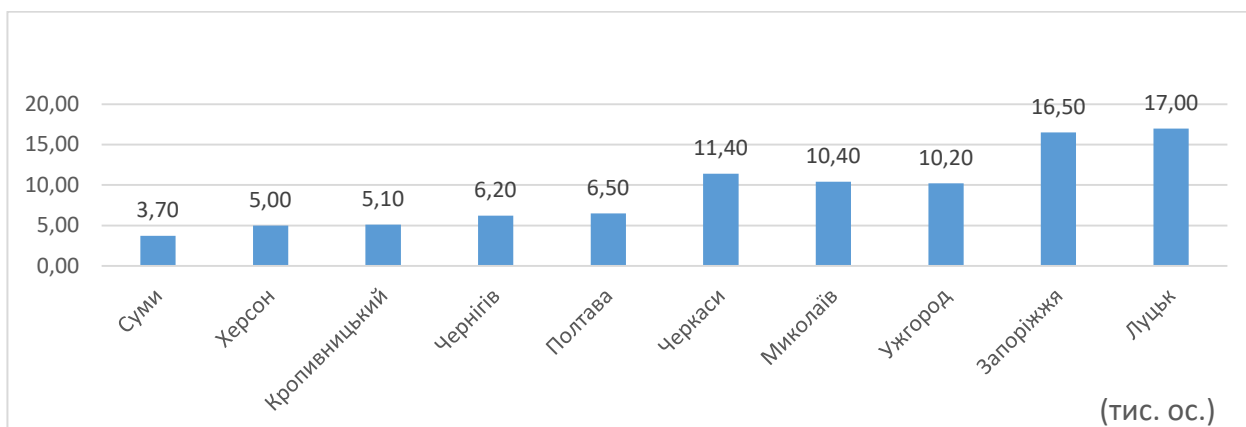


Рис. 2.

Викликає увагу невелика кількість гостей з таких маловіддалених від Прикарпаття міст, як Ужгород (10.2 тис. осіб) та Луцьк (16.9 тис. осіб). Передовсім, причиною цього бачимо у недосконалому залізничному сполученні областей.

Ужгородці – це, як правило, екскурсанти або транзитні туристи Івано-Франківщини (рис. 3). Найчисельніша частка гостей приїздить у серпні, вересні та жовтні (рис. 4) [2].

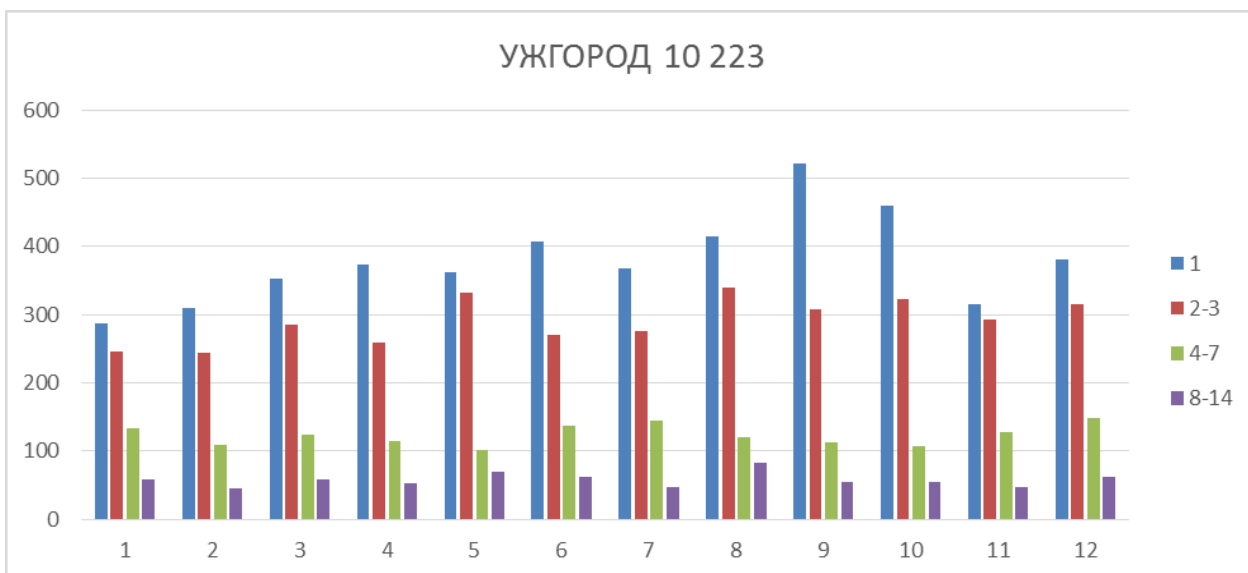


Рис. 3.



Рис. 4.

Лучани, як правило, приїжджають на Івано-Франківщину на 1–3 дні, найпопулярніший час відпочинку – грудень (рис. 5, 6) [2].

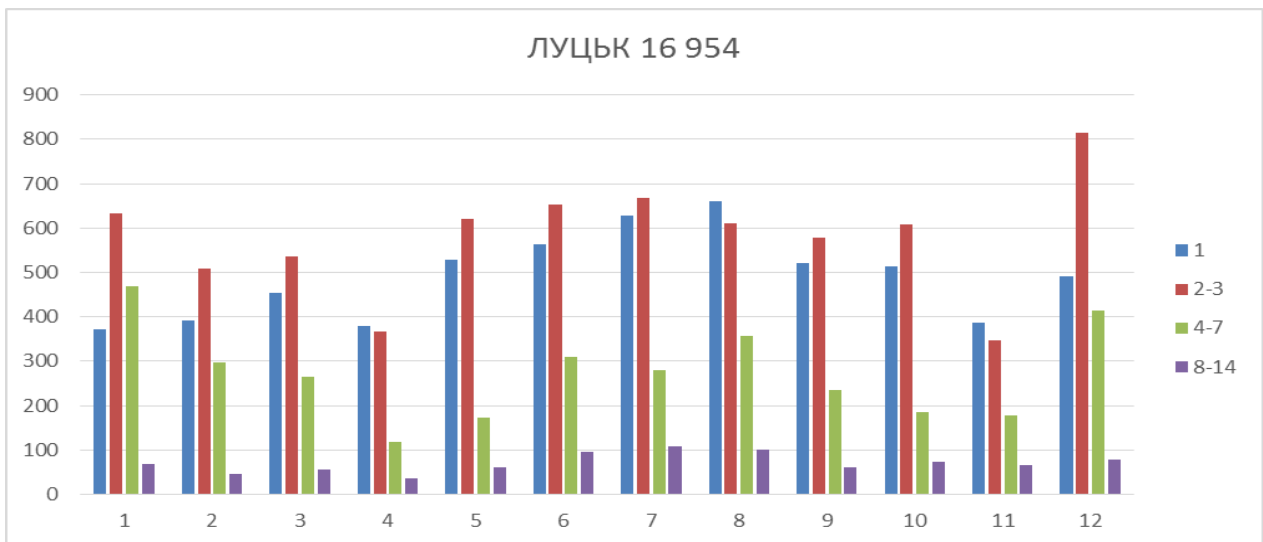


Рис. 5.



Рис. 6.

Херсонці, черкащани та мешканці Миколаєва люблять тривалий (до семи днів) відпочинок на Прикарпатті взимку, особливо у січні (рис. 7, 8, 9) [2].

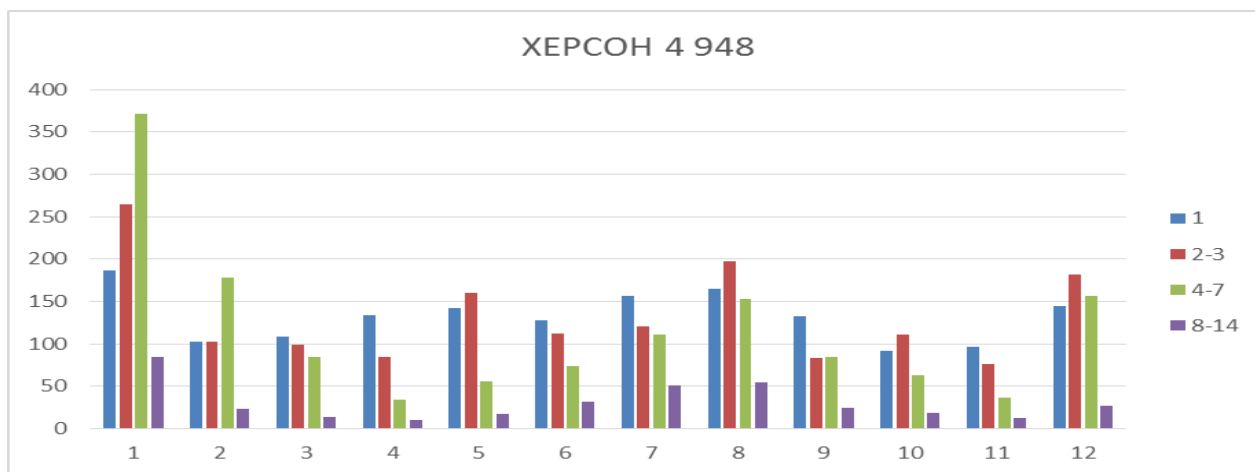


Рис. 7.

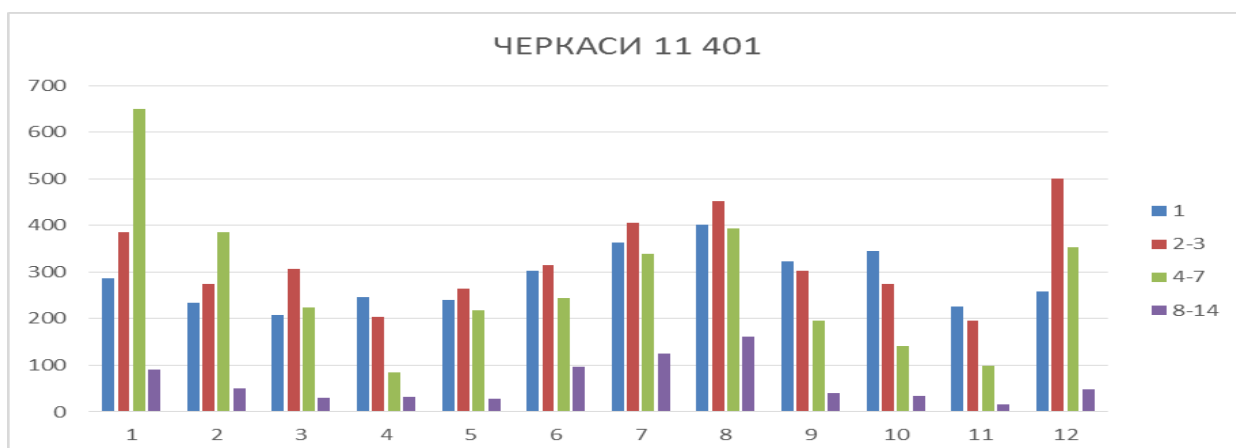


Рис. 8.

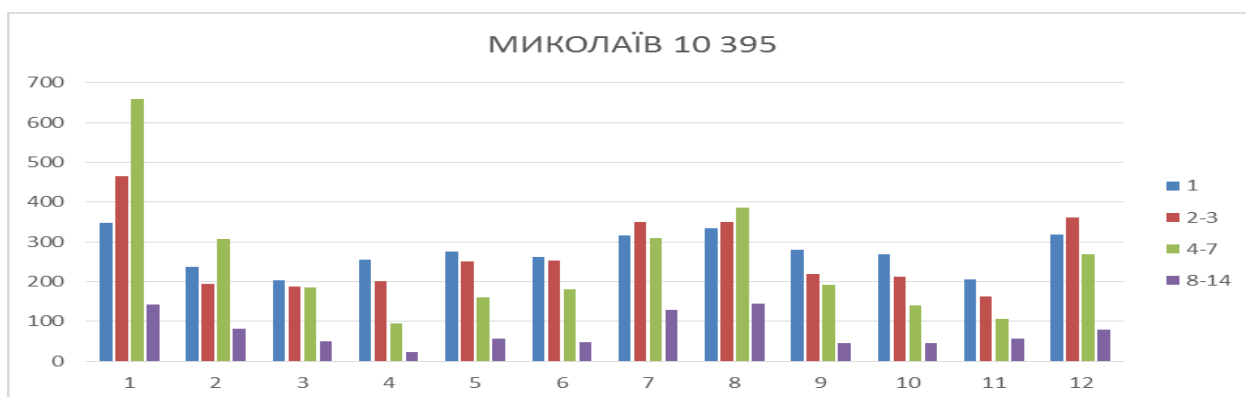


Рис. 9.

А от мешканці Чернігова люблять тривалий як зимовий, так і літній (піковий місяць – серпень) відпочинок (рис. 10) [2].

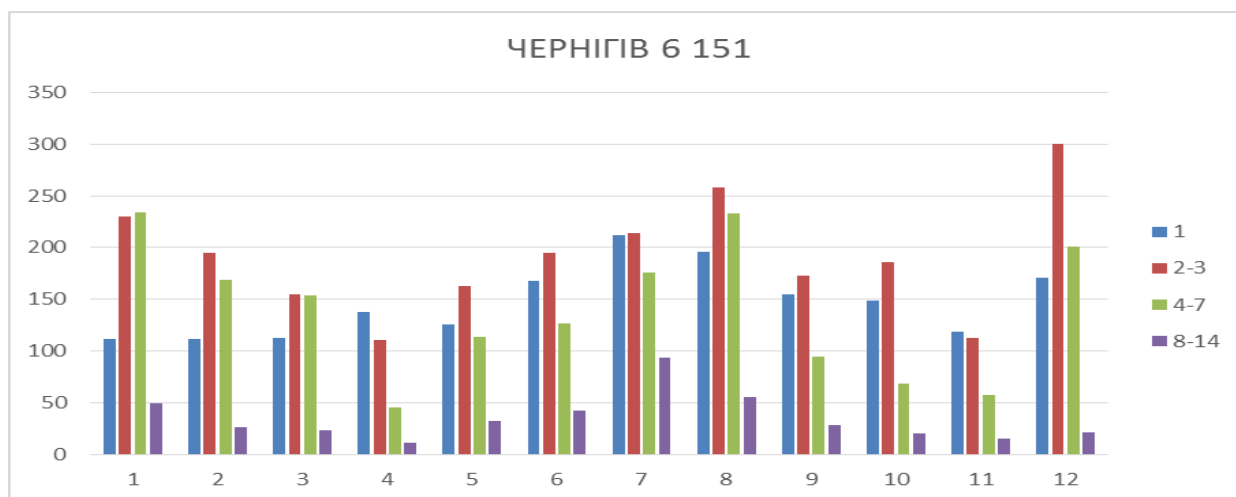


Рис. 10.

Аналіз мобільності мешканців з найменшою кількістю гостей показав, що, як правило, найближчі сусіди приїжджають на Івано-Франківщину у короткотривалу відпустку або на т.зв. тур «вихідного дня», а от мешканці центральних, східних і південних міст надають перевагу тривалому відпочинку, насамперед, взимку – на період новорічно-різдвяного циклу святкувань.

Інноваційна методика обрахунку туристичних потоків важлива складова планування регіонального розвитку. Верифіковані дані в'їзних та внутрішніх потоків сприятимуть вдосконаленню чи вчасному корегуванню розвитку туристсько-рекреаційної інфраструктури з дотриманням норм екологічного законодавства і логістичного сполучення регіону; створенню нових та розвитку існуючих центрів притягання туристів; дозволяють «працювати» з чітко визначеними цільовими ринками туристів. Врешті, маркетингова політика теж має корелюватись з цільовими ринками споживачі туристичних послуг на Івано-Франківщині.

Список використаних джерел:

1. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.12.2017).
2. Інформація про мобільність населення. 2016 рік (Україна – Івано-Франківська область).

Пісковець Л.А.

студентка,

Дніпровський національний університет

імені Олесь Гончара

Науковий керівник: Скрипник Н.Є.

доцент,

Дніпровський національний університет

імені Олесь Гончара

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І РЕАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

Проблема інтеграції України у світове господарство є актуальною тому, що розвиток відносин обов'язково призводить до інтеграційних процесів, а сприйняття України як надійного зовнішнього партнера об'єктивно потребує її входження у світове співробітництво на принципах рівноправності та взаємної вигоди.

Актуальність проблеми інтеграції України у світове господарство висвітлено в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: Кулішова В.В., Передерій О.С., Яблонської А.А., Сохацької О.М., Колодко Г.В. та ін. Вчені дослідили важливість ролі інтеграції української економіки у глобальні міжнародні економічні процеси.

Глобалізаційні та інтеграційні явища сьогодні охоплюють найважливіші процеси соціально-економічного розвитку, сприяють прискоренню економічного зростання і модернізації. Якщо говорити про національну економіку України, то варто сказати, що інтеграційні процеси вимагають узгодження державної економічної політики з глобальною економічною системою та її структурою, способами функціонування, вимагають адаптації національної економіки до світових вимог, стандартів і принципів функціонування світової економіки.

Інтеграція України у світовий економічний простір залежить від трансформаційних процесів, які, сприяючи зростанню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, визначатимуть напрями і форми взаємодії національного народного господарства зі світовим. Ринкова трансформація економіки передбачає вирішення внутрішньо-економічних проблем шляхом адаптації перехідної економіки до зовнішнього ринкового середовища, що еволюціонує. Процеси внутрішньої трансформації слід розглядати водночас і як процеси входження України до світогосподарського простору [1, с. 92–100].

На даний час практично всі розвинені країни зайняті у створенні ефективної моделі майбутнього. Глобалісти ставлять перед собою завдання в умовах міжнародної трансформації удосконалити систему міжнародних відносин, яка здатна підвищити керованість процесами світового розвитку в цілому й одночасно гарантувати надійну політичну безпеку кожному члену міжнародної спільноти. Проте сьогодні вже треба враховувати, що країни ще

не використовують величезний потенціал інтеграції в своїй економічній стратегії, не здатні вистояти в сучасній глобальній конкуренції, протистояти викликам глобалізації. Однією з таких країн є Україна.

Надалі Україні для організації взаємодії зі світовим господарством потрібно сконцентруватися на досягненні таких цілей:

- підвищити національну конкурентоспроможність, спільно протистояти викликам глобалізації;

- використовувати перевагу «економіки масштабу», що дозволить розширити ринок, зменшити трансакційні витрати, стимулювати притік прямих іноземних інвестицій, сприяти модернізації і структурним реформам в економіці, залучити країни, що формують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи до регіональних торговельних угод країн з вищим рівнем розвитку;

- розглядати цей процес як канал передавання господарського досвіду [2, с. 143].

Для України існує нагальна необхідність поетапного формування моделі конкурентоспроможної відкритої національної економіки з урахуванням переваг міжнародної регіональної інтеграції. Обґрунтування такої моделі розвитку економіки України має враховувати досвід багатьох, передусім європейських, країн і водночас бути адаптованим до національної специфіки розвитку ринкових відносин. Забезпечення умов усталеної конкурентоспроможної вітчизняної економіки безпосередньо пов'язане зі світовими тенденціями розвитку конкурентного середовища, економічної кон'юнктури, особливостями взаємодії з іншими країнами в процесі інтернаціоналізації господарства [3].

Основними рисами та акцентами співробітництва в рамках СНД для України могли б стати:

- інтенсивний розвиток виробничо-технологічної кооперації підприємств і галузей, які мають традиційні зв'язки, що склалися в рамках єдиної держави, з будівельно-монтажними організаціями, що надають великомасштабні послуги;

- створення стратегічних транс'європейських та євразійських транспортних коридорів, зокрема Євразійського транспортного коридору, з метою об'єднання ринків країн Азії і Європи, значного збільшення транзитних товаропотоків;

- споріднених виробництв та підприємств, які можуть забезпечити роботи по різних технологічних циклах виробництва;

- співробітництво у сфері екології та раціонального природокористування, розробка та поширення екологічно безпечних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, використання нетрадиційних джерел енергії;

- спільна розробка родовищ корисних копалин – сировинних паливно-енергетичних та ресурсів [4, с. 137–152].

Отже, входження України у світову систему господарювання вимагає визначення пріоритетних напрямів реалізації національних інтересів, які пов'язані з перспективами всебічного розширення коопераційних, інтеграційних контактів з країнами і, насамперед, з ЄС. А це засвідчує, що:

– країни-члени ЄС являють собою надзвичайно великий та потужний ринок, причому прив'язка до нього та скасування взаємних обмежень у процесі торгівлі з ним здатні допомогти вирішити основні проблеми збуту продукції, яка виготовляється в Україні;

– присутність у європейському ринковому просторі, а також міждержавне, міжурядове та міжвідомче співробітництво дадуть змогу Україні брати активну участь у програмах галузевого, технологічного, науково-технічного, освітньо-гуманітарного розвитку Євросоюзу;

– лібералізація та взаємне відкриття економічних режимів є гарантією капіталовкладень, що зумовить приплив іноземних інвестицій до країни;

– офіційний європейський статус автоматично означав би поширення на Україну всіх вигідних для її економіки особливостей режиму діяльності в торговельно-інвестиційній сфері, які поширюються і на інших членів Євросоюзу [5, с. 216].

Список використаних джерел:

1. Кулішов В. В. Дослідження сучасної світової глобалізації в економічних процесах / В. В. Кулішов // Вища школа. – 2011. – № 9. – С. 92–100.
2. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / О. С. Передрій. – К. : Знання, 2015. – 264 с.
3. Яблонська А. А. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. / А. А. Яблонська, Ю. Кравец, Ю. Стасина [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>.
4. Сохацька О. М. Глобальні дисбаланси: світова та українська економіка / О. М. Сохацька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – жовтень-грудень, 2012. – Випуск 4 – С. 137–152.
5. Колодко Г. В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Г. В. Колодко. – К. : Основні цінності, 2013. – 320 с.

Юхименко Г.К.

студентка,

Науковий керівник: Дученко М.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Через динамічність економіки і фінансово-кредитної системи України та нестабільну політичну ситуацію необхідно постійно змінювати спосіб регулювання грошово-кредитної політики Національного Банку. Формування монетарної політики в умовах ринкових трансформацій в Україні є складним процесом, який потребує нових механізмів реалізації відповідно до розвитку

економіки нашої держави. Важливо враховувати попередній світовий досвід у грошово-кредитному регулюванні та минулі помилки при розробці майбутнього плану політики. Тому потрібно виконати детальний аналіз її результатів протягом минулих років, розглянути позитивні та негативні наслідки.

Об'єкт дослідження. Грошово-кредитна політика НБУ як сукупність заходів, спрямованих на забезпечення стабільності національної грошової системи та економіки в цілому.

Предмет дослідження. Заходи, проведені з метою грошово-кредитного регулювання в Україні з початку її незалежності.

Мета. Детальний аналіз монетарної політики Національного Банку України у певні часові періоди в залежності від різних політичних та економічних умов у країні, визначення позитивних та негативних її аспектів.

Завдання. Проаналізувати грошово-кредитну політику НБУ, його заходи для врегулювання національної економіки України; визначити помилки та можливі вирішення сучасних проблем.

За визначенням Національного Банку України, грошово-кредитна політика є комплексом заходів на грошовому ринку, спрямованих на стабілізацію грошової одиниці України шляхом використання визначених засобів і методів, таких як:

- відсоткова політика;
- управління державним золотим фондом;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права);
- контроль експорту та імпорту державного капіталу, та регулювання строків розрахунків за їх операціями;
- емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними;
- рефінансування незалежних комерційних підприємств та регулювання норм їх резервів [1].

Монетарну політику НБУ можна розділити на три етапи. Перший (створення) почався у 1991 році. Під час нього був помітний перехід до ринкової економіки. Але такі дії спричинили збільшення кризи, яка вже на той час спостерігалась з часів колишнього СРСР. Через наростаючу кризу влада тимчасово зменшила ринкові перетворення.

Розглядаючи тогочасні реформи варто зазначити, що тоді розпочався деструктивний період у функціонуванні грошово-кредитної політики України. Це було спричинено тим, що на той час практикувались:

- фінансування державних підприємств, в тому числі і нерентабельних;
- бюджетне фінансування сфери послуг;
- заходи проти збільшення рівню безробіття, характерної для неринкової економіки часів радянської влади;
- затримка процесу відмови від рубля, як національної валюти. Це було затверджено лише в 1992 р., до того моменту Україна не могла вести власну грошову політику.

Таким чином, дефіцит державного бюджету становив 7 % від ВВП. Облікова ставка НБУ в цьому році сягнула 80 % річних і під кінець року підвищилась до 100 % [2].

В 1993 р. напрям політики банку не змінився. Єдиним способом покриття дефіциту могло бути лише пряме фінансування уряду від НБУ. На початку 1993 р. таке фінансування становило 70 % бюджетного дефіциту, під кінець воно піднялось до 95 %. Облікова ставка Національного банку в 1993 р. досягла відмітки у 240 %. При цьому це реалізувалось певними адміністративними методами, наприклад, дефіцитне фінансування, контроль системи ціноутворення, пільгове кредитування тощо.

Другий етап почався наприкінці 1993 р., коли НБУ перейшов до антиінфляційної політики. Після цього облікова ставка НБУ у 1994 р. змінювалась зі 140 % до 300 %, а ріст позичкового і депозитного відсотків вперше сягнув від'ємного значення.

Починаючи з 1995 р. монетарна політика НБУ здійснювалась за допомогою неемісійних засобів для виходу з кризи. Таким чином, у тому ж році був прийнятий бездефіцитний бюджет, що вважалось неможливим, оскільки реальний дефіцит на той момент сягав 9,5 % від ВВП, а отже, змушувало НБУ перейти до його емісійного покриття, оскільки сама держава не мала коштів для цього. У 1995 р. він сягнув вже 7 %, але були затверджені неемісійні джерела для його покриття (облігації та зовнішні запозичення). Така політика призвела до невеликих позитивних змін – гальмування процесу зменшення ВВП (від 23 % до 1,7 %), зниження облікової ставки банку до 35 % у 1997 р. та 27 % у 2000 р.

Останній етап монетарної політики НБУ почався у 2000 р. Вперше за весь період незалежної України ВВП зріс на 6 %. У 2001 р. приріст ВВП становив 9 %, у 2002 р. – 5 %, 2003 р. – 9%, та у 2004 р. – 12 %. Спостерігалось зменшення інфляції (2000 р. – 25,8%, 2001 р. – 6,1 %, 2002 р. – 9,4 %, 2003 р. – 8,2 %, 2004 р. – 12,3 %). Спостерігалась зміна рівня інфляції. Якщо у 2000 р. він сягнув 25,8 %, то у 2001 р. – 6,1 %, у 2002 р. – 9,4 %, у 2003 р. – 8,2 %, а у 2004 р. – 12,3 %. Також відбувається зміцнення національної валюти та зменшення рівню безробіття [3].

Через політичну кризу у 2013–2014 рр. була прийнята еkleктична політика у цілях стабілізації фінансової системи. У 2015 році НБУ притримувався політики плаваючого валютного курсу та монетарного таргетування. У наступному році банк прийняв політику інфляційного таргетування, яка діє і сьогодні. За умов достатнього рівню міжнародних резервів основними її цілями є:

- встановлення рівню інфляції 5% до 2019 р.;
- поповнення міжнародних резервів;
- стабілізація валютного ринку;
- відсоткова ставка як операційна ціль [4] [5].

Створення та застосування систем заходів монетарної політики НБУ є досить складною та відіграє значну роль в структуризації функціонування ринкової економіки і забезпеченні стрімкого економічного розвитку нашої держави. Оскільки НБУ використовує різні механізми та інструменти, то їх

вибір залежить від стану фінансового ринку та цілей грошово-кредитної політики. Кожен з них має свої переваги і недоліки, отже їхнє використання має бути детально продуманим.

Список використаних джерел:

1. Про Національний банк України // Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. Про Національний банк України // Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV.
2. Нестеренко Л. О. Сучасна грошово-кредитна політика України та основні засади її формування / Нестеренко Л. О., 2011.
3. Стельмах В. С. Монетарна політика Національного Банку України: сучасний стан та перспективи змін / Стельмах В. С., 2009.
4. Рада Національного Банку України. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу [Електронний ресурс] / Рада Національного Банку України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582>.
5. Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016 - 2020 роки // Постанова від 18.08.2015.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Горобченко О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет*

ЕМФІТЕВЗИС ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ

Вітчизняне законодавство містить правовий інститут, який представляє собою щось середнє між орендою та власністю, – довгострокове відчужуване та успадковуване речове право на чуже майно, яке полягає у наданні особі права володіння і користування чужою земельною ділянкою для сільсько-господарських потреб – емфітевзис.

Інститут емфітевзису бере свій початок ще з римського права, зокрема ним вважалось речове спадкове право користуватись земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, що встановлювалося на підставі договору, судового рішення чи заповіту. Звідти емфітевзис «перейшов» у Середньовіччя й обслуговував потреби феодалного землеволодіння. Однак із розвитком капіталістичних відносин у сфері землекористування, особливо в ХХ столітті, від емфітевзису почали відмовлятися. У сучасному суспільстві основними видами прав на землю, які повністю задовольняють потреби всіх, хто працює на землі чи володіє нею, стали право власності та право оренди. Для обмеженого доступу до чужих ділянок (для проходу, проїзду тощо) іноді використовують земельні сервітути [1].

У земельному законодавстві України протягом останніх декількох десятиліть такого виду права на землю, як емфітевзис, не було. Вперше про доцільність запровадження емфітевзису у вітчизняне законодавство заговорили фахівці в галузі цивільного права при підготовці проекту Цивільного кодексу України (1996–2002 рр.). Вони обґрунтовували таку доцільність необхідністю надання власникам та користувачам землі більшого різноманіття прав на землю. Фахівці в галузі земельного права не бачили необхідності в запровадженні емфітевзису, цілком обґрунтовано вважаючи, що практично всі питання тимчасового використання чужих земельних ділянок можна врегулювати договорами оренди землі. Тому в підготовленому у 1999–2001 роках та прийнятому 25 жовтня 2001 р. Земельному кодексі України такого права на землю, як емфітевзис передбачено не було. Однак у 2007 р. під гаслом приведення чинного законодавства у відповідність із введеним у дію 1 січня 2004 р. новим Цивільним кодексом України до Земельного кодексу України були внесені зміни, які дозволили застосовувати на практиці норми Цивільного кодексу України про емфітевзис.

В умовах зтяжного мораторію на відчуження сільськогосподарських земель селянам почали пропонувати емфітевзис як альтернативну заміну купівлі-продажу землі.

За даними Держгеокадастром України та Міністерством юстиції – динаміка розвитку таких прав в Україні є позитивною: у період з 2011 по 2013 рік зареєстровано – близько 2,5 тис прав емфітевзису, за 2015 рік – більше 8 тис прав емфітевзису, за 2016 рік (I квартал) – понад 1 тис. прав емфітевзису. Також існує практика подальшого перепродажу права емфітевзису (за 2015 рік більше 200 випадків) [2].

Емфітевзис – це право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, яке посвідчується договором між власником земельної ділянки і особою, яка виявила бажання користуватися цією земельною ділянкою. За договором власник земельної ділянки передає іншій особі право користування земельною ділянкою, зберігаючи щодо неї право власності. Право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис) може відчужуватися і передаватися у порядку спадкування. У разі припинення юридичної особи, якій належало право користування чужою земельною ділянкою, емфітевзис у встановленому порядку передається правонаступнику (у випадку реорганізації юридичної особи) або включається до ліквідаційного балансу (у випадку ліквідації юридичної особи).

Договір про надання права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може бути строковим або безстроковим. Він укладається в письмовій формі та, за домовленістю сторін, може бути нотаріально посвідчений. Право користування чужою земельною ділянкою підлягає обов'язковій державній реєстрації. Це право припиняється у разі: поєднання в одній особі власника земельної ділянки та землекористувача; спливу строку, на який було надано право користування; викупу земельної ділянки у зв'язку із суспільною необхідністю. Право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може бути припинене за рішенням суду в інших випадках, встановлених законом [3].

Деякі експерти стверджують, що за 15 років мораторію на продаж земель українці навчилися обходити закон і продавати угіддя. Одним із способів, коли селянин віддає ділянку, і є договір емфітевзису на 100–200 років, до якого додається заповіт-довіреність на управління паєм. Використовують і схеми через суд: пайовик нібито заборгував велику суму і в рахунок цього стягує ділянку. Ще один варіант – договір обміну: великий пай за гроші міняють на нерівноцінний.

Але договір емфітевзису не передбачає переходу права власності на земельну ділянку і це його головна відмінність від договору купівлі-продажу. Ми поділяємо думку багатьох фахівців, що договір емфітевзису є проміжною ланкою між орендою та правом власності. Це договір землекористування, який може бути укладений на досить великий строк, наприклад на 100, 200 чи 500 років, або навіть безстроково. І саме така особливість договору емфітевзису фактично прирівнює його до купівлі-продажу, оскільки, передавши право користування землею на дуже тривалий час, власник певним

чином обмежений у своїх правах. Основною слабкою стороною договору емфітевзису є те, що його можна розірвати за невикористання протягом трьох років і за несплату (якщо це передбачено умовами договору). Щодо першої причини, то це стовідсоткова відповідальність орендаря. А щодо оплати, то, звичайно, власник може навмисно залишити місце постійного проживання в період виплати орендної плати за пай та не отримувати платіж, але і тут є вихід – передбачити оплату на карту банку або поштовим переказом.

Більшість експертів в сфері земельно-правових відносин вважають, що після відкриття ринку землі в землекористувача по договору емфітевзису, як і у власника, є декілька варіантів. У разі дії договору з періодичними платежами сторони можуть або й далі користуватися землею за договором й отримувати періодичні платежі (якщо були такі умови у договорі), або ухвалити рішення про продаж і переоформити право власності на користувача (якщо умови купівлі влаштують користувача). Якщо було укладено договір емфітевзису з виплатою єдиним платежем за весь строк користування, і власник одразу погоджувався на фактичний перехід права власності, то можливі два варіанти дій. Перший – користувач і далі користується землею за договором емфітевзису. Другий – укладається договір купівлі-продажу з урахуванням попередньої оплати за договором і перереєструється право власності на землю. У разі зміни істотних умов (наприклад, з'явилися спадкоємці, які не хочуть визнавати отриману одноразову оплату як вартість продажу), можливим є продовження користування на правах емфітевзису або викуп ділянки за вирахуванням із ціни покупки суми, що була виплачена одноразово під час укладення договору емфітевзису [2,3].

Отже, у будь-якому разі цей легальний інструмент має багато переваг і є реальною альтернативою права власності. І зволікання в його укладенні може призвести до невиправданих витрат.

Список використаних джерел:

1. Ковалів О. І. Звершення земельної реформи в Україні: нова парадигма: монографія / О.І. Ковалів. – К.: ДІА, 2016. – 416 с.
2. Бакуменко А. Б. Емфітевзис VS оренда / А. Б. Бакуменко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.lb.ua>.
3. Мельник І. Який – такий емфітевзис? / І. Мельник // 18АгроМаркет. – січень 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imgpartners.com.ua>.

Гурина К.А.
студентка,
Сумський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Конкуренцію на сьогоднішній день можна без перебільшення вважати основою ринкової економіки. Саме дух суперництва у значній мірі визначає форми господарської діяльності людей та є фундаментом такої економічної категорії, як конкуренція [1].

У рамках класичної економічної теорії конкуренція трактується як невід'ємний елемент ринкового механізму. Адам Сміт визначав її як поведінкову категорію, коли на ринку індивідуальні покупці та продавці суперничають між собою за вигідніші умови покупки і продажу відповідно. Конкуренція – це та сама славнозвісна «невидима рука» ринку, яка координує діяльність його учасників. Найбільшого розвитку конкурентна боротьба отримує в умовах капіталістичного виробництва. Метою ж конкуренції є змагання за отримання можливо більшого прибутку [1; 2].

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції А. Сміта внесли й інші вчені, серед яких Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хейне, Ф. фон Хайєк, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, М. Портер та інші.

Так, видатний австрійський економіст Й. Шумпетер, творець еволюційної теорії економічного розвитку, визначав конкуренцію як суперництво старого із новим, з інноваціями [3]. На думку відомого соціолога та економіста Ф. фон Хайєка, конкуренція – це процес, який стимулює людей отримувати та передавати нові знання [4]. М. Портер у своїй книзі «Міжнародна конкуренція» зазначає, що конкуренція являє собою динамічний процес, безупинно мінливий ландшафт, на якому безперервно з'являються нові товари, формуються нові маркетингові підходи, виробничі процеси та нові ринкові сегменти [5]. «Конкуренція є прагненням якнайкраще задовольнити критерії доступу до рідких благ», – вважає сучасний американський економіст П. Хейне [6].

Похідною від поняття «конкуренція» можна, безперечно, вважати категорію «конкурентоспроможність». Кінцевою метою будь-якого підприємства, безперечно, є досягнення якнайкращих результатів у ході конкурентної боротьби, що залежать, у першу чергу, від конкурентоспроможності товарів та послуг підприємства, тобто по суті від того, наскільки вони перевершують за своїми споживчими властивостями аналоги. Визначення і оцінювання конкурентоспроможності підприємства необхідні для обґрунтування і прийняття рішень, по-перше, при комплексному вивченні ринку, а також при оцінюванні перспектив продажу нової продукції, встановленні та корегуванні цін на нові товари, формуванні виробниками політики у сфері якості і т. д. [7].

Не дивлячись на аргумент американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки (2008) Пола Кругмана, що загалом економісти не використовують слово «конкурентоспроможність» (“economists, in general, do not use the word competitiveness”), огляд літературних джерел дає право зробити висновок, що дана категорія аналізувалася та аналізується великою кількістю зарубіжних і вітчизняних вчених. Наприклад, М. Портер визначав конкурентоспроможність підприємства як зростання його продуктивності, котре виявляється у зниженні витрат чи диференціації товарів, що дозволяє встановлювати преміальні ціни на продукцію підприємства [5]. Інші автори (Д. Шендел, К. Ку, Д. Мак Кі, С. Дуглас) концентрували увагу на прямому взаємозв'язку конкурентоспроможності компанії виключно з результатами її діяльності [8, с. 102–124]. Б. Скотт трактував дане поняття як засіб підвищення доходів підприємства, по меншому рахунку, так швидко, як конкуренти, та забезпечення необхідного рівня інвестицій задля підтримки такої тенденції у майбутньому [9]. Р. Пейс і Е. Стефан запропонували більш комплексне визначення. Відповідно до їхньої точки зору, конкурентоспроможність – це здатність компанії в обраній сфері бізнесу забезпечувати захист своїх інвестицій, отримувати прибуток від інвестицій, а також забезпечувати робочі місця в майбутньому [10, с. 55–59]. За твердженням П. Друкера, категорія «конкурентоспроможність підприємства» повинна трактуватися як ознака ринкового успіху компанії, підприємницька діяльність якої заснована на інноваціях. Саме рівень впровадження інновацій є тим чинником, який визначає стан конкурентоспроможності, та за допомогою якого стає реальним розширення ринку збуту, покращення якості пропонованих товарів і послуг і висока продуктивність [11].

Отже, на основі всього вищезазначеного сформулюємо власне визначення категорії, яка розглядається: конкурентоспроможність підприємства – це здатність компанії у реальному масштабі часу й у перспективі формувати та використовувати систему вмінь, знань і навичок спільного із споживачем творення привабливого для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів. Іншими словами, дане поняття являє собою агреговану характеристику цінностей, компетентностей і конкурентних переваг підприємства.

Перемога в конкурентній боротьбі не є волею випадку. Це наслідок своєчасних кроків на шляху підвищення конкурентоспроможності як виробленого товару, так і самого підприємства в цілому. Саме тому у процесі розробки конкурентної стратегії підприємства надзвичайно важливо враховувати можливий вплив різноманітних факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства. Узагальнено до таких чинників відносять наступні [12; 13; 14]:

1. Техніко-технологічні чинники (характеризують виробниче обладнання, технології виконуваних робіт і т. д.). Ця група факторів є багато в чому визначальною, бо стан і якість засобів і предметів праці, рівень механізації та автоматизації виробництва, досконалість застосовуваних технологій безпосередньо впливають на операційну ефективність господарської діяльності.

2. Організаційно-управлінські фактори, які приводять в дію техніко-технологічну підсистему завдяки організації виробництва і праці, підбору персоналу, впровадження прогресивної системи оплати праці.

3. Фінансово-економічна група чинників включає фактори функціонування підприємства з позицій ефективного розпорядження ресурсами, прибутковості та фінансової стійкості.

4. Соціально-психологічна група факторів охоплює персонал підприємства, його організаційну культуру, цінності, потреби та інтереси працівників.

5. Природно-географічні фактори. Визначаючи ресурсний потенціал господарюючого суб'єкта чи масштаби його дефіцитності, чинники даної групи змушують підприємство відповідним чином вибудовувати свою логістичну структуру, постійно удосконалювати технологію виробництва, оптимізувати логістичні схеми перевезень, знижувати енергоємність виробництва тощо.

6. Екологічна група чинників складається з цілого комплексу складних технічних і організаційних завдань, зумовлених необхідністю підвищення якості води, повітря, землі і т. п., без успішного вирішення котрих неможливо розраховувати на високий рівень конкурентоспроможності.

7. Галузева група факторів відображає зовнішні умови функціонування господарюючого суб'єкта, які визначаються потребою у галузевому товарі та його ексклюзивністю, наявністю доступу до якісної сировини, загальним рівнем галузевої концентрації, спеціалізації і кооперування, системою підвищення кваліфікації кадрів, впровадженням радикальних нововведень, часткою експорту наукомісткої продукції і т.д. Ці фактори служать базовою платформою діяльності господарюючих суб'єктів, зумовлюючи напрямки удосконалення техніки, технології, організації та управління виробництвом на кожному підприємстві.

8. Ринкові чинники включають відкритість доступу до ринку ресурсів та нових технологій, унікальність властивостей товарів, налагодженість каналів розподілу виробленої продукції, ефективність системи стимулювання її збуту, а також різноманітність сервісних схем післяпродажного обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 688 с.
3. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Хайек Ф. А. Познание, конкуренция и свобода / пер., составление и предисловие С. Мальцевой. – СПб. : Пневма, 1999. – 288 с.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, при участии изд-ва “Catallaxy”, 1993. – 704 с.

7. Брижань І. А. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства: методика та практика / І. А. Брижань, В. Я. Чевганова // Економіка і регіон. – 2015. – № 4 (53). – С. 16–22.
8. Coe K. O. Strategic Group Formation and Performance / K. O. Coe, D. Shendel // Management Science. – 1987. – № 9. – P. 102–124.
9. Scott B. US Competitiveness and the World Economy / B. Scott, G. Lodge. – Boston : Harvard Business School Press, 1985. – 642 p.
10. Драган О. І. Конкурентоспроможність підприємства в умовах технологічної конкуренції: методологічний аспект / О. І. Драган // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 1. – С. 55–59
11. Piatkowska M. Factors Strengthening the Competitive Position of SME Sector Enterprises. An Example for Poland / Marcin Piatkowski // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2012. – № 58. – P. 269–278.
12. Siudek T. Competitiveness in the Economic Concepts, Theories and Empirical Research / Tomasz Siudek, Aldona Zawajska // Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia. – 2014. – № 13 (1). – P. 91–108.
13. Мокроносов А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. – 194 с.
14. Jabłońska-Porzuczek L. Factors of Competitiveness of Enterprises Operating in the Confectionary-Bakery Industry in Wielkopolska Voivodship / Lidia Jabłońska-Porzuczek, Joanna Smoluk-Sikorska // Optimum. Studia Economiczne. – 2016. – № 6 (84). – P. 99–110.

Данчук Д.О., Годлевська В.О.

студенти,

Науковий керівник: Свідерська А.В.

кандидат економічних наук, старший викладач,

Хмельницький національний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проблеми господарської діяльності вітчизняних підприємств, що пов'язані з нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні, набувають ще більш очевидного прояву з огляду на високу мінливість та динамічність ринкової кон'юнктури, наявність потужної конкуренції на внутрішньому ринку. Якщо наприкінці минулого сторіччя більшість вітчизняних фірм вживало кроки захисного характеру з метою виживання на ринку, то в останні роки пріоритети стали іншими і найбільш пріоритетною метою став ріст компаній, у тому числі вихід на зовнішні ринки.

Одним із найбільш перспективних шляхів активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств є звернення до методів міжнародного маркетингу. І оскільки маркетинг ставить у центр уваги споживача, вся робота підприємства, що використовує принципи і методи маркетингу, спрямована на підпорядкування виробництва інтересам споживача, а у випадку діяльності на зовнішньому ринку – закордонних фірм

та іноземних клієнтів [1, с. 5]. Організовуючи маркетингову діяльність на підприємстві, топ-менеджмент застосовує певну стратегію маркетингу. Стратегії виходу на ринок певної країни з певним товаром є однією з найбільш поширених стратегій міжнародного маркетингу. Залежно від прийнятої стратегії формуються відповідні заходи маркетингових програм. Вони можуть бути орієнтовані на:

- максимум ефекту незалежно від ступеню ризику;
- мінімум ризику без очікувань великого ефекту;
- різні комбінації цих двох підходів.

Результати, отримані в процесі маркетингових досліджень міжнародного ринкового середовища, дозволяють визначити цільові ринки, країни та встановити найефективніші способи виходу або посилення присутності підприємства. Дослідження зарубіжних фахівців свідчать, що більшість підприємств, починаючи експансією на зовнішні ринки, прагне оволодіти власними прийомами маркетингової поведінки, часто навіть недооцінюючи витрат і не маючи чіткого уявлення про концептуальні засади потенційної діяльності. На даний момент в Україні для вітчизняних підприємств ця тема є досить актуальною, так як безліч організацій, виходячи на зовнішній ринок, стикаються як з ситуаціями закритих дверей, так і з дуже жорсткою конкуренцією. Звісно, лише деякі з них мають можливість подолати перепони та бар'єри, зумовлені особливостями міжнародного бізнесу [2, с. 203].

Мотивами активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства можуть бути:

- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання зовнішніх ринків;
- поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт з відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів та ін.;
- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;
- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;
- активність зарубіжного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку змушують шукати власний спосіб виходу на зовнішню арену;
- забезпечення довгострокового успішного збуту і економічного зростання.

У процесі просування товару на міжнародний ринок підприємство може використати різні способи виходу на зовнішній ринок. Класичні способи описані М. У. Дідківським: експорт, спільна підприємницька діяльність, пряме інвестування [3, с. 151]. Кожна із стратегій виходу підприємства на зовнішній

ринок має свої переваги та недоліки, які слід розглядати в контексті особливостей товару.

Експорт традиційно вважається найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. Варто зазначити, що за інтенсивністю і обсягами розрізняють нерегулярний і регулярний експорт. Нерегулярний експорт характеризує пасивний рівень зовнішньоекономічної діяльності, коли підприємство час від часу експортує свої надлишки і продає товари вітчизняним компаніям, що представляють інтереси закордонних покупців. Про регулярний експорт можна говорити тоді, коли підприємство має за мету розширити свої зовнішньоторговельні операції на конкретному ринку.

Вибір стратегії виходу на зовнішні ринки залежить також від мети підприємства, масштабів діяльності та намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого торговельного персоналу.

Ще одним достатньо перспективним способом активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства є застосування превентивних заходів управління ризиками цієї діяльності. Зокрема, мова йде про ризики закордонного контрагента; ризики, які виникають на етапі визначення умов зовнішньоекономічного контракту; ризики країн (особливо загальноекономічні, політичні та ризики правового регулювання); ризики, пов'язані із процесом укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів [4, с. 36].

Дуже важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно імпортувати сировину або послуги. При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; ємність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів [5, с. 299–300].

У міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють наступні принципи, які важливо враховувати при організації такої роботи: оцінка ступеня солідності потенційного партнера; оцінка ділової репутації; врахування досвіду минулих угод; врахування становища фірми на зовнішньому ринку.

Процес підготовки і успішного здійснення зовнішньоторгової операції повинен вимагати детального вивчення не лише потенційних контрагентів, а й фірм-партнерів. Останнє є складовою частиною зовнішньоторгової операції. Тому на це питання всі учасники міжнародної торгівлі повинні звертати увагу.

Слід сказати, що при виборі міжнародного контрагента багато вітчизняних підприємств зіштовхуються з такою проблемою, як відсутність інформації про свого можливого партнера по бізнесу, тому керівники підприємств та відповідних підрозділів, що відповідають за успішність ведення зовнішньоекономічної діяльності, повинні знати, що найбільш цінною інформацією для досє в нинішніх умовах вважаються відомості, одержані при особистому знайомстві з фірмою [6].

Одним з перспективних шляхів активізації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з точки зору перспективи є розробка стратегій розвитку підприємства за умови застосування різних методів, наприклад, SWOT-аналізу.

Отже, основними цілями, з якими підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок більшого обсягу продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку та забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання. Після того, як підприємство вирішило займатися збутом продукції в тій чи іншій країні, воно повинно обрати стратегію виходу на обраний ринок.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг у галузях і сферах діяльності : навч. посіб. / ред. Буднікевич І. М. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 536 с.
2. Маркетинг : навч. посіб. / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. – Львів:” Магнолія 2006”, 2012. – 456 с.
3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / Дідківський М. І. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
4. Свідерська А. В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 / А. В. Свідерська. – Хмельницький: ХНУ, 2016. – 290 с.
5. Конєв С. Критерії та основні способи виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок за сучасних умов функціонування / С. Конєв // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10 (3). – С. 297–300.
6. Ковтун Е. О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Е. О. Ковтун, В. О. Зубар, О. М. Шкарапута. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm.

Животок Е.Б., Романко А.Ю.

студенти,

Київський національний університет технологій та дизайну

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОТИДІЇ ТЕРОРИЗМУ У ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ З МЕТОЮ ЗМІЦНЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сучасний етап науково-технічного прогресу значно посилив потребу в раціональному управлінні економічною безпекою організації та відповідно у висококваліфікованих спеціалістах в галузі організації та управління. Для ринкової економіки характерна управлінська модель, яка спирається на розвинені ринкові відносини і ринкову інфраструктуру, вона дістала назву менеджмент.

Загальна система управління є, по-перше, теорією управління виробництвом, а, по-друге, практикою управлінської діяльності. Як економічна теорія управління вивчає систему організаційних відносин впливу

на діяльність. Досліджуються такі аспекти управління, як організація діяльності організації, використання робочої сили, стимули та умови праці, інженерно-економічні рішення тощо, практичний менеджмент – функціональна реалізація вимог його в діяльності організації.

Економічна безпека організації – це такий стан ресурсів та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їхнє використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1].

Головне завдання управління економічною безпекою полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дозволили б досягти бажаного результату при мінімальних додаткових коштах і при мінімальних негативних наслідках. Це можливо на основі підготовки спеціальної системи менеджменту кризових ситуацій.

Сучасна організація знаходиться в умовах безперервної зміни зовнішнього середовища та його існування. Ця нестабільність вимагає від господарюючих суб'єктів постійної адаптації, зокрема пошуку нових і вдосконалення вже відомих засобів забезпечення системи економічної безпеки задля досягнення економічних і соціальних цілей діяльності організації.

Серед проблем, що постають перед організаціями на шляху до досягнення прийнятного рівня економічної безпеки, існують наступні:

1. Переважність використання реактивного підходу, тобто очікування негативного впливу загрози і вже подальші заходи щодо ліквідації наслідків замість передчасного аналізу можливих шляхів уникнення цього впливу.

2. Необхідність підвищення якості збору інформації не лише про конкурентів, але й про стан власної діяльності, що включає першочерговість визначення цілей і стратегії організації.

3. Недостатнє застосування аналізу витрат організації на економічну безпеку.

4. Нехтування наявними можливостями організації і спрямування всієї системи економічної безпеки на роботу із загрозами.

5. Недосконалість законодавчої бази з даного питання, відсутність чіткого визначення прав і обов'язків підприємств і держави в цій сфері, що призводить до використання неправомірних заходів і байдужості держави або неможливості її впливу [2].

Отже, тероризм у визначенні рівня економічної безпеки – це систематичне використання крайнього насильства та загрози насильства для досягнення публічних та соціальних цілей. Терористичний акт демонструє суспільству безсилля влади; створює прецеденти активної непокорності та силового протистояння владі; активізує опозиційні владі сили та настрої; наносить шкоду економіці, знижує інвестиційну привабливість країни, псує її імідж, знижує потік міжнародних туристів; підштовхує країну до радикалізації політичного курсу [3].

Аналіз сучасної динаміки і тенденцій тероризму в цілому, а також багато чисельних його специфічних аспектів, дозволяють виокремити наступні категорії загроз:

– захоплення авіаційних транспортних засобів для утримання пасажирів у якості заручників.

– захоплення авіаційних транспортних засобів для переміщення. Метою є переміщення терористів з території, з якої виїзд для них заборонено, в інше географічне місце.

– захоплення авіаційних транспортних засобів для знищення. Об'єктом даної категорії виступає повітряне судно, яке виступає у якості засобу знищення задалегідь обраного наземного об'єкту.

– прямі дії проти авіаційних транспортних засобів. Метою є руйнування транспортного засобу у повітрі для здійснення матеріальної, політичної та психологічної шкоди.

– прямі дії проти наземної інфраструктури. Об'єктами цієї категорії терактів є наземна інфраструктура цивільної авіації з аналогічної метою.

– периферійні категорії, до яких відносяться використання авіаційного транспорту у якості непрямого об'єкту терористичної діяльності (мається на увазі приховане транзитне переміщення або терористів, або певних заборонених речовин, зброї у тому числі, використовуючи або легалізовані, або підлобні документи).

Тероризм і екстремізм в своїх різних проявах все більше загрожують безпеці багатьох країн та їх громадян, тягнуть за собою значні політичні, економічні і моральні втрати, здійснюють сильний психологічний тиск на великі маси людей, чим далі, тим більше забирають життя переважно мирних громадян.

Міжнародний тероризм набуває характеру однієї з глобальних проблем людства і загрожує світовому та внутрішньодержавному порядку, посягає на фундаментальні цінності людської цивілізації – право особистості на життя, свободу, власність. Проблема «повітряного тероризму» стає дуже актуальною у зв'язку з особливою вразливістю авіаційного транспорту, особливо у період глобалізації, невід'ємною складовою якої стала транспортна революція. Це потребує вдосконалення системи авіаційної безпеки та координації зусиль як міжнародних, так і регіональних організацій.

Нормативно-правова база, що прийнята в Україні поки недостатньо визначає превентивні заходи щодо попередження випадків повітряного тероризму, а також механізм взаємодії суб'єктів боротьби з тероризмом, а головне, не чітко визначені їх повноваження.

Вдосконалення системи власної безпеки на авіаційному транспорті потребує комплексного підходу, а саме:

– посилення жорсткості процедури придбання авіа-білетів, реєстрації та перевірка пасажирів;

– нарощування засобів технічного контролю та охорони об'єктів;

– формування ексклюзивної зони безпеки навколо аеропортів;

– професійна підготовка співробітників відомчих служб безпеки;

– налагодження системи заходів попередження терористичних актів;

– координація зусиль та розширення взаємодії органів державної авіації та силових структур держави.

На останнє треба відзначити, що необхідне вдосконалення міжнародного правового механізму протидії «повітряному тероризму» для повноцінної взаємодії як держав у процесі боротьби з цим явищем, так і зацікавлених професійних структур на міжнародному та регіональному рівнях.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного – К.: КНЕУ, 2002. – 528 с.
2. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К: Лібра, 2003. – 280 с.
3. Горенштейн М. Тероризм – глобальная проблема современности. (Електронний ресурс) / М. Горенштейн. – Режим доступу: <http://www.proza.ru>

Ільків Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Забезпечення населення України молоком і молочними продуктами вітчизняного виробництва є актуальним питанням продовольчої безпеки. Виробництво молока цілком може бути прибутковим та конкурентоспроможним видом агробізнесу, однак цей процес є тривалим і потребує інвестиційних витрат. Передусім у реконструкцію приміщень ферм та якісне покращення породного складу молочного стада, а також модернізацію й оновлення доїльних систем та обладнання для оптимізованої годівлі тварин.

Розвиток молокопродуктового підкомплексу на перспективу має забезпечувати ефективність його функціонування. На регіональному рівні критерієм ефективності слід вважати ступінь використання виробничого потенціалу молочного підкомплексу і вплив його на рівень самозабезпечення молоком та молокопродуктами. На рівні підприємств критерій ефективності має відображати ступінь використання виробничого потенціалу підприємства через його окупність прибутком.

Недостатнє державне фінансування інноваційних програм і заходів з освоєння науково-технічних досягнень в окремих галузях сільського господарства, їх низька інвестиційна привабливість гальмують інноваційний розвиток. Все це пояснюється такими чинниками: складним фінансовим положенням; проблемами кадрового забезпечення; незбалансованим розвитком галузей агропромислового комплексу; відсутністю тісного взаємозв'язку держави і приватного бізнесу в галузі розвитку інновацій; недостатньою маркетинговою роботою наукових організацій; низьким

платоспроможним попитом сільськогосподарських підприємств на інноваційну продукцію.

Тим не менш сільське господарство нашої країни, а саме галузь молочного скотарства має великий потенціал для розвитку, що обумовлено, передусім, ємністю внутрішнього продовольчого ринку, а також можливістю задоволення потреб світового ринку. Це дозволить сільськогосподарським підприємствам нашої країни, при адекватному підході до вирішення завдання, суттєво збільшити масштаби й обсяги виробництва молока за рахунок впровадження інновацій [1].

Сьогодні багато керівників господарств, які зберегли молочне скотарство й утримують дійне стадо корів, незважаючи на складну фінансово-економічну ситуацію в країні, мають бажання і надалі розвивати цю галузь. Однак рано чи пізно перед ними виникає дилема непростого вибору шляхів розвитку галузі – вкладання фінансових коштів у реконструкцію молочно-товарної ферми і модернізацію обладнання чи будівництво нової доїльної зали. Тому, для успішного розвитку галузі і підвищення економічної ефективності інтенсифікації молочного скотарства, необхідно спрямувати зусилля на підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання.

Сучасні інноваційні технології у молочне скотарство України йдуть дуже повільно, попри наявну їх перевагу та нові перспективи, що відкриваються перед галуззю. І найкращий тому приклад – технологія роботизованого доїння корів, яка в більшості випадків виправдовує понесені ризики.

Наразі в Україні нараховується приблизно 14 станцій добровільного доїння VMS, і в перспективі планується впровадження нових проектів молочних ферм на основі використання технологій роботизованого доїння інших компаній. Такі технології являють собою прагнення прискорити процес переходу від звичного для нас управління доїнням до управління загальною рентабельністю молочної ферми шляхом використання нових інструментів прийняття рішень та технологій автоматизації для підвищення якості молока й прибутку, а також конкурентоспроможності продукції [2].

Система добровільного доїння з використанням роботизованих боксів і доїльних залів є однією із базових в концепції smart farm, яка охоплює принципи побудови збалансованої ферми: створювати рішення, що відповідають екологічним вимогам безпечного виробництва продукції; не наносити шкоди тваринам; приносити користь споживачам і суспільству в цілому.

Новітня концепція smart farm є інтегрованим комплексом забезпечення ефективного управління виробництвом, що включає 8 складових частин елементів взаємопов'язаного технологічного циклу (рис. 1).

У світі сьогодні налічується, за різними експертними оцінками, вже понад 6000 ферм із системами автоматичного доїння. Найбільш поширене роботизоване доїння корів у країнах Європи.

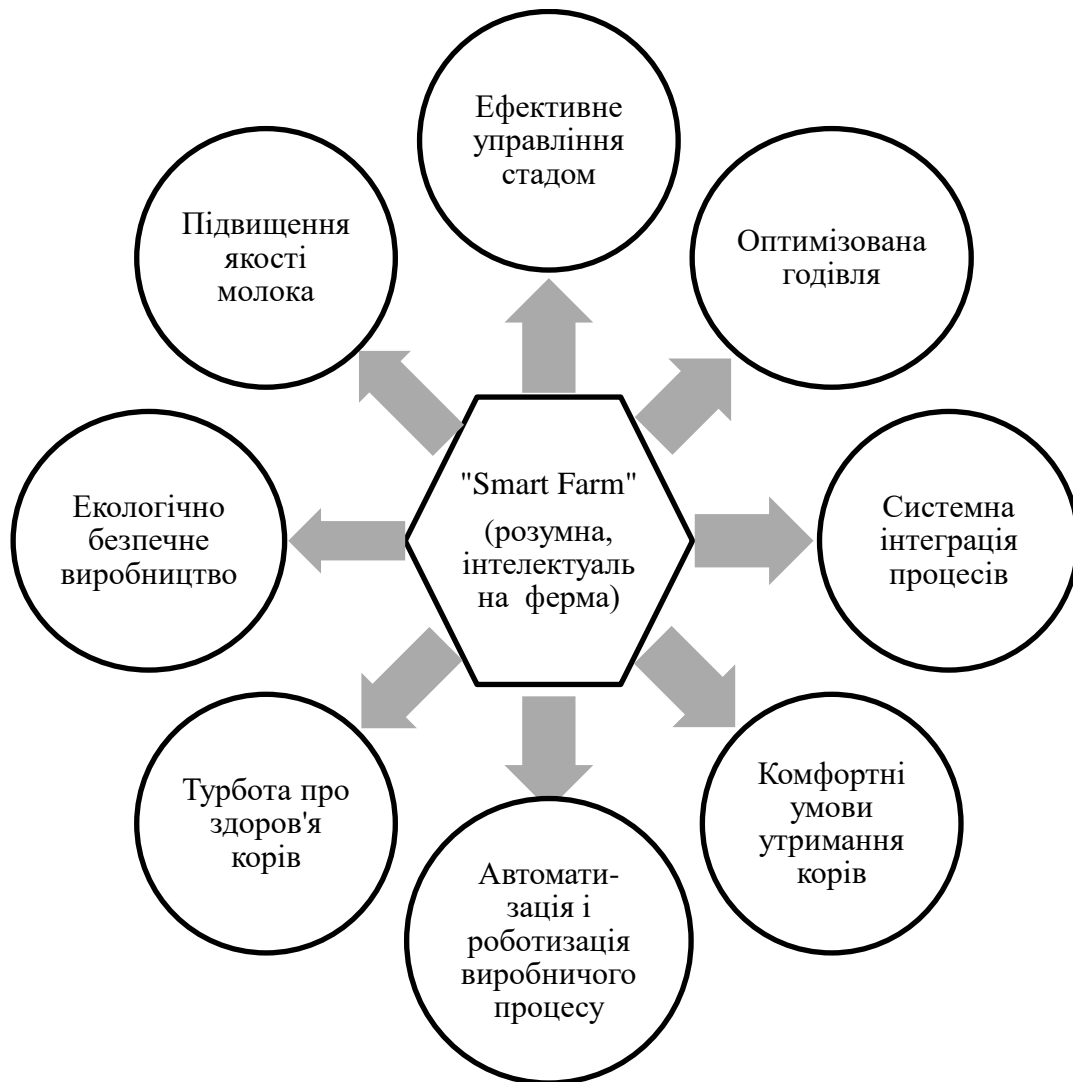


Рис. 1. Інноваційна концепція розвитку роботизованого молочного скотарства

Джерело: [3]

На ринку сьогодні представлений досить широкий асортимент обладнання технології роботизованого доїння корів від різних компаній. Їх об'єднує спільна мета – ефективне управління конкурентоспроможним виробництвом продукції [4].

Однією з головних перешкод, що стримує в Україні впровадження таких проектів у вітчизняних господарствах, є його висока вартість. Дозволити собі сьогодні придбати роботизовану систему добровільного доїння можуть поки що лише агрохолдинги або ж великі сільськогосподарські підприємства. Проте без впровадження таких технологій вітчизняній галузі молочного скотарства буде досить складно конкурувати не лише за можливість експорту молочної продукції на ринки інших країн, де діють досить жорсткі критерії її якості та харчової безпеки, але й зберегти позиції на внутрішньому ринку.

До економічних переваг використання технологій роботизованого доїння передусім слід віднести: суттєве підвищення якості отриманого молока; покращення умов утримання тварин, зниження захворювань і подовження господарського їх використання; підвищення молочної продуктивності

дійного стада; економія на необхідності будівництва доїльної зали, оскільки цю технологію можна впровадити шляхом реконструкції наявних тваринницьких приміщень; ефективне і гнучке використання робочого часу та зменшення фактору трудомісткості у собівартості виробництва продукції; користь споживачам і суспільству в цілому [5].

При виборі пріоритетів розвитку молочного скотарства необхідно враховувати, що дана галузь являє собою складний комплекс організаційно-економічних відносин, який включає соціальну, економічну й технологічну підсистеми. Особливо це проявляється в регіонах аграрної спеціалізації, де приватний бізнес не відзначається достатнім рівнем інвестиційної спроможності для фінансування проектів технологічної модернізації індустрії молочного скотарства.

Важливо також усвідомити, що побудувати в Україні конкурентоспроможну модель можна лише за умов формування оптимального співвідношення частки приватних господарств населення, сімейних ферм і спеціалізованих великотоварних господарств, що забезпечить зниження собівартості молока і підвищення ціни за рахунок вищої якості продукції.

Тим не менш сільське господарство нашої країни, а саме галузь молочного скотарства має великий потенціал цього розвитку, що обумовлено, передусім, ємністю внутрішнього продовольчого ринку, а також можливістю задоволення потреб світового ринку. Це дозволить сільськогосподарським підприємствам нашої країни, при адекватному підході до вирішення завдання, суттєво збільшити масштаби й обсяги виробництва молока за рахунок впровадження інновацій.

Список використаних джерел:

1. Дієсперов В. На часі – потужні тваринницькі комплекси / В. Дієсперов // Тваринництво України. – № 1. – 2014. – С. 13–15.
2. Організаційно-економічні відносини у сфері виробництва та переробки молока / В.І. Радько, М.С. Маршалок та ін. – К.: ТОВ «ЦП Компринт», 2013. – 438 с.
3. Українська розумна ферма [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smartfarming.ua/ua-blog/ukrainskaya-umnaya-ferma>
4. Котков В.П. Основні методологічні положення розробки моделі розвитку регіонального молокопродуктового підкомплексу // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 11–15.
5. Гуцул Т.А. Ефективність та перспективи розвитку молочного скотарства в Україні / Т.А. Гуцул // Вісник Сумського НАУ. – 2011. – Вип. 1. – С. 40–46.

Ільчук С.М.

студентка,

Науковий керівник: Семенець І.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Кам'янець-Подільський національний університет

імені Івана Огієнка

СУТНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розкрито сутність планування за підходами різних науковців, а також схематично зображено порядок його здійснення на підприємстві.

В умовах ринкової економіки та прагнення підприємств набути конкурентних переваг особливого значення набуває побудова ефективно діючої системи планування, що дозволить підприємству бути готовим провадити свою діяльність як за умов передбачуваності, так і за умов неоднозначних очікувань майбутнього в навколишньому середовищі.

Дослідження сутності планування здійснювали як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: Зінь В. А. та Турченко М. О. [1], Іванова В. В. [2], Швайка Л. А. [6], Г. Дж. Болт [4], Москалюк В. Є. [3], Шваб Л. І. [5].

Мета статті: визначити сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві.

Планування діяльності підприємства є однією з найважливіших функцій виробничого менеджменту. В управлінні господарською діяльністю підприємства планування займає основне місце, вбираючи в себе організаційний початок всього процесу реалізації обґрунтованих напрямів подальшого розвитку підприємства. Визначення сутності планування можна зустріти в роботах багатьох науковців, як вітчизняних, так і іноземних, деякі з них розглянемо в таблиці 1.

Г. Дж. Болт у своїх наукових дослідженнях дійшла висновку, що під плануванням слід розуміти продумане визначення і систематизацію факторів, які забезпечують успішну діяльність підприємства. Планування пов'язане з визначенням і постановкою цілей організації, виробленням політики, методів, стратегії і тактики, необхідних для їх досягнення [4, с. 11].

Процес планування полягає у визначенні мети, якої підприємство прагне досягнути за певний період, а також засобів, шляхів та умов її досягнення. Сутність планування і полягає в чіткому визначенні цілей, засобів та послідовності заходів для їх досягнення, а також порівнянні поставлених цілей з можливостями та ресурсами.

Планування – це фактично попереднє прийняття рішення з метою досягнення певних цілей в майбутньому та засіб попередження помилкових дій, скорочення кількості невикористаних можливостей, спрямоване на активне пристосування об'єкту планування до зовнішніх умов. На рисунку 1 наведемо завдання, що виконує планування як сфера і вид діяльності.

Таблиця 1

Сутність поняття планування за підходами різних науковців

Автор	Визначення
Швайка Л. А.	Планування – вид, сфера діяльності органів управління підприємства по передбаченню майбутнього стану його економіки на основі врахування дії законів розвитку підприємства, галузі і національної економіки.
Іванова В. В.	Планування – це цілеспрямована діяльність господарюючих суб’єктів, що передбачає визначення цілей підприємства на певну перспективу, оптимальних засобів їх реалізації та ресурсного забезпечення на основі інформації про організаційне середовище підприємства.
Зінь В. А., Турченко М. О.	Планування – це процес формування мети діяльності підприємства, визначення пріоритетів, засобів і методів їх досягнення, на основі виявлення комплексу завдань і робіт, а також впровадження ефективних методів, способів, ресурсів, необхідних для виконання конкретних завдань у встановлені терміни.

Джерело: складено автором на основі [1, с. 25], [2, с. 5], [6, с. 9]

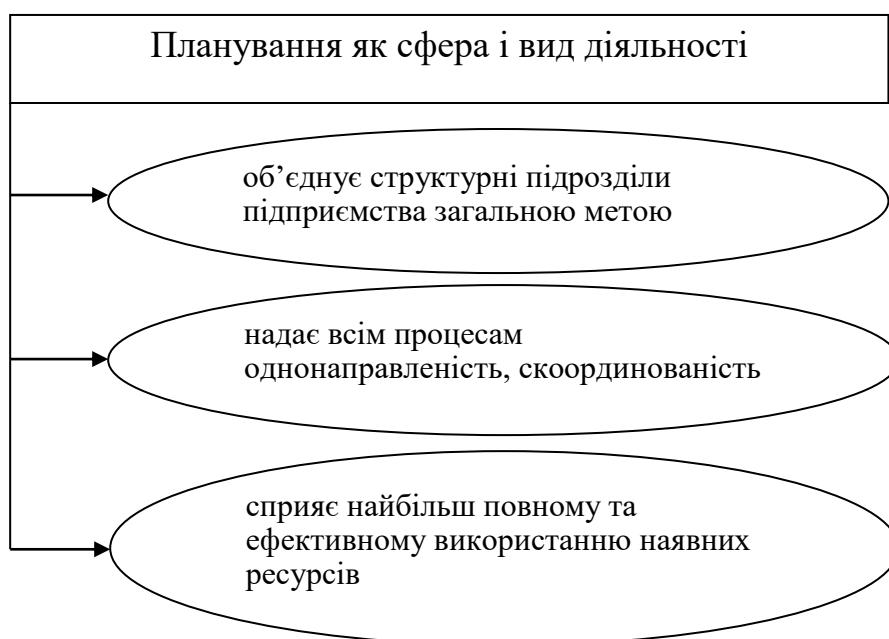


Рис. 1. Завдання планування

Джерело: складено автором на основі [3, с. 59]

У процесі уточнення завдань і досягнення цілей виникає низка проблем, розв'язання яких становить основний зміст планування діяльності підприємства. Порядок здійснення планування зобразимо на рисунку 2.

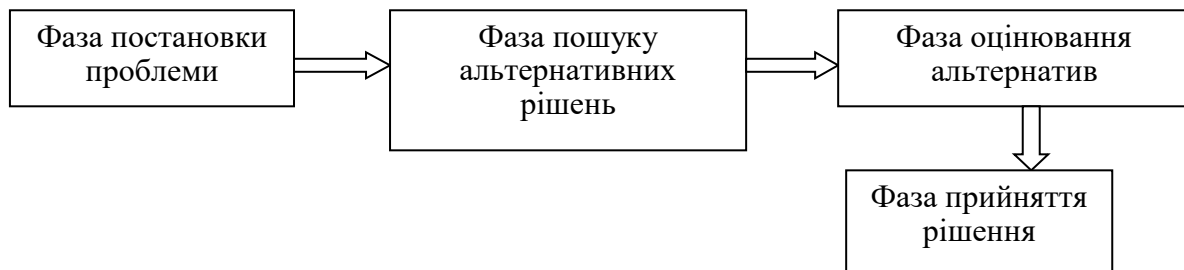


Рис. 2. Порядок здійснення планування на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [5, с. 74]

Розроблення плану відбувається на першій та другій фазі. Сутність першої фази полягає у визначенні завдання, що вимагає вирішення проблеми. Шляхом порівняння поточного стану з бажаним виявляють проблему, проводять аналіз причин, що її викликали та з'ясовують загальні цілі, які відіграють значення при постановці цієї проблеми на рівні підприємства, далі деталізують задачі та підзадачі для розв'язання за умови обмеженості ресурсів. Перехід на другу фазу включає підбір варіантів можливих рішень, формується уявлення про вплив чинників за кожною з альтернатив, обирають альтернативи, що підлягають докладному вивченню.

Характеризуючи третю фазу, варто відмітити, що тут оцінюють альтернативи в аспекті їхнього впливу на досягнення цілей за умов передбачуваності, а також за умов неоднозначних очікувань майбутньої ситуації в зовнішньому середовищі та моделюють наслідки реалізації альтернатив за умови зміни самих цілей та обмежень.

На заключній стадії планування обирають альтернативу, що підлягатиме реалізації: зіставляють і аналізують оцінені альтернативи та враховують результати моделювання, важливою умовою є забезпечення досягнення поставленої мети найбільшою мірою.

Таким чином, в умовах ринкових відносин та нестабільної економіки важливого значення у діяльності кожного господарюючого суб'єкта набуває такий важливий елемент господарського механізму управління підприємством як планування. Саме завдяки плануванню підприємство має можливість визначити основні задачі, обґрунтувати задачі проміжних етапів, провести аналіз оточуючого середовища, проаналізувати вже існуючі стратегії, визначити стратегічні проблеми на підставі проведеного аналізу, розробити нові стратегії, підготувати робочі плани, діяти по визначеному алгоритму дій в напрямку досягнення бажаного результату.

Список використаних джерел:

1. Зінь В. А. Планування діяльності підприємства: Підручник / В. А. Зінь, М. О. Терченко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
2. Іванова В. В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник / В. В. Іванова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.

3. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За ред. Москалюка В. Є. – К.: КНЕУ, 2002. – 252 с.

4. Практическое руководство по управлению сбытом: пер. с англ. / Г. Д. Болт – М. : Экономика, 1991. – 270 с.

5. Шваб Л. І. Економіка підприємництва : навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів] / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.

6. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / Л. А. Швайка. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2003. – 268 с.

Кострицька А.А., Касько В.О.

студенти,

Науковий керівник: Свідерська А. В.

кандидат економічних наук, старший викладач,

Хмельницький національний університет

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Питання використання інтернет-технологій у бізнес-середовищі є актуальним, оскільки виникає низький порівняно з оффлайном поріг входження для нових гравців, існує надзвичайно широкий спектр напрямків онлайн-діяльності та у більшості випадків бізнес в інтернеті не вимагає прив'язки до певного місця. Метою даного дослідження було узагальнити основні напрямки, в яких варто започатковувати бізнес в інтернеті, з урахуванням сучасних ринкових тенденцій та тенденцій розвитку інформаційних технологій, розглянути найбільш поширені та успішні моделі ведення бізнесу в інтернет-середовищі, проаналізувати переваги та недоліки застосування кожної із них.

Головною перевагою бізнесу в інтернеті традиційно називають той факт, що існує можливість ведення такого бізнесу не лише з будь-якого міста, але й навіть країни, особливо якщо всі процеси чітко опрацьовані, а робота з дзвінками та відправлення товарів делеговані досвідченому персоналу. Особливо це спрощує етап ініціалізації власної справи для фізичних осіб-підприємців та самозайнятих осіб.

Науковці А. Ващенко та М. Ротарь, зокрема, визначають такі напрями формування оточення товару при його пропозиції через інтернет:

– надання інформації про товар і інструментів для проведення порівняльного аналізу його характеристик з аналогами;

– надання можливості придбання товару через Інтернет – його замовлення та оплата;

– організація перед- і післяпродажного обслуговування;

– створення іміджу, марки товару, розвиток інтернет-бренду, формування громадської думки і створення задоволеності покупця від придбання і використання даного товару [1, с. 231].

Класифікація бізнес-моделей в інтернет-середовищі, яку наводять у своєму дослідженні науковці Р. Кравець та Т. Скицький, є такою: засноване на комісії маклерство та продавці, реклама, інформаційні посередники, модель співтовариства, підписки [3, с. 179].

На нашу думку, різновиди бізнесу в інтернеті в залежності від характеру діяльності варто поділити на такі основні групи:

- торгівля, тобто продаж товарів;
- пропозиція послуг;
- бізнес на трафіку (сайтах).

До основних моделей ведення бізнесу в інтернеті відносимо такі: інтернет-магазин, лендінг, соціальні мережі, сайти оголошень, веб-розробка, лідогенерація, контекстна реклама.

Інтернет-магазин за своїм призначенням та суттю є дуже подібним до традиційного магазину. Відмінність полягає у тому, що практично вся діяльність інтернет-магазину ведеться в умовах онлайн-середовища. Сайт інтернет-магазину повинен містити каталог товарів та давати відвідувачеві можливість оформлення замовлення товару. Інші опції та можливості є факультативними, тому їх вибір та присутність залишаються на розсуд власника, оскільки в сучасних реаліях реалізувати можна практично все.

До основних переваг інтернет-магазину, на наше переконання, варто віднести такі: відсутність необхідності в оренді площі, доступність в будь-який час доби, величезна аудиторія потенційних клієнтів.

Поріг входження для бізнесу у цьому випадку визначається в основному типом товару. Наприклад, витрати на закупівлю першої партії чохла для телефонів та партії елітних швейцарських годинників будуть дуже сильно відрізнятися.

Як і інтернет-магазини, лендінги створюються з метою продажу певних товарів через сайт. Тільки, на відміну від перших, лендінг складається лише з однієї сторінки та найкраще підходить для продажу конкретного товару або нового продукту. Не варто розглядати лендінг в якості заміни інтернет-магазину, а більше як його доповнення [2].

На відміну від повноцінного сайту інтернет-магазину, соціальні мережі стосовно продажів володіють вкрай обмеженими функціональними можливостями, проте використовуються багатьма підприємцями з огляду на низькі витрати. Суть такого підходу полягає у створенні публічної сторінки або спільноти. Основна мета діяльності підприємця у соціальних мережах – це збільшення кількості учасників та пропозиція товару цільовій аудиторії. Соціальні мережі як інструмент ведення бізнесу працює не у всіх ринкових нішах, однак він вважається достатньо ефективним. Головним чином, ефективність використання соціальних мереж визначається товаром. Для прикладу, цю модель ведення бізнесу варто застосовувати для торгівлі одягом та аксесуарами.

Серед недоліків продажів за допомогою сторінки у соціальних мережах варто відзначити: обмежені можливості в плані налаштувань і зовнішнього вигляду, складність набору аудиторії, низький відсоток органічного залучення нових учасників і залежність від платформи. Крім того, залишається

невирішеною проблема інформаційної безпеки такого бізнесу, оскільки створена сторінка є власністю соціальної мережі. Також серед недоліків цього інструменту ведення бізнесу варто зазначити складність масштабування та розвитку.

До переваг бізнесу у соціальних мережах, безумовно, належать безкоштовність та легкість тестування попиту. Тому експерти рекомендують розглядати соціальні мережі для пробного входження на ринок, як перший крок на шляху до організації повноцінного бізнесу.

Переваги сайтів оголошень полягають у безкоштовності, досить широкому охопленні аудиторії і можливості використання інтегрованих інструментів для просування свого оголошення всередині ресурсу. Також варто відзначити можливість їх використання для залучення клієнтів із дуже широкого спектру пропозицій товарів і послуг.

Недоліків, у цієї моделі ведення бізнесу теж вистачає, а саме: залежність від платформи, висока активність з боку інших продавців, обмежені можливості і відсутність можливості масштабування. Як і у випадку з соціальними мережами, сервіси оголошень краще використовувати для тестування цікавих тематик та попиту на товари. Цю модель ведення бізнесу в інтернеті варто обрати у випадку сумнівів щодо вибору напрямку діяльності.

Перевагою веб-розробки як бізнесу в інтернеті є низький поріг входження. Для кваліфікованого виконавця достатньою є лише наявність комп'ютера та доступу до мережі. Більшість спеціалізованих програм поширюються безкоштовно за freeware-ліцензією, що є суттєвою перевагою з погляду економії витрат.

Проте існує високий рівень конкуренції у цій сфері, а також труднощі залучення клієнтів, оскільки методи цінової конкуренції мають широке поширення та є ефективними. Інший недолік полягає у тому, що зі збільшенням кількості проектів в будь-якому випадку необхідно збільшувати штат персоналу, оскільки кожен фахівець здатний якісно обслуговувати лише досить обмежену кількість клієнтів одночасно.

Лідогенерація – це маркетингова тактика, що спрямована на збір контактної інформації потенційних клієнтів та передачі їх замовнику. Методи лідогенерації в Інтернеті передбачають збір лідів за допомогою таких інструментів, як тематичні сайти, лендінги, контекстна реклама, e-mail-маркетинг, сторінки і таргетована реклама в соціальних мережах. Бізнес на генерації та продажу лідів є доволі перспективним та вигідним напрямком як для замовника, так і для виконавця.

Метод монетизації веб-проектів чудово підходить для сайтів із високою відвідуваністю. Сітки відвідуваних тематичних сайтів – це вид бізнесу, який став актуальним декілька років тому із зростанням кількості рекламодавців в Google AdWords. Варто відзначити, що сайт комерційної тематики з відвідуваністю 10 тис. відвідувачів на день і вище може приносити своєму власникові дохід такий, як невеликий бізнес в оффлайн. При цьому витрати на його підтримку і розвиток будуть значно нижчими. Саме це приваблює в дану нішу нових гравців, незважаючи на постійне зростання конкуренції практично у всіх тематиках. Рентабельність такого бізнесу значно залежить

від ціни кліка – в комерційних тематиках вона може бути в 8–10 разів вищою, ніж у розважальних [3].

Отже, моделей започаткування бізнесу в Інтернеті існує чимало, в кожного з них є свої переваги та недоліки. Інтернет-магазин є найбільш універсальним вибором з безліччю переваг та можливістю делегування багатьох напрямків роботи.

Список використаних джерел:

1. Ващенко А. Інтернет мережі як сучасний засіб розвитку малого бізнесу / А. Ващенко, М. Ротарь // Інформація, комунікація, суспільство 2013 : матеріали 2-ої Міжнародної наукової конференції ІКС-2013, 16–19 травня 2013 року, Україна, Львів, Славське. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 230–231.

2. Лис П. Про лендінг пейдж. [Електронний ресурс] / П. Лис. – Режим доступу: <http://pavlofox.net/lending-pejdzh/>

3. Кравець Р. Б. Інтернет: сучасні технології та бізнес-моделі / Р. Б. Кравець, Т. Р. Скицький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Електроніка : [зб. наук. пр.] / М-во освіти і науки України ; відп. ред. Д. Заячук. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2006. – С. 175–190.

Ланіна А.В.

студент,

Науковий керівник: Горобченко О.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Миколаївський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Природно-кліматичні умови та родючі землі області сприяють формуванню великого потенціалу агропромислової галузі, це дозволяє отримувати високі врожаї практично всіх сільськогосподарських культур.

Земельний фонд Миколаївської області станом на 01.01.2017 року складає -2458,5 тис. га. Сільськогосподарське освоєння території Миколаївської області надзвичайно високе (81,60%). Рівень розораності за останні роки становить близько 85%, решта площ використовується під пасовища (13,3%), багаторічні насадження (1, %), сіножаті (0,3%), перелоги (0,2%). На кінець 2016 р. в області нараховувалося 5 тисяч аграрних підприємств за якими закріплено 1110,5 тис. га сільськогосподарських угідь. У господарських товариствах зосереджено 38,5% цих угідь, у фермерських господарствах – 31,9%, у приватних підприємствах – 23,6%. Серед аграрних господарств більше половини (57%) мали площу до 50 га включно, 9,3% – від 50,1 до 100 га, 10,5% – від 100,1 до 500 га, 3,5% – від 500,1 до 1000 га, 6,3% – понад 1000 га, 13,4% – не мали сільськогосподарських угідь. Середній розмір угідь цієї категорії господарств торік становив 280,1 га.

Більшу частку (83,6%) у кількісному складі сільськогосподарських підприємств області займають фермерські господарства – організаційно-правова форма господарювання, яка нині є визнаною й рівноправною в системі аграрних соціально-економічних та виробничих відносин. На кінець 2016 р. на Миколаївщині кількість зареєстрованих фермерів становило 4 тис. одиниць, що на 0,8% менше ніж на кінець 2014 р. та на 16% менше ніж на кінець 2010 р. У їх власності та користуванні знаходилося 354 тис. га сільськогосподарських угідь (8,1% від загальної площі фермерських сільгоспугідь України), з них – 348,1 тис. га ріллі (8,2%). Середній розмір фермерських наділів у 2015 р. проти попереднього року збільшився на 1,1 га і становив 92,4 га (у 2010 р. – 79,3 га). Розміри сільгоспугідь коливалися в межах 51,6–72,3 га в Березанському, Баштанському, Жовтневому, Вознесенському, Новобузькому, Казанківському, Доманівському та Миколаївському районах; 84,7–91,9 га у Березнегуватському, Врадіївському, Очаківському, Снігурівському та Арбузинському; 115,1–187,2 га у Новоодеському, Єланецькому, Кривоозерському, Братському та Веселинівському районах. У Первомайському районі середній розмір сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах сягав 241 га, що в 3 рази більше ніж в середньому по області. Помітну роль у розв’язанні проблеми забезпечення населення продовольством відіграють домогосподарства. Площа сільськогосподарських угідь у володінні і користуванні громадян порівняно з 2010 р. розширилася на 55 тис. га і на початок 2016 р. становила 784 тис. га або 39 % угідь регіону.

У Миколаївській області є землі, які втратили свою початкову цінність, що негативно впливає на природне середовище. Порушені землі підлягають рекультивації. За 2000–2016 роки спостерігається позитивна тенденція відносно кількості та обсягів порушених земель, проте кількість їх скоротилася на 10 %, відпрацьовано на 22% більше, ніж у 2000 році, але за останні 4 роки рекультивацію зовсім не проводили. Основними причинами цього є брак коштів, незацікавленість у раціональному екологічнобезпечному землекористуванні. Ефективним засобом використання земельних ресурсів та відновлення їх природної родючості є застосування оптимальних, науково-обґрунтованих доз добрив. Під урожай 2016 року сільськогосподарськими виробниками області внесено 648 тис. ц мінеральних добрив у поживних речовинах на площі 764 тис. га (85% посівних площ). Порівняно з попереднім роком обсяг їх використання збільшилися на 30%. У середньому на 1 га посівної площі внесено по 72 кг добрив проти 55 кг у 2015 році. Із загальної кількості мінеральних добрив 63% використано під зернові культури, 35 % – під технічні, 2% – під картоплю та овоче-баштанні. У структурі внесених мінеральних добрив під посіви аграрних культур найбільшу питому вагу традиційно займали азотні добрива (67%), фосфатні та калійні – відповідно 22% та 11% обсягу. Органічних добрив під урожай 2016 року внесено 143 тис. т (на 29% більше рівня 2015 року). Їх внесено на площі майже 10 тис. га, що складає лише 1% до посівної площі. Органіка переважно вносилося під зернові (60%) та кормові (28%) культури. У 2016 році площа, на якій застосовувалися засоби захисту рослин від хвороб і шкідників, становила 762 тис. га, що на 8% більше ніж у 2015 року.

За попередніми підсумками 2016 року питома вага регіону в загальному обсязі виробництва валової продукції сільського господарства України становила біля 4 %. За минулий рік в регіоні вирощено 4,1 % загальнодержавного обсягу виробництва зернових культур, 8,5 % – насіння соняшнику, 1,5 % – цукрових буряків, 5,3 % – овочів, 1,5 % – плодово-ягідних культур, 15,0 % – винограду, вироблено 1,5 % – м'яса у живій масі, 3,3 % – молока, 1,8 % – яєць, 6 % – вовни. Фінансовий результат сільськогосподарських підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві і тваринництві становив 4 млрд грн прибутку проти 3 млрд грн у 2015 році, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у цілому склав 43,8 % проти 42,7 % у попередньому році. Обсяг виробництва продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 року) становив 9706 млн грн, що на 8,4 % більше рівня 2015 року. Збільшення обсягу було характерно як для сільськогосподарських підприємств (на 13 %), так і для господарств населення (на 2,6 %). Вклад аграрних підприємств у загальне виробництво продукції сільського господарства торік становив 59%. В першу чергу, зазначене зростання обумовлено отриманими результатами в галузі рослинництва, які збільшились порівняно з минулим роком на 11 %. Значного приросту продукції досягнуто в технічній (соняшник, цукровий буряк, соя) та зерновій (кукурудза на зерно, гречка) групах, а також в овочівництві, виноградарстві. Агровиробники Миколаївщини у 2016 році зібрали 2726 тис. т зернових та зернобобових культур, що на 6 % менше, ніж у попередньому році. На формування врожаю зернових культур у минулому році вплинуло, насамперед, скорочення виробництва озимих культур, валовий збір яких, у зв'язку з ґрунтовою посухою, яка охопила всю територію області восени 2015 року, зменшився на 15 %. Серед технічних культур у 2,5 рази зросло виробництво цукрових буряків фабричних (становило 210,4 тис. т при урожайності 591 ц з 1 га, що є найвищою серед регіонів України), майже на чверть – сої та соняшнику (33 тис. т та 1162,3 тис. т відповідно). Аграріями області торік зібрано 500,9 тис. т овочів (на 37 % більше ніж 2015 р.) та викопано 268,4 тис. т картоплі (на 37 % більше ніж 2015 р.). Валовий збір плодів та ягід зменшився на 12,6 % і склав 31 тис. т, збір винограду збільшився на 11 % (56,4 тис. т) [2].

До основних тенденцій удосконалення землекористування аграрних формувань Миколаївщини слід віднести [1]: впровадження ґрунтозахисних та енергозберігаючих технологій; збагачення ґрунту органічною речовиною, створення позитивного балансу гумусу; збільшення обсягів виробництва сільськогосподарських культур способом інтенсивного ведення галузі рослинництва, внесення комплексних мінеральних добрив, проведення хімічної меліорації ґрунтів, забезпечення захисту рослин; науково-методичне забезпечення розвитку землеробства, удосконалення землекористування та структури посівів, стимулювання інноваційної діяльності з метою впровадження сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур та відновлення роботи зрошувальних систем і підвищення віддачі поливного гектара.

Список використаних джерел:

1. Саблук П. Т. Розвиток земельних відносин в Україні : монографія / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2006. – 396 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Лутак Ф.А.

студент,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Туризм є однією з провідних та найбільше прогресуючих галузей економіки, і не дарма за швидкі темпи розвитку він визнаний економічним феноменом сторіччя. У багатьох країнах туризм відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, виступає своєрідним стабілізатором соціально-економічного розвитку, робить величезний вплив на такі галузі економіки, як транспорт, будівництво, виробництво товарів народного споживання, сприяє забезпеченню зайнятості населення, створенню додаткових робочих місць, тощо.

Задля забезпечення ефективної підприємницької діяльності та стабільності ринку в умовах конкуренції, необхідна відповідна аналітична робота в усіх сферах діяльності підприємства з метою оцінки слабких місць і недоліків та з'ясування причинно-наслідкових зв'язків економічних показників, виявлення винних та дольової участі партнерів в одержаних результатах. Тільки ті підприємства, які володіють досконалою системою аналітичних досліджень, можуть уникнути необгрунтованого ризику у прийнятті господарських рішень, швидко адаптуватися до зміни ринкового середовища.

Змістом аналізу господарської діяльності є комплексне дослідження процесів основної діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку з метою обгрунтування управлінських рішень та оцінки їх ефективності [1, с. 13].

Савицька Є.В., дає таке визначення поняттю «економічний аналіз господарської діяльності – це важливий елемент у системі управління виробництвом, дійовий засіб виявлення внутрішньо господарських резервів, основа розробки науково обгрунтованих планів-прогнозів та управлінських рішень і контролю за виконанням їх з метою підвищення ефективності функціонування підприємства» [2, с. 14].

Об'єктивна оцінка ефективності виробничо-фінансової діяльності й стабільності ринкового становища також характерна для аналізу господарської діяльності підприємства. Конкурентоспроможність та прибутковість є основними критеріями оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства і його підрозділів. Ще однією вкрай

важливою рисою аналізу господарської діяльності підприємства є діагностика і пошук резервів та можливостей їх мобілізації в поточному і перспективному періодах.

Основна діяльність підприємства та її економічні результати виступають об'єктом економічного аналізу. Під поняттям основна діяльність слід розуміти операції, які пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів діяльності підприємств є предметом аналізу господарської діяльності. Тільки вивчивши їх з різних сторін діяльності, можна визначити, як зміняться фінансові результати основної діяльності за рахунок того чи іншого фактора, провести обґрунтування будь-якого управлінського рішення.

Завдання аналізу господарської діяльності визначаються його змістом та предметом. До них відносять:

- вивчення характеру дії економічних законів, установлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства;
- наукове обґрунтування поточних і перспективних планів;
- моніторинг виконання планів і управлінських рішень;
- визначення економічної ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- оцінка фінансових результатів діяльності підприємства;
- виявлення та вимірювання внутрішніх резервів;
- розробка заходів по використанню виявлених резервів [3].

Для забезпечення доцільності проведення аналізу господарської діяльності слід користуватися наступними принципами:

– Комплексність – охоплення всіх структурних підрозділів і всіх сторін діяльності та всебічне вивчення причинних залежностей в економіці підприємства.

– Об'єктивність – базується на достовірній, перевірених інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки повинні обґрунтовуватися точними аналітичними розрахунками.

– Дієвість – можливість активно впливати на процеси виробництва та їх результати, вчасно інформувати керівництво підприємства про виявлені недоліки, прорахунки й упущення в роботі.

– Оперативність – вміння швидко і чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення і втілювати їх у життя підприємства.

– Демократизм – допускає участь у проведенні аналізу широкого кола працівників підприємства і забезпечує повніше виявлення передового досвіду та використання наявних внутрігосподарських резервів.

– Державний підхід – оцінка певних проявів економічного життя здійснюється з урахуванням державної економічної, соціальної, екологічної, міжнародної політики та чинного законодавства.

– Науковість – базування на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховує вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовує досягнення НТП і передового досвіду, новітні методи економічних досліджень.

– Забезпечення системного підходу – кожний об’єкт, що вивчається, розглядають як складну динамічну систему, елементи якої певним способом пов’язані між собою та із зовнішнім середовищем [4].

Отже, економічний аналіз господарської діяльності є основою розробки науково обґрунтованих управлінських рішень та інструментом контролю за їх виконанням, а також важливим елементом в системі управління підприємством. Неодмінною умовою для стабільної роботи підприємства є розвиток економічного аналізу, який дає змогу передбачити фінансово-господарську ситуацію в умовах невизначеності для досягнення кінцевої мети – отримання максимального прибутку та забезпечення стійкого насичення ринку конкурентоспроможною продукцією

Варто відзначити що аналіз виробничо-господарської діяльності є одним з найважливіших елементів контролю у туристичному підприємстві.

Для аналізу діяльності туристичного підприємства використовують показники, що виражені як в абсолютних величинах (визначають рівень певної категорії), так і у відносних (показують формування певної категорії щодо іншої). Фінансові показники – є найбільш розповсюдженими показники аналізу господарської діяльності, які умовно можна поділити на групи:

- показники ліквідності;
- показники заборгованості;
- показники ділової активності;
- показники рентабельності (прибутковості).

Показники ліквідності вказують на здатність погасити всі свої зобов’язання за поточною заборгованістю.

Показники заборгованості, на противагу аналізу ліквідності, орієнтовані на оцінку довготермінової платоспроможності підприємства.

Показники ділової активності дають змогу оцінити використання наявних засобів виробництва, тобто матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. У туристичних підприємствах особливу роль у цій групі відіграють показники продуктивності праці та показники оборотності засобів. Збільшення періоду обороту засобів свідчить про збільшення вартості виробничо-технічного потенціалу.

Показники рентабельності обчислюються як відношення отриманого прибутку до витрат або до обсягу реалізованої продукції. Високі показники рентабельності заохочують до подальшого інвестування і тим самим стимулюють розвиток підприємства [5].

З вище викладеного можна зробити висновки що, конкуренція на туристичному ринку вимагає використання найбільш ефективних методів управління підприємствами туристської сфери. Вибір методів для кожного окремого підприємства повинен базуватися на результатах детально проведеного аналізу діяльності підприємств туризму, що дозволяє об’єктивно

оцінити результати діяльності підприємства в цілому та його структурних підрозділів зокрема, формувати основу його фінансової політики й ефективного менеджменту, а також виявити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на основні показники діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г. В. Савицька; 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с
3. Отенко В. І. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник / Отенко В. І., Іванієнко В. В., Азаренков Г. Ф. – Х: ВД «ШЖЕК», 2015. – 344 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/82702/ekonomika/teoriya_ekonomichnogo_analizu
4. Аналіз господарської діяльності. Методичні вказівки у формулах та таблицях. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/439/1>
5. Кудла Н. Є. Менеджмент туристичного підприємства: підручник / Н. Є. Кудла. – К. : Знання, 2012. – 343 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1031020843737/turizm/analiz_gospodarskoyi_diyalnosti_turistichnogo_pidpriyemstva

Омельченко М. М.

студентка,

Науковий керівник: Сарбаш Л. Д.

кандидат економічних наук, доцент,

Індустріальний інститут

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Проблеми адаптації підприємств до мінливих умов середовища є дуже актуальною в сучасний період. На сьогодні зовнішнє та внутрішнє середовище є нестабільним, відповідно виникає проблема вдосконалення механізму адаптації підприємства до змін в цьому середовищі. Таким чином, адаптація є об'єктивною необхідністю для успішного функціонування підприємства в ринкових умовах.

Проблеми організації виробництва підприємств та її адаптація до мінливих умов середовища розглядалися в працях багатьох видатних вчених, таких як, В. Б. Іванов, Ж. Крисько, І. В. Круглов, Н. Г. Метеленко та багатьох інших сучасних вчених, кандидатів економічних наук, доцентів, професорів, та здобувачів: Хімченко А. М., Корінев В. Л., Ащанулов В. В., Сафарова Р. В. У своїх працях вони досліджують особливості організації виробництва промислових підприємств. Проте, незважаючи на значний доробок науковців, далеко не всі аспекти функціонування підприємств в сучасних мінливих умовах було досліджено, що дає підстави для подальших наукових пошуків у даній сфері.

Мета дослідження – проаналізувати адаптації промислових підприємств до умов мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища.

Основним видом діяльності промислового підприємства є виробництво промислової продукції. І саме ця сфера виявилась найбільш чутливою до економічних та політичних змін в країні, а саме: порушилося матеріально-технічне забезпечення, різко зменшився збут продукції, погіршився фінансовий стан підприємств.

Для забезпечення стабільного розвитку промислового підприємства організація виробництва має бути передусім максимально адаптована до умов внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Так, Хімченко А. М. [4, с. 258–264] розглядав сутність зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування корпорації із окресленням складу та взаємозв'язків його елементів. Він казав про те, що для досягнення основної мети підприємства – отримання прибутку – необхідно враховувати чинники як зовнішньої, так і внутрішнього середовища.

Сафарова Р. В. [3, с. 194–196] у своїй праці розглядала вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на управління персоналом промислового підприємства. Її аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища промислового підприємства, показав, що з групи внутрішніх факторів найбільший вплив роблять 2 фактори – структура підприємства та персонал підприємства. До основних зовнішніх факторів відносяться конкуренти, постачальники, покупці та державне регулювання.

Корінев В. Л., Ащанов В. В. [2, с. 98–101] досліджували внутрішнє й зовнішнє маркетингове середовище машинобудівного підприємства. Вони дійшли висновку, що за умов зростання конкуренції на вітчизняному ринку, підприємство може опинитися перед фактом неадекватної реакції ринку на запропоновану продукцію, тому вся його діяльність має базуватись на принципах маркетингу та врахуванні балансу сил внутрішнього й зовнішнього середовища.

Насамперед, необхідно зазначити, що організація виробництва формується з урахуванням всіх факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Внутрішнє середовище підприємства – являє собою сукупність чинників, що створюються і контролюються фірмою, визначається внутрішніми змінними, тобто ситуаційними факторами всередині підприємства. Зовнішнє організаційне середовище – містить елементи, які знаходяться за межами організації, але мають на неї суттєвий вплив. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є не контрольованість їх з боку фірми, оскільки вони не залежать від неї.

Таким чином, зовнішнє середовище має безпосередній вплив на внутрішнє середовище промислового підприємства, що змушує адаптувати організацію виробництва до змін умов функціонування.

Роль адаптації підприємства полягає в тому, що вона дозволяє підприємству:

- зберегти стабільність функціонування;
- створити конкурентні переваги;
- вийти на нові ринки збуту;

- ефективно використовувати нововведення та інновації без вагомих втрат;
- використовувати власний потенціал за нових умов функціонування.

Відомий учений Р. Акофф [1] розрізняв дії підприємств, що адаптуються, на активні та пасивні. Пасивна адаптація передбачає більш активну діяльність щодо забезпечення потенційних якісних характеристик на підприємстві у мінливому середовищі. Активна адаптація передбачає діяльність, спрямовану на зміну зовнішнього середовища з метою покращення умов функціонування підприємства чи на пошук іншого більш сприятливого середовища.

Аналізуючи зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах та прогнозуючи наслідки впливу цих змін, підприємство в змозі своєчасно виправити свою діяльність. В залежності від політики управління, ресурсної бази, виробничого потенціалу підприємства приймається рішення про методи адаптації (рис. 1).

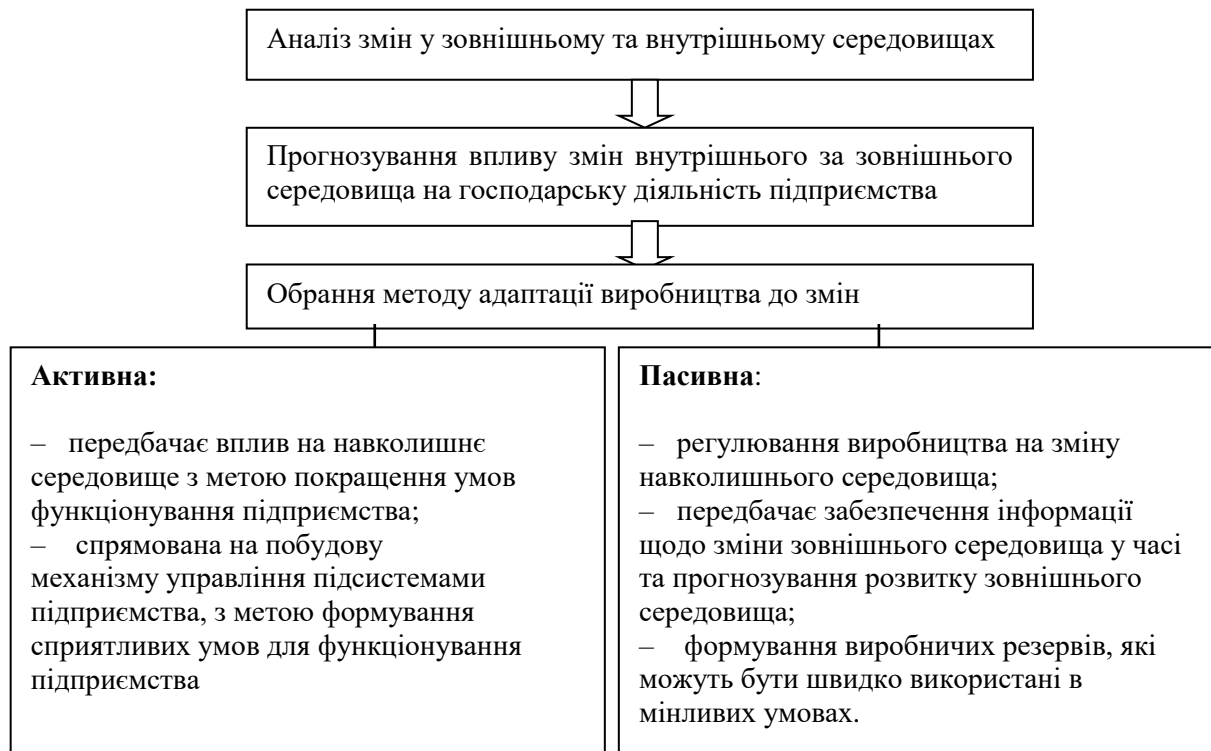


Рис. 1. Механізм адаптації діяльності підприємства до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Вчасне реагування підприємства до зовнішніх та внутрішніх змін дає змогу зберегти свої позиції на ринку та бути конкурентоспроможними.

Таким чином, в процесі дослідження встановлено, що: загострення конкуренції та мінливі політичні та економічні умови, що склалися в даний час в Україні, обумовлюють необхідність адаптації промислових підприємств до цих умов. Функціонування підприємства в навколишньому середовищі передбачає те, що будь – які зміни зовнішнього середовища призводять до змін внутрішнього середовища, а це вимагає змін управління та організації виробництва, в залежності від цілей, завдань та стратегій промислового підприємства.

Аналіз навколишнього середовища дозволяє виявити дестабілізуючі чинники як зовнішнього так і внутрішнього середовища, що дає можливість переглянути керівництву свою тактику та своєчасно усунути негативні наслідки змін, а в деяких випадках і отримати вигоду. Тобто, для забезпечення стабільного розвитку виробництва промислових підприємств необхідно аналізувати які саме зовнішні і внутрішні чинники впливають на підприємство, та в зв'язку вже з цим аналізом вибирати метод адаптації виробництва до змін.

Список використаних джерел:

1. Акофф Р. Л. Планирование в больших экономических системах. Нью-Йорк, 1970. Пер с англ. Г.Б. Рубальского под ред. И.А. Ушакова. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://lib.mexmat.ru/books/79256>
2. Корінев В. Л. Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства при формуванні маркетингової стратегії / В. Л. Корінев, В. В. Ащанулов // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 98–101. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>
3. Сафарова Р. В. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на управління персоналом промислового підприємства / Р. В. Сафарова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1 (1). – С. 194–198. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>
4. Хімченко А. М. Зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування корпорацій / А. М. Хімченко// Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 258–264. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>

Романко А.Ю., Животок Е.Б.

студенти,

Київський національний університет технологій та дизайну

МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією із найважливіших проблем кожного підприємства є забезпечення його економічної безпеки, тобто досягнення максимального використання ресурсів з метою ліквідації загроз, забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах [1, с. 11].

Кадрова безпека, або як її ще називають «кадрова і інтелектуальна», є однією з складових економічної безпеки, поряд з іншими – силовою, інтелектуальною, техніко-технологічною, фінансовою, екологічною, правовою безпекою.

Можна виділити декілька підходів до визначення поняття «кадрова безпека»:

1. Швець Н. вважає, що кадрова безпека – це стан захищеності компанії від ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом [2];

2. На думку Митрофанова А. кадрова безпека – це таке становище підприємства, як і соціальної спільноти й індивіда в ній, за якого вплив на них

із боку природного, економічного й соціального середовищ, а також внутрішнього середовища самої людини не здатні заподіяти шкоди [3];

З. Єременко А., Журавель М., Полозова Т. визначили це поняття як характеристику стану економічної системи, при якому відбувається ефективне функціонування всіх її складових, забезпечення захищеності та здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаних із персоналом, діагностику та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні і зовнішні показники економічної системи [4].

Узагальнюючи ці поняття кадрова безпека – це процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом.

Завданнями кадрової безпеки є: забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, розвиток та утримання співробітників, аналіз кадрового стану конкурентів, робота з кадровими агентствами і сайтами вакансій тощо.

Зовнішніми загрозами вважаються дії, явища або процеси, які не залежать від волі і свідомості співробітників підприємства і тягнуть нанесення збитку. До внутрішніх загроз відносять умисні або необережні дії співробітників підприємства. Види загроз наведено у рисунку 1.

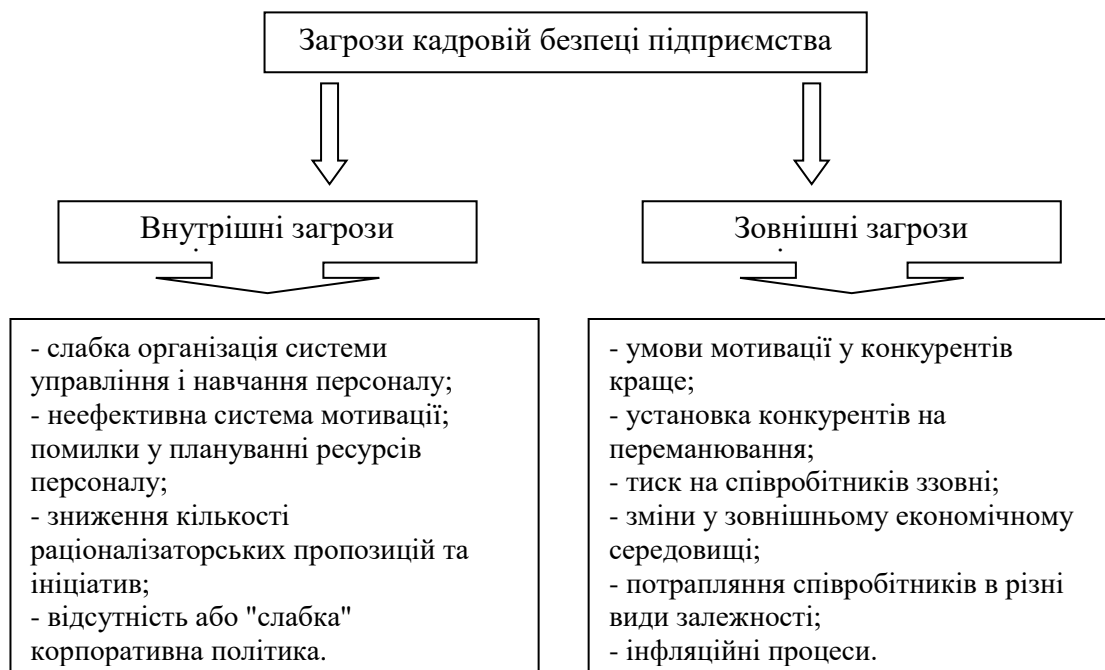


Рис. 1. Загрози кадровій безпеці підприємства

Джерело: побудовано автором за даними [6]

Велике значення при управлінні кадрової складової економічної безпеки мають методи управління, за допомогою яких спрямовується та координується діяльність підрозділів та посадових осіб підприємства для досягнення поставлених цілей забезпечення економічної безпеки підприємства. Метод розглядається як спосіб здійснення управлінської діяльності [5].

Найчастіше підприємства для управління кадровою безпекою обирають такі три групи методів [7, с. 182]:

1. Адміністративно-організаційні методи управління, до них відносять:
 - регулювання взаємовідносин співробітників за допомогою положень про структурні підрозділи і посадовими інструкціями;
 - використання владної мотивації (видання наказів, віддача розпоряджень, вказівок) при управлінні поточною діяльністю підприємства;
2. Економічні методи управління, припускають матеріальне заохочення праці працівників, преміальні за результатами праці, використання для окремих категорій працівників відрядної форми оплати праці;
3. Соціально-психологічні методи управління, становлять собою специфічні способи впливу на міжособистісні стосунки і зв'язки, та ґрунтуються на створенні сприятливого соціально-психологічного клімату, формування стабільного колективу і вирішенні індивідуальних проблем кожного співробітника. До цих методів відносять:
 - розвиток у співробітників почуття приналежності до підприємства за допомогою формування стандартів обслуговування;
 - ведення корпоративної реклами;
 - широке використання логотипів підприємства;
 - забезпечення співробітників фірмовим робочим одягом;
 - стимулювання праці працівників за допомогою гарантованого надання соціальних гарантій (лікарняні листи, виплати, допомоги тощо).

Не зважаючи на те що методи управління кадрової безпеки поділяються на групи, вони тісно пов'язані між собою.

Забезпечення кадрової безпеки підприємства є невід'ємною частиною ефективного функціонування підприємства в цілому. Головним завданням кадрової безпеки є запобігання загроз і нейтралізація негативних впливів небезпек пов'язаних із співробітниками підприємства.

Тому щоб досягти максимальної ефективності функціонування підприємства потрібно визначити слабкі ланки кадрової безпеки конкретного підприємства та обрати оптимальне поєднання адміністративно-організаційних, економічних та соціально-психологічних методів для цього підприємства, оскільки вона має зберігати належний рівень кадрової безпеки, охоплювати систему підбору, найму, мотивації та навчання персоналу.

Список використаних джерел:

1. Фоміна М. В. Проблеми економічної- безпеки розвитку підприємств: теорія і практика : [монографія] / М. В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
2. Швець І.Б. Економічна безпека в управлінні персоналом [Текст] / І.Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 36 (1). – Донецьк, 2009. – С. 179–184.
3. Митрофанов А. А. Економічна безпека комерційних підприємств та ділова розвідка [Електронний ресурс] / А. А. Митрофанов. – Режим доступу: <http://www.rscip.ru/base>
4. Єременко А.О. Якісна система управління персоналом як запорука кадрової безпеки підприємства / А.О. Єременко, М.Ю. Журавель, Т.В. Полозова // 16-й міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь в ХХІ ст.» – Х. : ХНУРЕ, 2012.
5. Краковська В. Я. Забезпечення кадрової безпеки на основі оцінювання управлінського персоналу [Електронний ресурс] / В. Я. Краковська // Державно-

управлінські студії. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dus.nauka.com.ua/?op=1&z=4>.

6. Шира Т. Б. Загрози кадрової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Т. Б. Шира // Економіка і суспільство. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/89.pdf.

7. Бушман Т. С. Вдосконалення процесів управління персоналом в контексті забезпечення кадрової безпеки / Т. С. Бушман. // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 12. – С. 181–183.

8. Мехеда Н. Г. Методи забезпечення кадрової безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / Н. Г. Мехеда, Я. Галадун. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/8_NMIV_2013/Economics/10_131590.doc.htm.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гуменюк В.В.

студент;

Кобеля З.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОБЛЕМАТИКА ПОНЯТТЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В сучасних умовах конкурентні переваги економіки та її можливості напряду визначаються накопиченим та задіяним в країні трудовим потенціалом.

Людський потенціал не лише визначає можливості держави бути забезпеченою творчими, кваліфікованими кадрами в майбутньому, але й впливає на можливості розширеного суспільного відтворення в його демографічних, економіко-соціальних та духовних аспектах. На перший план висувається проблема формування людського потенціалу та виявлення пріоритетних напрямків його розвитку. Він складається з таких основних елементів: здатність людини до простої та складної праці, рівень обізнаності та досвід, переданий від членів родини, отримання загальної середньої та вищої освіти, інтелектуальні знання, винаходи, патенти, управлінські стратегії та професійний досвід.

Теоретичною базою дослідження стали праці таких українських та зарубіжних вчених, як Безтелесна Л., Беккер Г., Брукінг Е., Геєць В., Грішнова О., Данилішин Б., Каминська Т., Клімов С., Г. М. Гузенко., 2010 2 Климко С., Куценко В., Лібанова Е., Радіонова І., Рімашевська Н., Томчук Н., Чухно А., Щетинін В.

Метою статті є розкриття головних складових змісту людського потенціалу, обґрунтування чинників та пріоритетних напрямів його розвитку.

Проблема термінологічної визначеності поняття «людський потенціал» і його співвідношення з близькими категоріями – «трудоий потенціал», «людський капітал» – має велике значення як для теоретичних так і практичних досліджень [2].

На початку 80-х років ХХ ст. у науковий обіг запроваджено поняття «трудоий потенціал». Визначаючи цю економічну категорію, варто мати на увазі, що трудоий потенціал є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів, залежно від місця і часу. Проте єдиного загальновизнаного тлумачення змісту категорії «трудоий потенціал» не існує. Так, Г. Сергєєва і Л. Чиждова стверджували, що трудоий потенціал – це ті ресурси праці, якими володіє суспільство. В. Оникієнко під трудовим потенціалом розумів сукупність працездатного населення, яке має відповідну професійно-

кваліфікаційну підготовку, застосовує працю у народному господарстві з урахуванням її технологічної та технічної оснащеності. Ми підтримуємо думку В. Костакова і А. Попова, які вважали, що трудовий потенціал – це трудові ресурси території (країни регіону) в єдності їх кількісного і якісного аспектів [4].

Людський потенціал – це міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід [3].

Людські ресурси – та частина людського потенціалу, яка має безпосереднє відношення до людей. Це знання, практичні навички, творчі і розумові здібності людей, їхні моральні цінності, культура праці. О. Грішнова зазначає, що «людські ресурси – це специфічні й найважливіші ресурси з усіх видів економічних ресурсів [3].

Розглянутий по відношенню до окремої людини трудовий потенціал відповідає її робочій силі, яка виступає в певній суспільно-економічній якості (соціально-економічній формі). На рівні суспільства в цілому під трудовим потенціалом слід розуміти суспільну комбінацію тих особистісних властивостей, здібностей, знань і навичок людей, які вони застосовують або можуть застосовувати в суспільному виробництві на даному етапі його розвитку. Трудовий потенціал являє собою лише одну з підсистем більш об'ємною категорії – людський потенціал [2].

Наше молоде покоління – це майбутнє країни. Підвищення рівня ефективності людського потенціалу – це фундамент для структурної перебудови або удосконалення у всіх сферах економіки, урізноманітнення певного виробництва, підвищення вимог щодо якості випущеної продукції та освоєння інноваційних технологій. В свою чергу, кожна країна різниться тим, що в неї зосереджене різне за своєю економічною активністю та спроможністю до виконання певного ряду завдань населення [1].

На макрорівні людський потенціал є складною соціально-економічною системою, на нього впливає низка факторів і заходів, тому його стан характеризується сукупністю показників, які доповнюють один одного: життєвий потенціал населення; інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; науковий потенціал суспільства; потенціал зайнятості; освітній потенціал; потенціал здоров'я; культурний потенціал. Людський потенціал стосується всіх верств населення, спроможних до будь-якої соціально-позитивної діяльності, охоплює такі аспекти, як можливості і кількісного, і якісного розвитку людської спільноти, можливості економічної і соціальної діяльності, соціальної взаємодії і взаєморозуміння. Категорія «людський потенціал» характеризує відносини стосовно його самореалізації як у трудовому процесі, так і за його межами. Якщо трудовий потенціал на індивідуальному рівні відповідає робочій силі, то людський потенціал – особистості [2].

Теоретики людського капіталу акцентували увагу на зв'язку певних типів вкладень у людину, перш за все витрат на освіту, з його майбутніми доходами і економічним зростанням, виділили і всебічно досліджували інвестиційний аспект витрат на розвиток людини. Ними було детально проаналізовано механізм економічної віддачі від людського капіталу, який в умовах

нормально функціонуючої ринкової економіки регулює попит на освіту і забезпечує приплив ресурсів у різні ланки системи освіти. Результатом стало формування в рамках неокласичного синтезу теорії людського капіталу. Людський капітал – це, безумовно, самостійний, відмінний від інших різновид капіталу, який характеризується особливими, специфічними рисами. Зміст поняття людського капіталу охоплює два аспекти: 1) як запас (ресурс) здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, якими володіє людина і які сприяють зростанню продуктивності праці і впливають на зростання доходів; 2) як потік доходів протягом усього життя людини. Людський капітал – це здатність економічно активного населення (або окремої особи) брати участь у створенні суспільного продукту і приносити дохід його власнику. Для покращення якості людського капіталу та його відповідності економічним вимогам він потребує постійних інвестицій [2].

Людина повинна брати участь в усіх процесах, які формують сферу її життєдіяльності. Стійкий людський розвиток вимагає соціально орієнтованого зростання, але також вимагає того, щоб люди мали політичну, економічну, соціальну свободи, рівні можливості, свободу пересування, реалізації творчих здібностей, гарантії прав людини. Механізм формування людського потенціалу має також екологічну складову. Людський розвиток та економічне зростання нерозривно пов'язані з необхідністю збереження природного середовища й забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини. Постійне зростання виробництва при ігноруванні екологічних аспектів веде до поглиблення глобальних проблем [2].

Безперервна освіта і самоосвіта протягом всього життя (школа у широкому розумінні) – це найважливіша умова і засіб формування, розвитку і реалізації людського потенціалу економіки знань. Створення дієвої системи доступної безперервної освіти і самоосвіти (школи у широкому розумінні) є базисом розвитку людського потенціалу економіки знань: 1) освіта забезпечує одержання людиною вже накопичених суспільством знань; 2) освіта сприяє придбанню нових знань; 3) освіта є чинником перетворення знань на інтелектуальний капітал особистості. Забезпечення збереження та зміцнення здоров'я населення, продовження періоду активного довголіття, тривалості життя людей, орієнтації на здоров'я як соціальну цінність, яка забезпечує громадянину конкурентоспроможність на ринку праці, професійне довголіття, пов'язаний з цим добробут – одна з визначальних складових гуманітарної політики держави, підґрунтя поліпшення якості життя, зміцнення людського потенціалу, збереження генофонду українського народу [2].

Саме від нашого молодого покоління залежить наше майбутнє. Тому слід приділяти велику увагу його моральному та практичному піднесенню шляхом надання усіх можливих знань та вмінь, досвіду та стратегічній тактиці поведінки в конкретних економічних процесах.

Людський потенціал – це сукупні можливості окремої людини або населення країни, регіону, іншої спільноти до економічної, соціальної діяльності та до власного розвитку. Поняття людського потенціалу охоплює такі властивості людини, як потреби та інтереси, рівень життя, рівень здоров'я, загальні та професійні знання, кваліфікацію, мотивацію діяльності,

ставлення до праці, ініціативність та підприємливість, способи поведінки. Методологічною базою аналізу процесів відтворення людського потенціалу найбільш часто виступає теорія людського капіталу, яка концентрується навколо розвитку людини, орієнтованого на потреби суспільного виробництва, досліджує вдосконалення людини як фактора виробництва.

Список використаних джерел:

1. Беломестнова С. А. Людський потенціал та його конкурентоспроможність у розвитку соціально-трудова відносин / Беломестнова С. А. – Херсон.
2. Гузенко Г. М. Людський потенціал: сутність та пріоритетні напрямки розвитку в Україні : УДК 330.142; 33 / Гузенко Г. М. – 9 с.
3. Замараєв А. В. Людський потенціал у системі державного управління в Україні: першочергові завдання і способи вирішення : УДК 316:42 / Замараєв А. В., 2016. – 5 с.
4. Іляш О. І. Людський капітал, Трудовий потенціал, Економіка праці та соціально-трудова відносини [Електронний ресурс] / О. І. Іляш – Режим доступу до ресурсу: http://libfree.com/102776711_ekonomikalyudskiy_kapital.html.

Пілько А.Д.

кандидат економічних наук, доцент;

Грабовецька Г.П.

магістр,

*Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ

Незважаючи на деяке пожвавлення інвестиційного процесу в Україні, позитивні тенденції в інвестиційній сфері ще не набули сталого характеру. Крім того, в умовах трансформації економічних відносин, а також несприятливої зовнішньополітичної ситуації продовжують діяти чинники, що стримують розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності.

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов залучення інвестицій. Від ефективності інвестиційної політики залежить стан справ в виробничій сфері, рівень технічної оснащеності підприємств, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем.

Як зазначається в [1], історія досліджень питань оцінки інвестиційного клімату бере свій початок в першій половині 60-х років ХХ століття. Одним з перших у цій сфері було дослідження інвестиційного клімату країн світу, проведене Гарвардською школою бізнесу. Дослідження базувалося на експертних оцінках таких характеристик кожної країни, як законодавчі умови для іноземних і вітчизняних інвесторів, можливість вивезення капіталу, стабільність національної валюти, політична ситуація, рівень інфляції [1].

Приймаючи до уваги проведений аналіз підходів до визначення поняття «інвестиційний клімат», наведений в [1, с. 148], можна зробити висновок, що це узагальнююча характеристика сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників, що визначають доцільність та привабливість інвестування у відповідні об'єкти економіки та соціальної сфери. Ключовими при цьому є військові та геополітичні чинники (наявність локальних і міжнародних конфліктів, рівень національної безпеки), політичні та соціальні чинники (ступінь довіри населення до влади, рівень соціальної стабільності), а також економічні (динаміка макроекономічних показників).

Проведений аналіз ключових параметрів інвестиційної складової соціально-економічного розвитку регіонів Західної України засвідчив наявність значного потенціалу розвитку даних регіонів і дозволив запропонувати низку пропозицій щодо оптимізації використання інвестиційного потенціалу відповідних територіальних систем, якими може скористатись широке коло потенційних інвесторів, адже кожен інвестор орієнтується на цілком конкретні характеристики територій, які для нього є визначальними.

Моделюванню процесів оцінки інвестиційного потенціалу країни та її окремих регіонів присвячено досить багато наукових праць провідних вчених. Зокрема, даному питанню присвячені дослідження Бланка І. О., Маринича І. А., Романової Т. В., Должанського І. З., Загорної Т. О., Удалих О. О., Герасименка І. М. та інших.

Проведений аналіз літературних джерел засвідчив факт наявності численних моделей і методик оцінки інвестиційної привабливості країни, окремих регіонів та територіальних систем. Розглянемо деякі вітчизняні та зарубіжні моделі оцінки інвестиційного клімату.

Модель оцінки інвестиційної привабливості, запропонована І. О. Бланком, передбачає, що інвестиційна привабливість регіону розраховується, як інтегральний показник на основі п'яти груп синтетичних показників:

1) рівень загальноекономічного розвитку регіону (питома вага регіону у ВВП і ВНП; обсяг виробленої промислової продукції на душу населення; рівень самозабезпеченості основними продуктами харчування; середній рівень заробітної плати; обсяг і динаміка капітальних вкладень з розрахунку на одного жителя; кількість підприємств усіх форм власності; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості функціонуючих);

2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (кількість підрядних будівельних компаній усіх форм власності; обсяги місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на душу населення; щільність залізничних шляхів сполучення та автомобільних доріг з твердим покриттям з розрахунку на 100 км території);

3) демографічна характеристика регіону (питома вага населення території в загальній кількості жителів країни; співвідношення міських і сільських жителів; питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві на підприємствах всіх форм власності; рівень кваліфікації працівників, зайнятих у суспільному виробництві);

4) рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону (питома вага приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств комунальної власності; питома вага підприємств недержавних форм власності в загальній кількості виробничих підприємств території; кількість спільних компаній із зарубіжними партнерами; кількість банківських установ (включаючи філіали); кількість страхових компаній (і їх представництв); кількість товарних бірж на території);

5) рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (рівень економічних злочинів з розрахунку на 100 тис. жителів; питома вага підприємств з шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми; середній радіаційний фон у містах; питома вага незавершених будівельних об'єктів за останні 3 роки) [2].

Російський вчений О. М. Асаул систематизував показники для визначення інвестиційної привабливості регіону у 3 великі групи:

1) фактори, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу регіону (природно-географічний, трудовий, виробничий, інноваційний, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий потенціали). Пізніше до факторів інвестиційного потенціалу був доданий екологічний та інтелектуальний потенціали;

2) фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, соціальні, економічні, екологічні та кримінальні ризики);

3) інвестиційна активність (концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, інвестиційна активність, активізація впровадження нових виробничих потужностей, інтеграція виробничої діяльності, розвиток прямих і портфельних інвестицій, інтеграційні фактори реалізації інвестиційних проектів) [3].

Методика оцінки інвестиційного клімату регіону (RAP) [4]: R – risks (ризик), A – activity (активність), P – potential (потенціал) дає можливість оцінити інвестиційний клімат регіону на підставі аналізу інвестиційної активності і привабливості, до складу якого входять інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики. Крім того, методика дозволяє

– провести комплексний аналіз і обробку великого масиву соціально-економічних показників;

– розрахувати факторні коефіцієнти інвестиційного потенціалу, активності і ризиків;

– визначити інтегральні коефіцієнти інвестиційного клімату, ефективності (потенціалу, активності) і ризиків;

– графічно представити отримані результати;

Факторні і інтегральні коефіцієнти, розраховуються за методикою RAP, дають можливість на будь-якому етапі проведення комплексної оцінки території не тільки проводити порівняльний аналіз показників досліджуваних окремих територіальних утворень, а й порівнювати коефіцієнти окремо взятої територіальної одиниці із загальним показником по регіону [4].

Таким чином, методика оцінки інвестиційного клімату регіону (методика RAP) дозволяє проводити комплексний аналіз і оцінку інвестиційної

ефективності (потенціалу і активності) і інвестиційних ризиків територіальних утворень, що входять до складу регіону. На основі отриманих результатів можна вносити коригування в існуючу інвестиційну політику регіону, розробляти стратегічні і тактичні плани розвитку територій, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості територіальних одиниць.

Перспективним також буде розвиток методики запропонованої М. П. Бутко, відповідно до якої сукупний інвестиційний потенціал регіону являє собою суму внутрішнього інвестиційного потенціалу, прямих іноземних інвестицій та інвестиційних залучень ресурсів з інших регіонів України [5].

Проведений аналіз згаданих методик підтвердив можливість їхнього застосування в процесі проведення оцінки інвестиційного клімату регіонів України та їх територіальних систем за умови їхньої незначної модифікації з урахуванням цілей дослідження та наявної статистичної бази.

Список використаних джерел:

1. Пілько А.Д. Інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал регіону як об'єкти моделювання / А.Д. Пілько, В.В. Кіс // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 146–152.
2. Асаул А. М. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53–62.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
4. Ходус В. В. Оценка инвестиционного климата региона по методике RAP // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2010. – № 5. – С. 47–51.
5. Бутко М. П. Методологічні засади формування інвестиційного потенціалу регіональних господарських систем / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 5. – С. 3–7.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Карпуч А.

Student,

Scientific supervisor: Pohribna N.

PhD in Economics, Assistant,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ETHICAL PRINCIPLES FOR INITIAL COIN OFFERING AS A CORE NECESSITY FOR MARKET INTEGRITY

Currently, the number of companies raising funds through initial coin offering (ICO) is explicitly increasing. This innovative way of financing allows firms to collect investments for a project in a short period of time, and it is not important whether this firm is a start-up with just an idea of future product (service) or an existing company which is well-known on the market. As a rule, the prices of tokens are really small and potential investors are attracted by the possibility to sell them at a higher price in future and by using company's products or services promised with its whitepaper.

Undoubtedly, ICO may well bring benefits to both the issuer and the investor. But still there are cases where token offerings are fraudulent and created only for the purpose of raising money and disappearing without any further punishment due to low or, more frequently, absent legal regulation of ICO. Also, there are different practices of manipulation with prices by the very issuers or "crypto whales" for making the prices higher. This situation conditions the topicality of the paper. Undoubtedly, such an unethical behavior undermines market integrity.

In the given paper we will focus on ICO issuers misleading their investors and founding start-ups only in order to raise funds and not create any product. The aim of this paper is to identify the ethical principles for the ICO issuers, which may assist to maintain and strengthen the market integrity.

Establishing the context of the topic, it is vital to mention that the procedure of ICO was implemented for the first time in August 2013. It was the project Mastercoin (now it is called Omni), which, according to his inventor J.R. Willett, "today hosts assets worth half a billion dollars" [2]. Since then, there have been many start-ups collecting resources using ICO. At present, the top-five projects, in terms of the accumulated amount of money, are Tezos (USA, \$232m), Filecoin (USA, \$205m), Bancor (CHE, \$153m), The DAO (no headquarter, \$153m) and Status.io (USA, \$100m) [3].

ICO has become a salvation for young companies with an eager desire to launch a new product. To raise funds through ICO, a start-up does need to comply with strict requirements and government regulations as in case of IPO. Even crowdfunding seems less attractive comparing to ICO because the latter allows collecting funds much faster. Nonetheless, as it was stated in the introduction, there

are companies which launch ICO for simply collecting money, not in order to develop any products. The recent example of such type of unethical behaviour is cryptocurrency start-up Confido. This project has raised circa \$375 ths with the help of ICO and nothing happened after but its founders passed from sight. Also, online assets of the start-up as well as these assets related to its founders were deleted. Moreover, Confido's website and pages on Facebook and Twitter also disappeared [1]. It is vital to mention that this case is not the only one. In addition, one of the recent scandals occurred with already mentioned cryptocurrency tech project Tezos, which raised the biggest sum of money ever in the history of ICO. This company is currently fighting lawsuits, since Tezos is accused of selling unregistered securities ("tezzies" tokens) and has not launched the product it promised, namely new decentralized blockchain [4]. Therefore, this is the first reason why ICO must have a list of ethical principles to be observed.

Investing in ICO may be even dangerous in some way. When a start-up fails to secure the minimum amount of money, which the team needs for developing and launching their product, all the money collected from investors should be returned back unless it is clearly written in a whitepaper that the cost of tokens is not refundable. It is more than important thing to comprehend – how, in conditions of unregulated ICO, there still would be trustworthy companies which will return money back without hesitation. Not all the projects may be described as being ethical and not all founders respect the people who buy the tokens of their company. Thus, the second cause for ethical principles is set.

Such countries as China and South Korea already banned ICO. Their governments did so because of high possibility of fraudulent schemes and the lack of moral values of many present ICO.

Having considered just the two reasons for correcting ICO issuers' behaviour, several ICO ethical principles may be set for improving current market situation and maintaining market integrity (Fig. 1).

First of all, objectivity should be considered. Objectivity is the core principle of any ICO. Its initiators should be objective regarding their own capacities and potential. They need to understand all the responsibility they are going to have upon the token holders. Also, the issuers should not influence investors' feelings and mislead them. Therefore, investors' objectivity may not be eliminated.

Autonomy principle lies partly in the previous one. According to it, each issuer has an idea and comprehensible purpose of ICO. The companies autonomously and objectively can value the tokens as well as assess potential consequences of successful or unsuccessful ICO.

Honesty-and-Integrity principle constitutes in the full disclosure of all information regarding the company and its tokens without any omission or addition made on purpose. Based on this principle, the ICO brings with its transparency benefits to market integrity. Also, insider news leak by no means should occur within the overall market.

No-harm-to-society principle, or principle of nonmaleficence is what may be considered not only by those who launch ICO but also by government. The companies should be aware of the success of their token sale or, if the worst case happens and the offering fails, they need to have a plan how to mitigate negative

consequences. The governments should enhance this principle with appropriate law regulation.

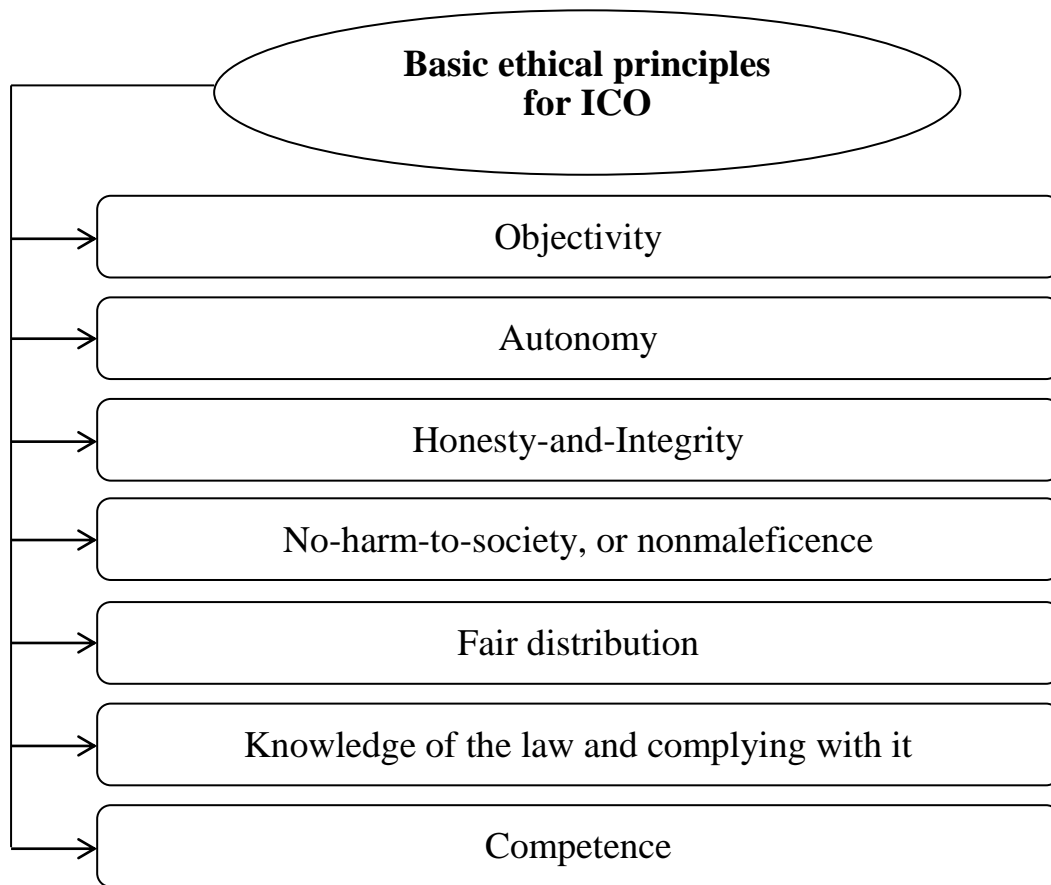


Fig. 1. Basic ethical principles for ICO

Principle of fair distribution of tokens lies in existing of no special and privileged group of investors who, for example, have a possibility to buy tokens earlier than others or with any discounts. Also, here “crypto whales” are to be set with some restrictions as a main threat to market integrity since they may set games buying and selling big portions of tokens and hence changing prices artificially. Therefore, the Honesty-and-Integrity principle is in connection with the principle of fair distribution.

Knowledge of the law and complying with it is the next ethical principle for ICO. The absence of the legal document, which regulates cryptocurrencies and ICOs, does not mean that ICOs can break all other laws. But still the legal issue attracts attention of many lawyers and it is a very controversial topic for discussion today.

The last but not least principle is competence. ICO should not be organized by people who understand very little or even nothing in what they are doing. In case of the lack of competent staff, the company is obliged to consult with professionals.

The study proves that there may be enough ethical principles which companies raising funds via ICOs should definitely observe. In conditions of no clear law regulation, market integrity may not be achieved without moral values and ethical principles.

The proposed principles may be used as a basis for creating a general Code of Ethics for ICO.

References:

1. Cryptocurrency start-up Confido disappears with \$375,000 from an ICO, and nobody can find the founders [Electronic resource] // CNBC: [site]. – Access mode: <https://www.cnn.com/2017/11/21/confido-ico-exit-scam-founders-run-away-with-375k.html>. – Name from the screen.
2. I invented the “Initial Coin Offering” in 2012 and did the first ICO in 2013 AMA! [Electronic resource] // Reddit: [site]. – Access mode: https://www.reddit.com/r/IAMa/comments/741dx1/i_invented_the_initial_coin_offering_in_2012_and/. – Name from the screen.
3. ICO Funding Report 2017 [Electronic resource] // Funderbeam: [site]. – Access mode: https://markets.funderbeam.com/reports?utm_source=data-report&utm_medium=pdf&utm_campaign=data-report. – Name from the screen.
4. Report: Tezos Founders Ask Foundation to Help Pay Legal Bills in ICO Suits [Electronic resource] // CoinDesk: [site]. – Access mode: <https://www.coindesk.com/report-tezos-founders-ask-foundation-help-pay-legal-bills-ico-suits/>. – Name from the screen.

Логвінова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент, викладач,
Первомайський індустріально-педагогічний технікум*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових відносин спонукає вітчизняні підприємства до застосування сучасних засобів підвищення ефективності господарювання. Загально визнаною є провідна роль інновацій у забезпеченні стійкого економічного розвитку окремих суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому. Проте статистичні дані Держкомстату України свідчать про скорочення в останні роки кількості інноваційно-активних підприємств, нерівномірність їх розподілу за регіонами, галузями та видами економічної діяльності, відтік найбільш кваліфікованих кадрів за кордон та ін. [1; 4]. Це створює передумови до подальшого погіршення економічних показників діяльності підприємств, зниження їх конкурентоспроможності, призводить до посилення технологічного відставання України від розвинених країн світу та ослаблення її позицій на світовій економічній арені. Тому необхідно вивчити проблеми, що стримують інноваційний розвиток підприємств, і намітити шляхи їх подолання.

Важливим стримуючим чинником щодо активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств є недостатня державна підтримка інноваційної діяльності. Недостатня дієвість більшості нормативно-правових актів у цій галузі зумовлює неможливість скористатися передбаченими в них пільгами та державним фінансуванням для здійснення інновацій. В останні роки в нашій країні видатки на науку становили 0,3–0,5% ВВП, хоча світова практика свідчить, що для забезпечення інноваційного розвитку необхідний рівень цього показника становить не менш 0,9% [3], а чинним законодавством передбачене його значення не менш 1,7% з перспективою подальшого збільшення до 3% [2].

Практика показує, що в останні роки фінансові можливості багатьох вітчизняних підприємств обмежені, тому вони не мають змоги повноцінно здійснювати інновації власним коштом, отримання банківських кредитів для фінансування інноваційних проєктів ускладнене через високі ставки відсотків, державною фінансовою підтримкою скористатися досить складно. Вітчизняні та закордонні приватні інвестори також не поспішають вкладати кошти у фінансування інновацій в Україні. За даними Державного комітету статистики України основним джерелом фінансування інновацій у 2015 р., як і в попередні роки, залишалися власні кошти підприємств. Їх сума становила 13427,0 млн. грн. або 97,2% загального обсягу витрат на інновації, тоді як коштами державного і місцевих бюджетів скористалися лише 26 підприємств (93,503 млн. грн. або 0,7%), коштами вітчизняних та іноземних інвесторів – 15 підприємств (132,9 млн. грн. або 1,0%), кредитами – 11 підприємств (113,7 млн. грн. або 0,8%). Істотно змінилася й структура джерел фінансування інноваційної діяльності: за період з 2010 по 2015 рр. частка власних джерел фінансування інновацій зросла з 59,3% до 97,2%, частка бюджетного фінансування скоротилася з 1,2% до 0,7%, частка фінансування вітчизняними та іноземними інвесторами скоротилася з 30,4% до 1,0%, частка кредитного фінансування зменшилася з 7,8% до 0,8% [4]. Отже, для забезпечення інноваційного розвитку вітчизняні підприємства потребують значних фінансових коштів, джерела яких вкрай недостатні, тому підприємства змушені фінансувати інновації майже повністю за рахунок власних коштів, або згортати інноваційну активність чи взагалі відмовлятися від інновацій.

Із загальної кількості впроваджених інноваційних видів продукції (3136) переважна більшість (2588) були новими лише для підприємства, 548 – новими тільки для ринку. Основна частка (майже 90%) інноваційно-активних підприємств виробляли продукцію, що належить до третього та четвертого технологічних укладів, а продукція останніх (п'ятого та шостого) техноукладів становить незначну частку. Це свідчить про невисокий технологічний рівень здійснюваних інновацій вітчизняних підприємств, їх непривабливість для інвесторів та відставання України у цій галузі від іноземних країн. Зі створених 98 технологій 20 було передано за межі країни, що призводить до подальшої втрати позицій країни на світовому ринку інтелектуальної власності. Нерівномірними є галузева та регіональна структури здійснюваних інновацій [1, 4, 5].

Залишається низьким рівень комерціалізації результатів наукових досліджень. Спостерігаються істотна неузгодженість зв'язків між наукою та виробництвом і повільний розвиток мережі сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів) [1].

Сумарний індекс інновацій в Україні впродовж 2010–2014 рр. знизився з 31,6% до 29,3%, що також свідчить про зниження інноваційної активності суб'єктів господарювання та можливостей їх інноваційного розвитку [4].

Істотною перешкодою для активізації інновацій також є підвищений економічний ризик, про що вказують 38,9% опитаних керівників вітчизняних підприємств. Інноваційний ризик зумовлений множиною чинників, що поділяються на внутрішні та зовнішні щодо підприємства, мають як

об'єктивний, так і суб'єктивний характер, а також можуть взаємно підсилювати дію один одного. В останні роки посилюється дія таких чинників інноваційного ризику, як політична та економічна нестабільність, інфляційні процеси, скорочення попиту на інноваційну продукцію та його невизначеність, конкуренція й ін. [4]. Отже, необхідною умовою успішного здійснення інновацій є розробка та впровадження на підприємстві дієвої системи ризик-менеджменту.

Таким чином, незважаючи на істотні зусилля та здобутки у галузі активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, кількість проблем і стримуючих чинників у цій галузі також залишається значною. Для їх подолання необхідні значні зусилля з боку підприємств, але визначальна роль у вирішенні цих питань все ж має належати державі, яка повинна забезпечити сприятливі умови для здійснення інновацій, узгодження дій основних суб'єктів інноваційного процесу, що забезпечить передумови інноваційного розвитку підприємств та національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Думанська І.Ю. Інноваційне оновлення промислових підприємств України: проблеми та перспективи // Причорноморські економічні студії. Вип. 9–1. 2016. С. 72–77.
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» Відомості Верховної Ради України. – 2016. № 3, ст. 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/848–19/page>.
3. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України 2007. – № 11 – С. 4–20.
4. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Стратегія інноваційного розвитку на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://krada.gov.ua>.

Шеремет В.В., Хасанова В.О.

студентки,

Наукові керівники:

Каширнікова І.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Щеглова О.Ю.

кандидат технічних наук, доцент,

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

Спільне споживання – це економічна модель, заснована на спільному використанні товарів і послуг, тобто обмін замість покупки або оренда замість володіння. Дана модель заснована на ідеї, що деяким людям зручніше платити за тимчасовий доступ до продукту, ніж володіти цим продуктом постійно.

Володіти річчю означає спочатку витратити кошти на її придбання, а потім час від часу виділяти певні суми на її обслуговування та зберігання. Спільне споживання навпаки базується на ідеї, що іноді зручніше платити за тимчасовий доступ до продукту, ніж володіти ним. Замість того, щоб володіти всім, можна брати в оренду те, що потрібно, а натомість так само надавати в оренду свої речі.

Загалом, концепція вторинного використання не нова. Вона почала своє існування ще за часів панування первіснообщинного ладу, коли всі засоби та предмети праці були спільними. Традиційним прикладом даної концепції, який також вказує на її суттєвий вік і при цьому має місце у житті сучасного суспільства, є бібліотеки. Тобто замість того, щоб витратити кошти на придбання книги, можна взяти її у бібліотеці на час читання, а потім повернути назад. Таким чином читач має можливість задовольнити свою потребу у певній інформації, але при цьому не витратити кошти й економити простір на зберіганні. Приклад бібліотек ілюструє відносну вічність концепції вторинного використання.

На сьогоднішній день спільне використання товарів та послуг стає все більш популярним у світі. За прогнозами експертів до 2025 року доля економіки спільного споживання може досягти 300 мільярдів доларів США за сучасним рівнем цін [1]. Такому стрімкому поширенню даної концепції сприяє ряд її переваг:

1) економія та оптимізація використання ресурсів – за рахунок того, що один товар може багаторазово використовуватись різними людьми, є можливість скоротити обсяги виробництва цих товарів і, відповідно, – витрати ресурсів;

2) збереження екології навколишнього середовища – оптимізація використання ресурсів дозволить також зменшити кількість відходів виробництва та мінімізувати витрати на їх утилізацію;

3) поліпшення рівня життя населення – орендодавці отримують додатковий дохід, а орендоотримувачі мають змогу користуватись річчю, яка їм необхідна у певний момент часу, але яку вони не мають можливості придбати;

4) мобільність – споживач отримує змогу оптимізувати свій житловий простір за рахунок того, що непотрібно витратити місце для зберігання предметів, які використовуються досить рідко. Даний фактор особливо актуальний для країн з високою густотою населення, наприклад Китаю.

Таким чином, не обов'язково витратити кошти, наприклад, на покупку дреля лише для того, щоб зробити кілька отворів, коли можна взяти його в оренду у сусіда на кілька годин.

В концепції економіки спільного споживання крім переваг є також і певні недоліки:

1) захист прав сторін угоди – на сьогоднішній день законодавство не враховує специфіку економіки спільного споживання та не гарантує безпечні умови угоди. Так, наприклад, є ризик того, що споживач може зламати або навіть не повернути річ її власнику;

2) оподаткування діяльності учасників – для стягнення податку необхідно фіксувати кожну угоду, що не завжди можливо. Крім цього, також необхідно розрахувати оптимальні податкові ставки на подібні послуги;

3) скорочення прибутків виробників – зменшення обсягів виробництва певних товарів призведе до скорочення доходів їх виробників. Для вирішення цієї проблеми підприємці мають або шукати альтернативні шляхи діяльності, або також долучатись до економіки спільного споживання, надаючи свої товари у тимчасове користування.

На сьогоднішній день економіка спільного споживання знаходить своє відображення майже у всіх напрямках діяльності людства. Так, наприклад, онлайн-сервіс CouchSurfing дозволяє швидко знайти місце для нічлігу за мінімальну плату. Станом на серпень 2012 року цей сервіс налічував більше 7 мільйонів людей у 246 країнах світу [2]. Спочатку ідея даного сервісу полягала у «створенні надихаючого досвіду», тобто активізації міжкультурного обміну та спілкування людей у дружній неформальній обстановці. Згодом ця ідея набула ще й комерційного значення. Власники будинків отримують кошти від надання в оренду кімнати, а туристи мають змогу забезпечити себе недорогим та комфортним місцем для ночівлі. Даний сервіс досить поширений серед туристів всього світу.

Ще одним поширеним прикладом економіки спільного споживання є каршерінг – вид короткострокової оренди автомобіля з похвилинною або погодинною оплатою, що часто використовується для коротких внутрішньоміських поїздок. Каршерінг передбачає можливість повернути автомобіль в будь-якому з пунктів обслуговування. При наявності великої кількості автоматизованих пунктів оренди в місті каршерінг надає свободу вибору між громадським транспортом та особистим автомобілем в кожному конкретному випадку. Дана концепція користування дозволяє уникнути постійних витрат, які виникають у власників автомобілів. Згідно з дослідженням компанії “Frost&Sullivan”, станом на 2011 рік в Європі існувало близько 700 тисяч передплатників на послуги каршерінг. До 2020 року число передплатників має збільшитись до 15 мільйонів осіб, а число доступних автомобілів – до 240 тисяч [3].

Варто зазначити, що явище каршерінга є у певному сенсі конкурентом для виробників автомобілів, тому що воно призводить до зменшення обсягу продажів. Але великі автомобільні концерни, такі, як Toyota, знайшли спосіб зберегти свої доходи за рахунок запуску власних послуг каршерінга.

Загалом, каршерінг має на меті зробити автомобіль більш доступним. Однак, дослідження Інституту транспортних досліджень Каліфорнійського університету свідчать, що інформованість про цю послугу серед осіб, які не володіють автомобілем, знаходиться на низькому рівні [4].

Сьогодні економіка спільного споживання досягла настільки великих масштабів, що концепція спільного володіння поширюється вже не тільки на транспорт та нерухомість, але й на парасольки, гроші, та навіть ідеї.

Так, наприклад, існує некомерційна організація Kiva, яка організувала процес мікрофінансування таким чином, щоб кожен міг отримати безвідсотковий кредит безпосередньо у позичальника. Дана організація

вважає своєю місією боротьбу з бідністю шляхом надання можливості підприємцям отримувати кошти на реалізацію ідей, стаючи при цьому фінансово незалежними. Позичальниками виступають люди, які розділяють місію організації і прагнуть допомогти іншим. На 2014 рік у проєкті взяли участь більше мільйона чоловік з 79 країн світу, видавши при цьому позик на 600 мільйонів доларів. Відсоток повернення позик склав 98% [5].

Економіка спільного споживання знайшла свій розвиток і в Україні. На сьогоднішній день в країні діють такі організації як BlaBlaCar та Uber. Вони займаються послугами каршерінга і дають можливість українцям подорожувати з комфортом за мінімальних витрат. Також українці мають доступ до онлайн-сервісів CouchSurfing та Kiva. Тобто кожен мешканець України має змогу, наприклад, отримати або надати безвідсотковий кредит, не залучаючи при цьому посередників.

Незважаючи на те, що Україна має всі необхідні технічні та технологічні ресурси, комерційно концепція спільного споживання в державі розвивається відносно повільно. Причиною цього є недовіра учасників угод один до одного. Тобто панує думка про існування значного ризику того, що одна із сторін не виконає свої зобов'язання.

Оскільки економіка спільного споживання базується, перш за все, на довірі, українцям необхідно звертати увагу на виховання національної порядності та чесності. Навряд чи можливо змінити людей, які звикли діяти нечесно, але цілком можливо не допустити появу нових. Тобто варто зосередити увагу на перевагах концепції спільного споживання, які є особливо актуальними для України. Значна частина населення держави має відносно низький рівень життя, а отже не може придбати речі, які необхідні, але при цьому не підлягають постійному користуванню. Саме розвиток економіки спільного споживання є одним з найкращих шляхів до високого рівня життя населення. Крім цього, дана концепція дозволить зменшити рівень корупції у країні за рахунок відсутності посередників в угодах. Тобто сторони мають можливість дійти згоди без участі третіх сторін.

Також варто зазначити, що рівень розвитку економіки спільного споживання є певним індикатором для інвесторів, оскільки, як вже було зазначено, дана концепція базується на довірі. Таким чином, на думку інвесторів, держава, населення якої переважно порядне та чесне у комерційному просторі, має більш привабливий інвестиційний клімат.

Таким чином, можна зробити висновок, що економіка спільного споживання є певним відображенням моделі майбутнього суспільства. Дана економічна модель сприяє ефективному використанню ресурсів, збереженню екології та підвищенню загального рівня життя населення. Вже на сьогоднішній день вона діє майже у всіх напрямках людської діяльності та сприяє об'єднанню людей з усіх куточків світу.

Список використаних джерел:

1. Совместное потребление [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Совместное_потребление](https://ru.wikipedia.org/wiki/Совместное_потребление)

2. Статистика Couchsurfing [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/CouchSurfing#cite_note-2

3. Growing Awareness of Peer-to-Peer Carsharing Will Boost Carsharing Rentals in Less Populated Areas in Europe, Says Frost & Sullivan [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.frost.com/prod/servlet/press-release.pag?docid=265313501>

4. Peer-to-Peer Carsharing [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.carsharing.org/research/TSRC/P2Pcarsharing_TRR2014.pdf

5. Kiva (about) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kiva.org/about>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Фартушний О.О.

студент,

Дніпровський гуманітарний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ВИКОРИСТАННЯ МАЛОЦІННИХ ТЕРИТОРІЙ З МЕТОЮ РЕКРЕАЦІЇ

З розширенням площ, відведених для господарського використання, щороку зменшуються придатні для суспільства ландшафти [1]. Тому, в Україні виникає потреба у дослідженні можливості використання малоцінних просторів для рекреаційних занять є дуже актуальною.

Інтенсивне використання продуктивних ландшафтів для сільського господарства, лісового промислового і заповідного господарства тощо, з метою звичайного життєзабезпечення суспільства. Для задоволення потреб суспільства в рекреації, планувальну організацію рекреаційних територій спрямувати також на ті простори, які мають низькі продуктивні якості, та, внаслідок відповідних відновлювальних заходів, надати їм рекреаційну продуктивність і атрактивність. Внаслідок впливу різноманітних природних та антропогенних факторів продуктивна функція багатьох ландшафтних комплексів змінюється, або взагалі втрачається.

Питання перспектив використання малоцінних територій з метою рекреації досліджували М.В. Багров, В.О. Боков, В.В. Джинджоян, Г.Є Долгопола, Я.М. Дрогомирецький, С.Е. Сардак, І.Г. Черваньов. Вони дійшли висновку, що такі комплекси в функціональній просторовій структурі ландшафтів є малоцінними просторами. Які виникають внаслідок природних факторів, таких як лавини, зсуви, ерозія, еолова і вулканічна діяльності, землетруси тощо. Отже, до малоцінних просторів відносимо ті території ландшафтів, що мають низьку цінність або нульове значення потенціалу і не мають корисного значення для суспільства.

За діагностичною ознакою до малоцінних територій відносяться: Простори з порушеною структурою (порушений зв'язок між елементами ландшафтів); низьке або нульове значення потенціалу (придатність для господарського використання); Специфічні якості і одноманітність ландшафту; Порушена корисна функція (сільськогосподарська, лісогосподарська, заповідна тощо). Окремі, незалежно існуючі малоцінні простори з різними формами і якостями об'єднуємо в типи в залежності від генезису, структуроутворюючих факторів, придатності для рекреації тощо. За генетичними типами поділяємо на природні типи малоцінних просторів та антропогенні типи [2].

Основними критеріями можливості використання малоцінних просторів для рекреації є: Зв'язок з визначеним типом ландшафту, тобто їх значення змінюється в залежності від приналежності тому чи іншому типу ландшафтів – низовинному, передгірському, гірському тощо; Відстань від місця попиту на рекреацію; Розміри їх площі та морфологічні особливості; Можливість рекультивації; Термін існування малоцінної території (особливо для природного типу, що мають здатність для самовідновлення). Територія України характеризується значними площами перетворених ландшафтів в результаті гірничих розробок. Для складування твердих відходів різного походження в Україні відведено 230 тис. га земельних ресурсів, які виведені з інших видів природокористування.

Під розробку корисних копалин відведено 150 тис. га, з них зайнято хвостосховищами 40 тис. га, полями фільтрації, відстійниками – 30 тис. га., 53, 3 тис. га – вже відпрацьовані площі після добування та переробки корисних копалин [3]. За даними [3] в 2010 році території, зайняті сміттєзвалищами побутових відходів становили 7,8 тис. га., на 750 га виявлені несанкціоновані незаконні сміттєзвалища. Так, тільки в рекреаційному регіоні Криму 4845, 15 га відведені під відкриту розробку корисних копалин, а 1474 га вже відпрацьовані та потребують суттєвого відновлення.

Проблемною щодо подальшого природокористування залишається зона відчуження Чорнобильської АЕС площею в 259799, 9 га. Досвід використання таких ландшафтів накопичений у розвинутих країнах. Це пов'язано, в першу чергу, з високою вартістю землі та функціонуванням системи економічних переваг землекористувачам малоцінних ландшафтів. Так, відпрацьовані сміттєзвалища перетворюються на поля для гольфу, відкриті розробки корисних копалин – у водойми для занять водними видами спорту, основами для будівництва спортивних споруд. Природно-територіальні комплекси, особливо Донбасу, Придніпров'я, характеризуються незначними площами територій рекреаційного використання. Тому, перспективними вважаються дослідження можливостей використання таких малоцінних ландшафтів для рекреації та туризму.

Список використаних джерел:

1. Багров М.В. Землезнавство: підручник [Текст] / Багров М.В., Боков В.О., Черваньов І.Г. За ред. Шищенко П.Г.- К.: Либідь, 2000. – 464 с. – ISBN 966-06-0057-7.
2. Долгопола Г.Є., Дрогомирецький Я.М. Рекреаційні системи, туризм та екологія ландшафтів. Матеріали II всеукраїнської науково-практичної конференції «Географія та екологія: наука та освіта»; 17–18 квітня 2008 р. – Умань: СПД Сочінський – С. 57–60. ISBN 978-966-98684-2-5.
3. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища у 2010 році. – [Електронний ресурс].
4. Сардак С. Е. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці : моногр. / С. Е. Сардак, В. В. Джинджоян. – Д. : Інновація, 2010. – 175 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Аксентій Т.І.

студентка,

Науковий керівник: Петрашак О.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Сучасний стиль менеджменту невиробничим персоналом в Україні набуває особливої актуальності, оскільки дозволяє реалізувати, узагальнити широкий спектр питань адаптації індивіда, враховувати особистісний фактор під час побудови системи управління персоналом. Нівелювання проблем менеджменту невиробничим персоналом дозволяє розробляти і застосовувати підходи, що можуть бути застосовані на підприємстві в різних умовах для досягнення очікуваного результату.

Сучасний стан українського менеджменту та його організаційної культури є недосконалим, про що свідчить низький рівень продуктивності та якості праці на більшості вітчизняних підприємств і їх низька конкурентоспроможність. Виникає необхідність осмислення існуючих проблем і формування більш адекватної сучасним умовам господарювання моделі вітчизняного менеджменту та його організаційної культури. Тому дослідження в даному напрямку є досить актуальними.

Працівники є найбільшою цінністю підприємства. Найголовнішим фактором зростання ефективності діяльності підприємства є знання працівника, його кваліфікація, творчі здібності. Результати діяльності більшості підприємств свідчать про те, що одним із найважливіших факторів ефективного їх функціонування в сучасних умовах є наявність високопродуктивного стабільного колективу, здатного вирішувати проблеми та досягати поставленої мети. Проблема управління невиробничим персоналом в найближчій перспективі буде знаходитись в центрі уваги керівництва кожного підприємства [1, с. 226].

Питанням дослідження особливостей менеджменту управління невиробничим персоналом в Україні займалися такі науковці, як: В. Загрева, М.І. Іванова, О.В. Варяниченко, К.С. Калинець, В.Ю. Лисак, В.В. Ткачук, О.С. Олійник, О.А. Марченко та ін., які досліджували проблеми менеджменту управління персоналом в Україні на сучасному етапі.

Метою роботи є дослідження особливостей українського менеджменту та його організаційної культури управління невиробничим персоналом й формування підходів щодо їх удосконалення.

На сучасному етапі в Україні проблемою управління персоналу є вибір методу оцінки невиробничого персоналу та ефективності його використання. Особливість менеджменту персоналом полягає в тому, щоб розроблена політика дозволяла кожному члену колективу відчувати себе учасником управління підприємством.

Проблемним є проведення послідовної політики управлінням невиробничим персоналом, не можна допускати проведення випадкових заходів, оскільки це призводить до того, що управлінням персоналом відходить на кінцевий план при віддаванні переваги комерційним чи технічним рішенням [6, с. 9].

Політика управлінням персоналом призначена допомогти керівникам підприємства пристосуватись до змін, визнаних загальними еволюційними процесами. За таких умов підприємство дійсно зможе функціонувати ефективно. У процесі реалізації політики управлінням персоналом система ефективності невиробничого персоналу не є додатковою, а залишається провідною ланкою в управлінні.

В рамках стратегічного управління виникає нагальна потреба в зміні функціональної моделі управління невиробничим персоналом на підприємстві на підставі власної організаційної філософії, яка ґрунтується на власному досвіді роботи зі своїми працівниками й використанні практики провідних вітчизняних та світових компаній.

«Білі комірці» – службовці, чиновники, працівники апарату управління, фірм (менеджери), інженерно-технічні працівники, працівники розумової праці, які входять до складу т. зв. «невиробничого персоналу» підприємств, організацій, фірм. У розвинутих країнах світу «білі комірці» становлять основну масу працівників, яка кількісно перевищує виробничих робітників («сині комірці»).

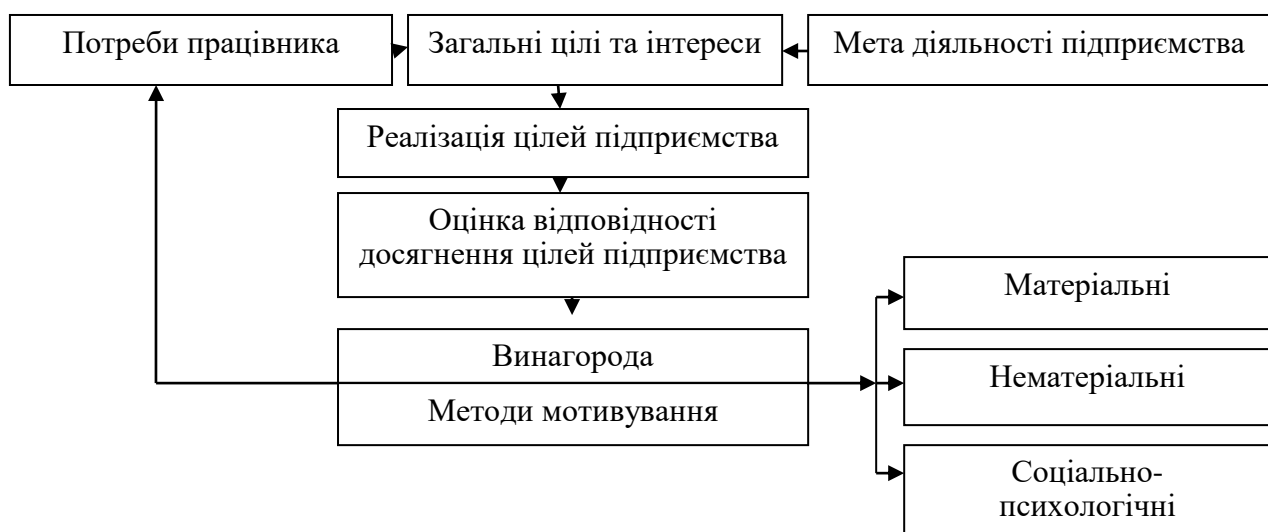


Рис. 1. Загальна модель механізму мотивації персоналу українського підприємства

Для поліпшення ефективності мотивації «білих комірців» на підприємствах України доцільно:

- поліпшити професійний розвиток персоналу на основі організації професійного навчання;
- поліпшувати професійну майстерність менеджерів;
- посилювати увагу до формування ділової кар'єри;
- підвищити ефективність процесу формування резерву кадрів;
- поліпшувати мотивацію праці персоналу (застосування безтарифної системи оплати праці) [5, с. 79].

В сучасних умовах господарювання оцінка в Україні функціонування системи управління невиробничим персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірювання витрат і вигод загальної програми управління персоналом і порівняння її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той же період.

У ряді європейських країн отримали розповсюдження центри оцінки управлінського персоналу, діяльність яких полягає у виявленні на підставі спеціального комплексу тестів і вправ потенційних здібностей працівників управління проте такі центри не вільні від недоліків й не гарантують відсутності помилок [2, с. 87].

Крім того, у ринковій економіці важливе значення мають такі економічні показники, як прибуток, продуктивність праці, обсяг продажів, рентабельність, продуктивність праці працівників, співвідношення темпів росту продуктивності праці працівників з темпами росту середньої заробітної плати, фонд оплати праці і зарплатоємкість, витрати на адмінресурс. Єдність економічної і соціальної ефективності роботи з персоналом визнається усіма фахівцями. Як результат діяльності можна при цьому розглядати: обсяг виготовленої продукції, прибуток, а як витрати – фактичний фонд заробітної плати або суму прямих виплат персоналу, відрахувань у централізовані фонди, витрати на соціальні заходи. Такі показники доцільно аналізувати в динаміці за ряд років, а також порівнювати з результатами споріднених підприємств [3, с. 85].

Перш за все, ефективність функціонування системи менеджменту невиробничого персоналу в Україні повинна визначатися її внеском в досягнення організаційних цілей.

До показників для оцінки організаційної ефективності управління невиробничим персоналом підприємства належать: плинність кадрів, співвідношення чисельності управлінського апарату і інших категорій працівників, надійність роботи персоналу, рівномірність завантаження, рівень трудової дисципліни, задоволеність працівника, кількість конфліктів, скарг, нещасних випадків та ін. Наведений склад показників дозволяє оцінити такі основні параметри організації роботи персоналу підприємства, як: економічність, надійність, рівномірність і якість.

Щоб підприємство ефективно працювало, важливо враховувати кожен із зазначених компонентів, по кожному з них повинна досягатися певна мета, що дозволяє судити про організаційний порядок у підприємстві й стан організаційної культури.

До показників оцінки соціальної ефективності управління невиробничим персоналом підприємства в Україні відносяться: стан морально-

психологічного клімату, мотивація, потреби і конфліктність в трудовому колективі; вплив соціальних програм на результативність діяльності працівників і підприємства в цілому; ступінь задоволеності персоналу конкурентноздатністю робочої сили; організацією праці; її продуктивністю і оплатою, роботою підприємства в цілому [3, с. 86]. Крім того, у ринковій економіці важливе значення мають такі економічні показники, як: прибуток, продуктивність праці, обсяг продажів, рентабельність, продуктивність праці працівників; співвідношення темпів росту продуктивності праці працівників з темпами росту середньої заробітної плати; фонд оплати праці і зарплатоємкість; витрати на керівництво [2, с. 88].

Таким чином, успішність управління невиробничим персоналом визначається ефективністю використання трудових ресурсів для реалізації поставлених перед ними цілей, комплексним баченням проблем і цілісним підходом до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками щодо невиробничого персоналу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Брадул О.М. Удосконалення менеджменту персоналу на підприємствах гірничозбагачувального комплексу / О.М. Брадул, К.А. Волошина, Г.С. Матвіюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 226–229.
2. Загрева В. Управління персоналом у системі менеджменту організацій / В. Загрева // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Педагогічні науки. – 2015. – № 1. – С. 86–90.
3. Іванова М.І. Особливості використання сучасних технологій менеджменту персоналу: теоретичний аспект / М.І. Іванова, О.В. Варяниченко // Економіка та право. Серія : Економіка. – 2016. – № 2. – С. 83–87.
4. Калинець К.С. Стратегії менеджменту персоналу в сучасних умовах розвитку організації / К.С. Калинець // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 328–332.
5. Лисак В.Ю. Менеджмент персоналу підприємств / В.Ю. Лисак, В.В. Ткачук, О.С. Олійник // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 67–70.
6. Марченко О.А. Кадровий менеджмент та мотивація персоналу працівників туристичних підприємств / О.А. Марченко // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С. 7–11.

Балагур Ю.А.

студентка,

Науковий керівник: Петрашак О.О.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПРОБЛЕМИ ТОЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ

Показник безробіття є одним із ключових показників для визначення загального стану економіки, для оцінки її ефективності. Україна стала однією з тих країн, які найбільше постраждали від фінансово-економічної кризи. Це сприяло загостренню низки проблем, зокрема вплинуло на зростання рівня

безробіття. Проблема безробіття є однією з найбільш актуальних та гострих проблем сьогодення. Зменшення кількості робочих місць внаслідок скорочення виробництва, зменшення реальних доходів громадян призводять до підвищення чисельності безробітних. Вирішення проблем зайнятості і безробіття населення є однією з головних цілей будь-якого прогресивного суспільства.

Дослідження причин неточного визначення рівня безробіття в Україні в сучасних умовах господарювання є досить актуальним. Особливої уваги потребують питання щодо дотримання принципів гідної праці, гарантування соціального захисту, дотримання загальних прав людини в соціально-трудої сфері, впорядкування міжнародних міграційних потоків. Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великим суспільним лихом. Експерти Міжнародної організації праці вважають, що найближчими роками в середньому в світі рівень безробіття досягне 10% і повністю ліквідувати його не зможе жодна країна. Стан ринку праці й тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових і радикальних заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості та створення робочих місць. Наявна система допомоги безробітним не відповідає ситуації, яка склалася, а потребує докорінного реформування [2, с. 161].

Створення в Україні цивілізованого ринку праці, який би дозволяв громадянину оперативно знайти необхідну роботу з умовами праці, що відповідають вимогам безпеки й гігієни, з гідною заробітною платою, а роботодавцю – працівників необхідної кваліфікації, можливе тільки за наявності ефективної системи працевлаштування [1, с. 172].

Питанням дослідження причин неточного визначення рівня безробіття займалися такі науковці, як: Герасимів З. М., Дериглазов І. Є., Дирбавка О. Р., Заярна Н. М., Ільчук О. О., Криворотько І. О., Ланченко Є. М., Мішковець Л. В., Оліник Є. О., П'ятковська О. Р., Пустовіт М. В., Селевко Є. О., Сорока М. О., Тітов Я., Холод З. М., Череп А. В., Шимченко Л. А., Шубна О. В., Щоткіна О. В., які досліджували динаміку та проблеми безробіття.

Покращення показників якості життя населення України та наближення їх до європейських стандартів потребує інтенсивного розвитку економіки нашої держави на основі посилення її конкурентоспроможності. Динамічний соціально-економічний прогрес в Україні має базуватися передусім на розвитку та ефективному використанні найціннішого ресурсу сьогодення – трудового потенціалу суспільства та посиленні його інноваційної активності [3, с. 42].

У зв'язку з цим питання безробіття України працездатного населення для української економіки набуває особливого значення. У даний період розвитку української економіки для зростання безробіття є всі необхідні умови: економіка ослаблена кризою минулих років, а ринок праці не розвивається. Стан ситуації помітно погіршився в останні декілька років.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про зайнятість населення» безробітною вважають особу, віком від 15 до 70 років, яка через відсутність роботи не має

заробітку або інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готова та здатна приступити до роботи;

Зареєстрований безробітний – особа працездатного віку, яка зареєстрована в територіальному органі центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, як безробітна і готова та здатна приступити до роботи; [4].

Безробітні у визначенні Міжнародної організації праці (МОП) – особи, віком 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мали роботи (прибуткового заняття); протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагалися організувати власну справу; впродовж найближчих двох тижнів не були готові приступити до роботи, тобто почати працювати за плату за найм або на власному підприємстві [4].

Тому для покращення ситуації на ринку праці необхідно збільшувати кількість робочих місць, щоб досягнути повної зайнятості та ефективності обігу ринку праці. Щоб уникнути наслідків безробіття, треба активно розвивати ринок праці, який при належному вкладі в нього фінансових та інтелектуальних інвестицій допоможе стабілізувати економіку України.

Безробіття впливає на такі загальні основи відтворення робочої сили, як соціально-економічний розвиток суспільства, соціально-психологічна атмосфера в ньому, поведінка окремих людей. Безумовним є те, що наявність безробіття чинить психологічний тиск на працюючих та претендентів на вільні робочі місця. Врешті-решт це змушує зайнятих працювати більш продуктивно та інтенсивніше, творчо, не порушувати трудової дисципліни, що в підсумку позитивно впливає на суспільне виробництво в цілому, відтворення здатності людини до праці і на виробничо-фінансову діяльність його первинних ланок. З іншого боку, безробіття є свідченням неповного використання трудового потенціалу суспільства, що призводить до недовипуску продукції, зменшення обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу, чим скорочуються матеріальні основи відтворення робочої сили.

З огляду на неоднозначність впливу безробіття на соціально-економічний розвиток суспільства економічна наука виходить з того, що безробіття становить небезпеку для економіки в тому разі, коли воно помітно перевищує природний рівень. Дослідження відомого американського вченого Артура Оукена показали, що існує певний вплив рівня безробіття на темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Цей вплив він виразив за допомогою математичного співвідношення між рівнем безробіття і відставанням ВВП. Залежність між рівнем безробіття і падінням ВВП свідчить: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1 відсоток, то відставання обсягу ВВП щодо його потенційного можливого обсягу становить 2,5 відсотка [5].

Відповідно до закону А. Оукена, якщо фактичний рівень безробіття не змінився щодо показника попереднього року, то темп приросту ВВП становитиме приблизно 2,7 відсотка в рік. Це буде наслідком приросту населення, дії науково-технічного прогресу, нагромадження капіталу. Кожні додаткові 2 відсотки приросту реального ВВП зменшать рівень безробіття на

1 відсоток. Так само кожне додаткове скорочення темпів приросту ВВП на 2 відсотки спричинить зростання рівня безробіття на 1 відсоток [5]. Значний рівень безробіття неможливо швидко ліквідувати, тому що для створення і заповнення достатньої кількості робочих місць потрібний значний час, великі обсяги різноманітних ресурсів, сприятлива економічна кон'юнктура.

Зростання безробіття протягом 30 років на 1 відсоток при його зниженні протягом шестирічного періоду призводить до таких показників соціальної патології: збільшення смертності – на 2%, кількості самогубств – на 4,1%, убивств – на 5,7%, збільшення кількості ув'язнених – на 4%, кількості психічних захворювань – на 4%. Тому в економічно розвинених країнах на подолання негативних наслідків безробіття витрачається 3–5 відсотків ВВП [5]. Визначальну роль у цьому процесі відіграє держава, діяльність якої спрямована на регулювання рівня і тривалості безробіття та соціальний захист незайнятого населення. Особливо значні негативні наслідки виникають внаслідок безробіття у країнах, економіка яких трансформується у ринкову.

Тому, визначення точного рівня безробіття сьогодні є дуже важливим.

Використання методів математичного моделювання та прогнозування, надзвичайно поширене для аналізу ринку робочої сили. Усі вони, як правило, характеризуються тим, що відповідні моделі спираються на певні припущення про співвідношення чи взаємозв'язок між основними макроекономічними параметрами. Перевагою такого моделювання є можливість отримувати певний набір важливих макроекономічних показників, а головний недолік пов'язаний з принциповою залежністю результатів моделювання від базових припущень. Іноді невиконання на практиці найнезначніших, на перший погляд, положень моделі призводить до повної непридатності результатів. Тому підсумки будь-якого моделювання не дають абсолютної впевненості в їхній достовірності.

Список використаних джерел:

1. Заярна Н.М. Проблеми і перспективи розвитку трудових ресурсів в Україні / Н.М. Заярна, О.М. Каралюс // Науковий вісник НЛТУ України. – № 21. – 2013. – С. 172–176.
2. Ільчук О.О. Тенденції розвитку трудового потенціалу в Україні за умов світової кризи та шляхи їх подолання / О.О. Ільчук // Науковий вісник НЛТУ України. – № 21. – 2013. – С. 162–167.
3. Щоткіна О.В. Стан безробіття в Україні в післякризовий період / О.В. Щоткіна // Управління розвитком. – № 13 (110). – 2016. – С. 42–44.
4. Офіційний сайт законодавства України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
5. Тіньова економіка: гальмування економічного зростання чи викривлення реальних результатів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://webtest1.duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/evrovektor2-15-13/6474.pdf>.

Белінська Ю.О.

студентка,

Науковий керівник: Кобеля З.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Світовий досвід свідчить, що прогресивний економічний розвиток будь-якої країни залежить від здоров'я, освіченості, розвиненості знань, трудової активності, професійної мобільності населення, що бере участь у трудових процесах. Саме стан трудового потенціалу населення має неабияке значення та впливає на конкурентні переваги економіки.

Формування трудового потенціалу і перспективи його розвитку є визначальними для майбутнього України та для створення умов переходу до інноваційної моделі розвитку. У зв'язку з цим залишається актуальною проблема розвитку трудового потенціалу в Україні.

Серед українських дослідників вагомий внесок у вивчення проблеми формування, використання та розвитку трудового потенціалу в умовах ринкових перетворень в Україні належить О. Амоші, В. Антонюк, С. Бандуру, Д. Богині, О. Грішновій, М. Долішньому, Т. Заяць, В. Куценку, О. Новіковій, І. Петровій, В. Стешенко, А. Чухно, Л. Шевчук.

Загалом дослідження даної теми науковцями є досить суперечливим і неоднозначним, тому питання ефективного використання та удосконалення трудового потенціалу є недостатньо вивченим.

Трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність.

Трудовий потенціал України, як і будь-якої іншої країни, є складною соціально – економічною категорією, головним компонентом якої виступають фізичні параметри відтворення населення – природної основи трудового потенціалу. Відтворення населення і його трудових ресурсів – це тільки один із компонентів, хоч і дуже важливих, трудового потенціалу, який на кожному історичному етапі є втіленням усієї культури нації, держави, народу, що пройшов складний шлях свого розвитку під впливом різних факторів.

Досить важливою складовою трудового потенціалу є вікова структура економічно активного населення. У віковій структурі економічно активного населення України найбільшу частку займають особи у віці 40–49 років (25%) та 50–59 років (20,4%) (рис. 1.), іншими словами трудовий потенціал країни майже на 50% складається з осіб старше 40 років.

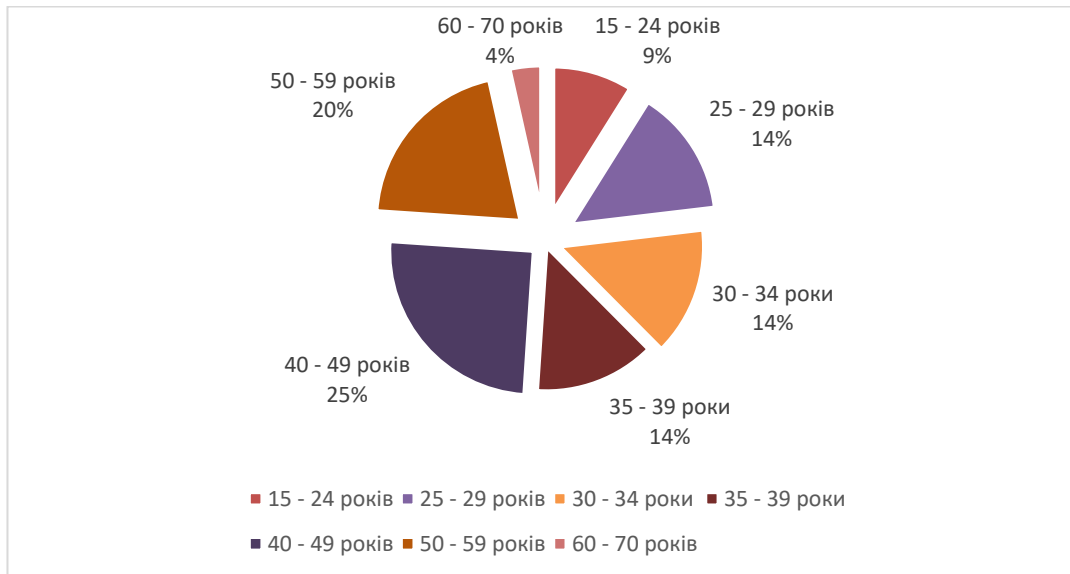


Рис. 1. Вікова структура економічно активного населення України в 2016 р.

Оцінка стану трудового потенціалу України на сучасному етапі є неоднозначною. З однієї сторони, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик:

- збільшується частка населення з вищою освітою;
- зростає комп'ютерна грамотність;
- формується вміння працювати в ринковому середовищі;
- підвищується підприємницька активність.

Разом з тим, в Україні відбуваються процеси, які призводять до руйнації трудового потенціалу. Однією з основних причин, які стримують розвиток трудового потенціалу в Україні, є демографічна криза. Відбувається звуження демографічної бази відтворення трудового потенціалу через низький рівень народжуваності, високий рівень смертності, трудову еміграцію працездатного населення, скорочення тривалості життя, погіршення вікової структури, що призводить до щорічного зниження рівня трудового потенціалу та скорочення трудових ресурсів.

Метою стратегії розвитку трудового потенціалу є забезпечення умов для якісного формування, ефективного використання та розвитку ресурсів праці, подолання й запобігання ризиків руйнування трудового потенціалу, зростання рівня конкурентоспроможності національної робочої сили, накопичення людського капіталу, трудової, підприємницької та інноваційної активності, забезпечення можливостей трудової самореалізації людини.

Цільові критерії визначають бажаний стан і рівень розвитку трудового потенціалу. До них належать: високі гарантії можливості зайнятості; покращення стану здоров'я населення та підвищення його освітнього, професійного і соціально – культурного рівня; висока мотивація до праці та висока культура праці; гідний рівень оплати праці та її справедлива оцінка; трудова, підприємницька та інноваційна активність; збереження трудового потенціалу в межах країни тощо.

Урахування моделі інноваційного розвитку економіки дало змогу визначити стратегічні пріоритетні напрями розвитку трудового потенціалу України:

- удосконалення правової основи забезпечення розвитку трудового потенціалу;
- забезпечення сприятливих соціально-демографічних умов формування трудового потенціалу;
- досягнення прийняттого рівня якості трудового життя;
- забезпечення розвиненості соціально – трудових відносин;
- узгодження концепції розвитку трудового потенціалу з демографічною, освітньою політикою та політикою охорони здоров'я;
- підвищення якості освітніх програм та програм професійного розвитку населення шляхом забезпечення доступності освіти через розвиток дистанційних форм навчання, післядипломної освіти, відповідальне прийняття рішень;
- здійснення прогнозів кількісного та якісного складу трудового потенціалу з метою забезпечення реальної потреби ринку праці у кваліфікованих спеціалістах відповідно попиту на окремі професії.

Отже, реалізація запропонованої стратегії розвитку трудового потенціалу потребує відповідного правового, фінансово – економічного, адміністративно-організаційного, кадрового та наукового забезпечення. Таким чином визначені проблеми потребують невідкладного та всебічного вирішення.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : монографія / Амоша О. І., Новікова О. Ф., Антонюк В. П. та ін. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2006. – 206 с.
2. Бажан І. І. Трудовий потенціал України : формування та використання [Текст] : [монографія] / І. І. Бажан. – Донецьк : Юго-восток, 2006. – 144 с.
3. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: навч. посібник / В. С. Васильченко; А. М. Гриненко; О. А. Грішнова; Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
4. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
5. Ільч Л. М. Шляхи збереження трудового потенціалу в умовах прискореного старіння населення. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 3 (66). – Т.1. – С. 114–119.
6. Концепція загальнодержавної цільової соціальної програми «Збереження і розвиток трудового потенціалу України на 2008–2017 роки»: матеріали II Всеукраїнського форуму «Збереження і розвиток трудового потенціалу України», Київ, 20 вересня 2007 року. – К. : УСПП 2007. – 24 с.
7. Лич В. М. Трудовий потенціал : теорія та практика відтворення [Текст] : [монографія] / В. М. Лич. – К. : Науковий світ, 2003. – 196 с.
8. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України монографія / Л. В. Шаульська / НАН України. Ін-т економіки про-сті. – Донецьк, 2005, – 502 с.

Варварук Л.І.

студентка;

Кобеля З.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ

У сучасних умовах життя найгострішою проблемою для молоді у сфері праці є проблема безробіття. Сьогодні, як ніколи, найбільш актуально є оцінити її масштаби та спрогнозувати динаміку, знайти шляхи надання ефективної допомоги молодим людям, які відчувають труднощі з працевлаштуванням. А починати все потрібно не з студентської молоді, яка вже визначилась із професією і здобуває освіту, а з учнівської молоді, яка ще тільки визначається із видом діяльності, що може в подальшому піднести молоду людину на сходи кар'єрного росту та фінансової стабільності, а може, навпаки, призвести до безробіття в разі неактуальності професії на ринку праці. Останнім часом ситуація у сфері молодіжної зайнятості в Україні постійно погіршується.

Проблема безробіття активно досліджується у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед вітчизняних учених, які зробили свій вклад у дослідження даної тематики стали: А. Бабаскін, Я. Безугла, П. Василенко, В. Венедиктов, С. Дріжчана, В. Жернаков, С. Іванов, Г. Кондратьєв, О. Магницька та ін.

Значний внесок у вивчення проблем стосовно довготривалого безробіття зробили іноземні вчені, зокрема: Дж. Акерлоф, Л. Гроган, П. Дайамонд, Р. Джекман, А. Сміт, К. Терел тощо. З огляду на динамічність процесів на ринку праці та специфіку розвитку українського ринку праці дана тема потребує постійного вивчення.

Метою даної статті є дослідження проблем безробіття молоді, а також визначення основних напрямків вирішення цієї проблеми в нашій країні.

На сучасному етапі життя феномен безробіття – найбільша проблема, з якою стикається населення України.

Безробіття – це соціально-економічне явище, під час якого частина робочої сили (економічно активного населення) не зайнята у виробництві товарів і послуг. Безробітні поряд із зайнятими формують робочу силу країни. У реальному економічному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї [1].

Питома вага молоді у загальній кількості безробітних досягла 30%. Молодь становить окрему частину ринку праці і розвивається не так як увесь ринок. З одного боку, вік сприяє високій мобільності, відкритості, сміливості у зміні та пошуку роботи. З іншого, молоді не вистачає відповідного досвіду, щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці [2].

Хлопцям і дівчатам після закінчення навчання, як правило, дуже важко влаштуватися на роботу, оскільки роботодавці потребують досвідченого

кадрового персоналу, який зможе одразу ефективно працювати. Ефективність роботи вчорашнього випускника вузу не може бути ефективною, оскільки спеціаліст-початківець не має відповідного досвіду та практики застосування отриманих знань. Якщо молода людина тривалий час безрезультатно шукає роботу, вона стає пасивною, втрачає віру у свої сили та життєву рівновагу. Тому молодіжне безробіття становить загрозу не тільки економіці держави, а й у перспективі погіршує соціальну та криміногенну ситуацію в суспільстві.

Варто зазначити, що на молодіжному ринку праці існує низка проблем, а саме:

- загальний стан економіки, де кількість робочих місць зменшується;
- податковий тиск на крупні підприємства, малий та середній бізнес з боку держави;
- відсутня система розподілу молоді під час навчання (стажування або практика) та на роботу після закінчення навчання;
- недосконала розробка та непрофесійне впровадження програм зайнятості, перекваліфікації молодих працівників на загальнодержавному, міському рівнях тощо.

Безробіття серед молоді, в силу своєї специфіки, зокрема надмірних амбіцій новоспечених фахівців, юнацького максималізму і реактивності, є ще більш глибокою проблемою, ніж загалом проблеми дорослого населення. Результатом безробіття серед молодого населення є:

- бідність та зубожіння молодих сімей (як наслідок – збільшення розлучень, абортів, зниження народжуваності, збільшення кількості безпритульних і покинутих дітей, дітей-сиріт, напівсиріт);
- зниження соціальної захищеності і неадекватна оцінка молодіжного ринку праці викликає падіння національного патріотизму, призводить до відтоку молодих фахівців в розвинуті капіталістичні країни, прищеплює інтерес до пошуку альтернативних форм заробітку у сфері нелегальної зайнятості, підриває інтерес до отримання освіти;
- посилюється криміногенна ситуація в країні: збільшується кількість економічних і кримінальних злочинів, розцвітає алкоголізм і наркоманія, збільшується кількість венеричних та інших захворювань, скорочується рівень тривалості життя, збільшується смертність.

За даними державної служби зайнятості рівень безробіття, за методологією (МОП) становив 9,6% економічно активного населення (у I півріччі 2016 року – 9,4%), у тому числі серед осіб віком 25–29 років – 11,4%, а серед молоді до 25 років – 17,8% економічно активного населення відповідного віку. Високий рівень безробіття серед молоді обумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. Кількість економічно неактивного населення у I півріччі 2017 року становила 11,0 млн. осіб, а серед працездатного населення – 6,9 млн. осіб. Серед економічно неактивних громадян кожен другий був пенсіонером, кожен п'ятий – учнем або студентом, стільки ж виконували домашні обов'язки та перебували на утриманні. Серед загальної кількості економічно неактивних громадян понад 60% – це жінки. Дві третини економічно неактивних громадян мешкають в міста [3].

Вихід молоді на ринок праці, відбувається, переважно, після закінчення навчання. Саме на цьому етапі виникає багато проблем щодо реалізації їх трудового потенціалу. Окремі проблеми тим чи іншим шляхом долаються самою молоддю, але інші – можуть бути вирішені лише за умови державної підтримки і сприяння. Таким чином, реалізація заходів ефективної молодіжної політики можлива лише завдяки співпраці між державою, роботодавцями, навчальними закладами і головне – активністю самої молоді на ринку праці.

Основними напрямками вирішення проблеми безробіття в нашій країні на мій погляд можуть бути:

- збільшення державного фінансування програм професійного навчання;
- надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого населення;
- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;
- преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше, ніж двох років, без звільнень робітників;
- надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце;
- відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу [4];
- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- надання підприємцям субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день;
- стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного (як вітчизняного, так і іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;
- заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці, безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес.

Запровадження вище запропонованих заходів значно покращить ситуацію зайнятості на національному ринку праці, що сприятиме покращенню як економічного, так і соціального рівня розвитку суспільства.

Таким чином, можна зробити висновок, що безробіття є частиною соціально-економічного життя населення, проте проблема безробіття молоді є першочерговою серед економічних і соціальних проблем XXI століття, оскільки одним із визначних факторів економічного і соціального розвитку будь-якої країни є соціокультурне і професійне становлення саме молоді. Отже, необхідно знайти шляхи її подолання, оскільки інакше вона може призвести до руйнівних соціальних та економічних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Романюк О. Проблеми працевлаштування молоді / О. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/ES611_53.pdf.

2. Попов В.Ю. Дослідження ринку праці в Україні у 1990–2009рр./ В.Ю. Попов // Статистика України. – 2011. – № 4 – С. 39–41.

3. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>

4. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття/ Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С. 110–113.

Ковальчук Л.В.

провідний інженер,

*ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ НА РИНКУ ПРАЦІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Одним із фундаментальних соціально-економічних прав людини, що встановлене міжнародними правовими актами, є право на працю. Право на працю і захист від безробіття закріплені у Конституції України та Кодексі законів про працю України. Особи з інвалідністю, як і будь-які інші громадяни України, володіють усією повнотою соціально-економічних, політичних, особистих прав і свобод, що передбачено законодавчими актами. Інваліди мають право на працю, проте, через стан свого здоров'я часто вони не можуть виконувати таку ж роботу, як здорова людина, і на ринку праці їх конкурентоспроможність є вкрай низькою.

Законом України «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» визначено право на матеріальне забезпечення за рахунок коштів Державного бюджету України та соціальний захист шляхом встановлення державної соціальної допомоги у відсотках від прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність [1].

Станом на початок 2017 року в Україні налічувалось 2603,3 тис. інвалідів (61 особа на 1000 населення) [2]. Водночас, за даними останніх досліджень, працевлаштованими є приблизно третина зареєстрованих інвалідів (близько 650 тис. осіб). Експерти наголошують, що ці цифри можуть бути завищені, оскільки часто існує лише формальна зайнятість інвалідів, і частка дійсно працевлаштованих може бути в межах 13–15% від загальної кількості осіб з інвалідністю [3].

З метою сприяння у працевлаштуванні та соціального захисту інвалідів чинне законодавство передбачає особливі гарантії для інвалідів у реалізації їх права на працю. Україна ратифікувала низку міжнародних нормативно-правових актів, що запобігають дискримінації осіб із інвалідністю на ринку праці. Серед основних – Конвенції Міжнародної організації праці «Про професійну реабілітацію інвалідів», «Про захист вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця»; Декларації ООН «Про права інвалідів»,

«Про стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів» тощо.

Українське законодавство у сфері захисту прав на працю осіб із інвалідністю в цілому відповідає міжнародним нормам. Однак реалізація їх на практиці залишається складнішою, а деякі норми й надалі створюють перепони для пошуку роботи особам з інвалідністю [3].

Одним із головних документів для оформлення працевлаштування особи з інвалідністю є рекомендація медико-соціальної експертної комісії (МСЕК), і якщо у висновку вказано, що людина з інвалідністю непрацездатна – працевлаштування стає неможливим, всі гарантовані законодавчими актами права на працю нівелюються [3].

Обов'язок забезпечувати визначену кількість робочих місць для працевлаштування інвалідів покладено на працедавців. При цьому встановлено санкції за невиконання такого обов'язку. Згідно із Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» для роботодавців встановлено норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі 4% середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік (у випадку, якщо працює від 8 до 25 осіб – у кількості одного робочого місця) [4].

В разі працевлаштування меншої кількості інвалідів, ніж встановлено нормативом, роботодавці щороку сплачують адміністративні штрафи, сума яких визначається в розмірі середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві, установі, організації, у тому числі підприємстві, організації громадських організацій інвалідів, фізичної особи, яка використовує найману працю, за кожне робоче місце, призначене для працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом [5]. Невиконання посадовою особою, яка користується правом приймати на роботу і звільняти з роботи, фізичною особою, яка використовує найману працю, нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів, тягнуть за собою накладення адміністративного штрафу розміром від 10 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Більшість бюджетних установ в Україні ухиляються від виконання нормативу робочих місць для працевлаштування людей із інвалідністю. Причиною цього є те, що бюджетні установи не зобов'язані сплачувати штрафні санкції за невиконання нормативу щодо працевлаштування інвалідів [3].

Одним із можливих шляхів оптимізації зайнятості інвалідів є підвищення рівня їх працевлаштування шляхом створення економічного механізму зацікавлення керівників підприємств та окремих підприємців. Крім цього, доцільно удосконалити систему сприяння зайнятості інвалідів на підприємствах, використовуючи диференційований підхід до квотування робочих місць. Також варто оптимізувати економічно-правові умови для розвитку підприємницької діяльності інвалідів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» № 2109–14 від 05.03.2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2109-14>

2. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Працевлаштування людей із інвалідністю в Україні: формальність і реалії [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/ru/pratsevlashtuvannya-lyudej-iz-invalidnistyu-v-ukrayini-formalnist-i-realiyi/>

4. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» № 875–12 від 26.10.2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/875-12>

5. Соціальне страхування. Що потрібно знати роботодавцю про працевлаштування інвалідів [Електронний ресурс] // Вісник. Офіційно про податки. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9396?issue=255>

Курилюк О.І.

студент,

Науковий керівник: Петрашак О.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ У СВІТІ

На соціально-економічний розвиток країни впливають ряд показників, зокрема її рівень розвитку, економічна ситуація в країні, рівень добробуту населення, проведення інноваційних процесів. Одним із найважливіших елементів є також рівень життя, який можна розмежувати на три взаємозалежні поняття: умови життя, власне рівень життя та якість життя.

Міжнародні та вітчизняні експерти, які займаються проблемами державної соціальної політики, зокрема, питанням оцінювання рівня життя населення є: З.С. Варналій, М.О. Кизим, С.М. Лисенко, О.О. Лук'янченко, В.О. Мандибура, О.І. Омельченко, Т.Л. Попова, В.Г. Сєвка, Є.І. Холодок та інші [2].

Якість життя – ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини. Якість життя визначається порівнянням фактичного рівня задоволення потреб із базовим [3].

У світовій практиці виділяють ряд показників, які визначають рівень життя населення:

- 1) співвідношення доходів нижньої і верхньої децильних груп – 10:1;
- 2) частку населення за межею бідності – 10%;
- 3) співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати – 1:3;
- 4) рівень безробіття – 8–10%;
- 5) сумарний коефіцієнт плідності (для жінок дітородного віку) – 2,14–2,15;
- 6) умовний коефіцієнт депопуляції – 1;
- 7) частку осіб у віці понад 65 років – 7%;
- 8) валовий внутрішній продукт на душу населення;

- 9) національних доходів на душу населення;
 10) індекс споживчих цін [2].

Незважаючи на те, що рівень внутрішнього валового продукту, подібно економіці, сповільнилося, все ж є континенти з дуже високим рівнем життя, а також привабливими умовами для інвестицій.

Якість життя залежить не тільки від рівня ВВП на душу населення, а також від рівня цін, кількості витрат на душу населення, середньої тривалості життя, доходів населення, умов проживання, якості медицини та освіти, екологічної ситуації. Розглянемо в табл. 1 рейтинг країн з представленим найвищим рівнем життя у 2017 році.

Таблиця 1

Рейтинг країн з найвищим рівнем життя у 2017 році

Назва країни	Дохід на душу населення, дол. США	Місце в рейтингу
Німеччина	43269	10
Нідерланди	46594	9
Австралія	50795	8
Швеція	52108	7
Ірландія	57219	6
США	58952	5
Ісландія	60920	4
Катар	67269	3
Норвегія	72046	2
Швейцарія	79347	1

Джерело: [4]

Аналізуючи дані табл. 1, бачимо, які країни світу входять у десятку країн з найвищим рівнем життя у 2017 році. Німеччина в рейтингу посідає 10-те місце і дохід на душу населення для даної країни становить 43269 доларів США. Сполучені Штати Америки займають 5-те місце серед даних країн з доходом на душу населення 58952 долари США. І беззаперечним лідером у рейтингу найбагатших країн світу 2017 року з доходом на душу населення 79347 доларів США є Швейцарія.

Якість життя населення залежить від його сукупних доходів, що формуються з грошових та натуральних надходжень до сімейного бюджету:

- оплати праці;
- доходів від підприємницької діяльності;
- доходів від особистого господарства;
- пенсії;
- стипендії.

Сформовані в економічно-розвинених країнах високі стандарти рівня життя досягаються, головним чином, через високі доходи від зайнятості. Основною складовою сукупних доходів населення виступає заробітна плата.

За даними Євростату розглянемо розмір мінімальної заробітної плати в другій половині 2016 року.

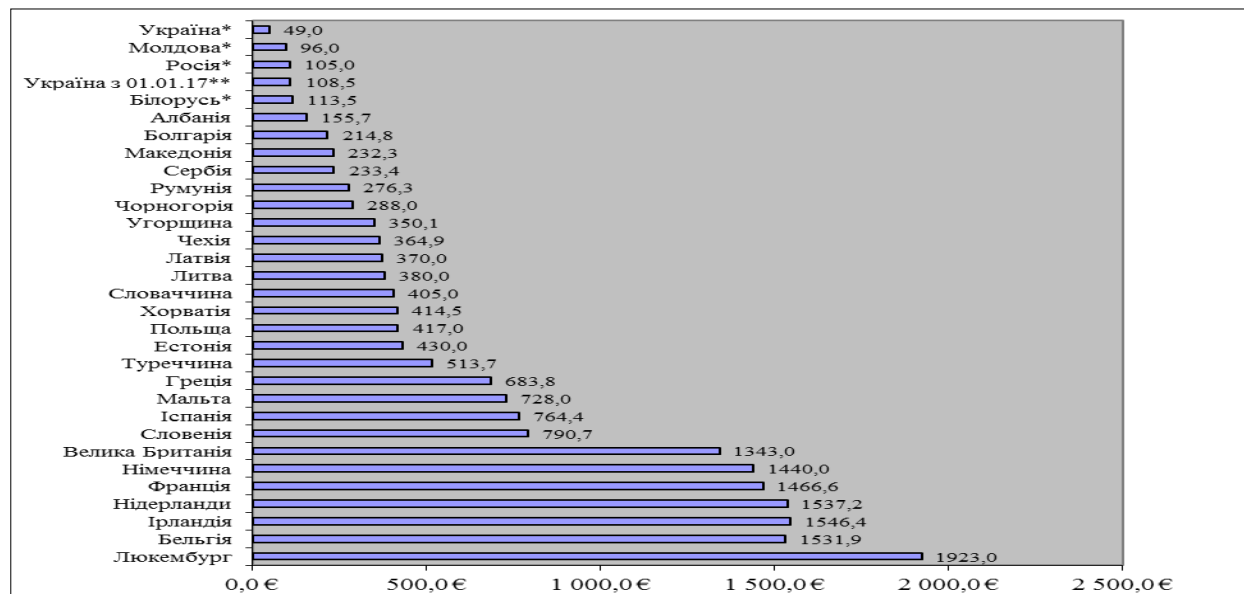


Рис. 1. Розмір мінімальної заробітної плати в країнах Європи

Джерело: [1].

*Розрахунки за курсом станом на середину листопада 2016 р.

**За умови встановлення мінімальної заробітної плати на рівні 3200 грн і збереження нинішнього курсу гривні до євро.

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що найвищий розмір мінімальної заробітної плати встановлено у Люксембурзі – 1923,0 євро, а найнижчим він був в Україні, що становив 49,0 євро, проте з 01.01.2017 року в Україні мінімальна заробітна плата піднялася до 3200 грн. або 108,5 євро. Тому на даний момент у Молдові найнижчий рівень мінімальної заробітної плати – 96,0 євро.

Отже, проаналізувавши показники та оцінку рівня життя населення у світовій економіці, можна дійти висновку, що рівень якості життя населення є одним із найважливіших показників, які впливають на соціально-економічний розвиток країни, оскільки це є ступінь задоволення матеріальних, культурних та духовних потреб кожної людини. Він пов'язаний з тим, що потреби та інтереси кожної людини індивідуальні та проявляються в його відчуттях та оцінках, а також визначається нормативними та статистичними оцінками.

Якість життя населення в основному залежить від рівня валового внутрішнього продукту, а також від рівня цін на товари і послуги, умов оплати праці, сукупних доходів, умов проживання, якості медицини та освіти тощо. З метою підвищення якості життя можемо виділити основні напрями розвитку якості життя населення: задоволення соціально значимих потреб населення; корекція цілісно-цільової орієнтації людини, формування розумних людських потреб; зростання потреб населення.

Список використаних джерел:

1. Статистична служба Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu>.

2. Башинський Т.В. Рівень життя населення: огляд методик оцінки / Т.В. Башинський // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 2 (43). – С. 232–234.

3. Лук'янченко О. О. Формування системи моніторингу якості життя населення міст / О. О. Лук'янченко, В. Г. Сєвка // Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – № 3. – С. 219–226.

4. Рейтинг рівня життя в країнах світу 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://poradum.com>.

Попушой А.А.

студентка,

Науковий керівник: Петрацак О.О.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В ОПЛАТІ ПРАЦІ

Сьогодні в Україні праця перетворилася на засіб виживання, що унеможливує високий рівень її продуктивності. Для управління дуже важливо сформуванню не тільки ефективну систему матеріальної мотивації, але й звернути увагу на те, в яких умовах діяльність персоналу найбільш ефективна.

Єдність і диференціація є одним з принципів трудового права, який пронизує всю систему трудового законодавства. Єдність регулювання в оплаті праці жінок полягає в єдності мети правового регулювання, встановлення для працюючих жінок певних, однакових для всіх найманих працівників трудових прав і обов'язків, незалежно від фактичних умов праці і статі особи. Досягнення рівності між жінками і чоловіками є однією з передумов забезпечення стабільного розвитку українського суспільства на засадах демократії. [3, с. 20].

У сучасних умовах господарювання дослідженням гендерної нерівності в оплаті праці займалися такі науковці, як: В.А. Близнюк, А.М. Єрмошенко, А.В. Калина, Г.А. Капліна, О.В. Калініченко, О.І. Кліпкова, О.В. Лазненко, А.В. Лебедева та ін.

Гендерний розрив в оплаті праці – це соціально-економічний феномен, європейське і світове явище, що негативно впливає на єдність солідарної економіки, її цілісність та формування. [6, с. 69].

Українська економіка потребує широкого використання жіночої праці, тому що, по-перше, вона характеризується високим професійним рівнем. По-друге, кількість жінок перевищує кількість чоловіків в структурі населення. Сьогодні основні принципи гендерної рівності у сфері праці включають: рівність можливостей і однакове ставлення до чоловіків і жінок у сфері зайнятості; рівну оплату праці рівної цінності; поліпшення балансу між роботою і сім'єю для працівників (жінок і чоловіків); охорону материнства. Незважаючи на наявні спеціальні правові гарантії, що забезпечують жінкам рівні з чоловіками можливості в оплаті праці, спостерігаються явища гендерної диференціації, а часом й дискримінації жінок в трудових

відносинах. В умовах ринкових механізмів ця проблема загострюється. Оскільки підприємницька діяльність не допускає безприбуткової діяльності, підприємці не проявляють зацікавленості у прийнятті на роботу жінок, які до того ж змушені перебувати в тривалих відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами, доглядом за дітьми. Заробітна плата жінок майже на третину менша, ніж чоловіків [6, с. 71]. Хоча жінка працює фактично на 4–6 годин більше, ніж чоловік. Праця у домашньому господарстві не враховується як продуктивна. Розглянемо динаміку розриву між заробітною платою чоловіків та жінок у розрізі видів економічної діяльності в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Динаміка розриву між заробітною платою чоловіків та жінок за видами економічної діяльності у 2013–2017 роках в Україні

Вид діяльності	Розрив між заробітною платою чоловіків та жінок				
	2013	2014	2015	2016	2017 (I пів.)
Усього	1,29	1,31	1,34	1,34	1,25
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1,14	1,17	1,21	1,22	1,21
Промисловість	1,43	1,41	1,35	1,34	1,31
Будівництво	1,12	1,11	1,12	1,09	1,06
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1,23	1,20	1,27	1,28	1,3
Інформація та телекомунікації	1,14	1,12	1,24	1,29	1,27
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,29	1,28	1,31	1,29	1,29
Тимчасове розміщення й організація харчування	1,18	1,13	1,14	1,16	1,11
Операції з нерухомим майном	1,12	1,17	1,06	1,07	1,10
Освіта	1,1	1,07	1,07	1,07	1,03
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1,15	1,12	1,10	1,07	1,07
Діяльність у сфері адміністративного обслуговування	1,03	1,02	0,99	0,97	0,99
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,11	1,13	1,11	1,12	1,11
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,61	1,97	2,12	2,00	1,82
Надання інших видів послуг	1,26	1,37	1,12	1,21	1,26

Джерело: [2]

Аналізуючи динаміку розриву між заробітною платою чоловіків та жінок впродовж 2013–2017 років по народному господарству бачимо, що тенденція не визначена, оскільки у 2013–2016 роках відбулося збільшення від 1,29 до 1,34, а у I півріччі 2017 року зменшилося до 1,25. Аналізуючи розрив між заробітною платою чоловіків та жінок за видами економічної діяльності, найбільший показник у галузі «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», який склав відповідно у I півріччі 2017 року 1,27, тобто на 1000 жінок 1820 чоловіків отримують більшу заробітну плату. По даному виду

економічної діяльності впродовж 2013–2016 років бачимо чітку тенденцію до зростання. Найменший розрив між заробітною платою жінок та чоловіків склала діяльність у сфері адміністративного обслуговування, тобто у даній серії жінки отримують вищу заробітну плату, ніж чоловіки. Таким чином на I півріччя 2017 року однакова заробітна плата спостерігається за наступними видами економічної діяльності: Будівництво (1,06); Освіта (1,03); Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (1,07). Крім того, збереженню заробітної плати жінок на нижчому рівні, ніж у чоловіків, сприяє ідеологія «сімейного заробітку», в якому чоловіки вважаються головними годувальниками. Згідно з нормами Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» роботодавець зобов'язаний створювати умови праці, які дозволяють б жінкам і чоловікам здійснювати трудову діяльність на рівній основі; забезпечувати жінкам і чоловікам можливість суміщати трудову діяльність із сімейними обов'язками; здійснювати рівну оплату праці жінок і чоловіків при однаковій кваліфікації та однакових умовах праці [4, с. 286]. Але незважаючи на норми діючого трудового законодавства про гарантії для жінок, наприклад, щодо необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу (зокрема вагітній жінці), але ж вони не діють, бо не відповідають реаліям. Очевидно, що вагітній жінці потрібно шукати соціального захисту не у роботодавця, а у держави. У роботодавця всі повинні працювати, такий роботодавець буде вигідний і громадянському суспільству, і державі.

Отже, гендерна нерівність на ринку праці (де найбільшу частку робочих місць займають чоловіки і отримують вищу заробітну плату) і в соціальному житті, є гострою проблемою і потребує подолання гендерної дискримінації у всіх сферах життя в Україні. Держава повинна приймати заходи які б не формально, а реально усували прояви гендерної нерівності. Такими заходами можуть бути:

- розроблення і реалізація цільових програм, спрямованих на покращення становища жінок, створення робочих груп з представників жіночих неурядових організацій;

- скорочення гендерного розриву в рівні трудових доходів населення шляхом викорінення фактів прямої дискримінації та подолання стереотипів існування «жіночих» і «чоловічих» професій, які посилюються низьким професійним статусом та низькими рівнями плати праці в галузях з домінуючою жіночою зайнятістю;

- боротьба з гендерними стереотипами, що звужують можливості професійного вибору як жінок, так і чоловіків;

- постійний контроль за дотриманням роботодавцями трудового законодавства з метою попередження фактів гендерної дискримінації;

- формування якісно нової ментальної культури суспільства щодо розширення можливостей чоловіків для виконання сімейних (передусім, батьківських) обов'язків та ін.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зайнятість населення»: станом на 27.09.2017 р. Верховна Рада України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Близнюк В.А. Гендерні відмінності в оплаті праці в Україні/ В.А. Близнюк// Україна: аспекти праці. –2012. – № 6 – С. 18–25
4. Єрмошенко А.М. Особливості побудови системи оплати праці і мотивації у фінансових установах / А.М. Єрмошенко, К.С. Горячева // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8. – С. 284–289.
5. Калина А.В. Формування організаційно-економічного механізму стимулювання праці в умовах нестабільного економічного розвитку / А.В. Калина // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 326–332.
6. Капліна Г.А. Гендерна диференціація оплати праці Г.А. Капліна // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2007. – № 10. – С. 67–75.
7. Стабуліс М.Г. Ідентифікація гендерного розриву в оплаті праці. Приклад Греції / М.Г. Стабуліс // Журнал європейської економіки. – 2017. – Т. 16, № 2. – С. 147–168.

Ткаченко С.В.

студентка;

Вербицька А.В.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет*

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом констатує, що Україна є європейською країною, яка поділяє спільну історію та цінності з ЄС. Дана Угода передбачає економічне та секторальне співробітництво у 28 сферах, в тому числі і щодо забезпечення гідної праці, політики зайнятості, безпечних та здорових умов праці, соціального діалогу, соціального захисту, соціального залучення, гендерної рівності та недискримінації.

Співробітництво у сфері соціального захисту має на меті зниження рівня бідності та модернізації системи соціального захисту, зокрема щодо якості, доступності та фінансової стабільності. Як невід’ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку [1].

Однак, попри Угоду Україну поки що не сприймають як частину Європейського світу. Справа тут все ж таки у відсутності належних реформ в Україні, у тому числі і реформ соціальної політики. Україна повинна відповідати тому масштабу цілей, які ставить перед собою ЄС щодо розвитку

соціального простору. Послідовність і наполегливість України, її майбутні успіхи в розвитку соціальних реформ, реальне наближення нашої країни до європейських стандартів життя, дозволить у перспективі наблизитися до того рівня життя, що притаманно країнам ЄС [2].

Основним механізмом, якими реалізується соціальна політика в Україні є творення нормативно-правової бази, яка забезпечує соціальний захист населення. Якщо говорити про сучасний стан нормативно-правового забезпечення соціальної політики в Україні, то сформована досить повна законодавча база щодо проблем розвитку соціальної сфери, соціального захисту населення тощо.

Сьогодні, відбулися значні зміни в законодавстві щодо соціальної політики в умовах євроінтеграції України. Так, проблему бідності вирішують такі нормативно-правові документи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08 серпня 2016 року № 573-р, „Про затвердження плану заходів на 2016–2017 роки з реалізації Стратегії подолання бідності» та Розпорядження Кабінету Міністрів України, „Про схвалення Стратегії подолання бідності» від 16 березня 2016 року № 161-р, в якій заходи з подолання бідності розраховані до 2020 року. Відбулися зміни в соціально-трудої сфері щодо безробітних, суворішої відповідальності за порушення законодавства про працю, здійснено сприяння продуктивній зайнятості населення та реформування ринку праці, створено порядок проведення перевірок інспекторами праці, який дозволяє здійснювати перевірки підприємств і організацій в частині легалізації виплати заробітної плати та оформлення трудових відносин. З 11 жовтня 2017 р. набрав чинності Закон України, „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» відповідно до якого впроваджується трирівнева система пенсійного забезпечення, відбудеться осучаснення розміру пенсій. Дуже стрімко відбуваються реформи в галузі освіти, так був прийнятий новий Закон України, „Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII, який набрав чинності 28.09.2017 р., який осучаснює освіту та зменшує навантаження на дітей та відбулося реформування вищої освіти України, яке розпочалося з ухвалення у 2014 році Закону України, „Про вищу освіту». Відбулися зміни у забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків і протидії торгівлі людьми та домашньому насильству. Так, схвалено Концепцію Державної програми про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період 2021 року (розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.04.2017 № 209-р), розроблено проект Концепції Державної програми запобігання та протидії домашньому насильству до 2022 року та проект Державної програми запобігання та протидії домашньому насильству до 2022 року [3].

Попри зміни в законодавстві та існуванні достатньої кількості нормативно-правових документів існують проблеми в реалізації соціальної політики: ряд правових норм є суперечливими, мають декларативний характер, розраховані на перспективу, а отже не забезпечуються існуючими ресурсами; наявність великої кількості та часта зміна підзаконних актів, занадто великий вплив чиновників на процеси правового регулювання соціальної політики, персоналізації, а отже дисфункціонування цієї важливої

інституції; суперечності у структурі правової бази соціальної політики а також у її практичному застосуванні з боку держави в цілому та окремими чиновниками, можуть служити підставою для недовіри до неї з боку громадян; такий стан правової бази соціальної політики відповідає умовам нестабільного суспільства, яке стоїть перед завданням вибору шляхів подальшого розвитку, що характерно для сучасної України. Щодо структури правової бази соціальної політики української держави в цілому відповідає сучасним вимогам міжнародного співтовариства і може служити основою для вироблення та реалізації моделі соціальної політики, характерної для демократичних режимів [4].

Отже, нормативно-правові механізми соціальної політики України забезпечують на достатньому середньому рівні реалізацію соціальної політики для громадян, також незважаючи на обширність соціальної законодавчої бази, існують нерозв'язані проблеми нормативно-правового забезпечення, яке потребує розробки й реалізації стратегії і тактики соціальної політики в Україні. Для кращої реалізації соціальної політики в Україні необхідно також вирішити всі вище перераховані проблеми.

Список використаних джерел:

1. Гринчишин, І. М. (2015). Забезпечення фінансової стабільності системи соціального захисту України в умовах євроінтеграції. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України, (5), 35–38.
2. Деріга, В. В. (2012). Соціальна і гуманітарна політика: навчальний посібник. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили.
3. Міністерство соціальної політики України (офіційний веб-портал): Європейська та Євроатлантична інтеграція. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.msp.gov.ua/timeline/evropeyska-ta-evroatlantichna-integraciya.html>
4. План пріоритетних дій Уряду. Звіт Мінсоцполітики за I півріччя 2017 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.msp.gov.ua/files/socst/1-2017.pdf>

Трифонов В.С.

студент;

Черба В.М.

доцент,

Університет митної справи та фінансів

ЗМІНИ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У РАЗІ ПРИЙНЯТТЯ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ 2017

Верховна Рада України прийняла за основу Законопроект № 6604 про внесення змін до Бюджетного кодексу щодо забезпечення державних фінансових гарантій надання медичних послуг і лікарських засобів. За відповідний урядовий законопроект проголосували 234 народних депутата. Документ йде в комплексі з раніше затвердженим Верховною Радою в цілому

законопроектом № 6327 про державні фінансові гарантії надання медичних послуг. Законопроект № 6604 є технічним для реалізації прийнятого законопроекту № 6327. Він передбачає зміни до Бюджетного кодексу, необхідні для реалізації реформи фінансування системи охорони здоров'я [1].

Розглянемо можливі наслідки у разі кінцевого прийняття законопроекту. Основна зміна передбачена медичною реформою, – це фактичне зникнення гарантованої Конституцією безкоштовної медицини. Реформа передбачає поділ медичних послуг на три види:

- 1) повністю безкоштовні;
- 2) частково оплачувані державою;
- 3) платні.

В межах державного гарантованого пакета держава гарантує повну оплату за рахунок коштів державного солідарного медичного страхування необхідних медичних послуг та лікарських засобів, пов'язаних з наданням:

- 1) екстреної медичної допомоги;
- 2) первинної медичної допомоги;
- 3) паліативної допомоги.

Для ветеранів зони АТО додатково безкоштовно буде лікування бойових поранень. Повний пакет безкоштовних послуг щорічно прописуватися новим органом – Національною службою здоров'я і затверджуватися Кабінетом міністрів.

Другий вид послуг – співоплата, коли частину оплачує держава, а іншу частину – пацієнт. Це була спірна стаття, правки до якої розглядалися протягом трьох днів в сесійній залі. В результаті принцип співоплати все-таки був затверджений депутатами. Ціна на подібні послуги буде також контролюватися новим органом. Для ветеранів АТО також робиться виняток, і вони не беруть участі в співоплаті, весь список додаткових послуг оплачується державою довічно. Витяг з законопроекту № 6604 [2].

В межах державного гарантованого пакета держава гарантує часткову оплату за рахунок коштів державного солідарного медичного страхування необхідних медичних послуг та лікарських засобів, пов'язаних з наданням:

- 1) вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги;
- 2) третинної (високоспеціалізованої) медичної допомоги.

Платними виявляться ті медичні послуги, які не будуть покриватися державою і входить в гарантований пакет.

І ось тут головна проблема. Громадянам пропонується надавати безкоштовно тільки ті медичні послуги, які будуть включені в програму медичних гарантій, але що саме і в якій кількості входить в цю гарантовану програму невідомо.

На повністю оплачувану винесуть всю вузькоспеціалізовану медицину: травматологію, кардіохірургію, нейрохірургію і т.д.

Як наслідок, цей проект призведе до закриття лікарень. З'являться черзі, щоб потрапити на первинну консультацію. Ця реформа призведе до збільшення смертності, тому що у людей не буде грошей на лікування. Тобто, на лікування людей гроші візьмуть з їх кишень.

В законопроекті зафіксовано: з 2018 року витрати на систему охорони здоров'я складають не менше 5% ВВП. Залишається діяти програма реімбурсації, залишається програма по онкохворим, зі СНІДу, по лікуванню за кордоном. Депутати озвучує попередні розрахунки, скільки коштуватиме медицина, після реформи, але ці цифри ще не затверджені.

Наприклад, діагностика порушення ритму серця у дитини буде коштувати 65 тисяч гривень. Репротезірованіє двох клапанів серця – майже 190 тисяч гривень. Аневризма серця – майже 154 тис гривень. Стеноз – більше 163 тисяч. Шунтування аорти – 130 тисяч гривень. Коронарний тромбоз – 103 тисячі. Лікування цирозу печінки – 111 тисяч. Операція з видалення каменя в жовчному міхурі буде коштувати від 34 до 51 тисячі гривень. Лікування гострого панкреатиту – майже 72 тисячі. Травматологія виявиться теж не дешевою. Наприклад, відкрита рана ліктя «витягне» з кишень пацієнтів близько 54 тисяч, а відкрита рана передпліччя – 33,5 тисячі гривень. Забій гомілки потягне на 71 тисячу гривень. Також в Україні запрацює міжнародна практика – європейські протоколи лікування, які будуть регулювати методи лікування і ліки, які виписує лікар [3].

Згідно з прикінцевими та перехідними положеннями, в разі прийняття документа в цілому, він вступає в силу з 1 січня 2018 року. Разом з тим, будуть внесені зміни до розділу Бюджетного кодексу з перехідними положеннями, які передбачають, що протягом 2018–2019 років за рішенням Кабінету міністрів буде дозволено надавати медичну субвенцію з держбюджету місцевим бюджетам для фінансування надання медичних послуг. За кожного пацієнта лікаря заплатять в середньому 210 гривень на рік. Кожній лікарні потрібно зібрати мінімум 2 тисячі пацієнтів. Така новація залишить без медичної допомоги жителів віддалених населених пунктів. І як наслідок буде повне знищення сільської медицини.

Одже, це вартість лікування, яку більшість українців просто не потягнуть. З інших новацій реформи – це введення принципу «гроші за пацієнтом». Законопроект чітко фіксує ролі державного і місцевого бюджетів в системі охорони здоров'я – з державного будуть оплачуватися медпослуги, які входять в програму медичних гарантій, з місцевих – підтримка і розвиток комунальних установ, реалізація місцевих програм.

Список використаних джерел:

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
2. Проект Закону про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо забезпечення державних фінансових гарантій надання медичних послуг та лікарських засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=62073
3. Скільки заплатят українці за медуслуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua24ua.net/shuntirovanie_130_tisyach_diagnostics_serdtse_65_tisyach_skolko_zaplatyat_u_kraintsi_za_meduslugi_posle_reformi/

Наукове видання

**РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Частина I

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 28.12.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 8,14. Тираж 100. Замовлення № 0118-07.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.