МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових праць

III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ І УПРАВЛІННЯ В XXI СТОЛІТТІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»

«19–22» березня 2018

	TYU division		
GHT	254	550	254
RDW	650	320	754
TRG	241	450	144
RJG	254	650	874
WEF	784	145	124
FIRT	255	784	954

Київ–Буковель
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових праць

III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ І УПРАВЛІННЯ В XXI СТОЛІТТІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»

«19–22» березня 2018

Сборник тезисов научных трудов

III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

«19–22» марта 2018

Abstracts of scientific works

III INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

«ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT IN THE XXI CENTURY: ANALYSIS OF TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS»

March 19–22, 2018

Київ–Буковель
2018

ББК 65
УДК 330.1
Е-40

Е-40 Економіка, фінанси і управління в XXI столітті: аналіз тенденцій та перспективи розвитку: збірник тез наукових праць III Міжнародної науково-практичної конференції (Київ-Буковель, «19–22» березня 2018 року) / Фінансово-економічна наукова рада, 2018. — 174 с.

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції: «Економіка, фінанси і управління в XXI столітті: аналіз тенденцій та перспективи розвитку».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2018
© Фінансово-економічна наукова рада, 2018
© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука», 2018

С К Л А Д
оргкомітету ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси і управління в XXI столітті: аналіз тенденцій та перспективи розвитку» (19–22 березня 2018 року)

Камінська Т.Г. – д.е.н., професор, ректор Київського кооперативного інституту бізнесу і права;

Охріменко І.В. – д.е.н., професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права;

Баланюк І.Ф. – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Бардаш С.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права;

Вдовенко Н.В. – д.е.н., професор, заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Глушков В.О. – д.ю.н., професор кафедри права Київського кооперативного інституту бізнесу і права;

Зось-Кіор М.В. – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;

Курило В.І. – д.е.н., професор, завідувач кафедри адміністративного та фінансового права Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Малік М.Й. – д.е.н, професор, завідувач відділу підприємництва та кооперації ННЦ «Інститут аграрної економіки»;

Омельчук В.А. – д.ю.н., професор, завідувач кафедри права Київського кооперативного інституту бізнесу і права, головний редактор фахового Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія «Юридичні науки»;

Осмятченко В.О. – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліково-аналітичних баз знань Національного університету державної податкової служби України;

Токар В.В. – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;

Золковер А.О. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, голова ГО «Фінансово-економічна наукова рада», секретар секції 1: Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку України на сучасному етапі;

Чан-хі О.С. – к.е.н., завідувач відділу наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права, секретар секції 2: Право в сучасних умовах соціально-економічних процесів;

Харинович-Яворська Д.О. – к.е.н., помічник ректора з міжнародних питань Київського кооперативного інституту бізнесу і права, секретар секції 3: Проблеми методології та практики управління;

Коваленко Д.І. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, головний редактор Міжнародного наукового журналу «Інтернаука», секретар секції 4: Фінанси, страхування та банківська справа: інноваційно-інвестиційні стратегії;

Русіна Ю.О. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну, заступник голови ГО «Фінансово-економічна наукова рада»;

Gechbaia Badri – Doctor of Economics, Professor, Correspondent Member of the Academy of Sciences of Georgia Business Head of the Department of Business Administration of the Batumi Shota Rustaveli State University (Georgia);

Eter Kharaishvili – Doctor of Economics, Professor, Head of the Microeconomics' Department, Head of Quality Assurance Service at the Faculty of Economics and Business of the Ivane Javakhishvili Tbilisi State University (Georgia);

Katalin Posta – Doctor of Economics, Dean Faculty of Agricultural and Environmental Sciences of the Szent Istvan University (Hungary);

Peter Bielik – Dr.h.c. Professor, Ing. PhD, Rector Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovakia);

Natalia Wasilewska – Dr hab., Professor, UJK, Katedra Zarządzania, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach (Poland).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 8

Volodin Dmytro, Zelisko Inna, Kudrina Olha, Omelyanenko Vitaliy
Technology transfer strategy within the global innovation system 8

Ареф'єв Сергій Олегович, Котіна Тетяна Сергіївна
Розвиток франчайзингу в сучасній економічній ситуації в Україні ... 12

Білозор Людмила Василівна
Зарубіжний досвід розвитку сільського туризму 16

Болваненко Людмила Володимирівна,
Кісуніна Валентина Володимирівна
Погляд на шляхи реформування української економіки на сучасному етапі розвитку країни 21

Бугас Василь Валерійович, Федоренко Людмила Олександрівна
Державне регулювання діяльності у сфері сільського зеленого туризму 24

Дробот Наталія Миколаївна
Розвиток аутсорсингу фінансових та бухгалтерських послуг в Україні 28

Дудко Павло Миколайович
Актуальні проблеми розвитку електронної комерції в Україні 30

Дудко Павло Миколайович, Онофрійчук Яна Іванівна
Стратегічні напрямки розвитку підприємств України в умовах трансформації міжнародних економічних відносин 33

Медвідь Вікторія Юріївна, Мельник Ніна Михайлівна
Стимулювання в формуванні сучасного інструментарію забезпечення територіального розвитку 37

Мироненко Дмитро Олександрович
Управління комерційними ризиками та шляхи їх зниження на торговельному підприємстві 42

Нідзельська Тетяна Леонідівна
Актуальні проблеми кластеризації в аграрному секторі України 47

Потравка Лариса Олександрівна
Публічне управління розвитком туристичної галузі в Україні 51

Строченко Наталія Іванівна, Жмайлова Ольга Григорівна
Використання інструментарію в реалізації стратегії ендогенного регіонального розвитку 54

Устік Тетяна Володимирівна
Розвиток сільських територій — стратегічна мета державної регіональної політики України 59

Чимош Катерина Станіславівна
Логістична діяльність на сільськогосподарських підприємствах 64

Шофолов Денис Леонідович
Екологічна відповідальність бізнесу в умовах євроінтеграційних процесів 67

СЕКЦІЯ 2. ПРАВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ 70

Машковська Людмила Володимирівна
Економічна суть кредитних спілок як специфічних суб'єктів господарювання некомерційного фінансового характеру 70

СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ...74

Gechbaia Badri, Vdovenko Nataliia, Kharaishvili Eter
Methodological approaches in organization of national system of fishery statistics in Estonia 74

Havrylenko Nataliya
The theoretical principles of forming an advertising campaign of the enterprise 79

Prymak Mykola
Formation of enterprise's innovation policy 83

Shubina Ivanna, Kulakli Atik
From creative abilities to creative personality: contemporary debates...86

Yatsuk Iryna
Development of personnel motivation system at the enterprise.....91

Бількевич Лілія Ігорівна
Управління інвестиційною діяльністю підприємства 94

Броварець Олександр Олександрович
«Таблиця Менделєєва» для ефективного агропромислового виробництва продукції рослинництва — класифікаційна модель елементів точного землеробства Олександра Броварця для реалізації сучасних ефективних технологій рослинництва.....97

Кучеренко Тамара Євгеніївна
Формування соціально орієнтованої звітності для потреб управління 102

Март Іоланта Олександрівна
Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства 106

Мосійчук Юлія Павлівна
Організація і розробка бізнес-плану..... 108

Осадча Лариса Анатоліївна
Мотивація працівників та її значення для ефективної діяльності підприємства 111

Охріменко Ігор Віталійович
Управління підприємством на основі вибору цінової стратегії 115

Станкевич Вікторія Федорівна
Проблеми застосування фондів розвитку виробництва в ТОВ та ФГ: бухгалтерський аспект 119

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, СТРАХУВАННЯ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ 123

Kvasova Olga
Investment of innovative strategies in development of Ukraine's national economy 123

Гнатишена Юлія Вікторівна
Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства 127

Каминский Дмитрий Викторович
Институциональные реформы, необходимые для развития рынка ценных бумаг в Республике Беларусь 132

Кисіль Світлана Сергіївна
Фінансове забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств 137

Коваленко Дмитро Іванович
Інструменти фінансування розвитку системи вищої освіти 140

Летюка Вікторія Миколаївна
Визначення сутності та ролі інституційних інвесторів України та перспективи їх розвитку 148

Литвинова Альбіна Тарасівна
Аналіз тенденцій сфери банківського кредитування в Україні 152

Полішевська Каріна Вікторівна
Вплив іноземного капіталу на розвиток банківського сектору України 156

Ротова Тетяна Анатоліївна, Селюк Віра Вікторівна
Ризики у логістиці та страховий захист від них 160

Русіна Юлія Олександрівна
Інвестиційна діяльність в Україні: актуальні тенденції 164

Швандар Марина Володимирівна
Європейські програми підтримки малого та середнього бізнесу та можливості їх застосування в Україні 169

Секція 1.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Volodin Dmytro
PhD in Engineering, Project Manager
FARADI SRL
Turin, Italy

Zelisko Inna
Doctor of Economic Science, Professor,
Professor of Management Department
State University of Telecommunications,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine;
FAO Expert (Agricultural and Food Markets and Policy)
Kyiv, Ukraine

Kudrina Olha
Doctor of Economic Science, Professor,
Head of Business Economics and Administration Department
Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko,
Sumy, Ukraine;
Official Representative, Centre for European Reforms Studies
Luxemburg, Grand Duchy of Luxemburg

Omelyanenko Vitaliy
PhD, Senior Lecturer of
Business Economics and Administration Department
Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko
Sumy, Ukraine

TECHNOLOGY TRANSFER STRATEGY WITHIN THE GLOBAL INNOVATION SYSTEM*

Today, the main policy issues countries are occurrence the global innovation system for the use of its potential and achieve long-term

* The research was publicly funded by Ministry of Education and Science of Ukraine for developing of research project № 0117U003855 "Institutional and technological design of innovation networks for Ukraine national security systemic providing"

economic growth through innovation, the creation of a center of education, research and development of world-level foreign direct investment in priority areas, and public-private partnerships. Already in the report of the World Economic Forum's "Global Competitiveness 2000" competitiveness in the system of world economic relations is one of the three main factors that determine the competitiveness of the economy.

Global competition leads to a significant reduction in product life cycle, while increasing technological integration promotes appreciation of innovation and improvement of their riskiness. Companies to put high-end features (for example, development, R&D) to the international level. At the same time innovation in companies are becoming more open, cooperation with foreign partners (suppliers, customers, universities, etc.). This has an impact on the formation of innovation policy on a global scale, taking into account the important role of corporate innovation in the rate of economic growth. The authors note that globalization process led to the discovery of the innovation process, and thus, the active strategic use of the outside world capacity to strength the national innovation capacity.

But globalization of innovations has not only the commercial side. Paragraph 197 of final outcome document from Rio+20 underlines the role of global innovation system for sustainable development and states "We recognize that traditional knowledge, innovations and practices of indigenous peoples and local communities make an important contribution to the conservation and sustainable use of biodiversity, and their wider application can support social well-being and sustainable livelihoods" [2].

Effective innovation policy relies on more than just science policy and the promotion of high-tech product development. It also must focus on improving productivity across the board in all economic sectors. Countries with the best innovation strategies coordinate their policies toward skills, scientific research, information and communications technologies (ICTs), tax, trade, intellectual property, government procurement, standards, and regulations in an integrated approach designed to drive economic growth through innovation.

The lead firms recognize how their products create potential value and they negotiate over its division with their partners. A successful firm understands that the creation of value through innovation is not a zero-sum game, and profits are needed all along the supply chain to sustain innovation by all participants from different countries.

So in practical cases all forms of technology transfer complete each other, especially in international projects, interstate agreements on industrial and investment cooperation etc. Also we will use global value chains concept, which reflects the international nature of modern tech products, based on global competition logic, and allows to evaluate the imitative and innovative capacity. For the reflection the cooperation nature we propose to consider the technological trajectories based strategies.

E.g. iPod offers an interesting case study in the internationalization of product design and implementation. For the fifth-generation video iPod, among the most costly components are those contributed by companies headquartered in Japan (Toshiba, which supplies the hard drive), Korea (Samsung Electronics, which supplies the flash memory), and the United States (Broadcom Corporation, which supplies the multimedia processor). These components are in turn manufactured around the globe — in China (hard drive), in Taiwan or Singapore (media processor), and in Korea (the memory) [3].

The level of integration of the national innovation system in the global can be estimated by analyzing the flow of innovation factors and the degree of increase innovation potential of international cooperation. We also need to assess the changes in the national innovation system (for example, due to the harmonization of standards and IP rights protection) and the relative changes in the country's export & specialization (RCA) in the direction of its intellectualization.

One of approaches is presented in the report of Global Innovation Policy Index, which assesses these countries on their strength in seven policy areas [1]:

- open and non-discriminatory market access and FDI policies;
- science and R&D policies that spur innovation;
- openness to domestic competition and new firm entry;
- effective intellectual property rights protection policies;
- digital policies enabling the robust deployment of ICT platforms;
- open and transparent government procurement policies;
- openness to high-skill immigration.

In addition, analysis of international processes should be carried out on the basis of criteria of technology transfer as a major form of promotion of innovation. Thus, it is necessary to take into account the priority of high technology — NBIC technologies or NBIC-convergence (nano, bio, info and cogno), that will form future economy.

To maximize effects of international technology transfer participation we offer to consider it in the context of evolutionary software development and high-tech industries to overcome technological gap, which must be consistent with socio-economic development and export strategy:

- existing technological capacity audit (evaluation);
- export potential of competitive growth providing of finished goods and services with high added value audit, including through the application of high technologies product networks;
- formation of effective system of measures that promote high-tech processes and exports;
- integration into the international technology transfer system and innovation & technology cooperation across the international clusters and other forms of cooperation. E.g. cluster strategy

states that the parties shall seek to take advantages of knowledge spill-overs, especially at the early stages of industrial lifecycle.

According to this, today we can say about the fragmentation of the innovation system integrating Ukraine into the global processes. In the situation with Ukraine, gap of the current chains considering fragmentary character of technologies creates the following development model: analysis of the current potential of the innovation system through technological audit and resources concentration to solve tasks concerning investigation of some technologies set, taking into account criterion of terms and cost minimization, and maximization of key technologies in the sector availability.

But many countries now are actively using the potential of the global system. For example, Norway has managed to simultaneously create its own national innovation system and make it a part of the global. Norway has built its relationship with multinational corporations so that TNCs to localize their technology or transfer them to a Norwegian research organizations and universities. As a result, Norway increased its own shipbuilding companies. They grew strong sector IT-related technology to oil and gas production. The result was the integration of the traditional type industries and high technology.

So according to the above, the country should develop a national innovation-driven growth by the policy, and international development strategies of activation of the international innovation cooperation, which includes collaboration with leading international high-tech companies (including market leaders), international venture funds, small and medium innovation business, engaged in the scientific, innovation and business activity, fellow citizens abroad and their public organizations.

References

1. Atkinson R. D., Stephen J., & Luke A. (2012). The Global Innovation Policy Index, Washington, DC: Information Technology and Innovation Foundation and the Kauffman Foundation.

2. Ely A. (2012). Harnessing diversity across the global innovation system: a key challenge post Rio+20, STEPS Centre.

3. Linden G., Kraemer K., & Dedrick J. (2007). Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod, Personal Computing Industry Center, University of California, Irvine.

4. Kudrina O., Volodin D., Omelyanenko V. (2017). Conceptual principles of development resources security analysis. Marketing and Management of Innovations, 2, 280–287. DOI: 10.21272/mmi.2017.2-26

5. Krapyvny I. V., Omelyanenko V. A., Vernydub N. O. (2015). International innovation networks as new stage of innovation development. Economic Processes Management, 1. Available at: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2015_1/2015_1_17.pdf

Ареф'єв Сергій Олегович
професор кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

Котіна Тетяна Сергіївна
студентка факультету підприємництва та права
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Франчайзинг — це специфічна форма тривалого ділового співробітництва, в процесі якого велика компанія з метою розширення бізнесу видає підприємцю для використання комплекс виняткових прав на використання торгової марки, послуг, технологічного процесу, обладнання, комерційної інформації, ноу-хау, а так само допомогу в обмін на оплату вступного внеску і постійних платежів [1].

Франчайзинг — це один з найпопулярніших методів залучення капіталовкладень у розвиток підприємств. Це вид ведення бізнесу, що дозволяє малим підприємствам входити у великий бізнес. За даними Асоціації франчайзингу, мінімальна сума за яку можна купити франшизу становить 25 тис. дол. США [2].

Класифікація франчайзингу має дев'ять основних видів. При покупці франшизи потрібно чітко знати, який саме вид тобі потрібен.

Перший вид. Стандартна франшиза. Це класичний вид який найбільш поширений за кордоном. Стандартна франшиза включає в себе одноразовий платіж, який являє собою фіксовану суму, регулярна виплата роялті, реєстрація договору на користування інтелектуальною власністю, навчання, контроль, регулярна звітність перед франчайзером.

Другий вид. Вільна франшиза. Найпоширеніший вид франчайзингу в СНД. Для франчайзі-дилера надається повна свобода для організації бізнесу. По суті цей вид близький до стандартної франшизи, але сюди ще додається товарний знак та консультацій. У цій франшизі перший одноразовий платіж є символічний.

Третій вид. Імпортозаміщуюча франшиза. У 90-і роки дуже вигідно було виробляти імпортозаміщуючу продукцію. Це був один з найшвидших способів зайняти свою нішу в бізнесі за рахунок зарубіжних брендів.

Четвертий вид. Срібна франшиза або Бізнес під ключ. Франчайзер сам віддає свою діючу філію франчайзі у володіння за відсоток від прибутку.

П'ятий вид. Підрозділ в оренду. В цьому виді франчайзер управляє франчайзі на договірних умовах, який в свою чергу є керуючим філії.

Шостий вид. Золота франшиза. Під цим терміном розуміється ексклюзив на певний регіон. При покупці такої франшизи франчайзі стає франчайзером у своєму регіоні. Що робити далі вирішує сам, або відкриває власні точки або продавати франшизу.

Сьомий вид. Корпоративна франшиза. Цей вид схожий на бізнес в оренду, але особливість цього виду: франчайзер контролює бізнес. В даній франшизі не можна розірвати угоду з франчайзером і створити на цьому ж місці свій власний бізнес під іншою вивіскою.

Восьмий вид. Банківська франшиза. Франчайзі створює філію банку у своєму регіоні за ліцензією цього банку. Мінусами даного виду є те що франчайзі не може повністю контролювати створений бізнес.

Дев'ятий вид. Ліцензійна франшиза. Це та ж, що і банківська франшиза, але в інших видах бізнесу, що підлягають суворому ліцензуванню.

Розглядаючи франчайзингову діяльність, варто зазначити, що в Україні перший договір був підписаний у 1994 році [3]. Але у нормативно-правових документах категорія франчайзингу не зустрічається.

Основні франшизи які діють на території України прийшли з країн Євросоюзу. Через падіння курсу гривні, спостерігається інтерес до франшиз в національній валюті, які не прив'язані до іноземного устаткування.

На теперішній час розвиток франчайзингу в Україні стримується цілим рядом причин, такими як [4]:

1. Економічні;
2. Правові;
3. Соціально-психологічні.

В період економічної нестабільності в країні, при виборі напряму діяльності слід звернути увагу на такі фактори вибору: в першу чергу на послуги й товари, які зберігають попит у населення, так і приймають на себе масову переорієнтацію попиту з більш висококласної продукції та сервісу; другим фактором вибору, якщо мова йде про торгівлю продукцією, в кризові часи може служити ціна та термін

її зберігання, а також варіанти можливостей збуту при відсутності попиту в певній точці.

На розвиток франчайзингу впливають такі чинники [5]:

1. Ускладнення проблем на ринку праці, внаслідок яких знижується купівельна спроможність населення та зменшується попит внутрішнього ринку України.
2. Високий рівень корупції.
3. Валютні ризики.
4. Бойові дії на сході України.
5. Відсутність спеціального законодавства перешкоджає регулюванню франчайзингової діяльності.
6. Відносно висока вартість самої франшизи.

Проте щорічно, ринок франчайзингу продовжує рости стрімкими темпами, адже має менші ризики та відносно стабільну репутацію франчайзингової мережі.

Завдяки створенню нових робочих місць франчайзинг є економічно вигідним для держави.

Способи врегулювання ситуації:

1. Стандартизація поняття «франчайзинг» і пов'язаної з ним термінології.
2. Створення та прийняття нормативу етики франчайзингу на законодавчому рівні.
3. Забезпечення сприятливих фінансових та правових умов франчайзингової діяльності.
4. Створення надійної системи гарантування захисту прав інвесторів на законодавчому рівні.

За умови дотримання реалізації перелічених способів врегулювання дозволить стимулювати активність підприємців у сфері франчайзингу, активізувати приплив як вітчизняних так і закордонних інвестицій.

Висновки та пропозиції

Франчайзер надає право дрібному підприємцю вести справи згідно із встановленою угодою, на визначеній території та протягом окресленого терміну. При цьому він надає партнеру на пільгових умовах технічну підтримку, рекламні послуги, фірмові технології, товарні знаки та продукцію. Даний напрямок діяльності є перспективним для малого та середнього бізнесу.

Франчайзинг дозволяє залучати закордонні та вітчизняні інвестиції, передові технології та сучасні практики ведення бізнесу, що зумовлює інтеграційні зрушення і долучення України до світових і, зокрема, європейських виробничих та фінансово-інвестиційних систем.

З наведеного вище можна зробити висновок, що франчайзинг має перспективи для розвитку в Україні. Досвід країн з розвиненою економікою створює можливості для перспективного ведення бізнесу, який сприяє підвищенню рівня життя населення та економіки країни в цілому.

Література

1. Основи підприємництва навчальний посібник друге видання / 2013. — С. 162.

2. Сайт Асоціації франчайзингу (України) [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.franchising.org.ua/

3. Кузьмін О., Мирончук Т., Салата І., Марчук Л. Франчайзинг: Навч. Посіб. / За ред. О. Кузьміна. — К.: Знання, 2001. — 267 с. — ISBN978-966-346-682-8.

4. [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://otherreferats.allbest.ru/economy/00122585_0.html#text

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/?lang=uk–UA.

Білозор Людмила Василівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

Сільський туризм є одним з перспективних напрямів диференціації господарської діяльності суб'єктів агропромислового сектору, що спроможний забезпечити вирішення проблем зайнятості сільського населення, підвищення рівня доходів агровиробників, раціонального природокористування та охорони довкілля.

У зв'язку з появою нових видів туризму, таких як стійкий, сільський, фермерський, агротуризм, зелений, виникає необхідність внести їх в існуючу класифікацію та визначити їх взаємозв'язок з іншими видами.

Університет Пудрдью, США, визначає агротуризм як сільськогосподарський туризм і класифікує як діяльність, що проводиться фермерами для надання послуг по відпочинку або навчання населення, для збуту сільськогосподарської продукції і отримання додаткового заробітку [5].

Європейська організація Euroter визначає сільський туризм як туризм, що підтримує розвиток аграрних регіонів, збереження культурної спадщини та екології села, відродження місцевих традицій і продуктів. Такий вид туризму характеризується регіональної ідентифікацією та задовольняє потреби туристів у розміщенні, харчуванні, дозвіллі та інших послугах, які сприяють сталому розвитку соціальної сфери села [6].

Згідно J. W. Kloeze сільський туризм — це поняття, яке включає в себе всю туристичну діяльність та розвивається в сільському середовищі [7].

Альтернативне визначення привів P. Nistureanu: «Сільський туризм — це поняття, яке включає в себе туристичну діяльність, організовану і керовану місцевим населенням, що ґрунтується на тісному зв'язку з навколишнім середовищем: природної і антропогенної» [8].

Згідно D. Matei, сільський туризм являє собою набір дій і послуг, які пропонуються місцевими фермерами і селянами для залучення

туристів в їх місцевість, а також з метою одержання додаткового прибутку від даного виду діяльності. Сільський туризм дає можливість кожному туристу не тільки відпочити на лоні природи, але й перейнятися в традиції і звичаї місцевого населення [9].

Таким чином, сільський туризм — це форма туризму, яка розгортається в сільській місцевості, і яка передбачає вивчення місцевих туристичних ресурсів, участь туристів у різних традиційних заходах, також включає розміщення і організоване харчування туристів в специфічних туристичних структурах: туристичні пансіони, агротуристичні садиби, селянські господарства.

Ґрунтуючись на регіональних особливостях прояву туризму та умов його розвитку, будемо вважати, що сільський туризм — це вид діяльності, який організовується у сільській місцевості, при якому створюються і надаються для гостей комплексні послуги з проживання, відпочинку, харчування, екскурсійного обслуговування, організації дозвілля і спортивних заходів, занять активними видами туризму, організації риболовлі, полювання, придбання знань і навичок. Цей вид туризму орієнтований на використання сільськогосподарських, природних, культурно-історичних та інших ресурсів сільської місцевості та її специфіки для створення комплексного туристичного продукту. В сучасних умовах він є одним з найперспективніших видів туризму, що має позитивний вплив на сталий розвиток території та отримання економічної вигоди [1].

На сьогоднішній день склалися кілька національних європейських моделей організації сільського туризму: британська, французька, німецька, італійська, чеська, іспанська, польська та латвійська модель [1].

Характерними рисами британської моделі є системи розміщення, які передбачають контакт з родиною фермера, так і можливість самостійного обслуговування, а також, зважаючи розвиненої культури верхової їзди, часті практики спілкування з тваринами, поїздки. Британська модель включає елементи пізнавального та екологічного туризму.

Французька модель включає різноманітні форми класичного сільського туризму, що змінюються залежно від близькості до моря. Також модель передбачає більший ухил у бік гастрономічного та винного туризму. Сільський туризм Франції представлений Національною організацією будинків відпочинку і зеленого туризму (Maison des Gites de Franse et du Tourisme Vert). Ця організація надає відпочинок, сертифікований за високим національним стандартам сервісу. Крім того, у Франції розроблена і реалізується програма дитячого відпочинку в сільській місцевості під час шкільних канікул. Діти у віці від 3 до

13 років розміщуються в сім'ях, знайомляться з сільським подвір'ям (ягнятами, поросятами, кроликами), займаються активними іграми на природі зі своїми сільськими ровесниками, ходять у походи. Вони мають також можливість вивчати народні танці, художні промисли, фольклор краю, іноземні мови. Якість відпочинку контролюється і сертифікується DDASS — Міністерством охорони здоров'я і соціального забезпечення і Міністерством молоді і спорту [3].

Для німецької моделі, в порівнянні з французької, дуже характерно проживання та харчування в будинку фермера. Також сільський туризм тяжіє до фермерського, до безпосередньої роботи в полях чи в городі.

Італійська модель ділиться на три основні напрямки щодо специфіки надання послуг. Це поєднання типового відпочинку у сільській місцевості з відновленням здоров'я (екотуризм), вивченням гастрономії та продуктів місцевого виробництва, які відрізняються зважаючи на їх територіальної прихильності, а також заняття спортом. Розміщення туристів відбувається в апартаментах і кімнатах. Іноді зустрічаються наметові містечка.

Чеська сільська місцевість приваблює відпочинком у відомих виноробних регіонах та регіонах, що межують із заповідними територіями. Для Чехії це порівняно недавній вид відпочинку в селі, тому підприємці схильні розглядати його як можливість диверсифікувати свій агробізнес. Найпоширеніший вид туризму поєднує відвідування кінних ферм і занурення в автентичний сільський спосіб життя.

Іспанська модель — одна з найбільш розвинених. Поширений відпочинок у селі, відпочинок на фермі, знайомство з побутом, гастрономією, догляд за тваринами.

Польська модель відрізняється чітким розмежуванням господарств, що приймають туристів на ті, для яких це єдиний бізнес, і ті, які розглядають туристичну діяльність як джерело додаткового доходу. Засоби розміщення відрізняються вартістю і якістю послуг, що надаються.

У Латвії сільський туризм — це такий вид відпочинку, який передбачає перебування туриста у сільській місцевості з чисельністю місцевих жителів до 5000 або в поселенні, і надання йому персоналізованих послуг, пов'язаних із зануренням у побут, спосіб життя і традиції фермера. Особливість розуміння сільського туризму в Латвії — він повинен працевлаштовувати і приносити дохід тим людям, які проживають безпосередньо в тій місцевості, куди приїхали туристи. Це дозволяє розглядати латвійську модель сільського туризму як інструмент розвитку території, а не тільки як вид туризму [4].

Отже, зарубіжний досвід та наукові дослідження засвідчують, що прискорений розвиток сільського туризму в Україні може відіграти роль каталізатора структурної перебудови економіки, забезпечити демографічну стабільність та розв'язання нагальних соціально-економічних проблем у сільській місцевості.

Розвитку сільського туризму в Україні сприяють такі фактори: зростаючий попит мешканців українських міст та іноземців на відпочинок у сільській місцевості; унікальна історико-етнографічна спадщина українських сіл; багаті рекреаційні ресурси; екологічна чистота сільської місцевості; відносно вільний сільський житловий фонд для прийому туристів, наявність вільних трудових ресурсів для обслуговування туристів; традиційна гостинність господарів та доступна ціна за відпочинок; можливість надання комплексу додаткових послуг з екскурсій, риболовлі, збирання ягід і грибів, катання на конях тощо.

Проте, існує й ряд негативних факторів, які обмежують і гальмують розвиток сільського туризму в Україні — це політико-економічна нестабільність у державі; відсутність належного правового забезпечення розвитку сільського туризму; відсутність механізму раціонального та екологічно збалансованого використання природного та історико-культурного потенціалу для потреб туризму; низький рівень інфраструктури та комунікацій; недостатній рівень кадрового та рекламно-інформаційного забезпечення.

Подолання існуючих проблем та перешкод розвитку сільського туризму в Україні можливе через задіяння ефективного механізму диверсифікації господарської діяльності суб'єктів аграрного бізнесу, пріоритетними напрямками якого мають стати: 1) створення регіональних агротуристичних мереж через розвиток господарських товариств сімейного та індивідуального агротуристичного бізнесу на базі існуючих ресурсів в сільській місцевості; 2) об'єднання прилеглого соціокультурного середовища (монастирі, палацові комплекси, садиби відомих історичних постатей); 3) створення спеціалізованих агротуристичних об'єктів, зокрема спортивних, культурних та інших центрів, виставкових, відпочинкових, інтелектуальних комплексів, які мають базові точки розвитку та інфраструктуру [2]. Тоді сільський туризм може стати одним з найбільш пріоритетних напрямів господарської діяльності суб'єктів аграрного сектору, альтернативним джерелом забезпечення зайнятості сільського населення, підвищення рівня його доходів та показників якості життя.

Література

1. Заричная А. А. Європейський досвід розвитку сільського туризму / Економіка Криму. — 2011. — № 4 (37). — С. 265–269.

2. Кравчук А. О. Управління розвитком діяльності суб'єктів сільського зеленого туризму: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Алла Олексіївна Кравчук; [наук. керівник І. О. Крюкова]; ЧНТУ. — Чернігів, 2015. — 21 с.

3. Кундиус В. А., Чермянина В. В. Проблеми і перспективи агротуризму в регіоні / Известия Алтайського державного університету. — 2011. — № 2. — С. 289.

4. Національна асоціація сільського туризму [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.naturs.ru/.

5. Університету Пурдью, США. Матеріали дослідницької програми Discovey park [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.discoverypark.e-enterprise.purdue.edu.

6. Bartmann Ст., Вашп Т., 1998, Promoting the Particular as a Niche Cultural Tourism Development Strategy in Small Jurisdictions, Progress in Tourism and Hospitality Research 1998, Proceedings of the Eighth Australian Tourism and Hospitality Research Conference, Bureau of Tourism Research, Australia.

7. Department for food and rural affairs. Tourism statistic [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http: //www.defra.gov.uk/statistics/rural/the-rural-economy/rural-tourism/.

8. Europe in figures. Eurostat Yearbook 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu.

9. European Commission, (1995) Marketing Quality Rural Tourism Technical Leader Dossier, March 1995.

Болваненко Людмила Володимирівна
викладач економічних дисциплін
Коледж ракетно-космічного машинобудування
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна

Кісуніна Валентина Володимирівна
вчитель
Волоська КЗ ЗОШ І–ІІІ ступеня
Новоолександрівської сільської ради
Дніпропетровська обл., с. Волоське, Україна

ПОГЛЯД НА ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Тільки суспільство може сформувати завдання на будівництво тієї держави, яка йому потрібна. Це стосується і реформ: необхідною умовою їх успіху є готовність суспільства їх приймати. Розкриті перспективні сектори економіки України, окреслені проблемні питання їх розвитку і визначені заходи та напрямки реформування економіки України.

Сучасному поколінню українців випала нелегка місія щодо знаходження ефективних шляхів реформування економіки, щоб забезпечити кожній людині гідний рівень життя. Ми весь час вимовляємо слово «реформи», але не завжди належним чином усвідомлюємо, що це означає.

Бачення реформ повинно базуватись на успішному досвіду інших держав світу і одночасно адаптуватися до українських можливостей.

Настав час осмислити прорахунки і невдачі у процесі більш як 25-річного розвитку України і розробки його нової економічної стратегії. Складовою економічної безпеки є соціальна безпека, що визначається як «такий стан розвитку держави, при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз» [1].

Безперечно, досвід таких країн, як Польща, Сінгапур, Ірландія має стати основним напрямом при розробці так давно заявлених, але так і нереалізованих в повній мірі реформ української економіки.

Економічні проблеми України багато в чому беруть початок в старих схемах розвитку. Вони сформувались не сьогодні.

Технологічна відсталість, недопустиме споживання кількості енергії на одиницю продукції, зношеність основних засобів, дуже складні екологічні проблеми — все це було і раніше. Але від економіки залежить не все. Ключ до успіху — у свідомості суспільства [1].

Багато країн з успіхом долали значно безнадійніші становища, ніж нинішнє наше. Японія і Німеччина встали на ноги з руїн. Це дуже різні країни, і економіка в кожній з них побудована зовсім по-різному. У них є одне спільне: вони вірять і завжди вірили в себе, вони самі, не сподіваючись, за великим рахунком, ні на кого, будували свої країни. За цим самим принципом діють країни Східної Європи і Прибалтики, чиї стартові умови хоч і були сприятливіші, але все-таки якісно не дуже відрізнялися від наших — і їхня віра в себе, їхня тверда рішучість побудувати нове і краще життя також дає помітні результати [2].

Основою успішного економічного розвитку потенціалу України є: вигідне становище географічного положення, розвинута транспортна мережа, масштабна виробнича база, висококваліфіковані кадри з високим рівнем освіти та практичним досвідом роботи, наявність інвестиційної спроможності галузей промислового комплексу, можливість застосування на промислових підприємствах високих технологій.

Україна — аграрна країна і, безумовно, найбільш перспективним для неї є виробництво і переробка сільськогосподарської продукції. Інвестиції у цей сектор ринку є в даний час пріоритетним, оскільки від нього залежить не тільки стійкий розвиток, а й економічний прогрес країни в цілому. Україна володіє величезними земельними угіддями, а також величезними сільськогосподарськими та сировинними ресурсами. Площі чорноземів — одні з найбільших у світі [1].

Експерти вважають, що найбільш конкурентними і перспективними галузями України є металургія, важке машинобудування, аграрний та IT-сектор. Але вони також потребують структурних змін на основі новітніх технологій та інновацій.

На шляху до реформування економіки країни завжди постає закоренілa корупція.

Для того, щоб чиновники не зловживали службовим становищем, навіть, незважаючи на пристойні зарплати, необхідна дієва система контролю над їх витратами і етикою поведінки.

Держава потрібна для того, щоб створити ринкові механізми, ділове середовище, захистити виробника. Саме у цьому напрямку потрібно насамперед регулювати економіку.

Держава має надати реформам соціальної спрямованості, захищаючи не тільки малозабезпечених, але й всіх, хто здатний створювати національне багатство. Держава повинна створювати робочі місця, давати можливість людям заробити. Держава має створювати умови і стимули для підвищення кваліфікації кадрів, нового управлінського менеджменту, гарантувати свободу конкуренції і обмежувати монополістів. Держава повинна сприяти формуванню ефективного і відповідального власника, підтримувати ефективний бізнес, утримуючи його від відходу в «тінь» і від налагодження корупційних зв'язків з державним же чиновником. Держава повинна зміцнювати слабкі ринкові механізми законо- і нормотворчою діяльністю. Держава повинна виробити ясні єдині й справедливі «правила гри», обов'язкові для всіх, і стежити, щоб цих правил неухильно дотримувались. Ось що держава може і зобов'язана робити для людини в економічній сфері.

Ми, український народ, зробили свій вибір, і вибір цей — європейський, але це зовсім не означає, що ми готові йти на поступки Європи там, де справа стосується наших національних інтересів.

Доля України — в руках українського народу і спираючись на нелегку історію цього народу, можна впевнено сказати, що Україна подолає всі перешкоди на шляху до реформування економічного благополуччя держави.

Література

1. Кучма Л. Д. Про найголовніше. [Текст] — К.: 1999. — с. 351.

2. Філософія. Культура. Життя. Міжвузівський збірник наукових праць. Випуск 26. [Текст] — Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2006. — 272 с.

Бугас Василь Валерійович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

Федоренко Людмила Олександрівна
студентка кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Сучасний досвід та наукові дослідження засвідчують, що прискорений розвиток сільського зеленого туризму може відіграти роль каталізатора структурної перебудови економіки, забезпечити демографічну стабільність та розв'язання нагальних соціально-економічних проблем у сільській місцевості. Україні стратегічно важливо швидко подолати відставання у цій сфері і реалізувати наявний багатий туристичний потенціал шляхом проведення виваженої політики державного регулювання, зокрема і на регіональному рівні.

Ще з початку 2000-х років в Україні акцентується увага на розвиток соціальної сфери села через залучення приватного сектора у сільській місцевості до підприємництва у сфері сільського зеленого туризму. На законодавчому рівні розробляються плани заходів щодо державної підтримки розвитку сільського зеленого туризму та розвитку села через сприяння диверсифікації підприємницької діяльності в сільській місцевості, розвитку сільського зеленого туризму, відродженню народних промислів та ремесел [1].

Мета дослідження — розглянути роль і місце сільського зеленого туризму в розвитку національної туристичної галузі і соціально-політичної ситуації в сільських регіонах України, визначити першочергові нормативно-правові та організаційні заходи щодо забезпечення регуляторного впливу держави на приведення їх у відповідність зі стратегією України на європейську інтеграцію.

За прогнозами фахівців, XXI століття буде століттям туризму, і до цього потрібно відповідно готуватися. Сьогодні найбільш динамічно

зростаючим сектором світового туристичного господарства є сфера сільського зеленого туризму [5].

Розвиток сільського зеленого туризму у Європі розпочався в середині XIX ст. Європейський Союз вбачає в ільському туризмі основний важіль економічного підйому своїх сільських територій. Для України сільський зелений туризм — нове поняття, хоча відпочинок на селі використовувався відомими українськими письменниками, художниками, артистами і політиками з давніх часів. Сьогодні, туристична галузь в Україні є лише п'ятою за значенням складовою поповнення бюджету і її питома вага має значно зрости з огляду на такі об'єктивні передумови, як вигідне геополітичне розташування України в центрі Європи, наявність значного туристично-рекреаційного потенціалу, сприятливий клімат, багаті флора і фауна, чисельні культурно-історичні пам'ятки світового рівня [1].

Розвитку сільського зеленого туризму в Україні сприяють такі фактори:

- зростаючий попит мешканців українських міст та іноземців на відпочинок у сільській місцевості;
- унікальна історико-етнографічна спадщина українських сіл;
- багаті рекреаційні ресурси;
- екологічна чистота сільської місцевості;
- відносно вільний сільський житловий фонд для прийому туристів,
- наявність вільних трудових ресурсів для обслуговування туристів;
- традиційна гостинність господарів та доступна ціна за відпочинок;
- можливість надання комплексу додаткових послуг з екскурсій, риболовлі, збирання ягід і грибів, катання на конях тощо.

Сьогодні, розвиток сільського зеленого туризму в Україні обмежують і гальмують такі фактори:

- політико-економічна нестабільність у державі;
- відсутність належного правового забезпечення розвитку сільського зеленого туризму;
- відсутність механізму раціонального та екологічно збалансованого використання природного та історико-культурного потенціалу для потреб туризму;
- низький рівень інфраструктури та ко мунікацій;
- недостатній рівень кадрового та рекламно-інформаційного забезпечення.

Ці негативні фактори можна подолати за рахунок проведення виваженої політики державного регулювання розвитку сільського

зеленого туризму, зокрема і на регіональному рівні, з використанням наявних важелів прямого і непрямого впливу [1].

На сьогоднішній день в Україні сільський зелений туризм не має достатньої правової бази, оскільки він розглядається в Законі України «Про туризм» лише як вид туризму та не містить чіткого визначення [4]. Слід зазначити, що такі особливості не вказані і в інших законах України, в тому числі у Законі України «Про особисте селянське господарство» (ОСГ) [2].

Право ОСГ займатися сільським зеленим туризмом визначено Законом України «Про особисте селянське господарство», в якому також закріплені такі основні положення:

- сільський зелений туризм є одним з різновидів господарської діяльності у межах особистого господарювання сільського господаря;
- сільський зелений туризм — це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають;
- діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму, не відноситься до підприємницької діяльності [2].

Державне регулювання сфери сільського туризму реалізується шляхом економічного, правового та адміністративного впливу через законодавчі та нормативні акти; державні та міждержавні стандарти; ліцензування окремих видів діяльності; державні норми та нормативи, орієнтовані на світовий ринок; державні програми та плани; фінансово-податкове, грошово-кредитне, тарифне регулювання; інвестиційну, антимонопольну, соціальну, екологічну політику. Враховуючи вище сказане, на державному рівні необхідне створення сприятливого законодавчого середовища для урегулювання діяльності у сфері сільського туризму. Це, насамперед, повинна бути стимулююча (не дозвільна) законодавча база: заохочення до самозайнятості сільського населення; преференції в оподаткуванні; створення стимулів для розвитку приватної ініціативи.

Для усунення наявних нормативно-правових неточностей у цій сфері та забезпечення пріоритетності розвитку сільського зеленого туризму доцільно прийняти окремий Закон України прямої дії «Про сільський зелений туризм» [3]. Положення цього Закону мають визначати загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України у цій сфері, що сприятимуть заохоченню сільського населення до розвитку приватної ініціативи, до забезпечення їх зайнятості та підвищення рівня і якості життя на

селі. Також має розробитись національний стандарт послуг у сфері сільського зеленого туризму, що відповідатимуть європейським стандартам.

Отже, сільський зелений туризм — корисний як для відпочиваючих, так і для господарів — селян, сільських громад, регіонів і держави в цілому, сприяє розвитку багатьох пов'язаних з ним галузей економіки. Його розвиток також сприятиме збереженню селянства як носія української ідентичності, культури і духовності, це додаткові можливості для популяризації української культури, поширення знань та інформації про історичні, природні, етнографічні особливості України, що заслуговує на всіляку підтримку з боку держави.

Державна підтримка сільського туризму повинна бути опосередкована через особисті селянські господарства і передбачати насамперед законодавче обґрунтування такої діяльності, податкове регулювання, фінансову підтримку та інформаційно-рекламну діяльність.

Державне регулювання сільського зеленого туризму — це цілеспрямований вплив з боку держави та її органів, яким державою делеговані відповідні повноваження щодо формування і підтримки туристсько-рекреаційного середовища, регулювання обсягів і напрямів туристичних потоків, створення туристичної інфраструктури, охорони рекреаційних ресурсів і заповідних територій, організації відпочинку та вільного часу населення країни, підготовки кадрів для рекреаційно-туристичних комплексів.

Література

1. Мельниченко С. В., Єременко А. Ю. Соціально-економічне значення та проблеми розвитку сільського зеленого туризму в Україні. — http://www.ecologylife.ru/tyrizm-kurort/sotsialnoekonomichne-znachennya-ta-problemi-rozvitkusilskogo-zelenogo-turizmu-v-ukrayini.html

2. Про Особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/95-%D0%B295-%D0%B295-%D0%B2

3. Про сільський зелений туризм: Закон України. Проект від 12.04.2007 р. № 3467 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://tourlib.net/zakon

4. Про туризм: Закон України від 15.09.95 р. № 324/95-ВР, № 742-IV. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80

5. Рутинський М. Й., Зінько Ю. В. Сільський туризм. — http://www.tourlib.columb.net.ua/Lib/green/siltur.htm

Дробот Наталія Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна

РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ ФІНАНСОВИХ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок фінансових та бухгалтерських послуг є одним із найбільш швидкозростаючих аутсорсингових секторів. Менша вартість аутсорсингу таких послуг порівняно з витратами компаній на штатних працівників продовжує залишатися його головною перевагою.

Дослідження розвитку аутсорсингу фінансових послуг є особливо актуальним в кризові періоди, коли компанії намагаються зменшити свої витрати та оптимізувати бізнес-процеси. Метою дослідження є надання рекомендацій підприємствам, що займаються бухгалтерськими та фінансовими послугами для розвитку їх діяльності.

По мірі розвитку ринку, малі та середні підприємства стають особливо перспективною цільовою групою, на якій зосереджується увага. Спеціалізація на обслуговуванні певного виду діяльності компаній, хоч і звужує коло клієнтів, але може дати конкурентну перевагу.

Існує два види фінансових та бухгалтерських послуг: процеси з низькою доданою вартістю, такі як бухгалтерське та підготовка податкової звітності, та процеси з більш високою доданою вартістю, які базуютьс та високих професійних знаннях, такі як бюджетування, прогнозування, внутрішній аудит, аналіз управлінської звітності, управління ризиками.

Компанії, що спеціалізуються на аутсорсингу, все частіше впроваджують додаткові послуги з більшою доданою вартістю, наприклад аналітика, аудит, управлінський облік.

Підприємства все частіше використовують аутсорсинг для підвищення ефективності фінансових та бухгалтерських процесів. Вони сприймають це як хороший спосіб поліпшити свої фінансові показники. Фінансовий та бухгалтерський аутсорсинг може знизити загальну вартість цих послуг на 47% .

Європейські компанії все частіше звертаються до постачальників послуг з повним комплексом послуг: ведення бухгалтерського та податкового обліку, фінансове планування, бюджетування, фінансовий

аналіз, аудит, аналітичне супроводження та юридичне консультування. Покупці шукають постачальників, які пропонують нові, додаткові послуги, включаючи більше оперативної підтримки. Вони все більше концентруються на пропозиціях з вищою цінністю та готові змінювати постачальників для цього.

Технологічні розробки відіграють важливу роль у прийнятті рішень підприємствами щодо аутсорсингу фінансових та бухгалтерських послуг. Вони можуть підвищити продуктивність і знизити загальні операційні витрати. Однак інвестиції, необхідні для того, щоб залишатися на вершині останніх подій, часто є надто високими. Аутсорсинг фінансових і бухгалтерських послуг дозволяє компаніям отримувати вигоду від технологічних досягнень, не вкладаючи кошти в нові інформаційні технології, супровід та обслуговування. Автоматизація процесу з використанням відповідного програмного забезпечення, хмарних технологій, мобільних додатків надає переваги у виборі обслуговуючої компанії.

Рекомендації для успішного розвитку аутсорсингу фінансових та бухгалтерських послуг:

- знайдіть конкурентну перевагу вашої компанії та використайте її для визначення додаткової вартості, яку ви можете запропонувати своєму потенційному покупцеві;
- підкресліть додану вартість Ваших послуг у маркетингових заходах. Зробіть цю перевагу опорою корпоративної політики. Водночас підкресліть, як Ваші послуги можуть призвести до економії коштів;
- вкажіть відповідні посилання та конкретні приклади, щоб підтвердити цю перевагу та обґрунтувати вартість Ваших послуг;
- пропонуйте послуги з більшою доданою вартістю в комплексі з довгостроковими угодами;
- спеціалізуйтесь на послугах для конкретного сектору промисловості або виді діяльності, наприклад, будівництва, IT чи готельно-ресторанного бізнесу. Клієнти надають перевагу постачальникам послуг, що мають досвід роботи у конкретній галузі.
- удосконалюйте процес обслуговування за допомогою відповідного програмного забезпечення, хмарних технологій, мобільних додатків, оптимізаційних рішень для процесного управління.

Література

1. Offering finance accounting and administrative services in Europe [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.cbi.eu/node/2269/pdf/

2. View from the C-Suite: Dylan Taylor — Visionary Leader Impacts Outsourcing and Real Estate [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.iaop.org/Firmbuilder/Articles/34/177/4941

Дудко Павло Миколайович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Швидке збільшення користувачів Інтернет становиться рушієм Інтернет-сектора в Україні. Інтернет-економіка нашої країни представлена галузями комп'ютерної техніки і комунікаціями, рекламою і медіа-індустрією, Інтернет-послугами, електронною комерцією [2, с. 18].

Важливе місце у веденні бізнесу в Україні зараз займає електронна комерція, коли за допомогою інтерактивних мереж досягаються нові можливості не лише в маркетингу або торгівлі, але і в пересуванні засобів, споживчому банкінгу і навіть послугах від ремісничих до страхових.

Електронна комерція (e-commerce) — вид електронної комерційної діяльності — продаж, здача в оренду, надання ліцензій, постачання товарів, послуг або інформації і тому подібне з використанням інформаційних комунікаційних технологій. Електронна комерція охоплює всі види електронної і комерційної діяльності. Іншими словами це обмін матеріальних або віртуальних товарів/послуг на гроші (електронні) між об'єктами комерційної діяльності в мережі Інтернет, при чому весь цикл комерційної трансакції або її частина здійснюється електронним способом. Електронна комерція може відбуватися між суб'єктами підприємництва під час виробництва і продажу товарів (бізнес-бізнес), між суб'єктом підприємництва і споживачем, під час продажу і розповсюдження товарів (бізнес-споживач), між двома споживачами (споживач-споживач) [1, с. 33].

На сьогодні електронна комерція в Україні охоплює досить велику сукупність елементів, основні з яких це:

- електронні системи платежу і цифрові гроші (digital cash);
- електронні магазини;
- електронні аукціони;
- електронні біржі;

– реклама в Internet;
– надання банківських послуг через Internet.

Завдяки електронній комерції клієнти отримують вигоду від пошуку товарів та послуг в режимі он-лайн, порівнюючи різні пропозиції, вони знаходять більш вигідні варіанти і тим самим економлять час та зусилля. Компанії виграють від можливості пошуку їх товарів та послуг он-лайн, від скорочення числа посередників, роздрібних магазинів та традиційної нецільової реклами [3, с. 391].

Розвиток системи електронних відносин привів до появи нових послуг у вигляді електронної торгівлі, електронного фінансування, електронного державного управління, які можуть вносити значний вклад у підвищення економічної ефективності. Але окрім існуючих позитивних тенденцій, впровадження систем електронної комерції породило й багато економіко-організаційних проблем, пов'язаних з розвитком та взаємодією електронної комерції з традиційними системами та системами Інтернет-простору: недосконалість законодавства, яке регулює комерційну діяльність у мережі Інтернет (питання регулювання онлайн-торгівлі висвітлені лише у «Законі України Про захист прав споживачів»); питання довіри та безпеки у межах транзакцій, які пов'язані з електронними послугами; недосконалість регламентів здійснення транзакцій у мережі Інтернет; питання податкового контролю; збільшення випадків шахрайства; нехтування стандартами якості; недостатній рівень технічної грамотності населення та інші.

Таким чином, виникає гостра необхідність у координації процесів, які відбуваються в електронній сфері. Визначальна роль у регулюванні та розвитку електронної комерції повинна належати державі.

Зокрема, у сфері телекомунікаційної інфраструктури та послуг державна політика може сприяти у створенні конкурентоздатного ринку в цілях зниження цін і підвищення якості послуг, підвищення рівня технічної освіти та професійної підготовки в цілях створення кваліфікованої робочої сили для індустрії інформаційної технології, сприяти залученню інвестицій.

Регулююча роль держави мусить бути важливою частиною електронної комерції та одним з факторів формування електронної економіки.

Завдання держави полягає в тому, щоб визначити законодавчі норми та правила електронної комерції, а також вивести її на більш високий рівень. В цілому, комплекс заходів державного регулювання економічної діяльності у мережі Інтернет має бути спрямований [4]:

– на координування економіко-правової сфери (вдосконалення законодавства в області оподаткування підприємницької діяльності у мережі Інтернет, у сфері захисту авторських прав, а також регулюючі транзакції у мережі;

– створення державних структур, що займаються основними проблемами регулювання електронного бізнесу;
– розробку комплексу заходів, спрямованих на всіх суб'єктів структури та інфраструктури комерційної діяльності у мережі Інтернет.

Література

1. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. — Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. — 244 с.

2. Маєвська А. А. Електронна комерція і право: навч.-метод.. посібник / А. А. Маєвська. — Х.: 2010. — 256 с.

3. Гассман О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов / Оливер Гассман, Каролин Франкенбергер, Микаэла Шик; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 432 с.

4. Отеев, С. И. Направления государственного регулирования предпринимательской деятельности в сети Интернет: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://economy-lib.com/disser/43344/a?#?page=8

Дудко Павло Миколайович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

Онофрійчук Яна Іванівна
студентка факультету підприємництва та права
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У процесі розвитку ринкової економіки в Україні перед вітчизняними підприємствами постає проблема розробки та вибору пріоритетних напрямків діяльності. Для підвищення своїх позицій на конкурентному ринку підприємствам необхідно активно використовувати заходи, завдяки яким буде можливо забезпечити подальший розвиток підприємств.

В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства [1, с. 340].

Першочергового значення для активізації розвитку підприємства набуває стратегія, яка повинна відповідати перетворенням в національній економіці, гармонізувати вплив і взаємозв'язки між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Складність формування стратегії розвитку полягає в тому, що за різних теоретико-методологічних підходів цей процес розглядається з конкретної позиції, а саме формування стратегії як: процес осмислення; формальний процес; аналітичний процес; процес передбачення; ментальний процес; процес, що розвивається; колективний процес; реактивний процес; процес трансформації.

Ураховуючи різнобічність стратегій, можна відзначити, що одним із найбільш коректних підходів до формування стратегій розвитку є ієрархічний, який відображає рівні управління підприємства та характер взаємозв'язку із зовнішнім оточенням.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства.

Стратегічне управління дає змогу зібрати воєдино весь комплекс управлінської діяльності для забезпечення й утримання конкурентних переваг на основі адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища.

Кожне підприємство, що діє в умовах ринкової економіки, є унікальним за своїми характеристиками. Отже, і зміст стратегічного бізнес-планування є процесом унікальним, а його форми і методи не можуть використовуватись як еталон в інших підприємствах [3, с. 119].

Вибір стратегії залежить від багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого і технічного потенціалу, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та ін.

Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії.

У методичному відношенні розроблення і вибір стратегії підприємства — складне завдання, яке вирішують поетапно. Відповідно до методології стратегічного планування, у ній можна виділити такі етапи [2, с. 204]:

1. *Оцінка поточної стратегії.* Вона повинна дати уявлення, в якому стані знаходиться підприємство, які стратегії вона реалізує і наскільки вони ефективні.
2. *Аналіз портфеля продукції, послуг.* Дає наочне уявлення, які окремі частини бізнесу пов'язані між собою; доповнює і деталізує відомості, отримані при оцінці поточної стратегії.
3. *Вибір стратегії.* Здійснюється на основі трьох складників: ключових факторів успіху, що характеризують стратегію; результатів аналізу портфеля продукції; альтернативних варіантів стратегій.
4. *Оцінка обраної стратегії.* Здійснюється у вигляді аналізу того, як враховані вирішальні чинники під час її формування.

Аналіз дає змогу визначити, чи приведе вибрана стратегія до досягнення підприємством своїх цілей.

5. *Розроблення стратегічного плану.* Прийнята стратегія є основою для складання стратегічного плану підприємства. До вибору його розділів і показників кожне підприємство підходить із власних позицій, ураховуючи свої ресурси.
6. *Розроблення системи бізнес-планів.* За допомогою бізнес-планів має бути обґрунтовано кожен проект, що вимагає інвестиційних ресурсів для своєї реалізації.

Виходячи з принципів функціонування господарюючих суб'єктів і характерних рис розвиту економіки в сучасних умовах, стратегія підприємств повинна бути високоефективною, тобто приносити максимальний прибуток у результаті досягнення високої ефективності розробленої стратегії необхідно врахувати умови, в яких вона буде здійснюватися, і, виходячи з цих умов, визначити всі подальші дії.

Позиція підприємства на ринку, рівень підприємницького ризику його операцій та вибір стратегії прямо зумовлені комбінацією трьох комплексів факторів (стратегічних індексів). На підставі виявлених стратегічних позицій приймають рішення про включення або не включення стратегічних альтернатив у ринковий портфель підприємства.

В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень з основних напрямів функціонування та розвитку підприємства.

Вибір стратегії залежить від багатьох факторів, у тому числі від стратегічної позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого і технічного потенціалу, наданих послуг, стану економіки, політичного середовища та ін.

Таким чином, кожне підприємство, що використовує стратегічне управління та стратегічне планування, має свої підходи до вибору стратегії. Бізнес-план — складова частина планування, за допомогою якого має бути обґрунтовано кожен проект, що вимагає інвестиційних ресурсів.

Виходячи з принципів функціонування господарюючих суб'єктів і характерних рис розвитку економіки в сучасних умовах, стратегія підприємства повинна бути високоефективною, тобто приносити максимальний прибуток у результаті досягнення запланованих цілей. Очевидно, що для досягнення високої ефективності розробленої стратегії необхідно враховувати умови, в яких вона буде здійснюватися, і, виходячи з цих умов, визначати всі подальші дії.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища для розроблення стратегії розвитку підприємства доцільно використовувати тривимірну матрицю, яка допоможе керівництву підприємства вірно визначити напрям та стратегію розвитку.

Література

1. Мексон Майкл Х. Основи менеджменту: [підручник] / М. Х. Мексон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. з англ.: спільн. ред. і вступ ст. Л. І. Євенко: 3-е видавн. — Діло, 2000. — 704 с.

2. Дикань В. Л. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз [та ін.]. — Київ: ЦУЛ, 2013. — 272 с.

3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: [навч.посіб.] / М. Г. Саєнко. — Тернопіль: ТАЙП, 2010. — 223 с.

Медвідь Вікторія Юріївна
професор кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Мельник Ніна Михайлівна
помічник проректора з профорієнтаційної роботи
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

СТИМУЛЮВАННЯ В ФОРМУВАННІ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Важливою умовою забезпечення поступального територіального розвитку є процес стимулювання господарської діяльності на відповідній території.

Під стимулюванням регіонального розвитку розуміється використання відповідних методів, спрямованих на забезпечення такого режиму функціонування, при якому мінімізуються витрати виробництва і максимізується можливий дохід, а також використання референцій і пільг для суб'єктів господарювання, що вирішальною мірою впливають на темпи економічного і соціального розвитку території. Особливо важливим процес стимулювання є для залучення і використання інвестицій у розвиток територій, обмеженість яких відчувається постійно. Виходячи з того, що «велика частина чинників, які визначають ступінь сприятливості інвестиційного клімату, діє на регіональному рівні, політика стимулювання інвестицій в розвинених країнах є прерогативою місцевих органів влади» [1, с. 7].

Зміна парадигм «вирівнювання-стимулювання» передбачає вибір основних координат, які слугуватимуть інструментарієм забезпечення поступального розвитку всіх без виключення територій: вибір детермінант щодо визначення пріоритетів в економічному розвитку, визначення основних імперативів формування та розробки механізму реалізації стратегії стимулювання економічного розвитку окремої території.

Так, розпочата у 2015 р. фінансова децентралізація дала можливість додаткового залучити у місцеві бюджети близько 40% нових ресурсів. За півроку 2017 р. місцеві бюджети наростили свої надходження на

22 млрд грн, порівнюючи з даними цього ж періоду минулого року. За вказаний період до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 87 млрд грн, що складає 53,6% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами [2]. Разом з тим, потрібно зазначити, що ці кошти є лише результатом перерозподілу тієї дохідної частини бюджету, яка формувалася і до проведення адміністративно-територіальної реформи. Натомість нових механізмів стимулювання підприємницького середовища та залучення джерел фінансових ресурсів для розвитку громад поки що не створено.

Стимулювання територіального розвитку забезпечується з використанням спеціального інструментарію, який можна класифікувати на: економічні ресурси, нормативно-правові ресурси та адміністративні. Крім того, ці інструменти можна кваліфікувати відповідно їх специфічних характеристик: стимулюючі і обмежуючі, прямі і непрямі, активні і пасивні [3].

Наприклад, «до прямих заходів стимулювання належать: субсидії, пільгові позики, податкові пільги, в тому числі шляхом використання прискореної амортизаційної політики. Така допомога надається

Рис. 1. Сучасний інструментарій забезпечення регіонального розвитку
Джерело: розроблено авторами

одноразово, а не у вигляді постійної фінансової підтримки окремим підприємствам» [4, с. 21].

Непрямі заходи мають сприяти спільному поліпшенню інвестиційного клімату, що дозволяє скорочувати масштаби прямої фінан-

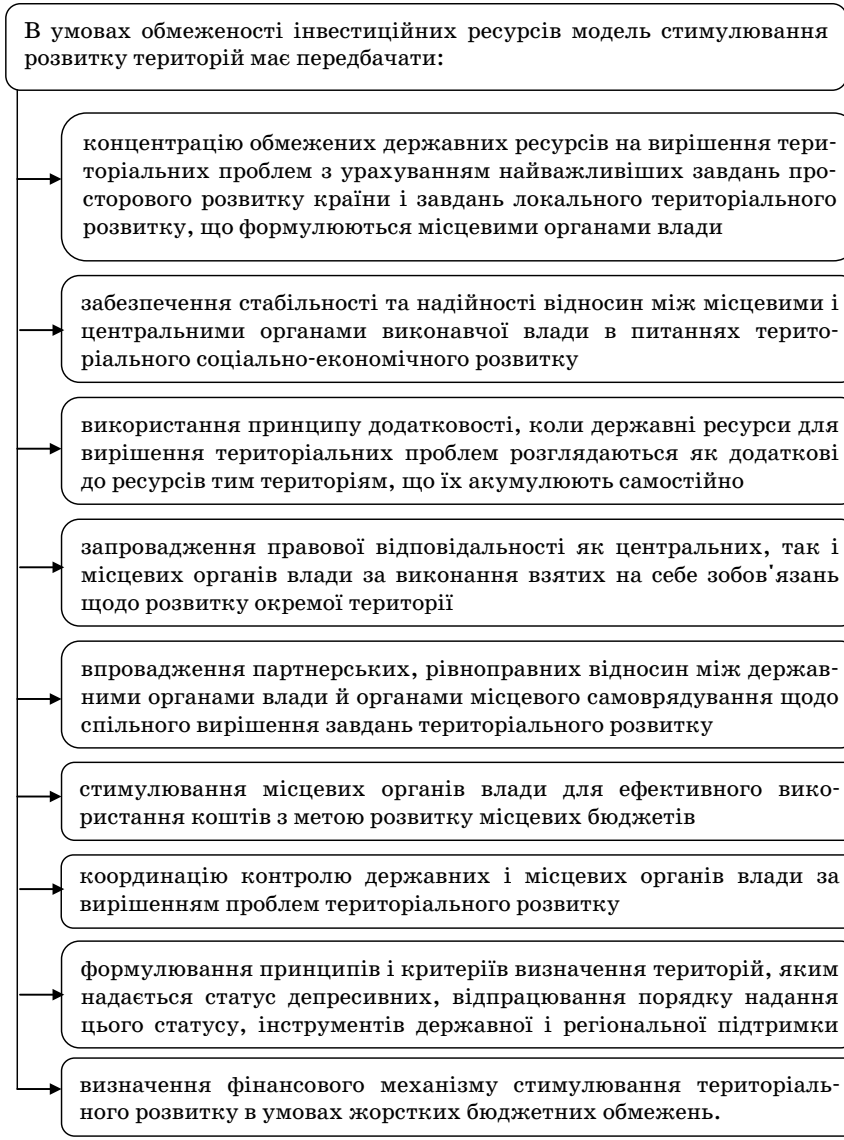


Рис. 2. Принципи моделі стимулювання розвитку територій

сової допомоги. Їх основа — розвиток господарської інфраструктури, створення і модернізація локальної інфраструктури, необхідної для функціонування різних галузей господарства, розвиток мережі державної інфраструктури безпосередньо у вибраному ареалі або поблизу нього, здійснення наукових досліджень і створення інформаційних систем тощо [4, с. 23]. Прямі інструменти територіального розвитку впливають лише на симптоми проблеми, тоді як непрямі — найчастіше стримують або вирішують саму проблему.

Заходи щодо стимулювання територіального розвитку мають на меті поліпшення інвестиційного клімату — «територіальні органи влади повинні розглядати свої кроки щодо стимулювання ділової та інвестиційної активності, тобто систему пільг і преференцій, проекти розвитку інфраструктури, міжнародні гранти технічної допомоги, вдосконалення нормативно-правової бази, підвищення прозорості своєї діяльності (перш за все, в податково-бюджетній сфері та сфері суспільних фінансів у цілому), політику у сфері освіти і підготовки кадрів, охорону довкілля, боротьби зі злочинністю тощо, з точки зору формування сприятливого інвестиційного клімату території» [5, с. 116]. Після забезпечення сприятливого клімату території створюються передумови для успішного територіального розвитку, одним із напрямів якого може стати вирішення пріоритетних завдань.

Таким чином, важливою складовою сучасного інструментарію забезпечення територіального розвитку виступає його стимулювання. Вибір конкретних форм і методів стимулювання розвитку території повністю залежить від можливостей залучення необхідних інвестицій: якщо таких можливостей на локальному рівні недостатньо, то вибираються відповідні заходи прямої та непрямої дії. При цьому вирішальна роль у виборі заходів відводиться державі як головному учаснику економічних відносин (особливо в умовах постійного дефіциту не лише інвестиційних ресурсів окремих суб'єктів господарювання, але і бюджетних ресурсів).

Література

1. Маркова Н. Региональная политика как фактор устойчивого развития российской экономики [Текст] / Н. Маркова, Т. Монахова // Федерализм. — 2004. — № 2. — С. 5–20.

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування (станом на 08.09.2017 р.) Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/40

3. Медвідь В. Ю. Сучасний інструментарій забезпечення регіонального розвитку / В. Ю. Медвідь. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=199

4. Региональная политика, направленная на снижение территориальных, экономических и социальных диспропорций в Российской Федерации: проект концепции [Текст] / Регион: экономика и социология. — 2001. — № 1. — С. 4–34.

5. Клисторин В. И. Подходы к оценке инвестиционной активности в регионах России [Текст] / В. И. Клисторин, Д. С. Сандер // Регион: экономика и социология. — 2003. — № 1. — С. 113–320.

Мироненко Дмитро Олександрович
студент кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності
Київського кооперативного інституту бізнесу і права
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Ризик — це можливе понесення збитку внаслідок заняття комерційною діяльністю.

Управління ризиком — одна з найважливіших областей сучасного управління, пов'язана із специфічною діяльністю менеджерів в умовах невизначеності, складного вибору варіантів управлінських дій. У основі управління підприємством лежить здатність управляти ризиками.

Ризик на ринку визначається непевністю у досягненні результату як наслідку множини малопередбачуваних дій учасників ринку. Ступінь ризику завжди пов'язаний з горизонтом з'ясування досліджуваного економічного процесу і діями, спрямованими на досягнення результату. У підприємця завжди є вибір ризикувати чи ні.

Законодавством встановлено, що комерційна діяльність є ризиковою. Основними характеристиками ризику виступають: ризик наявний завжди на всіх етапах діяльності підприємства; повне усунення ризику неможливе внаслідок причин як суб'єктивною характеру (наприклад, відсутність нової інформації, постійний розвиток ринків та економіки країни в цілому тощо).

Основними причинами, які є джерелом комерційного ризику, виступають: раптові непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі, які сталися і впливають на діяльність підприємства (зміна цін, зміна в податковому законодавстві, коливання валютного курсу тощо); зміни відносин підприємства з його контрагентами (можливість укласти більш вигідний договір, положення або скорочення строку дії договору, більш привабливі умови діяльності, зміна партнерів по бізнесу та ін.), що тягне за собою зміни досягнутих раніше домовленостей або відмови від них; зміни, які відбуваються всередині самого підприємства (невідповідність рівня кваліфікації працівників підприємства

запланованим завданням, раптовий вихід з ладу основних виробничих фондів та ін.).

Комерційний ризик виконує в господарській діяльності чотири типи функцій: інноваційну, регулятивну, захисну та аналітичну.

- Інноваційна — виконує стимулюючий пошук нетрадиційних рішень проблем, які постають перед підприємцем.
- Регулятивна функція виступає в двох формах: конструктивна і деструктивна. Конструктивна форма полягає в тому, що здатність ризикувати — один із шляхів успішної діяльності підприємця (подолання бар'єрів, які заважають перспективним нововведенням), деструктивна — полягає в тому, що будь-який ризик може стати руйнівним для діяльності підприємства.
- Захисна функція — знаходить вираження в тому, що коли для підприємця ризик — природній стан, то нормальним повинно бути і терпеливе відношення до невдач. Підприємцям необхідний соціальний захист, правові, економічні гарантії, що стимулюють виправданий ризик.
- Аналітична функція — полягає в необхідності вибору одного з можливих варіантів рішень у зв'язку з чим підприємець аналізує всі можливі альтернативи, вибираючи найбільш рентабельні і найменш ризикові.

Існує декілька підходів до класифікації комерційних ризиків, що спричинено їхньою різноманітністю.

Вчені-економісти розрізняють три види ділового ризику: інфляційний, фінансовий, операційний.

Найбільш повною класифікацією ризиків, що виникають на малому підприємстві, виступає:

– ризик, пов'язаний з господарською діяльністю;
– ризик, пов'язаний з особистістю підприємця (майстерність, необізнаність і т.д.);
– ризик, зумовлений недостатньою інформацією про стан зовнішнього середовища;

Також за сферою виникнення комерційні ризики поділяють на зовнішні (зміни законодавства, інфляційний тиск тощо) та внутрішні (неефективний менеджмент на підприємстві, помилкова маркетингова політика, низька кваліфікованість працівників і т.п.).

За рівнем прийняття рішень виділяють два типи комерційного ризику:

– макроекономічний (глобальний) ризик;
– мікроекономічний (локальний) ризик.

За тривалістю у часі ризики поділяють на короткотермінові (наприклад, транспортний ризик під час перевезень) і постійні

(наприклад, недосконала правова система країни або ризики пов'язані з екологічною небезпекою: зсуви, зливи, стихійні лиха).

За безпечністю для існування підприємства комерційні ризики поділяють на виправдані і невиправдані ризики.

Розрізняють також дві групи ризику: динамічний(може зумовити як втрати, так і додаткові доходи) і статичний (зумовлює лише втрати, що спричиняються нанесенням шкоди власності, а також втрат доходу через недієздатність організації).

Класифікація ризиків дозволяє правильно ідентифікувати конкретний ризик, а значить, і управляти ним.

Дії по зниженню комерційного ризику, як правило, проводяться в двох напрямках:

– уникнення появи можливих ризиків;
– зменшення впливу ризику на результати виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Перший напрям полягає в намаганні уникнути будь-якого ризику шляхом відмови від якогось виду діяльності, в якому підприємство бере участь.

У другому напрямі застосовується такі методи, як: статистичний (вимагає значного обсягу ретроспективних даних) і експертний (експерти визначають можливі ризики та поділяють їх на групи за вірогідністю настання).

У ринковій економіці поширеним способом зниження ризиків є хеджування. Під хеджуванням розуміють створення зустрічних вимог і зобов'язань.

Внаслідок нестабільності й непередбачуваності сучасної економічної ситуації одним з найважливіших завдань контролінгу в системі превентивних заходів щодо керування ризиками належить їхній профілактиці.

До профілактики ризиків відносять: запобігання господарських ризиків, їх мінімізацію та диверсифікацію.

До основних заходів запобігання ризику відносяться: відмова від господарських операцій, у яких високий рівень ризику; зниження частки в господарському обороті наукових коштів; забезпечення необхідного рівня ліквідності активів.

Мінімізація господарських ризиків включає такі заходи: одержання від покупців певних гарантій (страхування, поручництво і т.п.) при наданні їм споживчого кредиту; продаж товарів при наданні споживчого кредиту чи лізингу; зменшення переліку форс мажорних обставин у контрактах з контрагентами; використання опціонних угод при біржових операціях.

Таким чином, ризик мінімізується до премії, що покупець сплачує при придбанні права на укладання угоди.

Диверсифікованість господарських ризиків реалізує відомий принцип — «ніколи не тримайте всі яйця в одному кошику». Здійснюється за видами господарської діяльності, за постачальниками товарів, за портфелями цінних паперів, за депозитним портфелем.

Для того, щоб зменшити міру вірогідного ризику й одночасно забезпечити досягнення заданих рівнів рентабельності, необхідно:

- шукати партнерів, які мають у своєму розпорядженні інформацію про ринок і достатні фінансові кошти;
- звертатися до послуг зовнішніх консультантів-експертів, утворювати спеціальний резервний фонд за рахунок частки прибутку для самострахування;

З метою зниження комерційних ризиків слід створювати спільні підприємства із зарубіжними фірмами, об'єднуватися з потужними і передовими вітчизняними компаніями, домагатися державної підтримки та ін.

Для зниження, а відтак і унеможливлення профільно-технологічних ризиків необхідно: здійснювати диверсифікацію виробництва шляхом розширення нових технологій і видів продукції; постійно збирати економічну інформацію про можливих постачальників, зокрема про освоєння нових технологій; купувати акції підприємств-постачальників; створювати страхові резерви основних комплектуючих виробів.

З метою усунення постачальницько-збутових ризиків необхідно:

- здійснювати диверсифікацію постачання; розширювати склад постачальників;
- створювати фінансові резерви;
- створювати страхові запаси найважливіших матеріалів;
- залучати банки, страхові компанії в якості гаранта господарсько-комерційних операцій;
- активно використовувати всі види і форми маркетингу;
- поліпшувати якість продукції;
- прогнозувати динаміку цін та вдосконалювати цінову політику;
- отримувати часткову або повну передоплату та ін.

Отже, сучасний економічний процес в Україні зумовлює необхідність комплексного дослідження та розв'язання проблем підвищення ефективності комерційних зв'язків та комерційного ризику українських підприємств у специфічних умовах розвитку ринкових відносин. Вплив комерційного ризику на результати діяльності підприємства є багаторівневим стохастичним процесом. Тому слід розробити теорію та методологію управління комерційним ризиком, яка б відповідала діяльності підприємства в умовах змінного середовища.

Література

1. Апопій В. С., Мельник І. М. Комерційна діяльність: сучасний зміст і форми. Вісті, 2008.

2. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. За ред. Вітлінський В. В., Верчено П. І. К: 2009.

3. Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті. — К.: ТОВ Борисфен. — М, 2007.

4. Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. Економічний ризик і методи його вимірювання: Підручник. — К.: ІЗМН, 2007.

5. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику. — К.: Либідь, 2006.

Нідзельська Тетяна Леонідівна
кандидат економічних наук,
провідний фахівець відділу міжнародних зв'язків
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Досвід розвинених країн свідчить, що кластерний підхід є закономірним способом підвищення конкурентоспроможності країн та їх регіонів. Поглиблення світових інтеграційних процесів та загострення територіальної конкуренції зумовлюють необхідність оновлення механізмів стимулювання розвитку регіонів України, зокрема з урахуванням кластеризації, що для практики вітчизняного державного управління є ще досить новим і малодослідженим.

Важлива роль у переведенні сільськогосподарських підприємств на інноваційні засади економічного зростання належить аграрним кластерам, котрі сприятимуть підвищенню сукупного потенціалу АПК за рахунок формування й розвитку високотехнологічного, інноваційного виробництва, результатом якого буде не лише виготовлення конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю, а й створення наукоємних робочих місць, будівництво сучасних інфраструктурних об'єктів виробничого й соціального призначення на сільських територіях [2].

Поняття «кластер» у контексті економіки з'явилося в Україні порівняно недавно, але його вже активно використовують у різних сферах. По суті кластер — це об'єднання активних та зацікавлених структур у певній галузі для підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення прибутковості, мінімізації стримувальних та обмежувальних факторів і розвитку галузі загалом. Кластерна форма організації добре зарекомендувала себе у багатьох країнах, в тому числі і у сфері сільського господарства. В Україні цей напрям також почав розвиватися і набирати обертів. Концептуальною ідеєю формування аграрного кластера є перехід до нової форми взаємовідносин підприємств і влади; орієнтація на розвиток кооперації між учасниками кластера; розуміння конкуренції не як «боротьби за існування», а як «взаємовигідного партнерства»; посилення процесів передавання знань і досвіду [6].

Практика останніх десятиріч свідчить про високий рівень кластеризації економічної діяльності країн світу. Не даремно Е. Тоффлер назвав кластеризацію третьою хвилею XXI ст., адже саме кластерна інтеграція сприяла впровадженню інновацій і призвела до підвищення конкурентоспроможності багатьох країн. Приклад багатьох районів, де розташовані кластери, викликав зацікавленість місцевих, регіональних та національних органів виконавчої влади багатьох країн, що мотивувало їх прийняти кластерно-орієнтовану політику. Ступінь кластеризації економічної діяльності достатньо високий. Світовий досвід показав, що кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних та професійних асоціацій, дослідницьких та освітянських закладів в інноваційному процесі. Публікації ряду фахівців стосовно аналізу світових процесів кластеризації свідчать про високу ефективність діяльності кластерних об'єднань, їх визначальний вплив на прискорення економічного розвитку [1].

Досвід країн ЄС свідчить, що кластеризація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіону й держав. Економіка Фінляндії повністю кластеризована (у ній виділено дев'ять кластерів). Економіка Нідерландів «розбита» на 20 мегакластерів, на основі функціонування яких визначено пріоритети інноваційної політики держави. У Данії функціонує 29 кластерів, у яких бере участь 40% усіх підприємств країни, які забезпечують 60% експорту. В Австрії діють трансграничні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізуються зв'язки з Францією і Великобританією. У Німеччині створено промислові кластери. У Словенії прийнято стратегію зростання конкурентоспроможності промисловості, розроблено програму національного розвитку кластерів. Близько 60 міждержавних, регіональних, національних, громадських організацій об'єднано в Європейський кластерний альянс, який функціонує на основі Європейського кластерного меморандуму [3].

В Україні процес кластеризації здійснюється повільно, оскільки уряд поки що не приділяє цьому належної уваги. Тому сьогодні перед державою і урядом постають такі першочергові завдання щодо кластеризації національної та регіональної економіки:

- забезпечити розробку відповідної законодавчої бази для формування в Україні сприятливих умов для розвитку підприємництва з особливим акцентом на підтримку мережевих структур (кластерів);
- інформувати та підготувати представників державного сектору, ділових кіл і інститутів, що створені для підтримки кластерних та мережних об'єднань, шляхом проведення семінарів і тренінгів з метою більш раціонального розвитку мережевих структур (кластерів);

– прийняти оптимальні рішення щодо об'єднання структур державного та приватного секторів для створення екологічно чистої продукції і екологічно чистого середовища перебування населення;
– підвищити роль у розвитку мережевих структур (кластерів) неурядових, неприбуткових організацій, ділових асоціацій, орієнтованих на формування сприятливого підприємницького середовища;
– виступати посередником та каталізатором кластерних ініціатив у різних сферах економіки.

Розробленими, але не затвердженими, залишаються проекти нормативно-правових актів щодо формування засад державної політики у сфері кластеризації економіки. Водночас підтримка розвитку кластерів, у тому числі в аграрному секторі, є одним із пріоритетів регіональної економічної політики. Розвиток аграрних кластерів визнано одним із найважливіших напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів. Відсутність нормативно-правового регламентування створення кластерної організації виробництва, визнання кластера як самоврядного господарського об'єднання підприємств унеможливлює поширення на нього існуючих і розробки нових, спеціалізованих програм державної підтримки. Як наслідок, в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення і функціонування аграрних кластерів, які переважно є ініціативою товаровиробників і засновані на основі досвіду, запозиченого ними зі світової практики кластерного розвитку [5].

Ефективність аграрних кластерів, на думку фахівців у галузі економічної науки, зумовлена тим, що їхня природа організаційна в поєднанні спеціалізації та концентрації, які неможливі без інноваційності, тому природа кластерів є інноваційною об'єктивно. Пріоритетним завданням у заданому аспекті позиціювання інноваційних структур є розвиток кластерів у таких сферах, як сільський зелений туризм, органічне виробництво, вузькоспеціалізоване виробництво певного виду продукції, інноваційна діяльність. Аграрні кластери мають низку переваг порівняно з іншими інтеграційними формами та сприяють розвитку галузі сільського господарства [4].

В Україні кластери почали створювати відносно недавно, проте вже є приклади застосування цієї моделі: у Хмельницькій області створили кластер сільського зеленого туризму «Оберіг», який об'єднує 10 агроосель; на Полтавщині реалізовують проект кластеру виробників екологічної продукції; у Чернівецькій області створено українсько-румунський «Перший аграрний кластер» з вирощування плодово-ягідної продукції та розвитку садівництва; в м. Рівне — регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації», також тут же діє кластер «Натуральне молоко», засновниками якого

є 7 сільськогосподарських підприємств Рівненської, Тернопільської та Львівської областей; на Вінниччині утворено переробно-харчовий кластер. Така форма організації добре зарекомендувала себе у багатьох країнах і потрохи входить на наш ринок.

Кластерний підхід є одним із визначальних світових трендів розвитку інноваційно-орієнтованої економіки, особливо в її аграрному секторі. Вважаємо, що спільне розроблення стратегії кластерного розвитку сільського господарства, її належне правове та організаційне забезпечення з урахуванням принципу державно-приватного партнерства та децентралізації може дати позитивний ефект і сприяти активізації запровадження кластерної інноваційної моделі розвитку сільського господарства. Аналіз та узагальнення теоретичних і практичних джерел, присвячених цій проблематиці, дає змогу стверджувати про користь використання кластерного підходу для нарощування й ефективної реалізації сукупного потенціалу агропромислового комплексу України. Перевагами кластерної політики для органів державної влади є можливість комплексно розглядати ситуацію в групі взаємопов'язаних підприємств.

Література

1. Дегтяренко Н. В. Кластерная концепция в инновационном развитии территориально-промышленных комплексов как возможность посткризисного развития / Н. В. Дегтяренко // Модели посткризисного развития стран: анализ и прогноз: Материалы междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов. — 2010. — С. 111–113.

2. Дерій Ж. В. Розвиток аграрних кластерів як організаційно-економічний базис підвищення рівня потенціалу АПК / Ж. В. Дерій, Т. В. Остапенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2014. — № 4(1). — С. 17–21. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_4(1)__5.

3. Грядов С. И. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития / С. И. Грядов, И. В. Ковалева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2009. — № 4. — С. 74–79.

4. Сидоров Я. Державна політика розвитку кластерів як складова частина формування інноваційної моделі сільського господарства: аграрно-правовий погляд / Я. Сидоров // Підприємництво, господарство і право. — 2017. — № 2. — С. 115–120.

5. Собкевич О. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Собкевич. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: http://www.niss.gov.ua/articles/760//.

6. Ульянченко Ю. О. Державне стимулювання розвитку аграрних кластерів [Електронний ресурс] / Ю. Ульянченкою — 2015. — Режим доступу до ресурсу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/04.pdf

Потравка Лариса Олександрівна
доктор економічних наук,
професор кафедри публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
м. Херсон, Україна

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

В умовах трансформацій економічної системи України розвиток туристичної сфери є важливим напрямом розбудови нової структури національної економіки. Туристична галузь є привабливою для зовнішніх і внутрішніх інвестицій, що в першу чергу сприяє формуванню ефективної інфраструктури як основи комплексного розвитку територій, має соціальне значення, яке полягає у зростанні рівня зайнятості населення, реалізації культурного потенціалу та гармонізації міжнародних відносин.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) третина світової торгівлі послугами належить галузі туризму, що дозволяє досягти частки у розмірі 10% у загальному обсязі світового ВВП та 2% у структурі світового експорту. Що стосується витратної частини, то на долю туристичної галузі припадає 12% світових споживчих витрат та 6% податкових надходжень.

На сьогодні туристичний потенціал України використовується не повною мірою. За даними ЮНВТО питома ваги України в туристичних потоках Європи становить 4%, а загальноєвропейські надходження від туристичної діяльності складають лише 0,9%. Невідповідність у структурі натуральних і грошових потоків свідчать про низьку ефективність туристичної сфери, що обумовлюється низький рівень використання наявних туристичних ресурсів.

У відповідності з основними показниками розвитку туристичної галузі слід відмітити, що частка прямого внеску туризму у ВВП країни зменшилася на 0,51% у 2016 р. у порівнянні з 2012 р. Найсуттєвіше змінився показник частки доходів від туризму у загальному експорті в сторону зменшення з 6,9% у 2012 р. до 2,2% у 2016 р.

У цьому контексті потребує обрання стратегія послідовної капіталізації конкурентних переваг галузі туризму з метою досягнення ефекту зростання на основі модернізації за рахунок технологічного

трансферту, розширення внутрішнього попиту та підвищення інвестиційної привабливості, що забезпечується дієвими методами публічного управління. Основною метою публічного управління в галузі туризму є сталий розвиток, збереження культурно-історичної спадщини нації та формування на цих засадах громадського суспільства.

Таблиця 1

Показники стану розвитку туристичної галузі України

Показники	Рік					2016 р. до 2012 р., +, –
	2012	2013	2014	2015	2016	
Частка прямого внеску туризму у ВВП, %	2,03	2,04	1,41	1,47	1,52	–0,51
Капіталовкладення у туристичну галузь, %	2,4	2,3	2,2	2,0	1,9	–0,5
Частка доходів від туризму у загальному експорті, %	6,9	7,3	3,5	2,1	2,2	–4,7

Джерело: розраховано за даними Державного агентства України з туризму і курортів

Економічні методи публічного управління мають бути спрямовані на досягнення оптимальної державної політики щодо стимулювання інвестиційної діяльності підприємств у сфері туризму шляхом залучення державних інвестицій у курортно-рекреаційну складову, яка має державну форму власності, є культурною спадщиною нації. Таке спрямування державної політики відповідає сучасним тенденціям інвестиційної політики розвинутих країн, що поліпшить інвестиційний клімат в цілому та активізує інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств.

Наступною складовою публічного управління є інституційна, яка може бути спрямована на створення сприятливих умов для бізнесу. Насамперед, мають бути створені умови захисту прав власності та проводитися послідовна політика відносно державного сектору, оскільки скорочення його частки знизило можливості здійснення значного фінансового впливу на регулювання цін у сфері послуг. Аналіз світового досвіду доводить, що розробка інституційних механізмів повинна спрямовуватися на надання фінансової підтримки на пільгових умовах повернення господарюючим суб'єктам, які зацікавлені в реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у пріоритетних галузях туризму, які спрямовані на збереження навколишнього середовища та мають соціальне значення.

Інституційні перетворення передбачають створення умов для виникнення та функціонування суб'єктів інфраструктурної підтримки сфери туризму, які зможуть надавати спеціалізовані інформаційні, експертні, консультаційні та посередницькі послуги. Така орієнтація державної підтримки сприятиме створенню сприятливих умов для залучення приватних інвестицій у розвиток туристичної галузі, що визначатиметься ефектом у вигляді соціальної користі та суспільного значення.

Обрання напрямів інституційного забезпечення розвитку туризму, як основного методу публічного управління, ускладнено пошуком універсальних норм щодо урегулювання питання створення та функціонування відповідних інститутів, що забезпечують формування сучасної галузі туризму яз системного утворення національної економіки. У світовій практиці розроблено законодавство для кожного інституту розвитку. Ця практика виключає правову уніфікацію загальної стратегії розвитку галузі, яка має бути більш конкретизованою, доступною для подальшої розробки дієвих механізмів реалізації органами державної влади на місцях.

Література

1. Державне агентство України з туризму і курортів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://tourism.gov.ua.

2. Світова туристична організація UNWTO [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.unwto.org.

3. Туристична діяльність в Україні у 2016 році: стат. зб. — К.: Державна служба статистики України, 2017. — 76 с.

4. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017.

Строченко Наталія Іванівна
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Жмайлова Ольга Григорівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕНДОГЕННОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стратегія регіонального розвитку є важливим елементом політики держави, спрямованої на посилення конкурентоспроможності економіки держави та її регіонів, підвищення рівня добробуту населення та сприяння інтегрованості її простору. Вона має бути зорієнтована на просторовий ефект політичних дій і заходів, програм і бюджетів, служити певним фільтром, через який окремі види політики спрямовуються на конкретні території з метою досягнення оптимального (позитивного) ефекту та компліментарності заходів. В цих умовах особлива увага має бути приділена інструментам ендогенного регіонального розвитку та системи управління, досвіду формулювання та реалізації державної регіональної політики в Україні.

Міністерства, які є провідними органами в системі виконавчої влади щодо забезпечення впровадження державної політики у визначеній сфері діяльності «заточеній» на свої питання, розробляють програми, які через свої управління зобов'язують регіони до їх виконання. Виходячи із поставлених завдань, регіони розвиваються як «близнята»: без врахування їх потреб, зацікавленості і зворотного з ними зв'язку. Однотипні потреби регіону, враховуючи його національну політику, не забезпечують особливостей і відмінностей від інших.

Проте, кожному регіону, як і людині, властиві свій характер, особливості й відмінності, можливості і потреби розвитку. Роль ре-

гіональних органів влади є найбільш комплексною — з одного боку, вони мають виконувати в своєму регіоні заходи, визначені та профінансовані центральним урядом, а з іншого, мають визначати власні пріоритети. Все це обумовило об'єктивну необхідність децентралізації влади і управління, реформування повноважень територіальної організації влади та місцевого самоврядування.

Основний напрям реформи передбачає не посилення управлінської вертикалі в регіонах, а формування «локальних центрів відповідальності» для впорядкування суспільного життя та забезпечення територіального економічного розвитку. При цьому, в регіонах відбувається розмежування повноважень державного управління та місцевого самоврядування.

Роль самоврядування зміцнюється через забезпечення самостійності прийняття управлінських рішень, їх раціоналізації та відповідальності на базовому рівні — рівні об'єднаних територіальних громад.

Права територіальних громад прописані Конституцією України (ст. 140–143) [1] у самому визначенні терміну «територіальна громада» та у Цивільному кодексі України [2], де окрім адміністративно-управлінських та соціальних питань окреслені господарсько-економічні завдання, такі як:

- управління майном, що є в комунальній власності;
- затвердження програм соціально-економічного розвитку (напевне з попередньою розробкою);
- встановлення місцевих податків і зборів відповідно до закону;
- створення, реорганізація та ліквідація комунальних підприємств, організацій і установ, а також здійснення контролю за їх діяльністю;
- створення комунальних підприємств, навчальних закладів, підприємницьких товариств, прийняття участі у їх діяльності на загальних підставах [2].

В управлінській системі місцевого самоврядування не може бути двох підсистем. В якості об'єкта і суб'єкта управління є одна — самоуправлінська.

Законодавчий базис, прийнятий за останні два роки, дав старт процесу добровільного об'єднання територіальних громад, проте необхідність створення спроможних територіальних громад вимагає часу.

Відповідно до затвердженої Методики [3], спроможна територіальна громада визначається за показниками, (які звичайно потребують уточнення і доповнення):

- власні доходи на 1 мешканця, грн.;
- рівень ротаційності бюджетів, %;
- капітальні видатки на 1 мешканця, грн.;

– питома вага податків на утримання апарату управління, % .

З огляду на те, що в умовах ринку сільські громади повинні створювати територіальне висококонкурентне виробництво та належний соціум села, пріоритетними завданнями для них мають бути:

– диверсифікація зайнятості;
– створення нових робочих місць у виробництві та невиробничій сфері;
– підвищення економічного розвитку кожного територіально адміністративного утворення за рахунок високопродуктивної праці. Такий підхід дасть змогу розв'язати проблеми створення соціального середовища в кожному населеному пункті та суттєво зміцнити територіально-просторовий статус адміністративно-територіальних одиниць і регіонів країни загалом. Такі дії потребують чіткого визначення, перш за все, стратегії. А під її реалізацію — функціональних повноважень владних та самоврядних структур, які б забезпечили подолання кризових явищ у виробництві та розбудові соціальної сфери села і сільських територій.

Головний критерій спроможності і проблеми регіонального розвитку — це самозабезпеченість, економічна спроможність. Основним його показником має бути рівень отриманого внутрішнього прибутку та рівень підвищення добробуту і економічної зайнятості населення регіону.

Вибираючи економічну стратегію розвитку громада вибирає і політичну систему, і систему соціальних відносин, закладає систему цінностей і, навіть, формує напрями культурного розвитку. При цьому важливо знати оптимальність співвідношення потреб суспільства з можливостями сьогоднішнього дня і найближчими та стратегічними перспективами.

Основою стратегії регіональної політики є створення кінцевого регіонального продукту. Він генерує додану вартість, тобто, величину, яка по своїй сумі є показником економічного розвитку, спроможності, стійкості регіону (додаткові робочі місця, заробітна плата і прибуток для розвитку громад).

Розмір доданої вартості між учасниками процесу може розподілятись в залежності від трудомісткості, важливості, ризикованості виробничого процесу. При цьому, кількість його учасників-партнерів може бути різною і залежатиме від «довжини» ланцюга створення доданої вартості, тобто, від можливості заключення і підписання угод вертикальних виробників.

Результатом партнерства на заключному етапі створення регіональної доданої вартості стануть отримані переваги, які будуть відображати економічну, екологічну та соціальну складову (табл. 1).

Таблиця 1

Партнерство по створенню регіональної доданої вартості — переваги для регіонів

Економічні переваги	Екологічні переваги	Соціальні переваги
Посилення зв'язку з купівельною спроможністю	Інтенсифікація регіональних матеріальних циклів	Громадське сприйняття партнерства по створенню додаткової вартості
Всебічне використання регіональних потенціалів та ресурсів	Скорочення транспортних маршрутів та навантаження на клімат	Посилення регіональної індивідуальності
Можливість розширення ринку	Підвищення цінності природи та навколишнього середовища	Можливість створення регіонального профілю
Створення високоякісної продукції	Поліпшення екологічного балансу	Підтримка культурної спадщини
Поліпшення регіональної конкурентоспроможності	……	Всебічна участь громадянського суспільства, регіональне управління
Збільшення зайнятості та доходів населення		Зміцнення регіонального соціального капіталу
Зростання регіональних податкових надходжень		Оновлення регіонального інноваційного потенціалу
Модернізація галузевої економічної структури		

Таким чином, не дивлячись на те, що на регіональному рівні все ще спостерігається недооцінювання ролі громад у загальній структурі економіки регіонів України, в основі реалізації стратегії їх розвитку передбачається створення кінцевого регіонального продукту та додаткової вартості за активної підтримки і співучасті населення. Важливими складовими цього процесу стануть планування регіонального розвитку; визначення межі регіонального виробництва; визначення критичної точки виробництва (шляхом дослідження місткості ринку); позиціонування регіону та створення іміджу території. Окрім того, серед методів розвитку громад мають бути не саморегульовані — методи прямого регулювання держави в особливо важливих питаннях, таких як податково-бюджетна політика, грошово-кредитна. При цьому, держава має наразі визначити і впорядкувати взаємовідносини ОТГ з великим бізнесом і інші важливі питання.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1991 р. (зі змінами й доповненнями) / Офіційний вісник України від 01.10.2010 № 72/1. — С. 15–71.

2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 16.01.2003 №№ 40–44, зі змінами та доповненнями. — Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15. — Законодавство України.

3. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214, зі змінами та доповненнями. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-п. — Законодавство України.

4. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 24 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр.

Устік Тетяна Володимирівна
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ — СТРАТЕГІЧНА МЕТА ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку сільських територій є ключовим елементом державної регіональної політики України.

Нормативно-правові документи, які регулюють важливі сфери територіального розвитку можна умовно поділити на чотири групи: закони України, Укази Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України та підзаконні акти Міністерства економіки України.

Накопичення проблем у соціально-економічному розвитку сільських територій актуалізувало необхідність прийняття спеціального нормативно-правового акту, в якому були б визначені заходи законодавчого характеру щодо стимулювання розвитку сільських територій. Так, ще в 2015 році, розпорядженням Кабінету Міністрів України, схвалена Концепція розвитку сільських територій до 2025 року (рис. 1).

Концепція окреслює пріоритети розвитку сільських територій та механізм підготовки аграрного та сільського сектору держави до функціонування в умовах зони вільної торгівлі з ЄС [2]. У результаті реалізації Концепції планується: збільшити чисельність сільського населення та знизити коефіцієнт смертності сільського населення до відповідного показника у містах; підвищити рівень оплати праці в сільському господарстві; збільшити кількість робочих місць на селі; збільшити кількість зайнятого сільського населення; збільшити частку доходів сільських домогосподарств від провадження підприємницької діяльності та самозайнятості; збільшити частку органічних сертифікованих сільськогосподарських угідь.

Сучасні тенденції розвитку сільських територій України відбуваються у напрямі звуження сфери прикладання праці та невідповідності професійно-кваліфікованої якості робітників потребам роботодавців, зростання безробіття [3].

За аналізований час кількість зайнятого населення у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві поступово знижується з 4334,1 тис. осіб у 2000 р. до 2866,5 тис. осіб у 2016 р. Рівень оплати праці у 2016 році складає 80,9% від середньомісячної оплати праці в середньому по економіці.

Головна проблема розвитку сільської території, на наш погляд, полягає в тому, що фінансове становище сільських жителів в умовах нестабільності розвитку усіх сфер економіки країни більш складне, ніж у міського населення, відсутня мотивація до зайнятості, офіційного працевлаштування, розвитку підприємницького середовища.

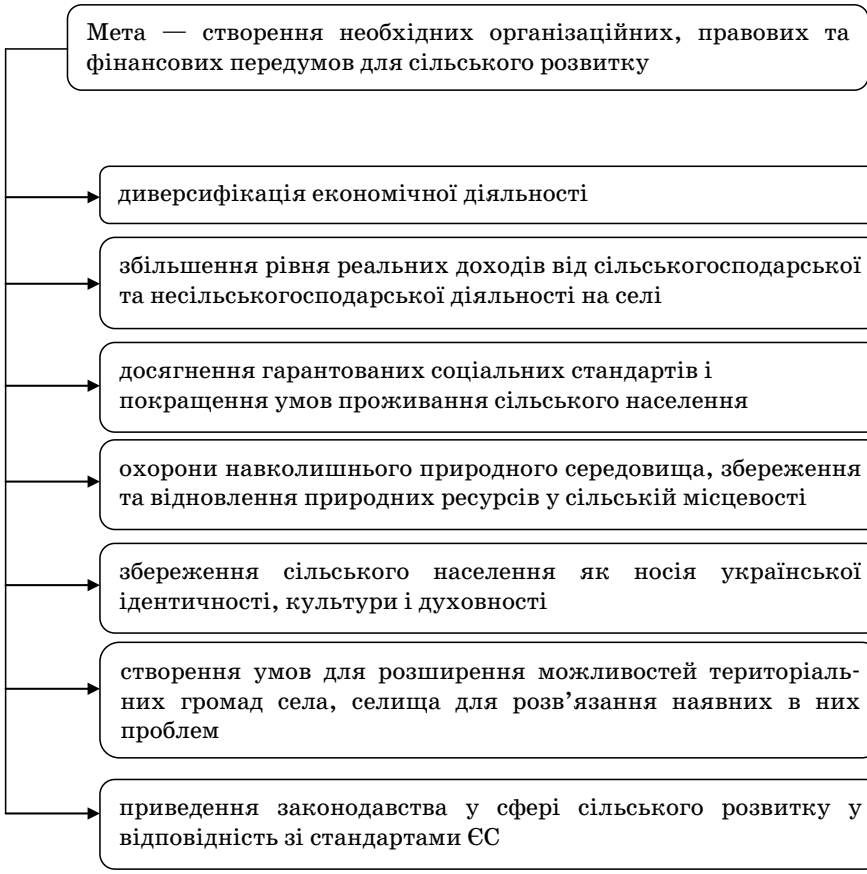


Рис. 1. Мета та завдання Концепції розвитку сільських територій до 2025 року
Джерело: побудовано на основі [2]

У Стратегії регіонального розвитку до 2020 року також значне місце відведено питанням розвитку сільських територій [1]. Так, одним із цільових орієнтирів Стратегії є запобігання поглиблення соціально-економічних диспропорцій шляхом формування «точок зростання», активізації місцевої економічної ініціативи та зміцнення потенціалу сільської місцевості, забезпечення соціально-економічної

Таблиця 1

Основні показники сільського ринку праці України

Показники	Роки					2016 р. до 2000 р., %
	2000	2005	2014	2015	2016	
Кількість зайнятого населення у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, тис. осіб	4334,1	3986,3	3091,4	2870,6	2866,5	66,14
Кількість найманих працівників сільського господарства, мисливства, лісового господарства, тис. осіб	2752,8	1418,1	596,0	569,4	583,4	21,19
% до загальної кількості зайнятих	13,6	6,9	17,1	17,5	17,6	129,41
Середньомісячна заробітна плата працівників, зайнятих у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, грн.	208,48	414,97	2556	3308	4195	2012,18
% до середньомісячної заробітної плати всього по Україні	50,0	51,5	73,4	78,9	80,9	161,80
Рівень зайнятості населення працездатного віку у сільській місцевості, %	69,0	67,1	62,0	62,0	61,6	89,28
Кількість зареєстрованих безробітних у сільській місцевості, тис. осіб	...	452,7	207,2	207,0	180,7	39,9

Джерело: розраховано на основі [4]

єдності і рівномірності розвитку регіонів з метою створення рівних умов для розвитку людини.

На сьогодні пріоритетними напрямами розвитку сільських територій, у відповідності до затвердженого плану заходів з реалізації Концепції, є:

- впровадження підтримки індивідуального житлового будівництва на селі, підвищення рівня привабливості проживання на селі та створення умов для отримання власного житла молодими спеціалістами;
- розвиток мережі закладів охорони здоров'я та поліпшення медичного обслуговування;
- розвиток соціальних послуг у сільській громаді;
- удосконалення механізму стимулювання аграрного виробництва;
- відновлення культурної та історичної спадщини територіальних громад села, селища;
- підвищення рівня культурного обслуговування населення, популяризація аматорського мистецтва, активізація участі мешканців села у народній творчості, відновлення функціонування закладів культури тощо [6].

В плані заходів також і проекти залучення міжнародної технічної допомоги для вирішення питань соціально-економічного розвитку сільських територій. Затверджені заходи, перш за все, ґрунтуються на ініціативності та відповідальності сільських територіальних громад та спрямовані на створення умов для розвитку багатофункціонального сільського господарства. Необхідно зазначити, що в умовах децентралізації (передачі на місяця повноважень та ресурсів) жодна прийнята Стратегія, Концепція чи дієва державна регіональна політика не сприятиме реальному розвитку територій так, як, насамперед, активна позиція і відповідальність органів місцевого самоврядування, місцевого бізнесу та громадського суспільства територій. Тільки в тріаді «влада-бізнес-населення» стає можливим забезпечення інтенсивного, комплексного, системного розвитку сільських територій, спрямованого і на створення робочих місць, і на покращення інфраструктури, а отже — на поліпшення умов життя у сільській місцевості.

Література

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серп. 2014 р. № 385 / Офіційний вісник України. — 2014. — № 70. — Ст. 1966.

2. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80/paran8#n8

3. Гоголь Т. В. Багатофункціональний розвиток сільських територій — стратегічна мета державної регіональної політики / Т. В. Гоголь // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Gogol.pdf

4. Демографічна та соціальна статистика. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Про затвердження Плану заходів з реалізації Концепції розвитку сільських територій: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 липня 2017 р. № 489-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250155691

Чимош Катерина Станіславівна
аспірант за спеціальністю менеджмент
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Нинішній світовий ринок характеризується процесами глобалізації, інтернаціоналізації, розвитком інформаційних технологій, висуває підвищені вимоги до підприємств. Для того щоб бути конкурентоспроможними на ринку, вони мають пристосовуватися до змін попиту, тобто бути адаптивними. Для забезпечення економічного зростання сільськогосподарських підприємств потрібно шукати шляхи вдосконалення, особливо серед найбільш витратних статей виробництва, які пов'язані з використанням матеріальних ресурсів і їх транспортуванням.

Логістика — досить нове поняття в економічній літературі. Логістика як мистецтво управління і як відповідний тип мислення відіграє роль навіть важливішу, ніж маркетинг та менеджмент. Логістика як наука і практика в сучасних ринкових умовах господарювання є інструментом оптимізації ресурсозабезпечення, ресурсовикористання та реалізації продукції, зокрема й в агропродовольчому секторі економіки України [1].

Логістика — це сфера діяльності, об'єктом якої є організація та регулювання процесів надходження продукції, що виробляється, від виробника до споживача. Тобто це управління матеріальними ресурсами під час їх закупівлі або виробництва, перевезення, зберігання [3].

Одним з основних завдань аграрної логістики є утворення інтегрованої ефективної системи регулювання і контролю за матеріальними та інформаційними потоками сільськогосподарських підприємств, яка забезпечить високу якість поставки продукції. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, агрологістика — це джерело формування додаткового прибутку за рахунок скорочення внутрішньогосподарських витрат на комплекс логістичних процесів. Агрологістична система — це особливий вид логістичних систем, функціонування яких пов'язане із виробництвом продукції з сільськогосподарської сировини, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача. Необхідність формування механізму управління логістичною системою підприємства випливає з того, що він дає змогу швидко реагувати на зміни

внутрішнього та зовнішнього середовища за рахунок великої кількості факторів і наявності необхідної кількості потрібної інформації [4].

Логістика АПК України потребує комплексних реформ та санації з метою всебічного розвитку. Для чіткого розуміння, чи має логістика АПК України таку здатність, потрібно враховувати такі ключові аспекти, як сучасний стан транспортної та митної логістики України з метою виявлення характерних тенденцій її сучасного розвитку, розглянути стан та особливості розвитку ринку логістичних послуг в Україні з урахуванням зростаючої ролі України та українських транспортно-експедиційних компаній у здійсненні транснаціональних транзитних перевезень і реалізації нових міжнародних логістичних проектів, проаналізувати стан інфраструктури та інституційної основи логістичного ринку України, окрім того виявити чинники, що перешкоджають ефективному розвитку та розробити конкретні, дієві механізми державного управління логістикою АПК.

Основними ключовими перешкодами для розвитку логістики АПК України є:

- тарифні, нормативно-правові та митні бар'єри;
- низька якість базових послуг транспортування;
- недостатній розвиток транспортної інфраструктури, зокрема через недоінвестування;
- відсутність якісної та ефективної логістичної інфраструктури, насамперед терміналів і складів;
- низький рівень і недостатній масштаб бізнесу логістичних компаній [6].

Від безперебійної та ритмічної роботи транспорту залежить загальна затратність діяльності. На транспортуванні вантажів та вантажно-розвантажувальних роботах у сільськогосподарських підприємствах, доставці продукції рослинництва і тваринництва, на переробку і на продаж використовується близько 40% нафтопродуктів із загальної їх кількості. Кожний четвертий працівник залучається до виконання транспортних робіт. Витрати на перевезення вантажів і виконання вантажно-розвантажувальних робіт становлять 18–22% від загального розміру витрат на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції. З підвищенням рівня інтенсивності сільського господарства питома вага транспортних витрат зростатиме. Тому зменшення транспортних витрат виступає значним резервом зниження собівартості сільськогосподарської продукції [5]. Виявлено, що технічні втрати зерна через неефективну систему логістики (перевезення, зберігання) досягають 15% річного врожаю. В цілому втрати сільськогосподарської продукції через недостатньо розвинуту, нескоординовану, неусвідомлену, неефективну логістику сягають до 1/3 річного обсягу продукції.

Логістика включає принципи та методи, які дають змогу планувати, контролювати й управляти операціями, що виникають у процесі транспортування сільськогосподарської продукції до споживача відповідно до вимог. З метою забезпечення основних завдань сільськогосподарських підприємств (безперервне виробництво, постачання якісних і безпечних продуктів) все більш виникає необхідність у використанні переваг маркетингу, логістики та формуванні логістичних систем. На сьогодні взаємозв'язок логістики та маркетингу являє собою найкращий варіант системи управління. За допомогою логістичних систем забезпечується можливість зниження витрат на транспортування, складування та скорочення часу на доставку сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Застосування логістичного підходу сприяє вирішенню одного з головних завдань — зниженню сукупних витрат у розрахунку на одиницю кінцевого продукту — і являє собою весь обсяг продукції, що створена за певний період часу та надійшла у виробниче споживання [2].

Отже, агрологістика — порівняно новий та надзвичайно ефективній механізм, який може вивести на новий рівень сільське господарство в Україні. На сьогоднішній день розвиток агрологістики в Україні перебуває на початковому етапі, але за умови раціонального подолання основних перешкод на шляху розвитку цього напрямку та створення умов для покращення системи агрологістики на підприємствах України варто відзначити великі перспективи розвитку даної галузі в нашій країні.

Література

1. Болдирева Л. М. Логістична система агропродовольчого сектора економіки: формування та розвиток [Електронний ресурс] / Л. М. Болдирева. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: file:///C:/Users/user/Downloads/econrig_2014_4_22.pdf.

2. Вишневська О. М. Особливості логістичних систем сільськогосподарських підприємств / О. М. Вишневська, Т. В. Двойнісюк, С. В. Шигида // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — № 7. — С. 106–109.

3. Клімович Т. А. Логістика як основа ефективного управління організацією / Т. А. Клімович, О. Є. Ігнатов // Формування ринкових відносин в Україні. — 2012. — № 12. — С. 128–132.

4. Колодка Я. В. Особливості оптимізації логістичних систем підприємств сільськогосподарської галузі / Я. В. Колодка // Інноваційна економіка. — 2014. — № 2. — С. 131–136.

5. Ніколайчук В. Є. Транспортно-складська логістика / В.Є Ніколайчук. — М.: Дашков, 2011.

6. Федорук Є. І. Потенціал розвитку логістики агропромислового комплексу України [Електронний ресурс] / Є. І. Федорук // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: http://el-zbirn-du.at.ua/2016_1/14.pdf.

Шофолов Денис Леонідович
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційно-технічних
та природничих дисциплін
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Проблематика екологічної відповідальності бізнесу дискутується не лише у межах міжнародних економічних і фінансових інститутів, а й об'єднань бізнес-структур, одним із головних завдань яких є створення кодексів (політик) екологічно етичної поведінки бізнесу.

Важливу роль у процесі залучення представників бізнесу до реалізації концепції сталого розвитку відіграють саме міжнародні організації, які розробляють та втілюють у життя колективні програми і проекти у цій сфері. До найважливіших «сталих» ініціатив міжнародних організацій можна віднести — принципи «Екватор» (PE) [1]; принципи відповідального інвестування ООН (UNPRI) [4]; Фінансова ініціатива Програми ООН з навколишнього середовища (UNEP FI) [5] і Глобальний договір ООН (UNGC) [6] та ін.

Екологічно відповідальний бізнес визнає рівність соціально-екологічних та фінансово-економічних інтересів й цінностей, зосереджує увагу на таких нефінансових показниках як якість і безпека продукції (товарів, послуг), кадрова і соціальна політики, екологічна діяльність тощо. Ознаками екологічно відповідального бізнесу є: вихід бізнесу з мінімальних рамок самозабезпечення і внесок власних ресурсів у довгостроковий розвиток внутрішнього й зовнішнього середовища; реалізацію екологічних заходів спрямованих на підвищення рівня соціальних гарантій для працюючих, виробництво якісних товарів і послуг, раціонального використання ресурсів, застосування у бізнес-відносинах чесної ділової поведінки; врахування суспільних очікувань у відношенні не тільки своєї продукції і підвищення прибутковості, але й своєї участі у формуванні національної та регіональної економіки.

Діяльність бізнес-структур у напрямі сталого розвитку не може обмежуватися як розробленням і реалізацією тільки власних сталих стратегій (екологічних програм), так і лише співпрацею з міжнародними

економічними організаціями у цій сфері. Комплексний (системний, процесний) підхід до формування стратегії сталого розвитку компанії, що відповідає сучасним реаліям і тенденціям світового господарства, має враховувати і регіональну (місцеву) специфіку галузей економіки. Повноцінну участь бізнесу у процесах популяризації та втілення у життя ключових положень стратегії сталого розвитку забезпечать такі заходи: інформування зацікавлених сторін про екологічні ризики; надання консультативних послуг щодо оцінювання екологічних ризиків; ефективне управління ризиками такими ризиками; запровадження програм з екологічно безпечної організації праці; формування систем екологічного менеджменту і контролю з метою оцінювання впливу підприємницької діяльності на довкілля, зокрема, крізь призму споживання води, електроенергії, витратних матеріалів та утилізації сміття; створення спеціалізованих фондів для фінансування дослідницьких екологічних програм; сприяння сталому розвитку на міжнародному рівні шляхом участі компаній у ініціативах міжнародних економічних організацій на зразок Принципів відповідального інвестування ООН, програмах сталого розвитку на регіональному і міжнародному рівнях.

Все це можна вважати ключовим внеском, який бізнес може зробити для вирішення екологічних проблем, що стоять перед світом. Гарні практики провідних компаній створюють основу для зміни поведінки інших людей. Крім того, багато міжнародних компаній приймають екологічну політику, яка відповідає міжнародним стандартам, таким як ISO 14001, SA 8000 або FSC та ін. (IFC, 2002) [2].

Досліджуючи питання екологічної відповідальності українського бізнесу в умовах євроінтеграційних процесів можна стверджувати про зростання інтересу вітчизняних підприємств до питань діяльності на довкілля. Найбільш типовими для вітчизняного бізнесу є наступні ініціативи: зниження енергоємності виробництва; збільшення обсягів використаних і знешкоджених відходів підприємства; повторне використання води; зниження рівня викидів забруднюючих речовин в атмосферу; розробка й реалізація довгострокових програм екологічної діяльності; впровадження міжнародних стандартів екологічної відповідальності; реалізація проекту «Зелений офіс»; екологічний моніторинг та інші. Це є свідченням поступового поширення цінностей екологічної відповідальності на вітчизняних підприємствах. Однак рівень екологічної відповідальності навіть провідних вітчизняних підприємств ще дуже далекий від прогресивних міжнародних стандартів. Тому, набуває особливої актуальності завдання цілеспрямованого підвищення рівня екологічної відповідальності бізнесу шляхом залучення державної підтримки спрямованого на підвищення екологічної свідомості населення, розвиток співпраці підприємств з місцевими громадами тощо.

Література

1. About the Equator Principles [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.equatorprinciples.com/index.php/about-ep/about-ep.

2. Corporate Environmental Responsibility: 1 Is a common CSR framework possible? Piotr Mazurkiewicz. DevComm-SDO. World Bank [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://siteresources.worldbank.org/EXTDEVCOMSUSDEVT/Resources/csrframework.pdf.

3. Грішнова О., Брінцева О. Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств / Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, 2013, № 10 (151), С. 12–18.

4. Офіційний сайт міжнародної ініціативи у сфері сталого розвитку Принципи відповідального інвестування ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.unpri.org/signatories/signatories.

5. Офіційний сайт Фінансової ініціативи Програми ООН з навколишнього середовища [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.unepfi.org/signatories/index.html.

6. About the UN Global Compact [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.unglobalcompact.org/about.

7. Яшнина А. М. Корпоративна відповідальність фінансових транснаціональних компаній / Фінанси інституційних секторів економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: file:///C:/Users/domik/Downloads/Fu_2013_1_11.pdf.

Секція 2.
ПРАВО В СУЧАСНИХ УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Машковська Людмила Володимирівна
кандидат юридичних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних і правових дисциплін
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ЯК СПЕЦИФІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НЕКОМЕРЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО ХАРАКТЕРУ

Кредитна спілка відноситься до суб'єкта господарювання, якому притаманні певні ознаки некомерційного суб'єкта фінансового характеру, який створюється у спеціально встановленому порядку і має особливі відмінності щодо здійснення діяльності та збуту продукції. Чинне законодавство регламентує порядок створення кредитної спілки та закріплює мету і види її діяльності. Її виникнення зумовлено його особливими економічними і соціальними функціями в економічній системі, а саме функціями товаровиробника, який задовольняє суспільні потреби у продукції, роботах, послугах.

Діяльність кредитних спілок у загальному вигляді є видом господарювання, правові засади якого, перш за все, ґрунтуються на конституційних засадах. Стаття 42 Конституції України передбачає, що «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом» [1]. Отже, кожна особа може займатися підприємницькою діяльність, котра не заборонена законом, це передбачає існування особливих суб'єктів, тобто суб'єктів некомерційного господарювання, одним із видів яких є кредитні спілки і котрі будуть розглянуті в аспекті господарського права.

Економічна суть кредитних спілок полягає в здійсненні взаємного кредитування фінансових потреб її учасників на умовах поворотності і платності. Ці кредитні установи з повним правом можна вважати вдосконаленою формою каси взаємодопомоги або мінібанком, який здійснює певну частину активних банківських

операцій. Кредитні спілки грають істотну роль на кредитних ринках багатьох країн.

Практика показує, що кредитні спілки в умовах фінансових труднощів є ефективним інструментом підтримки населення та підвищення і поліпшення економічного добробуту. Отже, спілка на всіх рівнях (законодавчому, теоретичному, практичному) визнана фінансовою установою, яка відіграє головну роль у розвитку кредитування та посідає відповідний щабель у фінансовій сфері економіки країни. Так, Н. Славова виділяє наступні ознаки кредитної спілки, які на думку автора відображають її правовий статус, мету створення та діяльності, а саме: неприбутковий статус; демократичне управління; рівність членів, добровільність вступу та свободи виходу з кредитної спілки; відкрите членство, задоволення економічних інтересів; гласність [2, с. 62].

Кредитна спілка як фінансова установа тісно пов'язана з поняттям «банку», та відноситься до «парабанків», тобто на думку А. А. Мещерякова діяльність спеціалізованих небанківських інститутів (парабанків) спрямована на продаж окремих банківських послуг, хоча вони і не мають статусу комерційного банку. Тому послуги, які пропонуються цими структурами, є складовою частиною ринку банківських послуг [3, с. 215]. Р. Коцовська пропонує працювати над перспективою створення кооперативного банку (у цьому зв'язку є потреба внести зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо визначення статусу цього банку як неприбуткового та перегляду нормативу мінімального статутного капіталу) [4, с. 150]. При цьому він буде користуватися пільговим оподаткуванням.

Так, кредитні спілки у Сполучених Штатах користуються податковими пільгами вже понад 70 років. Утім, на сьогодні вони значно розширили свої функції порівняно з минулими роками й успішно конкурують з іншими фінансово-кредитними установами. Як наслідок — кредитні спілки мають конкурентні переваги й більшу дохідність порівняно з іншими кредитними організаціями. Одержуючи вищі прибутки, учасники кредитних спілок перебувають у більш вигідному становищі, ніж акціонери банків. Також відзначається, що обсяги активів кредитних спілок зростають на 25% більше, ніж у банках. Подальше пільгове оподаткування кредитних спілок сприяє розвиткові безподаткових депозитів і кредитів за рахунок інших фінансово-кредитних установ, що, у свою чергу, призводить до значних втрат бюджету. Також слід наголосити, що на відміну від кредитних спілок, банки несуть великі витрати на страхування своїх ризиків. Сьогодні спостерігається стійка тенденція до зростання таких спілок, що перебувають у більш вигідних умовах порівняно з банками.

Деякі аналітики стверджують, що пільговий режим оподаткування доцільно зберегти для тих кредитних спілок, які за характером своїх операцій мають неприбутковий статус, або диференціювати ставки податку на прибуток [5, с. 88].

Одним з напрямків вирішення проблеми обмеженої ліквідності кредитних спілок є створення об'єднаних кредитних спілок (інтегрованої системи кредитних спілок) або кооперативного банку. Перевагою цих напрямів вирішення означеної проблеми є те, що існує можливість за рахунок акумульованих засобів сформувати фонди, які будуть використані як для покриття поточних потреб, так і у разі форс-мажорних обставин.

Заслуговує на увагу думка про те, що розбудову обслуговуючої інфраструктури кредитної системи доцільно починати саме в межах обласних асоціацій, таким чином забезпечуючи її автономність, гнучкість і доступність для безпосередніх споживачів допоміжних послуг — кредитних спілок. Основними напрямками розбудови допоміжної допомоги є створення стабілізаційного фонду, бюро кредитних історій, агенції з роботи із проблемними кредитами, страхової компаній, аудиторського бюро і освітнього центру [6, с. 11].

Але для створення об'єднаної системи кредитних спілок є чимало проблем. Ст. 118 ГК України визначає кількісний критерій для створення господарського об'єднання — двох або більше підприємств, представляється за доцільне внести зміни до п. 1 ст. 24 Закону України «Про кредитні спілки» щодо створення місцевих асоціацій кредитних спілок — не менш чим дві кредитні спілки та до ст. 25 щодо можливості участі у об'єднанні кредитних спілок інших юридичних осіб. Отже, у цьому разі об'єднання кредитних спілок є неприбутковим об'єднанням фінансових установ, яке В. О. Джуринський визначає як саморегулівну організацію, створену з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та яким делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [7, с. 134].

Загальний аналіз правого положення кредитних спілок приводить до подвійних висновків: з одного боку, кредитні спілки є неприбутковими організаціями, з іншою, — вони мають право займатися господарською діяльністю, отримувати дохід і, що саме головне, розподіляти його між членами за підсумками фінансового року за рішенням загальних зборів пропорційно розміру їх пайових внесків у вигляді відсотків. Ця специфічність дозволяє охарактеризувати місце кредитних спілок як проміжне серед підприємницьких і непідприємницьких

організацій (юридичних осіб). Тобто необхідно на законодавчому рівні розмежувати серед некомерційних (неприбуткових) організацій організації, які діють в цілях взаємної вигоди членів (наприклад, кредитні союзи) і організації, які діють в цілях суспільного блага (наприклад, добродійні організації).

Література

1. Конституція України: Закон України 28 червня 1996 р. / Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.

2. Славова Н. Правое становище кредитних спілок в Україні / Н. Славова // Підприємництво, господарство і право. — 2007. — № 8. — С. 61–63.

3. Мещеряков А. А., Новікова Л. Ф. Новий підхід до визначення економічної сутності діяльності кредитної системи в умовах ринкової економіки / А. А. Мещеряков, Л. Ф. Новікова // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 11 (101). — С. 214–218.

4. Коцовська Р. Кредитні спілки як альтернативні установи щодо кредитування сільського малого підприємництва / Р. Коцовська // Регіональна економіка. — 2006. — № 3. — С. 149–156.

5. Терещенко Г. М. Перспективи розвитку кредитних спілок в Україні / Г. М. Терещенко // Фінанси України. — 2009. — № 5. — С. 87–94.

6. Пожар А. формування сервісної інфраструктури системи кредитної кооперації на регіональному рівні / А. Пожар / Світ фінансів. — 2007. — Вип. 3 (12). — Жовт.

7. Правове становище господарських об'єднань в Україні: монографія / В. О. Джуринський. — К.: Юрінком Інтер, 2010. — 222 с.

Секція 3.
ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ

Gechbaia Badri
Doctor of Economics, Professor,
Correspondent Member of the Academy of Sciences of Georgia Business,
Head of the Department of Business Administration
Batumi Shota Rustaveli State University
Batumi, Georgia

Vdovenko Nataliia
Doctor in Economics, Professor,
Head of the Department of Global Economics
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine

Kharaishvili Eter
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Microeconomics' Department,
Head of Quality Assurance Service at the Faculty of Economics and Business,
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University
Tbilisi, Georgia

METHODOLOGICAL APPROACHES IN ORGANIZATION OF NATIONAL SYSTEM OF FISHERY STATISTICS IN ESTONIA

Estonian Sea Inspectorate (ESI) has the responsibility of the collection and processing of data from off-shore fisheries in the Baltic Sea (vessels fishing beyond 20 meter depth line). County governments have the responsibility for collecting and processing data from coastal and inland water fisheries and also for data concerning recreational fishing. The Fisheries Department is responsible for collection and processing data from high-seas fisheries, aquaculture and processed data from Sea

Inspectorate and County governments. Following data is collected and processed by the Sea Inspectorate: 2000 logbook sheets annually (sheets from fishing vessels); 14000 landing declaration sheets annually; 22000 sales-notes annually; IN and OUT reports of foreign vessels to and from Estonian waters; observer reports from the vessels fishing in the NAFO Regulatory Area. Logbook sheets, landing declarations, first buyer receipts (sales-notes) are collected from more than 200 vessels and processed on a monthly basis. The collection of fishery statistics is based on the Estonian Statistical Act (1997) and the Estonian Fishery Act (1995) as the national legal instruments, as well as on corresponding secondary legislation. The latter act regulates the collection and processing of fishery statistics. Special governmental regulations have been introduced to establish the detailed rules for presenting, collecting, processing and disseminating the fishery statistics. Estonian fisheries administration is harmonizing existing Estonian fisheries legislation with the EU requirements. The Ministry of Environment, Fisheries Department is responsible for the transmission of fishery statistics to international organizations (FAO, ICES, NAFO, EIFAC). Method of collection, processing and compiling data on aquaculture, catches, landings and average prices are next. The sources of the data and the methods used to collect the data are as follows:

a) two-sheet questionnaires on aquaculture production and restocking. The collection of data on aquaculture production and restocking is performed by means of a two-sheet (total 4 pages) survey questionnaire sent by post to aquaculture producers. The producers must return the completed questionnaires to the Fisheries Department in February of the next year. The Fisheries Department in turn submits a summary report to the State Statistical Office by the month of March. The producers must submit data on the type of production and the annual production of fish and crustaceans for consumption and restocking. Also required are data on the method of culture, number of units, hectares, hatchery/nursery output to a controlled environment and to the wild, where and what kind of species cultured in metric tons and the first sales prices.

b) log-book sheets. Masters of the vessels fishing beyond 20 meters depth shall enter the catch data to the logbook immediately after each haul. Log-book sheets for the previous month shall be forwarded to the Sea Inspectorate not later than the 5th day of the following month. The completed log-book forms give the skipper's catch estimates expressed in live weight for all species (incl. TAC species) and by the ICES areas in which the fishing took place, data on the fishing method and the gears used, the number of days fished and number of trips. The Sea Inspectorate has to communicate summary reports to the Fisheries Department at the 20th day of following month at the latest. Approximately 150 sheets are

collected and processed monthly. Each month the master of vessel fishing on the high seas shall communicate data from log-book for the preceding month to the Fisheries Department.

c) coastal fishery log-book sheets. These log-books are for reporting catches in waters shallower than 20 meters (including catches in inland waters). Coastal fishermen must send sheets to the county government by at the latest the 5th day of the following month and the county government in turn should send the data to the Fisheries Department by the 15th day of the following month at the latest. The completed log-book forms give the fishermen's catch estimates, expressed in the live weight equivalent, for the different TAC species and other species caught, including data concerning number of hauls, the gear used and the fishing area (ICES rectangle).

d) reports made by fishing card (recreational fishing). The owner of a fishing card has to communicate the catch data to the county government at the latest ten days after the end of fishing card's validity. County government must send summary reports to the Fisheries Department by March of the following year at the latest. The completed report forms give the fishermen's catch estimates expressed in live weight for the different species (incl. TAC species). Permitted recreational fishing equipment is listed in the Fishery Act.

e) landing declarations. Immediately after each landing the master of a fishing vessel has to complete the declaration and communicate it to the Sea Inspectorate within 48 hours of the landing. The declaration covers the following data: catch area (ICES rectangle), port of landing, and exact quantities in product weight, quality and size group of each species (incl. TAC species). The Sea Inspectorate has to communicate summary reports to the Fisheries Department by the 20th of the following month at the latest. Approximately 14000 sheets are received and processed annually.

f) sales notes (first-hand buyer's receipt). The first-hand buyer of fish has an obligation to submit receipts to the Sea Inspectorate within 48 hours of the purchase. This receipt includes the following information: data concerning the buyer, place of landing, dates (catching, buying), species, amount of each species and the prices. The Sea Inspectorate has to communicate summary reports to the Fisheries Department by the 20th day of the following month. Approximately 22 000 sheets are received and processed annually.

g) fishing vessel register. The Estonian Court has the obligation to keep the vessel register. Until July 1998 the Estonian Maritime Board was responsible for keeping the Ship Register, which included also fishing vessels in a separate list. Development of the Estonian Fishing Vessel Register started in 1998. There are 308 fishing vessels of greater than

12 meters in length in the Estonian vessel register. In 1997 and 1998, 236 and 224 vessels respectively were involved in the trawl fishery in the Baltic beyond 20 meters depth line. In addition to fishing vessels 18 500 small boats (with an overall length of less than 12 meters) are registered with the Sea Inspectorate. About 40% of these are used for fishing in the coastal area up to the 20 meters depth line. There are 22 vessels fishing on the high seas. The master of a vessel landing fish in foreign ports or transshipping fish should complete a landing declaration and send it to the Sea Inspectorate. The form of this declaration is the same as that used in Estonian waters. Fishing areas refer to ICES sub-divisions and the statistical rectangles of the Baltic Sea as designated by the rules of International Baltic Sea Fishery Commission. If a vessel's activity covers more than one rectangle the catch is allocated to the rectangle or sub-division where most of the fish was caught. High-seas fisheries are recorded by the FAO Major Fishing areas. The production price for carp and trout is collected annually by questionnaires as mentioned above. The average prices for all species are calculated from the data in sales notes. The average price is calculated by the means of weighted average. The prices include VAT (value added tax). In the Sea Inspectorate and in the Fisheries Department all data are computerized and cross-checked to avoid mistakes or misreporting. On the basis of these data received by the Sea Inspectorate the utilization of the quota allocated to the vessels, and consequently on that to the Estonia is controlled. When the amount of the fish caught reaches the limit of the vessel, its fishing activities are stopped. The aquaculture and catch data are published regularly. The State Statistical Office issues every year brochures "Estonian Statistics" (in April) and "Environment in Figures" (in June) where aquaculture statistics is available. In a brochure "Statistical Yearbook of Estonia" issued every year in August it is possible to find catch statistics. The collection of data on the aquaculture production does not involve the use of sample surveys. In order to guarantee a complete coverage, the list of producers is constantly up-dated. Neither does the collection of fisheries data involve the use of sample surveys. To increase reliability of the catch data the Sea Inspectorate compares data from landing declarations, sales notes and also log-books (fig. 1).

For technical reasons it is not possible to compare the data from coastal logbooks with data from the sales notes. To improve this situation an integrated fisheries information system is under development in the Sea Inspectorate. This system will link several databases, for example those for the licenses issued, the catch information and violations. Included in this system will be the fishing vessel register, which includes all vessels, registered in and flying the flag of Estonia involved in all types of fishery activities.

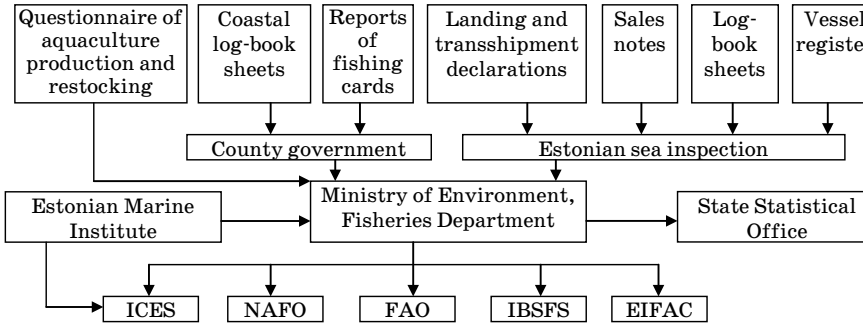


Fig. 1. Organization the system of fishery statistics in Estonia

Havrylenko Nataliya
Student of the Department of Entrepreneurship and Business of the Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine

THE THEORETICAL PRINCIPLES OF FORMING AN ADVERTISING CAMPAIGN OF THE ENTERPRISE

In a crisis economy, the study of the peculiarities of the organization of effective media planning is extremely important and relevant. In new realms, the company must constantly evaluate the feasibility of advertising and calculate its future cost and effectiveness. This directly affects the final effectiveness of your advertising campaign.

An important scientific contribution to the development of the problems of advertising activities was made by our and foreign scientists: E. Golubkov, F. Kotler, E. Saveliev, N. Shvets. In their writings was analyzed the nature of advertising, defined its role and importance, methodical approach to planning and implementing promotional activities. Most scientists determine the campaign as a set of promotional activities developed under the program aimed at marketing and consumer goods, with relevant market segments, to cause their reaction that helps solve by the manufacturer of their strategic or tactical objectives. Summarizing the various definitions of an advertising campaign, we can conclude that this is a communication program with common goals, strategy, budget, focused on the same target audience and uses the same means of disseminating information.

The mediaplan is a document containing information and an economic justification of all possible measures necessary for an effective advertising campaign of a certain enterprise. The advertising campaign is a set of promotional activities, combined goals, to implement the marketing strategy of the advertiser by inducing a given circle of consumers to action through advertising appeals. The process of selecting a range of advancement by these firms can be divided into stages: the formation of promotion goals, the development of a strategy of promotion, budgeting promotion, planning of promotion. The key decisions in the field of advertising planning should be based on the principles of fundamental analysis, combining a comprehensive understanding of the marketing

foundations of the existence of firms and their business, with an assessment of the factors that determine the outcome of the action.

For the formation of successful implementation and complex analysis of advertising activities of enterprises, it is necessary to develop a mechanism of advertising activity aimed at increasing the effectiveness of advertising activities. The decision-making process, according to the mechanism, covers the study of all objects and objects and includes the following main components: situational analysis based on market research; development of advertising strategy; planning of advertising activity of enterprises; realization of advertising campaign.

The emergence of new companies on the market encourages enterprises to complete the whole network and improve the customer service complex. One of the most important tasks in the future is to attract consumers' attention and achieve high brand loyalty.

In particular, planning an advertising campaign — a plan to display advertising appeal to the target audience and its development. At its stages, they define the principles of creating an advertisement text, choose mass media for distribution, develop a plan for conducting advertising events, and conduct media planning at a given time. The key to planning advertising activities is to justify the budget of promotion of goods. In assessing the effectiveness of specific advertising tools apply a communication approach, which takes into account the impact of advertising on the target audience, namely: how is perceived advertising, remembered by consumers, etc.? Perception, sensation, attention, emotion, memory, motivation — these are the main criteria in the communication aspect.

An advertising campaign is a series of ads designed around a central theme. Planning an advertisement allows you to get a number of benefits to the advertiser. It is based on a thorough study of the situation. Research in advertising is carried out in five main areas: the study of consumers, the study of competitors, the study of the features of the advertised product, the study of markets and the study of advertising. In the process of research, both qualitative and quantitative methods are used.

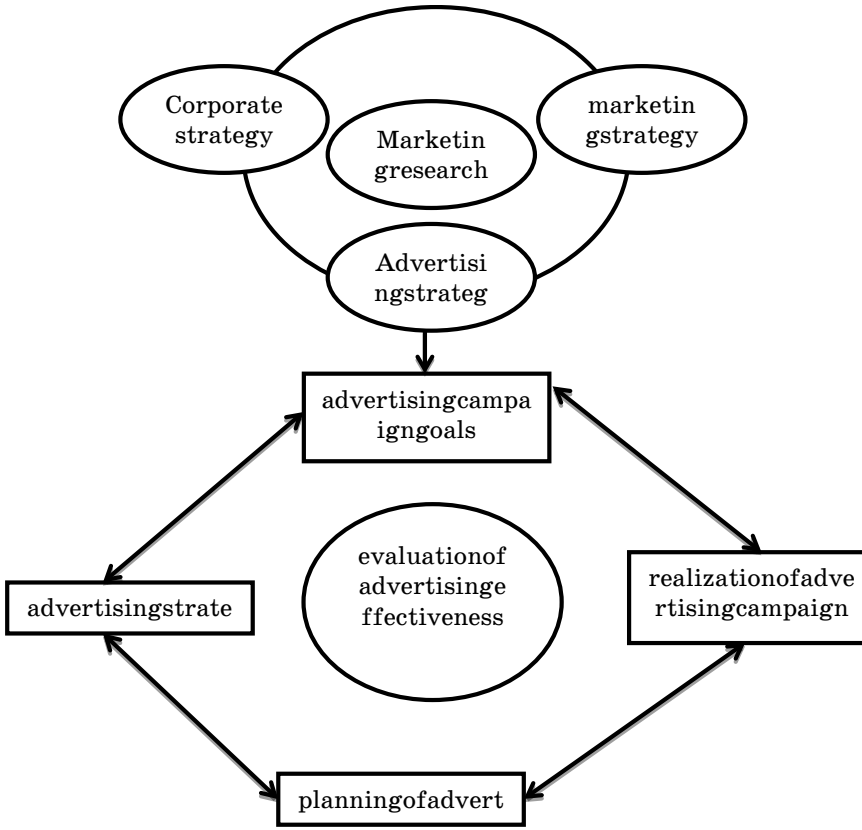
The central stage of advertising planning is the creative plan. In its development, it is necessary to pay attention to the degree of involvement of consumers in the process of making a purchase decision, determine the strategy of advertising appeal, develop commercial arguments, think out the details of the implementation of the appeal.

The media plan, based on a deep marketing analysis, requires the analysis of the features of advertising. The media plan includes the selection of specific media, the development of media graphics and the evaluation of media planning results. When designing a media strategy, creative and communicative components must be taken into account.

The budget of advertising can be determined in different ways: the method of goals and objectives, the method of competitive parity, taking into account the share of sales, the residual method, the method of expert estimates. Depending on the type of product or brand that is being developed, different methods can be used.

Planning advertising campaign is a more complex process than one-time advertising. This is due to the fact that campaigns last for a long time, pursue several goals, include large territorial markets and different target audiences, require the use of several advertising tools for the transmission of advertising messages, have large advertising budgets.

Consequently, an advertising campaign is an important element of the economy and one of the main tools of the market. The advertising puts on both the information function and the stimulating demand for



Pic. 1. The mechanism of advertising campaigns of enterprises [3]

products, so its organization should include the following stages: the formation of goals, strategy development, budget definition and planning of the promotion. Implementation of these stages will allow to effectively implement an advertising campaign at the enterprise.

References

1. Holubkov E. P. Marketynhovie yssledovanyia: teoryia, metodolohyia y praktyka / Holubkov E. P. — 2-e yzd. — M.: Fynpress, 2000.

2. Kotler F. Osnovy marketynha. — M.: Prohress, 1991.

3. KrilovY.Reklama, SMY imedyaplanu // Reklamnoe Yzmerenye № 6 (23), 2002. — s. 21–24.

4. SavelievIe. V. Novitnii marketynh / SavelievIe. V., Chobotar S. I., Shtefanych D. A. — K: Znannia, 2008. — 420 s.

5. Khomiakov V. I. Upravlinnia potentsialom pidpryiemstva / Khomiakov V. I., Bakum I. V. — K.: Kondor, 2007. — 400.

Prymak Mykola
Student of the Department of Entrepreneurship and Business of the Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine

FORMATION OF ENTERPRISE'S INNOVATION POLICY

Nowadaysit is necessary to ensure the continuous function in gofenterprises to activate innovation processes. Necessityto develop an innovation policy of the company is conditioned by the need for strategic management of innovation activities. In the conditions of rapid scientific and technological progress, timely and prompt introduction of innovations is ensured by the flexibility, agility of the enterprise, its ability to adapt to the changing environment (technical, organizational, economic, political, cultural, etc.). Therefore, the innovation policy of an enterprise should provide for consistent and purposeful complex innovative activity to change any of the elements of business.

The innovation activity in the general sense is a systemic activity aimed at creating and implementing innovations in public practice. As a result of innovation, there are born new ideas, new or improved products, technological processes, new forms of organization and management of various spheres of the economy and its.

The innovative activity is an integral part of the production and economic activity of the enterprise, aimed at updating and improving its productive forces and organizational and economic relations. Novices appear as discoveries, inventions, new or improved processes, structures, methods, standards, results of marketing research, etc. However, the awareness of the value of innovation, and, hence, the feasibility of its implementation, does not come immediately after its appearance. It should take some time before someone sees the potential benefits of introducing innovations and initiating its launch on the market.

Innovative activity of enterprises is not only solving technical tasks for the creation of a new product, new technology or improvement of existing ones, but also the selection of promising scientific and technological achievements, timely patenting of inventions, and promotion of high-tech goods on the market.

The innovative policy of the company is to develop ways and mechanisms for the introduction and use of innovations in production practice in order to ensure the development of the economy and increase its efficiency. Innovative policy of an enterprise should determine the direction of its changes in accordance with the requirements of the environment, outline the range of possible innovative solutions, form innovative tasks depending on the type of chosen strategy, create conditions for the operational realization of innovations.

The main internal goal of any enterprise or organization operating in a market economy is to maximize profits, the main factor in its economic sustainability, where innovation plays a decisive role. The main condition for the innovation development of any enterprise is the awareness of the need for innovation by the management and internal readiness for their implementation. At the same time, a significant part of domestic researchers substantiate the position that the unwillingness of management and enterprise workers to become active participants and implementers of the innovation process has largely predetermined the insolvency and unresponsibility of enterprises to innovate. Therefore, domestic enterprises and Ukraine as a whole for the development of innovation activities should pay attention to the experience of developed countries in supporting, developing and introducing innovations, where the main role is played by state support.

To create favorable conditions for the activation of innovation activity of domestic enterprises, the formation of an entire system of measures is necessary:

- development and introduction of a mechanism for granting benefits to enterprises that implement and implement innovative products;
- extending the practice of granting loans to innovative enterprises with a discount on the loan rate;
- introduction of progressive taxation of profits from the production of obsolete and imperfect products.

The mentioned measures will enable to form a favorable innovative climate, to use all necessary mechanisms and incentives to increase the interest of enterprises in the implementation of high-technology technologies.

So the effective functioning of innovation activity involves a well-balanced state innovation policy, allows achieving the goals of innovation development and occupies higher positions in the global post-industrial economic space.

At the enterprise it is necessary to define clearly, for what innovation is carried out. Depending on what purpose is set, the methods of its

achievement are determined, as well as it enables to control the innovation process in accordance with the set goals. The innovation activity of an enterprise depends on its ability to meet the needs of consumers, a stable position on the market, competitiveness and, ultimately, financial stability, survival capability.

So, in order not to stay on the verge of global development on the path to the innovation-information economy, Ukraine needs to create an environment favorable for innovation. Realization of the proposed directions of activation of innovation activity in Ukraine will allow to significantly increasing the level of innovation activity of enterprises.

References

1. Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy. — № 40-IV vid 04.07.2002 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. — 2002. — № 36. — 266 s.

2. Vasyliev, O. V. Konspektlektsii "Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti" (dlia studentiv 4 kursu napriamu pidhotovky 0501 "Ekonomika i pidpryiemnytstvo" spetsialnosti 6.050100 "Ekonomika pidpryiemstva") [Tekst] / O. V. Vasyliev, N. M. Bohdan; Khark. nats. akad. misk. hosp-va — Kh.: KhNAMH, 2010. — 100 s.

3. Zakharchenko V. I. Innovatsiiny i menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky: Navch. posib. / Zakharchenko V. I., Korsikova N. M., Merkulov M. M. — K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2012. — 448 s.

Shubina Ivanna
Assistant Professor, Liberal Arts Department, General Education
American University of the Middle East
Egaila, Kuwait

Kulakli Atik
Associate Professor, College of Business Administration,
MIS Department
American University of the Middle East
Egaila, Kuwait

FROM CREATIVE ABILITIES TO CREATIVE PERSONALITY: CONTEMPORARY DEBATES

Creativity has been a subject of interest among scientists and practitioners from different fields. Psychologists created theoretical background for creativity, developing difference models and classifications in an attempt to establish the relation between creativity and psychological variables. This paper provides an overview of important discoveries related to creativity from a psychological perspective.

Creativity used to be related to human ability to produce ideas, to find original and unusual solutions, and to use non-traditional non-stereotypical schemes of thinking. Creativity can be considered as a basic human trait or as an ability to cope with difficulties, puzzles, and challenges in one's life, and as such, it is related to psychological and social adaptation (da Costa et. al., 2015), as well as a process, product, or person's attribute and as a context that enables creativity to develop and persist (Baer, 2010).

Creativity can also be defined as the development of influential, unconventional, and useful ideas (Runco, 2004). According to Cropley (2001), creativity has three crucial aspects: novelty, effectiveness, and ethicality. Some sources describe creativity as psychological process and as a life attitude (Дерманова & Крылов, 2004).

One of the most urgent and significant questions for psychologists, teachers, and managers concerns the relationship between creativity and intelligence. As a result of contemporary sources analysis, it is possible to underline at least three main approaches examining the relationships between creativity and intelligence:

1. Ability to be creative is independent factor unrelated to intelligence (Taylor, 1985). If IQ is higher than 120, creativeness became an independent variable, suggesting that there are no creative people with low IQ, but it is possible to find intellectual person with low creativeness.
2. High level of intellectual development assumes high level of creativeness and vice versa (Eysenck, 1993). Intellectual talent is considered as necessary but insufficient condition for creativity. Motivation, personal values, and personality features, such as cognitive talent, sensitivity to problems, independence in uncertain and difficult situations, play the main role in creativeness determination.
3. Creative abilities do not exist (Weksler, Gerbert et al., in Ильин, 2009). It has been proven that to discover some basic scientific laws, it is enough to apply usual cognitive processes, transformed in some specific way. The process of solving creative tasks is described as interaction among other cognitive processes.

Modern theories of creativity base their assumptions on the fact that this phenomenon is complex and has many different aspects, and combination of many elements is necessary for its development (Simonton, 2000). Several studies have identified features of creative personality:

- Esthetic sensitivity, including esthetic empathy, sense of shape and style and perfectionism (Барышева, Жигалов, 2006).
- Self-confidence, arrogance, not acceptance of social limitations, tendency for risk, resistance to interference from the environment and different conflicts (Sternberg & Lubart, 1996).
- Awareness, responsibility, perseverance, sense of duty, high control of behavior and emotions, entrepreneurship, risky behavior, determination, social courage, internal locus of control, and intellectual liability (Суслова, 1991).

Another study (Марищук, Пыжьянова, 2007), proved relationships between divergent thinking and radicalism, domination, sensitivity, and nonconformity. Other research has indicated clear correlation of creativity with extraversion, agreeableness, neuroticism, and conscientiousness (Hulsheger et al., 2009).

Motivation is strictly related to enhance individual's creative potential. Few studies demonstrated, that intrinsic motivation may reinforce creativity, while extrinsic motivation may inhibit it (Шубіна, 2013, 2012). Individuals, who perceive a reward as a "bonus" used to be more intrinsically motivated and more creative. For instance, low-skill students demonstrated higher creativity when expecting evaluation in comparison with high-skill students (Hennesey, 2001). When students perceived an

academic committee as a possibility for receiving confirmation of their capabilities or recognition from respected experts, creativity was reinforced (Amabile, 2013).

Feedback that students receive from their educators with its motivational aspect considered as important barrier for enhancing creativity (Shubina & Kulakli, 2018a, 2018 b). Comparison to achievements of others and based on its evaluation or judgement may cause negative feeling, what decreases students desire and capabilities for creative thinking (Runco, 2004). Additionally, studies conducted by cognitive psychologists proved negative impact of extrinsic motivation (i.e. expected reward or evaluation) on creativity among adults (Deci & Ryan, 1980).

The technology today have been seen in different forms such as multi-media, social networking, telecommunication, mobile applications, etc (Seker & Kulakli, 2016; Kulakli & Mahony, 2014). Technology has significant effects and impacts on idea generation, concept development, processes, methods, approaches, practices in all disciplines mostly in teaching and learning era (Kulakli & Birgun, 2011).

Advancement of new technology and common tools provides convenient content deliveries among user groups and individuals. Learning become more interactive, cooperative, collaborative, socially-connected, and continuous based. It includes all earning initiatives such as in-campus, physical classroom based, on training (in office), virtual classroom, online interactive (e-learning), game-based, as well as with forums (Shubina & Kulakli, 2018a, 2018b). Modern technology provides different creativity tools to individuals from basic skills of computer literacy to advanced level of programming, modelling, analyzing, etc. Visual content creation, artificial intelligence, big data analysis and repositories provide huge amount of information to be used in academic and personal research purposes (Kulakli, 2005). Moreover, Information and Communication Technologies (ICT) provides better solutions in creative human behavior that as a result of discovery and acquire of new knowledge and innovative outcomes (Kulakli et al. 2015).

Although many theoretical and empirical studies were conducted on creativity and other related subjects, the development of technology and science requires research in some specific fields that focus on motivating individuals to be creative, applying modern technology to develop creativity, enhancing creativity during educational process, applying psychological knowledge in stimulating of creativity, and utilizing special psycho-social conditions of personality in developing creativity (Шубіна, 2011, 2009).

References

1. Amabile, T. (2013). Componential theory of creativity. In E. Kessler (Ed.), Encyclopedia of management theory (pp. 135–140). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc.

2. Baer, J. (2010). Is creativity domain specific? In J. Kaufman, & R. Sternberg (Eds.), Cambridge Handbook of creativity. Cambridge: Cambridge University Press, 321–341.

3. Cropley, A. J. (2001). Creativity in education and learning: A guide for teachers and educators. Sterling, VA: Stylus Publishing.

4. da Costa S., Paez, D., Sanchez, F., Garaigordobil, M., Gondim, S. (2015). Personal factors of creativity: A second order meta-analysis. Journal of Work and Organizational Psychology, 31, 165–173.

5. Deci, E., & Ryan, R. M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (pp. 39–80). New York: Academic.

6. Eysenck, H.J. (1995). Genius: The natural history of creativity. New York: Cambridge University Press.

7. Hülsheger, U., Anderson, N., Salgado, J. (2009). Selecting for innovation: What's good for job performance doesn't need to be good for innovative performance. 14th Congress of the European Association of Work and Organizational Psychology Santiago, 13–16 May.

8. Kulakli, A. (2005). Yeni ürün geliştirme sürecinde bilgi paylaşımının önemi ve bir uygulama. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 4(8), 99–114.

9. Kulakli, A., and Birgun, S. (2011). Müşteri merkezli operasyonel bilgi yönetimi için veri yönetiminin ölçülmesi. ITU Dergisi/b, 2(1).

10. Kulakli, A. and Mahony, S. (2014). Knowledge creation and sharing with Web 2.0 tools for teaching and learning roles in so-called University 2.0. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 150, 648–657.

11. Kulakli, A., Kulakli, A., Aslan, S. (2015) Isletmelerde bilgi teknolojilerindeki gelismelerin isletme ve yonetim fonksiyonlari uzerine etkileri. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 4 (1), 1–16. Retrieved from http://dergipark.gov.tr/bujss/issue/3859/51587

12. Runco, M. A. (2004), Creativity. Annual Review of Psychology, I, 657–687.

13. Seker, S. E., and Kulakli, A. (2016). Macroeconomic ICT Facts and Mobile Telecom Operators via Social Networks and Web Pages. Journal of Economics Business and Management, 4(2), 99–103.

14. Shubina, I. and Kulakli, A. (2018b). Creativity and pervasive learning in contemporary educational paradigm. Prepared for publishing manuscript.

15. Shubina, I. and Kulakli, A. (2018a). Critical thinking and creativity in relation with educational technologies and knowledge generation. Submitted for publishing manuscript.

16. Simonton D. K. (2000). Creativity: Cognitive, personal, developmental and social aspects. American Psychologist, 55, 151–158.

17. Sternberg, T. Tardif (eds.) The nature of creativity. Cambridge.

18. Айзенк Г., Кэмин Л. (2002) Природа интеллекта — битва за разум. — М.

19. Барышева Т. А., Жигалов Ю. А. (2006) Психолого-педагогические основы развития креативности. — СПб.

20. Дерманова И. Б., Крылова М. А. (2004). Креативность, личностные особенности и стратегии совладания старших школьников. Ананьевские чтения: Материалы научно-практической конференции. СПб., 384–386.

21. Ильин, Е. П. (2009) Психология творчества, креативности, одаренности. Серия: Мастера психологии. СПб: Питер, 434.

22. Марищук В. Л., Пыжьянова Е. В. (2007) О применении системного подхода в изучении дивергентного мышления. Ананьевские чтения, Материалы научно-практической конференции. Спб., 35–36.

23. Роджерс К. (1994) К теории творчества: Взгляд на психотерапию. Становление человека. М., 74–79.

24. Суслова Т. С. (1991) Некоторые особенности креативных личностей. Системное исследование индивидуальности. Пермь, 149.

25. Шубіна І. (2013) Метод проекту і компетенції студентів у процесі навчання в польських вищих навчальних закладах. Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія: Педагогіка та Психологія. 41 (3), 591–596.

26. Шубина И. (2012) Результаты обучения и способы их оценивания в высшей школе. Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. К.: ВІКНУ, 35, 243–250.

27. Шубіна І. (2011) Навчання методом проекту в польських вищих навчальних закладах та компетенції студентів. Гуманізація навчально-виховного процесу. Науково-методичний збірник (спецвипуск 7). Частина ІІ, Словянськ: СДПУ, 190–198.

28. Шубіна І. (2009) Особливості використання методу проекту у вищій школі. Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. К.: ВІКНУ, 22, 291–298.

Yatsuk Iryna
Student of the Department of Entrepreneurship and Business of the Kyiv National University of Technologies and Design
Kyiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Before any company appears the problem of increasing the efficiency of activities, increasing the competitiveness of the market. It is proved that today the main driver of the development of enterprises is the personnel, and the effective mechanism of motivation is the main tool for activating the labor activity of human resources. According to the results of the research, a rational system of personnel motivation enables to increase the efficiency of labor activity by 40%.

The basis for motivating the employee's behavior is the needs and values that motivate a person to take certain actions, so the organizational culture can create a motivational field that can unite staff around meaningful goals, to encourage employees to work creatively and effectively for their own good and for the benefit organization. Close relationship in the chain of organizational culture — motivation — the effectiveness of the enterprise.

The leading role in the process of motivation belongs to the needs of a person who in the "enlarged" form can be regarded as a set of three main groups: material, labor and status. Therefore, it is advisable to divide the motivation into material and immaterial. Material motivation is the most obvious way of rewarding employees. It is a system of material incentives for labor, whose purpose is to ensure the balance of wages of workers with the quantity and quality of labor.

In order to increase the productivity of workers in forming the motivational mechanism, the following recommendations should be taken into account:

- it is necessary to form the goal of the employees of the enterprise and establish the relevant indicators;
- it is necessary to choose a system of motivation for labor, to develop methodological and normative support taking into account the specifics of the personnel;
- improve the organizational structure of the management of the team and form units in it that interact with each other;

- classify the work, analyze the number of personnel of the divisions;
- it is necessary to create information and technical support for the system of remuneration;
- it is necessary to study and discuss the system of motivation in the collective one can identify the main types of motives and incentives: tangible and intangible.

Under the material motivation should be understood as the desire for prosperity, a certain level of well-being, material standard of living. The desire of man to improve his well-being leads to the necessity to increase labor input, and, consequently, to increase the quantity, quality and efficiency of labor. Particularly relevant is the problem of material motivation for countries with market economies, which includes Ukraine. This is due, for at least two reasons:

- low income, deformations in their structure and differentiation;
- the need for the formation of new content forms and methods of material incentives.

Equally important is intangible motivation. It is aimed at increasing employee loyalty to the company at the same time as reducing the cost of compensating employees for their labor costs. Under the immaterial author, he understands such incentives for highly productive work that are not issued to employees in the form of cash or cashless money, but may require the company to invest in the quality of the workforce, namely: the possibility of development and training, career planning, health improvement, preferential food etc. The main effect that is achieved through non-material motivation is to increase the level of loyalty and interest of the employees in the company.

To the moralmethods of motivation is recognition of merits (personal and public). The essence of personal recognition is that the employees who are positively distinguished in the cases of the enterprise are mentioned in the reports of the senior management of the company or personally presented to him, receive the right to sign the relevant documents, in the development of which they participated their personal greet the directorate on the occasion of holidays or family dates.

One of the modern non-traditional approaches to building a system of material incentives, which is increasingly spread in foreign practice, is the application of compensation compensation schemes for a long-term employee career. This is due to the employer's attempt to fulfill the following tasks simultaneously: to balance the economic levers of strengthening control over the work of employees; reduce the cost of exercising control functions; contribute to the formation of a stable labor collective; Reduce the cost of training new employees by reducing staff

turnover; to increase the motivation potential of wages of employees, forming the personnel "core" of the organization.

In general, it is possible to formulate a number of rules for effective staff motivation: unexpected, unpredictable, irregular bonuses that motivate much more effectively than expected. It is important to note that there is not a long period of time between the work done and the reward.

An important motivational tool is also the creation of corporate traditions, rituals, organization of holidays, recreation, competitions. Such measures can carry not only moral and ethical load, but also serve as a means of translating the company's value to employees, stimulate internal competition of individual employees and units, be a tool for personnel assessment, a way to identify respect, recognition of employee merits.

Consequently, the social and economic basis of behavior and the intensification of efforts of the personnel of the enterprise (organization), aimed at increasing the effectiveness of its activities, is always the motivation of labor. All organizations and merchants use a variety of methods and methods to encourage employees. However, the primary preference is given to material motivation. It is worth remembering that choosing a system of motivation should necessarily take into account the needs and interests of employees. The process of implementing this system should be aimed at achieving a certain result — satisfied employees who are committed to their work.

References

1. Bazaliiska N. P. Stan systemy motyvatsii personalu na vitchyznianykh pidpryiemstvakh / N. P. Bazaliiska, M. P. Kazanovska // Innovatsiina ekonomika. — 2013. — № 5. — S. 103–105.;

2. Bashuk T. O. Dotsilnist formuvannia orhanizatsiinoi kultury na pidpryiemstvi / T. O. Bashuk, A. M. Zholudieva // Marketynh i menedzhment u innovatsii. — 2011. — № 2. — S.179–184.

3. Voronkova A. E., Bab'ian M. M., Korenev E. N., Mazhura I. V. Korporatsii: upravlinnia ta kultura. Monohrafiia. / Zazah. red. dok. ekon. nauk, profesoraVoronkovoi A. E. — Drohobych: Vymir, 2006. — 376 s.

4. Kharchyshyna O. V. Formuvannia orhanizatsiinoi kultury v systemi menedzhmentu pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti [Tekst]: [monohrafiia] / O. V. Kharchyshyna. — Zhytomyr: Vyd–voZhDUim. I. Franka, 2011. — 290 s.

Бількевич Лілія Ігорівна
студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Інвестиційна діяльність розглядається як сукупність заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб, а також держави щодо реалізації інвестицій. Метою управління інвестиційною діяльністю є забезпечення ефективного інвестування в короткостроковому і довгостроковому періодах. Основна ціль інвестиційного менеджменту підприємства полягає в максимальному збільшенні добробуту підприємства та її власників, шляхом зростання її ринкової вартості.

Під інвестиційним об'єктом розуміють будь-яке майно, зокрема основні засоби та оборотні кошти, цінні папери, інтелектуальні цінності, цільові грошові внески, науково-технічна продукція та інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єктами управління інвестиційної діяльності виступають особи, які приймають рішення стосовно управління інвестиціями та інвестиційною діяльністю підприємства. Усі суб'єкти поділяють на внутрішні та зовнішні. Внутрішніми суб'єктами є особи, діяльність яких прямо пов'язана з конкретним підприємством, а саме власники підприємства та інвестиційний менеджер. До зовнішніх суб'єктів відносяться державні (центральні органи державної влади, регіональні органи державної влади, державні інститути, що впливають на інвестиційну діяльність підприємства) та недержавні суб'єкти (інформаційні, консалтингові, маркетингові та інші структури, приватні інвестори, зокрема іноземці, та інші недержавні організації та підприємства) [1].

Інвестиційна діяльність — це найважливіший елемент підприємницької діяльності, тому її основною метою є забезпечення найбільш результативних шляхів досягнення інвестиційної стратегії окремого підприємства на кожному етапі його розвитку. В процесі реалізації даної мети управління інвестиційною діяльністю направлене на постійний розвиток та вирішення ряду певних завдань, які важливі для розвитку економіки підприємства. До таких завдань відносять:

1. Визначення необхідних обсягів інвестування для вирішення поточних і стратегічних цілей підприємства, а також для підтримки стабільного зростання компанії;
2. Розробка ефективної інвестиційної стратегії, що відображає потреби підприємства;
3. Максимальне збільшення рівня прибутковості підприємства від її інвестиційної діяльності. Як правило, збільшення доходу від інвестицій безпосередньо пов'язане зі збільшенням ризиків отримання цього доходу. Тому необхідно чітко розуміти і зважити можливий прибуток і супутні ризики;
4. Максимально можливе зниження інвестиційних ризиків за рахунок зовнішнього і внутрішнього страхування, передачі частини ризиків партнерам по інвестиційному проекту;
5. Підтримання достатнього рівня ліквідності власних інвестицій;
6. Підтримання необхідного обсягу інвестиційних ресурсів і джерел інвестування. Це досягається шляхом підтримки балансу, між розміром фактично залучених інвестицій всіх форм (грошовій, матеріальній і нематеріальній) і розміром прогнозованих інвестицій;
7. Пошук методів і способів удосконалення та прискорення реалізації діючої інвестиційної програми підприємства;
8. Підтримання фінансової рівноваги і благополучного стану підприємства при здійсненні інвестиційної діяльності [2, с. 28–30].

Усі перелічені завдання тісно переплетені в управлінні інвестиційної діяльності. Для більш успішної реалізації їх необхідно оптимізувати між собою, що у свою чергу буде сприяти досягненню головної цілі інвестиційної діяльності.

У процесі формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємство повинно ґрунтуватися на принципах стратегічного менеджменту, які передбачають ряд етапів:

1. Для початку необхідно оцінити і проаналізувати ефективність інвестиційної діяльності підприємства в попередньому періоді. Аналіз проводиться шляхом оцінки внутрішнього інвестиційних можливостей підприємства і успішності її інвестиційної діяльності;
2. Вивчення інвестиційної сфери та інвестиційного ринку;
3. Визначення стратегічних цілей підприємства на основі запланованої інвестиційної діяльності. Тобто визначення тих цілей, які вимагають підтримку у вигляді інвестицій створення;
4. Створення і розробка інвестиційної політики підприємства щодо напрямів інвестування.

Таким чином, процес управління інвестиційною діяльністю включає в себе етапи визначення загальної стратегії інвестування, постановку цілей інвестиційної діяльності, їх обґрунтування, а також вибір напрямку інвестицій і оцінка їх ефективності.

Підводячи підсумки можна зробити висновок, що управління інвестиційною діяльністю, а також її цілі та задачі направлені на постійний розвиток та удосконалення операційної діяльності підприємства і на підтримання достатнього та стабільного інвестиційного фінансування.

Література

1. Вініченко І. І. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства / Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — № 4. — С. 9–13.

2. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності: Навчальний посібник — К.: Знання-Прес. — 2003. — 622 с.

3. Федоренко В. Г. Інвестознавство: Підручник. — К.: МАУП — 2004. — 480 с.

4. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні: Навчальний посібник. — К.: Лібра. — 1998. — 392 с.

Броварець Олександр Олександрович
кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційно-технічних
та природничих дисциплін
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

«ТАБЛИЦЯ МЕНДЕЛЄЄВА» ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА — КЛАСИФІКАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЕЛЕМЕНТІВ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА ОЛЕКСАНДРА БРОВАРЦЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ ЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ РОСЛИННИЦТВА

Сьогодні на ринку представлено широкий спектр техніки для реалізації технологій точного землеробства.

Про те не зважаючи на все це, відсутні компаній, які можуть фахово «під ключ» «заточити» увесь наявний арсенал технологій точного землеробства у межах певного агропідприємства.

Як правило кожна компанія, яка «пропагує» точне землеробство, «накриває» свій сегмент, наголошуючи на його важливості. Все це створює перешкоди для ефективного впровадження комплексу технологій точного землеробства.

Потрібне розуміння того, що лише комплексний підхід при реалізації точного землеробства дасть можливість отримати очікуваний економічний результат.

Відсутність стандартів, настанов, приписів, навіть елементарних систем класифікації та методів систематизації елементів точного землеробства провокує/змушує використовувати агропідприємства різного роду технічні системи точного землеробства без розуміння сутті їх виконуваного процесу, без розуміння того що відбувається та доцільності, ефективності і необхідність їх використання при виконанні тієї чи іншої технологічної операції, відповідності цих систем рівню точного землеробства. Часто такий досвід лежить на досвіді менеджера дилерської компаній, яка «пропагує» ту чи іншу технологію. Зрозуміло, що задачею такого менеджера є збільшення

продажу таких систем без їх розуміння кінцевої необхідності, ефективності та доцільності їх використання при реалізації технологій точного землеробства.

Все це створює передумови для однобокого використання елементів технологій точного землеробства при виконанні технологічних операцій і як наслідок зниження їх ефективності та доцільності використання.

Це створює необхідність класифікувати елементи технологій точного землеробства, що дасть можливість забезпечити увесь комплекс виконання технологічних процесів сільськогосподарського виробництва при реалізації сучасних ефективних технологій рослинництва.

Саме тому пропонується модель для класифікації елементів точного землеробства Олександра Броварця для реалізації сучасних технологій рослинництва, яка за зразком таблиці Менделєєва кожному елементу цих технологій визначить свою комірку для реалізації та їх послідовність, а відповідно дасть розуміння ефективності та необхідності їх використання.

З цією метою розроблена система класифікації різних елементів точного землеробства за етапами впровадження та необхідність їх впровадження на кожному з етапів.

Для класифікації елементів точного землеробства складена наступна таблиця 1.

Дана система не враховує бізнес інтересі будь-якої із сторін, та є спробою об'єктивної класифікації різного роду елементів точного землеробства вибудувавши їх загальну систему.

Про те така система в кінцевій своїй меті дасть можливість вибудовувати справжню стратегію реалізації технологій точного землеробства, надавши послідовність та об'єктивно оцінити необхідність та ефективність тих чи інших елементів точного землеробства, як виробникам сільськогосподарської продукції — агропідприємства, так і бізнесу «заточеного» під точне землеробство.

В кінцевій меті будуть прописані чіткі правила та нормативи використання технологій точного землеробства. Зважаючи на початкову спробу такої системи вона є не повною, і містить модуль для надбудови та доповнення. Тому кожен бажаючий може дати свої пропозиції по наповненню такої системи.

На думку спадає така фраза, якщо любиш «точне землеробство», домалює новий квадрат із власною обґрунтованою системою реалізації елементів точного землеробства.

Класифікація методів, підходів та систем точного землеробства та підходів до реалізації систем точного землеробства на основі запропонованого переліку товарі і послуг.

Таблиця 1

Класифікаційна модель Олександра Броварця для реалізації технологій точного землеробства

№ п/п	Технологічний процес	№ підкласу	Елементи точного землеробства
1	Агрохімічне обстеження полів	1.1.	*Визначення координат місцезнаходження об'єкта з використанням навігаційних систем.*
		1.2.	*Виділення границь досліджуваного поля для реалізації елементів технологій точного землеробства.*
		1.3.	*Технічна система локального оперативного моніторингу електропровідних характеристик ґрунтового середовища.*
		1.4.	*Технічна система локального оперативного моніторингу електромагнітних характеристик ґрунтового середовища.*
		1.5.	*Визначення статичної твердості ґрунту по горизонтах оброблюваного шару.*
		1.6.	*Визначення динамічної твердості (щільності) по поверхні сільськогосподарських угідь.*
		1.7.	*Виділення зон неоднорідності/варіабельності на основі даних про поле.*
		1.8.	*Пробовідбірники для відбору зразків ґрунтових проб.*
		1.9.	*Агрохімічне обстеження лабораторією.*
		1.10.	*Системи технічного зору розміщені на різних агрегатах (наземні, повітряні, космічні).*
		1.11.	*Метеостанції для контролю стану агробіологічного стану сільськогосподарських угідь (ґрунту, повітря, погоди).*
2	Основний обробіток	2.1.	*Визначення глибини виконання технологічної операції.*
		2.2.	*Диференційоване виконання технологічних операцій основного обробітку ґрунту.*
		2.3.	*Плужний обробіток.*
		2.4.	*Дисковий обробіток.*
		2.5	*Технологія No-till.*
		2.6.	*Технологія Strip-till.*

№ п/п	Технологічний процес	№ підкласу	Елементи точного землеробства
3.1.	Передпосівна підготовка	3.1.	*Основне диференційоване внесення добрив в розкид.*
		3.2.	*Основне диференційоване внесення добрив в рядок.*
		3.2.	*Основне внесення засобів захисту рослин.*
		3.4.	*Системи оперативного моніторингу якості виконання технологічних операцій.*
4	Сівба	4.1.	*Диференційована сівба сільськогосподарських культур в рядок.*
		4.2.	*Диференційована сівба сільськогосподарських культур в розкид.*
		4.3.	*Диференційована сівба сільськогосподарських культур по мерзлоталому ґрунту.*
		4.4.	*Диференційоване внесення мінеральних добрив при сівбі сільськогосподарських культур.*
		4.5.	*Диференційоване внесення органічних добрив при сівбі сільськогосподарських культур.*
5	Вегетація	5.1.	*Оперативний моніторинг засобами повітряного базування, дронами.*
		5.2.	*Оперативний моніторинг засобами супутникового моніторингу.*
		5.3.	*Диференційоване внесення мікроелементів оприскувачами.*
		5.4.	*Диференційоване внесення хімічних засобів захисту.*
		5.5.	*Диференційоване внесення органічних засобів захисту.*
6	Збір урожаю	6.1.	*Моніторинг урожайності.*
		6.2.	*Датчик вологості.*
		6.3.	*Перевантажувачі з вагами.*
7.	Програмні засоби та продукти	7.1.	*Спеціалізоване програмне забезпечення для роботи із елементами точного землеробства*
		7.2.	*Софти.*
		7.3.	*Сайти.*

На даний момент відсутній економічний аналіз реалізації тих або інших технологій різного роду компаніями, що є важливою основою реалізації технологій точного землеробства.

Початкове наповнення даної таблиці наведено компаніям, які перебувають «на слуху» при їх реалізації.

У подальшому відбуватиметься розшифрування кожного пункту такої системи та їх уточнення за допомогою досвіду або особистого звернення керівника або уповноваженого даної компанії, яка реалізує елементи точного землеробства.

Така класифікація дасть можливість забезпечити визначення економічної ефективності кожного кроку при реалізації технологій точного землеробства

У подальшому навпроти кожного етапу із переліку з'явиться перелік компаній, які можуть забезпечити ефективну реалізацію означеного напряму.

Література

1. Hertz A. Chad and John D. Hibbard. «A Preliminary Assessment of the Economics of Variable Rate Technology for Applying Phosphorus and Potassium in Corn Production», Farm Economics iss. 14, Department of Agricultural Economics, University of Illinois, Champaign-Urbana. — 1993. — P. 218–231.

2. Медведев В. В. Неоднородность почв и точное земледелие. Часть I. Введение в проблему. Харьков Изд. «Изд 13 типография», 2007, 296 с.

3. Иванов Ю. П., Синяков А. Н., Филатов И. В. Комплексирование информационно-измерительных устройств ЛА. 1984. — 207 с.

4. http://druzhba-nova.com/ru/index.html.

5. http://kbo-agro.com.ua.

6. www.geonics.com.

7. http://www.veristech.com.

8. Патент № 66982 від 25.01.2012р., бюл. № 2, МПК B62D01/00.

Кучеренко Тамара Євгеніївна
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ

Глобалізація світових економічних процесів та значні структурні зрушення напрямків економічної діяльності у сторону інноваційно-інформаційних технологій, кардинальні зміни у способах і методах конкуренції та зростання ролі інтелектуального капіталу змінили сформовані у минулому погляди на бухгалтерську звітність та основний її показник — прибуток, надаючи інші орієнтири соціально-економічним процесам суспільства та відображення цих процесів у фінансовій звітності. «В області інвестицій, кредитування, власності, реструктуризації капіталу, управління, макро- і мікроекономічними процесами відносин, визначення фінансових результатів та в інших ситуаціях балансові звіти, мабуть, єдині достовірні і якісні джерела інформації для прийняття рішень. Тому теорія і практика складання балансів є виключно актуальними» [2, с. 13–14].

Одним із головних завдань фінансової звітності, як зазначають науковці, є багатоаспектне вимірювання, інтерпретація результатів діяльності суб'єкта господарювання та оцінка вартості його контрольованих ресурсів. Зміст фінансової звітності, який формується під впливом потреб різних груп користувачів, регламентується на законодавчому рівні, вимогами фондових бірж, професійними бухгалтерськими нормами. Вважається, що запровадження додаткових форм звітності щодо соціально-орієнтованої інформації може позитивно впливати на інвестиційну привабливість економічного суб'єкта.

Актуальність і необхідність запровадження соціально орієнтованої звітності як обов'язкової складової фінансової (публічної) звітності, а також дієвий фактор її складання і оприлюднення економічними суб'єктами розпочали досліджувати західні вчені, зокрема, М. Р. Метьюс та М.Х.Б. Перера, М. Ф. Ван Бреда, Ч. Гаррісон, П. Герстнер, К. М. Діган, С. Діпіаза, Р. Екклз, Д. Колдуелл, Б. Нідлз, Е. С. Хендріксона, М. Кендзюра.

Фінансова (публічна) звітність формується із дотриманням принципу превалювання економічного змісту над юридичною формою, оскільки спрямована забезпечити релевантність інформації щодо можливостей підприємства генерувати економічні вигоди в умовах реального ринкового середовища. Тому поняття «контрольовані ресурси» включає не лише ті активи, які придбані підприємством на правах власності, але і ті, які використовуються на умовах операційної оренди, природні ресурси, які безпосередньо або опосередковано використовуються практично безкоштовно у процесі діяльності для отримання економічних вигід суб'єктом економіки. Так, нині у процесі сільськогосподарського виробництва спостерігається погіршення стану агроландшафтів та виснаження грунтового покриву, середній рівень вмісту гумусу в грунтах України скоротився із 3,64% у 1961 р. до 3,16% в останні роки [1]. Промислові підприємства забруднюють оточуюче середовище шкідливими викидами і відходами, різноманітними запахами і шумом, що призводить до надлишкового попиту на медицинські і соціальні послуги.

Під впливом швидко наростаючих темпів розвитку економіки процес негативного впливу економічних суб'єктів вийшов з-під контролю суспільства, що призвело до катастрофічних змін навколишнього середовища, які загрожують життю і здоров'ю людей. У зв'язку з цим постає проблема визначити витрати, які здійснює суспільство у зв'язку із діяльністю економічного суб'єкта і ці витрати мають відповідним чином обліковуватися, відображатися у публічній звітності та відшкодовуватися таким суб'єктом. На противагу цьому факту, суб'єкт економіки прерогативу свого існування бачить у постійному збільшенні прибутку і тому додаткові витрати на охорону оточуючого середовища, додаткові соціальні витрати не вписуються у його економічні і етичні норми. У цьому контексті слід завжди пам'ятати висновки, зроблені ще у XIX столітті Т. Д. Даннінгом (T. J. Dunning), а потім процитованими К. Марксом про те, що: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10%, и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживлённым, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [5, с. 770]. Це повною мірою стосується і національної економіки, її ринку капіталу. Поряд із цим інтеграція України у європейське співтовариство, інші сучасні глобальні ринкові перетворення вимагають визнання і запровадження західних стандартів фінансової звітності і соціальної відповідальності

у практику суб'єкта економіки. Ще в 1996 р. було прийнято стандарт The Global Reporting Initiative (GRI — Керівництво по звітності в області сталого розвитку), який сформулював універсальний підхід до звітності щодо сталого розвитку підприємств. В ньому наведені показники, які відображають соціальну та екологічну політику підприємств. Рекомендації GRI передбачають підготовку звіту на основі діалогів з представниками зацікавлених сторін. Одна з основних відмінностей і переваг GRI в тому, що вона дозволяє компанії, що звітує, використовувати рекомендації поетапно. Тобто компанія, яка тільки встає на шлях звітності зі сталого розвитку, може на перших порах використовувати лише загальні принципи документа.

З 1 січня 2018 р. GRI STANDARDS рекомендовані до виконання для звітів. Глобальна Ініціатива по Звітності (GRI) опублікувала нові стандарти, які мають модульну структуру GRI STANDARDS. Вони складаються з трьох універсальних стандартів для всіх організацій, крім того виділяються 33 тематичних стандарти. Три універсальних стандарту наступні:

Основоположний стандарт (Foundation Standard). Він містить принципи звітності «відповідно до критеріїв». Це те, від чого слід відштовхуватися будь-якої організації, яка впроваджує у себе стандарти GRI.

Загальний стандарт по розкриттю (General Disclosures Standard). Він містить такі питання як організаційна структура, управління, участь в корпоративних відносинах стейкхолдерів, практика звітності, стратегія і аналіз.

Стандарт про підхід до управління менеджменту (Management Approach Standard). Містить вимоги до розкриття інформації про підхід менеджменту. Він може використовуватися в будь-якому тематичному стандарті GRI.

Під соціальною відповідальністю компанії переважно розуміють надання благодійної допомоги громаді, розвиток власного персоналу, чесне введення бізнесу та дотримання і захист прав людини. Найменше асоціюють із соціальною відповідальністю впровадження принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки, здійснення екологічних проектів та участь у регіональних програмах розвитку [4].

Вітчизняний досвід складання соціальної звітності практично відсутній. В практиці українських підприємств соціальні звіти є ще незвичним явищем, але глобалізаційні та інтеграційні процеси призводять до необхідності їх впровадження. «Публікація соціальних звітів змушує замислитись над роллю, яку суб'єкти економіки можуть відіграти в суспільному та господарському житті. Чи є це чисто технічна операція з боку суб'єктів господарювання, які шука-

ють нові способи суспільної легітимізації, своєрідна стратегія, яка носить назву «приспати ворога»? А може, навпаки, вона відображає ґрунтовні зміни, які походять з філософії функціонування сучасного бізнесу?» [3, с. 72–73].

Тому існуюча практика складання та подання фінансової звітності національними економічними суб'єктами, яка формується на основі міжнародних стандартів фінансової звітності і законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку, має бути трансформована у публічну інтегровану звітність, щоб забезпечити її адекватність сучасним соціально-економічним реаліям.

Література

1. Балюк С. А. Звернення до керівництва держави щодо подолання кризової ситуації у сфері охорони земель / С. А. Балюк, А. С. Даниленко, О. І. Фурдичко // Вісник аграрної науки. — 2017. — № 11. — С. 5–8.

2. Бреславцева Н. А. Балансоведение. Учебное пособие / Н. А. Бреславцева, В. И. Ткач, В. А. Кузьменко. — М.: «Издательство Приор», 2001. — 160 с.

3. Жиглей І. В. Еволюція бухгалтерського обліку в контексті розвитку соціальних відносин / І. В. Жиглей // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2009. — № 1(13). — С. 64–74.

4. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку. Аналітичний звіт: [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/04/ksv-2005-2010-analitychnyy-zvit.pdf

5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том 1. Книга I: Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. — Издание второе. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. — Т. 23. — 907 с.

Март Іоланта Олександрівна
студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Актуальність теми визначається тим, що за останні роки ринок вітчизняних ресторанних послуг зазнає постійних змін, за підвищенням показників конкурентоспроможності слідує їх падіння. Безумовно, це пов'язано з нестабільною економічною та політичною ситуацією, що склалася в Україні на сьогоднішній день.

Результати особливостей визначення сутності та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства представлені у дослідженнях багатьох науковців, таких як, А. О. Аветісова, В. А. Антонова, Н. М. Кузнєцова, Н.О. П'ятницька. Л. Г. Агафонова, Е. А. Джанджугазова, Карсекина В.И, Н. В. Кацерикова, А. В. Котельникова, Т. І. Ніколаєва, А. М. Рассулової, З. О. Фадєєвої та інших.

Отже, нами було визначено, щодо загальних критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства відносять:

– рівень відповідності очікуванням споживачів;
– рівень відповідності державним стандартам та нормативам;
– рівень відповідність інтересам власників.

Крім того, на нашу думку, комплексний показник споживчої оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств ресторанного господарства повинен ґрунтуватись на таких групових показниках, як альтернативність вибору, органолептичні та фізіологічні показники. Як одиничні при цьому пропонується використовувати показники відповідності продукції очікуванням споживачів, широту та глибину асортименту, ступінь унікальності продукції, консистенцію, колір, харчову цінність, тощо, що є специфічними саме для підприємств ресторанного господарства.

Крім того, вважаємо за необхідне перелік одиничних показників розширити показниками, що відображають естетичність продукції та ставлення споживачів до фірмових страв, що відповідає сучасним вимогам споживачів до продукції закладу [3].

Для здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства згідно з нормативними параметрами, нами запропоновано формування певних групових показників за формалізованими ознаками, а саме [3]:

- експлуатаційні, тобто оцінка складу приміщень для споживачів, архітектурно-планувальне рішення та оформлення;
- виробничо-технологічні, тобто аналіз асортименту та складу продукції;
- організаційні, тобто оцінка методів обслуговування, складу послуг;
- соціально-технологічні, аналіз вимог до обслуговуючого персоналу.

Перелік показників, щодо оцінки нормативної складової конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства, що нами запропоновано, ґрунтується на показниках оцінки, що представлено у діючих стандартах та включає показники відповідності складу приміщень типу закладу ресторанного господарства, оцінки місцезнаходження закладу та прилеглої території, зовнішнього вигляду, оформлення залів і приміщень для споживачів, мікроклімату, меблів, столової білизни, методів обслуговування, володіння персоналом правилами та технікою обслуговування.

Література

1. Дружиніна В. В. Оцінка практики функціонування національного ринку ресторанних послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/12.pdf

2. Аветисова А. О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку / А. О. Аветисова // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — № 28. — С. 117–123.

3. Михайлова Н. В. Критерії та показники оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства на рівні оперативного управління [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://infotour.in.ua/myhajlova.htm

Мосійчук Юлія Павлівна
студентка кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ І РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ

Належне створення, а надалі функціонування та розвиток кожного суб'єкта господарювання, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування. Більшість не мають достатніх навичок для ведення бізнесу, що і є причиною банкрутства. Як свідчать дослідження причинами банкрутств малих фірм США, 98% невдач у бізнесі пояснюються незадовільним управлінням (45% — некомпетентність, 20% — низький професіоналізм, 18% — брак управлінського досвіду, 9% — відсутність досвіду роботи на виробництві, 3% — невиконання взятих на себе зобов'язань, 2% — шахрайство, 1% стихійне лихо і лише 2% — причинами, що не залежать від якості управління фірмою). Тому такі заходи, як створення приватного підприємства, залучення іноземних інвестицій, випуск нової продукції, приватизація державного підприємства вимагають детальної підготовки. Від того, як буде проведена така акція, залежатиме успішна реалізація підприємницької ідеї. Для цього і потрібен бізнес-план [2].

Бізнес-планування — це систематизований розрахунок показників господарсько-фінансової діяльності на оперативний (поточний) плановий період та вибір оптимальних відповідей до критеріїв оптимальності (максимізація прибутку; ефективності використання ресурсного потенціалу; мінімізація витрат).

Бізнес-план — це документ, який містить систему ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання прибутку, внаслідок реалізації підприємницького проекту. Це результат планування, зафіксований у стислій та зрозумілій формі документа. Він виступає інструментом досягнення мети, що включає всі основні напрями діяльності підприємства.

Існує ряд внутрішніх чинників, що обумовлюють необхідність розроблення бізнес-плану. До них відносять:1) створення організації, початок нового бізнесу (так званий «Start-Up»), у контексті чого бізнес-план допоможе врахувати особливості зовнішнього середовища, прорахувати можливі ризики та виробити відповідні сценарії

розвитку майбутньої організації; 2) розширення бізнесу (утворення дочірніх компаній, спільних підприємств); 3) потребу в перевірці нової бізнес-ідеї та оцінюванні реальних шансів щодо її втілення, де бізнес-план виступає основою для оцінки перспектив розвитку нового проекту, тому в разі виявлення недосконалості, організація не зазнаватиме втрат; 4) необхідність об'єктивного звірення цілей діяльності організації і з наявністю необхідних для їх реалізації ресурсів [4].

Розробка бізнес-плану. Типової форми бізнес-плану не існує, але у всіх випадках там повинна міститись характерна інформація, що є необхідною для прийняття рішення про можливість фінансування підприємства.

Сучасний бізнес-план має містити наступні розділи:

I. Короткий опис проекту

II. Опис компанії (підприємства)

III. Аналіз ринку

IV. Проект

V. План впровадження проекту

VI. Додатки. [1]

Для того щоб інвестори зацікавились проектом, потрібно приділяти увагу кожному критерію. Варто описувати основні групи продуктів або послуг, які компанія виготовляє й реалізує; описувати динаміку збуту товарів і послуг протягом останніх років діяльності; демонструвати схему поширення товарів; принципи ціноутворення; рекламну діяльність фірми; методи стимулювання продажу; сервісні послуги компанії.

Також необхідно висвічувати процес виробництва основної продукції компанії, а також відповідати на наступні питання: де буде виготовлятися товар; які виробничі можливості підприємства; де, у якій кількості, за якими цінами необхідно здобувати сировину й матеріали, яка репутація постачальників сировини, їхній досвід роботи; наявність виробничих відходів, токсичних речовин і їхнє розміщення.

Необхідно докладно описувати ідею проекту: його ціль і сферу діяльності, у яку пропонується впроваджувати проект; яку продукцію або товар можна випускати, які послуги робити, щоб інвестор позитивно міг оцінити шанси нового підприємства, порівнюючи інші. Обов'язково показувати план одержання коштів для створення або розширення підприємства. А саме: скільки коштів необхідно для реалізації проекту; джерела отримання; очікуваний строк повернення вкладених коштів і одержання інвесторами прибутку [3].

Розглядаючи умови фінансування проекту, варто точно вказувати обсяг необхідного кредиту, а також докладно розробляти графіки його одержання й погашення.

Надаючи короткий опис вартості проекту, звернути особливу увагу на нові закупівлі (земля, приміщення й спорудження, включаючи транспортування, страхування, установку й будівництво); поліпшення інфраструктури; збільшення оборотних коштів (початкові видатки, додаткові запаси сировини й готових виробів, нові адміністративні видатки й видатки на маркетинг і збут); непередбачені видатки проекту (приблизно 15–20% суми перших трьох категорій видатків).

Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій, необхідно будувати діяльність так, щоб можна було зменшити ризик і залежні від нього втрати в майбутньому.

Отже, щоб почати розробку бізнес-плану, призначеного для одержання зовнішнього фінансування необхідно зосередитись на двох моментах: розробка бізнес-плану — тривалий і трудомісткий процес, що вимагає зосередити зусилля усіх співробітників компанії. Процес розробки виконаного бізнес-плану займає багато часу й вимагає залучення, як правило, декількох кваліфікованих фахівців; процес ухвалення рішення про фінансування проекту вимагає досить більших витрат часу. У процесі ухвалення рішення по цьому питанню підприємцеві необхідно враховувати, що для розробки конкурентоспроможного бізнес-плану його розробник повинен володіти повною й вичерпною інформацією про діяльність компанії, без цього бізнес-план не буде точно відтворювати стан справ, і наслідку реалізації проекту по такому бізнес-плані можуть бути катастрофічними для компанії.

Відповідальне ставлення та ґрунтовна підготовка бізнес-планів інноваційних проектів дозволяє досягнути поставлених цілей з мінімальними ризиками та у найкоротші терміни, що забезпечує підвищення ефективності реалізації проектів, досягнення підприємствами конкурентних переваг та можливості їхнього подальшого сталого розвитку в умовах змін навколишнього середовища.

Література

1. Барроу Д., Барроу П., Браун Р. Бізнесплан / Пер.р англ. — 3тє вид. — К.: Знання, 2006. — 285 с.

2. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 480 с.

3. Зубовський В. М. Економіка підприємства. — К., 2000. — 64 с.

4. Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. — К., 98. — 350 с.

Осадча Лариса Анатоліївна
доцент кафедри психолого-педагогічних дисциплін
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному світі роль мотивації в управлінні працівниками відіграє дуже важливу роль в розвитку суспільства. За допомогою людських ресурсів керівники досягають поставлених цілей та завдань, використовуючи працю, інтелект і мотиви поведінки інших людей.

Аналіз наукової літератури з управління мотивацією виявив наявність багатьох підходів до розуміння сутності цього процесу: великий внесок у розкриття економічних мотивів зробили М. Вебер, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер; розгляд мотивації з психологічної точки зору ґрунтується на комплексних дослідженнях Д. Мак-Клелланда, А. Маслоу, К. Альдерфера. Мотивація трудової діяльності завжди знаходилась і знаходиться у полі зору багатьох вітчизняних учених: Л. Безчасного, Д. Богині, С. Бортника, Г. Дмитренка, А. Колота, Г. Гоголь, О. Притули та багатьох інших [1].

Метою даної статті є розкриття основних мотивацій праці та їх роль в ефективній діяльності підприємств.

Шлях до ефективної професійної діяльності людини лежить через розуміння його мотивації [2].

Мотивація — процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів. Мотивація — це бажання працівників задовольнити свої потреби через трудову діяльність [3].

На думку доктора економічних наук Ю. Д. Красовського, існують такі типи мотивації працівників:

– Прагнення до творчої самореалізації — працівник цінує в роботі можливість реалізувати свій потенціал, розкрити себе, отримати задоволення від професійного росту. Для таких важливе соціальне визнання їх професійних успіхів. При відсутності визнання приходить розчарування.

– Почуття обов'язку по відношенню до роботи — означає, що працівник віддає себе всього, але якщо керівник не цінує його відданості, то може виникнути гірке розчарування.
– Забезпечення достатку — це праця заради грошей (прагматичний підхід) — якщо недооцінили та недоплатили, працівник може «виступити» на захист своїх прав, а за гідну заробітну плату він готовий терпіти часом навіть приниження.
– Кар'єра — характеризує працю заради кар'єри, а фірма при цьому виступає як умова і можливість її побудови. При цьому працівник не дуже чутливий до оцінок результатів своє роботи, тому що для нього важливо протриматися в організації будь-яким чином для накопичення професійного досвіду [3].

Слід відмітити, що перед керівництвом будь-якого підприємства постає першочергова проблема вибору методу мотивації персоналу, оскільки від правильності обраного шляху мотивування працівників залежить підвищення продуктивності праці та прибутковості організації в цілому.

Існує дві системи мотивації персоналу. Матеріальне стимулювання має два основних види, з огляду на предмет потреби.

1) Матеріальне грошове стимулювання використовує грошові кошти, як стимул. Сюди відносяться оплата за тарифами і окладами, премії, депреміювання, штрафи та ін. Предмет потреби — гроші.

2) Матеріальне негрошове стимулювання. Управляє об'єктом за допомогою матеріальних благ, які за будь — яких причин утруднені для придбання за гроші (житло, путівки, інш.) Тобто предмет потреби — набір життєво важливих для об'єкта матеріальних благ.

Існують різні форми організації матеріального стимулювання. Винагорода може бути моральна та матеріальна, форми і розмір її мають відповідати затраченим зусиллям. І лише тоді можна говорити про спонукальні мотиви до подальшої ефективної роботи працівника.

Моральні способи мотивації задовольняють психологічні потреби працівників через публічне визнання перед керівництвом колективом [4].

Матеріальне стимулювання праці задовольняє, насамперед, первинні (фізіологічні) потреби працівників, а також матеріалізовані психологічні: престижне авто, дорогий курорт, концерти відомих артистів та інше. Матеріальне стимулювання має своє відображення у розмірі та складових заробітної плати.

Дослідження вітчизняних зарубіжних вчених свідчать, що за умови повного матеріального достатку лише 20% людей не бажають працювати а ні за яких обставин, 36% — готові працювати в разі виконання цікавої й змістовної роботи, 21% — щоб уникнути самотності

й нудьги, 14% — щоб не втратити себе як особистість, 9% — тому що робота приносить радість.

При анкетуванні працівників управлінської сфери виявилось, що лише 12% з них основним мотивом діяльності вважають гроші. Водночас майже 38% основним мотиваційним елементом вважають славу, 35% — задоволення від змісту роботи, а близько 15% владу.

При анкетуванні працівників аграрної сфери отримали наступні результати: спрямовані на працю — 20% всього персоналу, на гроші — 80%. Це говорить про те, що матеріальна мотивація в сільському господарстві на сьогодні відіграє головну роль.

Планування кар'єри безпосередньо пов'язане з мотивацією трудової діяльності працівників. Так, згідно з теорією Маслоу, до первинних потреб людини належать потреби безпеки, впевненості, що фізіологічні та інші пріоритетні потреби (у тому числі потреби зайнятості, стабільної роботи), будуть задоволені як у поточному періоді, так і в майбутньому. Теорія очікувань свідчить, що працівники прагнуть у будь-якій ситуації досягти максимуму бажаного. Саме тому, в процесі роботи працівники прагнуть до отримання різноманітних винагород і максимального задоволення потреб. До таких потреб належать просування по службі та впевненість щодо реальності перспектив службового просування. За теорією справедливості, працівники вбачають залежність між рівнем ефективності роботи й просуванням по службі, що підвищує їхню трудову активність. Водночас, менеджери приділяють підвищену увагу перспективам свого професійного зростання й просуванню по службі.

Однією з потреб кожної людини є потреба у вільному часі й сприятливому режимі робочого часу. З урахуванням цього до пріоритетних напрямів посилення мотивації трудової діяльності управлінців відносять регулювання робочого часу та заохочення їх вільним часом. Світовий і вітчизняний досвід свідчать, що за останні роки в практиці роботи підприємств готельно-ресторанного бізнесу запроваджено ряд моделей гнучкої організації робочого часу з індивідуалізацією їх застосування та з метою підвищення ролі вільного часу [1].

Останнім часом на переважній більшості підприємств мотивація та стимулювання персоналу знаходяться в незадовільному стані. Зараз кожному третьому мешканцю України заробітної плати не вистачає для придбання необхідного. Падіння реальної заробітної плати в галузях господарського комплексу України супроводжувалося зниженням продуктивності праці.

Люди і умови, в яких вони працюють, постійно змінюються. Комплекс мотивів знаходиться в постійному русі. Тому кожен керівник повинен використовувати такі форми роботи з підлеглими:

– спостереження за співробітниками під час виконання ними своїх обов'язків в різний час і при виконанні різних завдань;
– особисті бесіди з підлеглими з формальних і неформальних питань;
– проведення тестів та заповнення опитувальних листів;
– проведення зборів;
– проведення мотиваційних психологічних тренінгів.

Таким чином, знаючи мотиви роботи кожного працівника, можна створити ефективну систему мотивації персоналу підприємства.

Література

1. Показники оцінки трудової мотивації / З. Кобеля, Р. Білик // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 6. — С. 42–47.

2. Сабан М. В. Трудові ресурси та їх вплив на ефективність діяльності підприємства / М. В. Сабан. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.viem.edu.ua/konf9/art.php?id=0308.

3. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для ВНЗ. 3-є вид. — К.: Каравела, 2006. — 584 с.

4. Струсевич О. С. Стимулювання трудової діяльності персоналу підприємства / О. С. Струсевич. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/strusevich/diss/indexu.htm

Охріменко Ігор Віталійович
доктор економічних наук, професор,
проректор з навчальної та наукової роботи
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ВИБОРУ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Той чи інший вид цінової стратегії в межах вільного ринкового ціноутворення визначається типом та станом ринку відповідного товару, економічними можливостями та фінансовим станом підприємства, особливостями наявного правового поля. Розрізняють дві групи цінових стратегій підприємства — типові та спеціальні стратегії. У складі типових виділяють такі основні різновиди:

– збереження стабільного становища підприємства на ринку;
– збільшення обсягів збуту та частки підприємства на ринку;
– максимізація прибутку та рівня рентабельності.

Першої типової стратегії може дотримуватися стабільно функціонуюче підприємство, яке має свої «ринкові ніші» на насиченому відповідною продукцією ринку, а його можливості для подальшого інтенсивного розвитку обмежені. Друга береться на озброєння підприємством зі значними потенційними можливостями підвищення якості та нарощування обсягів виробництва продукції, яке потребує додаткових ринків збуту. Третя застосовується потужними підприємствами-лідерами за умови, що вони користуються довірою споживачів і мають змогу впливати на ситуацію на ринку при його недостатній насиченості відповідною продукцією.

До основних спеціальних стратегій належать такі:

– підтримання стабільної платоспроможності (ліквідності) як безумовний економічний пріоритет підприємства;
– вихід підприємства на ринок з новою продукцією;
– виживання.

Спеціальні цінові стратегії використовуються протягом коротших порівняно з типовими відрізків часу і, головним чином, при певних обставинах, що склалися на підприємстві. Зокрема підтримання стабільної ліквідності може виявитися необхідним за потреби повернення довготермінових кредитів чи інших боргів, у тому числі щодо

заробітної плати. Вихід на нові або на традиційні ринки з новою продукцією виникає як економічний пріоритет для тих підприємств, що диверсифікують напрями своєї діяльності та товарну номенклатуру або ставлять за мету завоювання нових ринків. Необхідність застосування стратегії виживання зумовлюється багатьма причинами, а найчастіше — загрозою банкрутства.

При застосуванні першої типової цінової стратегії підприємство визначає ціну на свою продукцію на основі аналізу ринкових цін або цін конкурентів. Як перші, так і другі можуть коливатись і тоді встановлюється можливий вплив цінових коливань на величину прибутку та рентабельності. При цьому важливо відслідковувати зв'язок якісних характеристик товарів конкурентів з їхніми ціновими пропозиціями і застосовувати відповідну систему надбавок або знижок на власну продукцію. Посилену увагу в рамках цієї стратегії підприємство повинно звернути на витрати та собівартість продукції під кутом зору пошуку резервів їх зниження за умови збереження досягнутих обсягів виробництва та збуту.

Метою другої типової стратегії є збільшення обсягів продаж та частки підприємства на ринку — досягається двома шляхами: 1) при підвищенні доходів населення за рахунок зростання платоспроможного попиту; 2) при стабільних доходах — за рахунок зниження продажної ціни та еластичності попиту за цінами. Другий із цих шляхів — це класична цінова конкуренція. Підприємство застосовує економічний маневр, не виходячи за рамки добросовісної конкуренції і не послаблюючи своїх економічних можливостей.

Підвищення доходів населення сприяє розширенню ринку, збільшує платоспроможний попит, перетворює потенційну місткість ринку на реальну і дозволяє підприємству нарощувати обсяги продаж без зниження продажних цін. Можливі обсяги нарощування збуту можна визначити на основі інформації про майбутнє зростання доходів населення та еластичність попиту за цінами.

Третя типова цінова стратегія — максимізація загальної суми прибутку і рівня рентабельності — застосовується підприємствами з використанням згадуваних вище важелів — собівартості, обсягів продаж та продажних цін. Обов'язковим залишається і залучення інформації про динаміку доходів населення, характер ринку відповідного товару, еластичність попиту за доходами та цінами, певну локалізацію обмінних процесів. Ці особливості можуть зробити ринкову кон'юнктуру сприятливою для максимізації прибутку за рахунок обсягів збуту та виваженого зниження продажних цін, а за певних умов — і підвищення цін. Тому необхідно постійно і уважно стежити за ринком і зосереджувати головну увагу на ціновій еластичності

продуктів та особливостях окремих сегментів ринку. Нагадаємо, що сегмент ринку — це група споживачів (покупців) з однаковими вимогами до товару та приблизно однаковою купівельною спроможністю.

Ця стратегія передбачає активну ринкову поведінку і, в першу чергу, може застосовуватися підприємствами-лідерами та потенційно потужними підприємствами. Їм обов'язково потрібно враховувати такі особливості сучасного аграрного ринку як неповне задоволення потреб населення у продуктах харчування через низькі доходи, об'єктивну необхідність їх нарощування до рівня хоча б прожиткового мінімуму.

Виділення першої спеціальної цінової стратегії — підтримання стабільної платоспроможності — не треба розуміти так, що при охарактеризованих вище типових цінових стратегіях таке завдання не ставиться. Навпаки, стабільна платоспроможність завжди виступає одним із провідних економічних пріоритетів підприємства в умовах ринку. Типові цінові стратегії просто передбачають автоматичне створення передумов стабільної і гарантованої платоспроможності за рахунок прибуткового ведення виробничо-збутової діяльності. Виділення такої стратегії як окремої необхідне і доцільне в окремих специфічних ситуаціях, коли протягом певного часу підприємству необхідно терміново погасити борги. Тому, цінову стратегію забезпечення ліквідності (платоспроможності) так само, як і інші спеціальні цінові стратегії слід розглядати як ситуативні.

Друга спеціальна цінова стратегія — вихід на ринок із новим товаром — повністю підпорядковується логіці життєвого циклу товару. Першим етапом є виведення товару на ринок при максимально можливій реалізаційній ціні, яка через низькі обсяги збуту може навіть не відшкодовувати виробничих витрат. Підприємство поступово в міру розширення кола покупців буде знижувати ціни реалізації, але зростаючі обсяги збуту забезпечуватимуть прибутковість нового товару. Тому, на наступних етапах його життєвого циклу підприємство може застосовувати цінові стратегії збільшення обсягу продаж та частки ринку (для етапу зростання збуту) і стратегію максимізації прибутку (для етапу зрілості нового товару). При цьому можна скористатися коефіцієнтами еластичності для товарів-аналогів.

Третя спеціальна цінова стратегія — виживання — застосовується підприємством при вкрай несприятливих внутрішніх обставинах ведення підприємництва через низьку ресурсну забезпеченість і відсутність власних коштів та засобів або при значному погіршенні ринкової кон'юнктури. В обох випадках цінова стратегія повинна бути адаптаційною, тобто стратегією чи скоріше тактикою пасивного копіювання продажних ринкових цін або цін конкурентів. Проте є деякі особливості. У першому випадку особливу увагу необхідно

приділити визначенню беззбиткових обсягів виробництва, виходячи з ринкових цін на ресурси та продукцію. Якщо економічні можливості підприємства не дозволяють забезпечити обсяги виробництва понад беззбитковий рівень, то від виробництва такої продукції тимчасово необхідно відмовлятися.

Таким чином, як стає зрозумілим зі зробленого огляду можливих цінових стратегій, попри обмеженість безпосереднього впливу кожного окремого підприємства на цінову ситуацію на ринку, загалом можливості для «маневреності» його менеджменту є досить широкі. Залежно від того чи іншого рівня фінансового забезпечення, визначеного для себе підприємством, є принаймні шість варіантів його поведінки, кожен із яких, у свою чергу, може мати варіанти нижчого рівня, з притаманними лише їм особливостями та результатами. Лише глибокий аналіз усіх можливих цінових ситуацій та чітке визначення фінансових пріоритетів з відповідним узгодженням цих двох завдань може забезпечити підприємству відносну стабільність в його господарській діяльності, як всередині підприємства, так і на ринковій арені.

Література

1. Антошкіна Л. І. Ціноутворення та управління ціновою політикою / Антошкіна Л. І., Скригун Н. П., Цимбалюк Л. Г. — Донецьк: Юго-Восток, 2011. — 321 с.

2. Березін О. В. Управління ціноутворенням / Березін О. В., Карпенко Ю. В. — Суми: Університетська книга, 2012. — 175 с.

3. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення / Мазур О. Є. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 479 с.

4. Пінішко В. С. Ціни і ціноутворення / Пінішко В. С., Рудницька О. С., Юсипович О. І. — Л: Вид-во Львів. комерц. акад., 2013. — 191 с.

5. Ціноутворення / [упоряд.: Л. С. Білик та ін.]. — Чернівці: Рута, 2011. — 168 с.

Станкевич Вікторія Федорівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ФОНДІВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА В ТОВ ТА ФГ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АСПЕКТ

Як відомо, отриманим прибутком підприємство розпоряджається на власний розсуд відповідно до напрямів, визначених законодавством та установчими документами (ст. 142 Господарського кодексу [1], ст. 15 Закону від 19.01.91 р. № 1576-XII «Про господарські товариства» [2]). Питання раціонального використання нерозподіленого прибутку є важливим, адже невдалий, незважений його розподіл може не лише призвести до втрати вже досягнутих результатів діяльності підприємства, а й спричинити погіршення перспективних тенденцій розвитку в майбутньому.

На відміну від суб'єктів господарювання державного та комунального секторів, для приватних підприємств порядок розподілу прибутку визначає власник або уповноважений ним орган згідно із законодавством та установчими документами. Тобто ще на етапі створення підприємства його засновники можуть вирішити питання щодо напрямів розподілу чистого прибутку. Ці напрями може бути змінено протягом періоду діяльності підприємства — шляхом унесення змін до установчих документів.

На сьогодні на законодавчому рівні чітко не обумовлено напрямків використання прибутку ТОВ та ФГ (за винятком щорічних відрахувань до резервного капіталу в ТОВ). Як правило, у таких суб'єктів господарювання прибуток використовують на такі цілі.

1. Поповнення резервного капіталу:

– ТОВ (обов'язково) — у розмірі, передбаченому установчими документами, але не менше 25% статутного капіталу (ст. 14 Закону «Про господарські товариства» [2]). Для цього установчими документами госптовариства мають бути передбачені відрахування в розмірі не менше 5% чистого прибутку. Слід

зазначити, що ч. 4 ст. 87 Господарського кодексу [1] передбачено розмір резервного капіталу на рівні 15%. Для розв'язання цієї нормативної неврегульованості слід керуватися принципами з листа Мінфіну від 26.12.08 р. № 758–0–2–08–19 «Щодо практики застосування норм права у випадку колізії» [4]. А саме в разі розбіжності між загальним і спеціальним нормативно-правовим актом перевага надається спеціальному, якщо він не скасований і виданий пізніше, ніж загальний акт. Таким чином, визначаючи розмір резервного капіталу, слід керуватися нормами Закону «Про господарські товариства» як спеціального нормативно-правового акта;

– ФГ — добровільно за порядком та в розмірі, передбаченими установчими документами.

У бухобліку формування резервного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку відображається записами: Дт 443 — Кт 43, Дт 441 — Кт 443.

2. Виплату дивідендів. У бухобліку така операція відображається записом: Дт 443 — Кт 671.

Стаття 87 Господарського кодексу [1] дозволяє підприємствам створювати за рахунок нерозподіленого прибутку й інші фонди. Однак перелік їх визначено лише для державних комерційних підприємств — у ч. 8 ст. 75 Господарського кодексу, де серед інших наведено й **фонд розвитку виробництва**. Ураховуючи положення законодавства, ТОВ та ФГ також можуть передбачити створення такого фонду та закріпити джерела його формування (розмір відрахувань від чистого прибутку) у статутних документах.

Для обліку фонду розвитку виробництва можна застосовувати:

– або додатковий **субрахунок 426** «Фонди спеціального призначення» (п. 2 розд. 3 Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, затвердженого наказом Мінфіну від 19.12.06 р. № 1213 [3]);

– або **субрахунок 425** «Інший додатковий капітал».

Однак проблема постає у використанні коштів такого фонду. Адже кошти цього фонду мають спрямовуватись на виробничий розвиток підприємства, технічне переозброєння, реконструкцію, розширення, освоєння виробництва нової продукції, на будівництво та відновлення основних виробничих засобів, впровадження сучасної техніки і технологій та інші аналогічні цілі, передбачені установчими документами підприємства.

Спрямування підприємством чистого прибутку до фонду розвитку виробництва відображається за дебетом субрахунка 443 і кредитом субрахунка 426 «Фонди спеціального призначення». Здійснені за рахунок цього фонду капітальні інвестиції (придбання, створення, модернізація, модифікація, реконструкція, добудова, дообладнання об'єктів основних засобів) відображаються за дебетом субрахунка 4261 «Фонд розвитку виробництва» і кредитом субрахунка 4262 «Використання фонду розвитку виробництва».

Отже, сальдо за Кт субрахунка 4261 являє собою залишок прибутку, який можна використати на зазначені цілі, а за Кт субрахунка 4262 — суму використання фонду.

Розглянемо це на прикладі.

Приклад. На підставі установчих документів ФГ (неплатник ПДВ) черговими загальними зборами його учасників ухвалено рішення спрямувати до фонду розвитку виробництва 25% чистого прибутку (100 тис. грн.) та визначено напрям використання зарезервованих у такому фонді коштів — придбання сільгосптехніки.

Відображення цих операцій у бухобліку підприємства наведемо в таблиці 1.

Таблиця 1

Бухгалтерський облік використання коштів фонду розвитку виробництва

Зміст операції	Первинні документи	Бухгалтерський облік		
		Дт	Кт	Сума, грн
Спрямовано 25% чистого прибутку на поповнення фонду розвитку виробництва підприємства	Протокол загальних зборів учасників, бухгалтерська довідка	443	4261	100 000
Здійснено попередню оплату постачальнику	Платіжне доручення	371	311	100 000
Отримано сільгосптехніку від постачальника	Акт приймання-передачі	152	631	100 000
Закрито розрахунки із постачальником	Бухгалтерська довідка	631	371	100 000
Уведено в експлуатацію придбану сільгосптехніку	Акт (сільгоспоблік, форма № ОЗСГ-1 або типова форма № ОЗ-1)	104	152	100 000

Відображено використання коштів фонду розвитку виробництва на суму капітальних інвестицій	Бухгалтерська довідка	4261	4262	100 000
У кінці звітного періоду закрито сальдо на субрахунку 443		441	443	100 000

Як видно з наведеного прикладу, джерелом поновлення матеріально-технічної бази підприємства є вільні грошові кошти на розрахунковому рахунку, а не умовний результат, який відображається на рахунку 426.

Насамкінець слід зазначити, що застосування субрахунка 426 обґрунтовано законодавчо лише для підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності [3]. Це зумовлено особливістю порядку використання чистого прибутку зазначеними підприємствами.

Що ж до приватних підприємств, то ми наважимось порадити формувати фонд розвитку виробництва тим із них, які регулярно, з року в рік, реінвестують у статутний капітал нараховані, але не виплачені дивіденди. Адже, дослухавшись нашої поради, менеджмент і засновники підприємства, нічого не втративши, матимуть нагоду позбутися клопітких процедур держреєстрації змін до установчих документів.

Література

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.01.91 р. № 1576-XII — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.

3. Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 19.12.06 р. № 1213 [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1363–06.

4. Лист Міністерства фінансів України від 26.12.08 р. № 758-0-2-08-19 «Щодо практики застосування норм права у випадку колізії» [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0758323-08.

Секція 4.
ФІНАНСИ, СТРАХУВАННЯ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ

Kvasova Olga
PhD, Associate Professor
Institute of Continuing Education
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

INVESTMENT OF INNOVATIVE STRATEGIES IN DEVELOPMENT OF UKRAINE'S NATIONAL ECONOMY

Referring to experience of scholars and experts, economic growth in most of the countries of the world, based on innovative approaches, is a peculiar feature in modern conditions of economic business management.

It is being noted, that "growth of gross domestic product (GDP) is provided with innovations of new technologies in developed countries up to 90%". Moreover, it is emphasized that "importance of the country in above-mentioned process has much greater impact, than during regulation in general economic activity" [1, p. 560], that is agreeable. We need to say, realization of innovative strategies provides to accelerated growth of economy, leading it on more higher level, and also achieving competitiveness in home-grown technologies and products on international market, that is extremely significant for Ukraine. Nevertheless, there is not enough attention given to development of innovative activity and development of innovative strategies in Ukraine, suppressing the process of its investment.

Due to investment of innovative strategies, there are some obstacles of such investment should be taken into account, and measures for their improvement needed to be done.

Scholars and experts emphasize the following disadvantages:

low level in liberalization of economic situation; low level in development of financial institutions, making investment in innovative development, (where institutions of co-investing can be emphasized),

insurance companies, non-governmental pension funds, venture funds; underdeveloped supportive system from government in innovative growth; small contribution by enterprises of high technology and their minor realization by business entities; limited realization by fiscal policy and monetary policy instruments from government; low level of social capital development, primarily, level of trust, moral principles and norms, social infrastructure; imperfection of developed market in scientific-research, research-development and analytical production; underdevelopment in combination principle of essential elements of innovative progress in chain "education — science — production", where every element should work in a specific system due to the strategy of development; underdevelopment of general national strategy of economic and social growth, and as a result, underdevelopment of strategy in innovative Ukraine's economic growth and its investment [2, p. 248–249].

Considering aforesaid obstacles in innovative process investment, the following essential principles of enhancement can be offered. The most significant thing is to combine education, scientific researches and business in integrated system, mentioned by scholars and experts. In particular, O. M. Golovinov considers in conducted research "while speaking about innovative formation of economy, whereas education, science and production shouldn't be isolated, and as a result of cooperation are intended to form integrated network structure" [3]. Investment of innovative strategy of Ukraine's economic development should be rebuilt while increasing regulation of government, using self-regulation, also taking into account specific innovative demands of business entities, that should go as whole unity. Level of government, level of economic activity, level of region, level of business entity should be necessary examined above all.

Main reasons in insufficient level of innovative processes development and their investments should be continued for further research, performing assessment of innovative and investment potential of government, economic activity, regions, business entities; determining order in formation of strategic top-priority directions in innovative activity, and also defining aforesaid levels and identify possibilities in their financial support. Assessment of present strategies has to be performed, having determined principles of innovation policy, and also taking into account models of innovation development, foreseeing work of corporative fundamentals of government or its further modernization, and also defining sources of financing of this kind of activity, where nontraditional sources has to be used. We should pay attention to experience in modernization of development model in economy, showing that venture entrepreneurship its essential component. Further development of present economy, performing innovative activity (centers of innovation, research and

science parks, technopolises, innovation business incubators, etc.) has to be activated for improvement. Ukrainian association of investment of innovative development (UAIID) should be created on governmental level, and may arise as self-regulating organization. Modernization should be done in activities of financial intermediaries in investment of innovative direction, among of them are banks, institutions of cooperative investment, insurance companies, pension funds, etc. Moreover, measures for risk minimization should be developed and foreseen by institutional-regulative and economic components. It's necessary to use controlling mechanisms for the feedback.

During elaboration of problems in investment of innovative strategies, one should take into account that every strategy has its own peculiarities, and requires individual approach for its development and implementation. Strategic top-priority directions in innovative activities are suggested for legislative sphere in Ukraine for 2011–2021 years [4]. Due to our conducted researches, at present time it's necessary to invest the following strategic directions in economic development of Ukraine, that has been appeared from home-grown and foreign experience [4; 5; 6; 7], and taking into account interests of Ukraine's economy:

- further development of open and competitive economy;
- technological modernization of agricultural and industrial complex, in order to ensure society with organic products of high quality;
- keeping to high level of medical services and treatment, pharmacy services due to development and usage of latest technologies and modern equipment;
- implementation of new sources of energy, development and usage of latest technologies for transfer of such kind of energy beyond;
- development and implementation of technologies of cleaner production and natural environment protection.

References

1. Finances of Ukraine: institutional changes and directions of development [Monograph] / edited by I. Ya. Chugunov. — Kyiv: State Educational Scholar Establishment of Academy of Financial Management, 2009. — 848 p.

2. National economics of countries: new realia and global changes: Monograph / [Bogolib T. M., Perchuk O. B., Mytko Chytov and others.]. Kyiv: "Private Company Serdyuk V. L.". — 2017. — 967 p.

3. Golovinov O. M. Innovative policy of a state: realia and problems / O. M. Golovinov // Economic newsletter of the university. — 2013. — Iss. 21/1 pp. 16–21.

4. Law of Ukraine "About top-priority directions of innovative activity in Ukraine" from 8th September of 2011 year No. 3715-VI. — [Online]: Retrieved from: http://kodeksy.com.ua/pro_prioritetni_napryami_ innovatsijnoi_diyal_nosti_v_ukraini/download.htm

5. Illyashenko S. M. Innovative strategies of sustainable growth in European Union — [Online]: Retrieved from: http://uadocs.exdat.com/docs2/index-607440.html?page=6

6. Innovative mechanisms of financial management strategy [Monograph] / editorial staff: T. I. Yefymenko (head) and others. — Kyiv: State Educational Scholar Establishment "Academy of financial management". — 2012. — 1302 p.

7. New model of economic growth in Ukraine: [Monograph] / Kyiv: "Private Company Serdyk V. L.". — 2015. — 592 p.

Гнатишена Юлія Вікторівна
студентка
Київського національного університету технології та дизайну
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У деяких працях вітчизняних економістів поняття «ліквідності» та «платоспроможності» ототожнюються. Але слід звернути увагу на суттєву різницю між даними поняттями. Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду часу, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активу. Тобто ліквідність підприємства характеризує механізм перетворення фінансових або матеріальних активів у грошові кошти, з метою своєчасного виконання зобов'язань. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що потребує негайного погашення. Тобто основними ознаками платоспроможності є: наявність в достатньому обсязі коштів на поточних рахунках; відсутність простроченої кредиторської заборгованості [1, с. 37].

Теоретичні основи сутності та методики оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства досліджували такі вчені-економісти, як: В. З. Бугай, В. М. Вовк, Н. М. Давиденко, А. П. Дорошенко, В. В. Ковальов, Л. А. Лахтіонова, Є. В. Мних, Є. А. Носова, Г. В. Савицька, Е. І. Уткін, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет та ін.

Поняття платоспроможності і ліквідності дуже близькі, але друге більш містке. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства. Разом з тим ліквідність характерна як для поточного стану розрахунків, так і на перспективу. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але мати несприятливі можливості в майбутньому, і навпаки.

Ліквідність менш динамічна порівняно з платоспроможністю. Причина в тому, що по мірі стабілізації виробничої діяльності підприємства у нього постійно формується визначена структура активів та джерел коштів, різкі зміни яких порівняно рідкісні.

Фінансовий стан в плані платоспроможності, навпаки, може бути доволі мінливим, до того ж день у день: вчора підприємство було платоспроможним, однак сьогодні ситуація кардинально змінилась — прийшов час розраховуватись з наступним кредитором, а у підприємства немає коштів на рахунку, оскільки не надійшов своєчасно платіж за поставлену раніше продукцію.

Для визначення стану платоспроможності підприємства використовують аналіз ліквідності господарюючого суб'єкта.

Ліквідність підприємства — це його спроможність швидко реалізувати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань, тобто це співвідношення величини його високоліквідних активів (кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості [2, с. 37].

Аналіз платоспроможності проводять як зовнішні, так і внутрішні користувачі інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники платоспроможності з метою оцінки та прогнозування фінансової діяльності підприємства на перспективу.

Зовнішніми користувачами аналітичної інформації, зокрема, є:

- банківські установи — з метою оцінки рівня кредитоспроможності підприємства;
- інвестори, ділові партнери, які повинні мати інформацію щодо фінансових можливостей підприємства за умов надання йому комерційного кредиту, позик або відстрочки платежу.

Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів. Під ліквідністю підприємства розуміють його здатність покривати зобов'язання активами, строк перетворення яких у грошові форму відповідає строку погашення зобов'язань.

При оцінці рівня ліквідності слід розрізняти наступні поняття:

- ліквідність балансу — це можливість суб'єкта господарювання перетворити свої активи у готівку та погасити зобов'язання, або ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов'язань;
- ліквідність підприємства — це більш загальне поняття ніж ліквідність балансу. Якщо ліквідність балансу характеризує якість управління активами, тобто можливість надходження грошових коштів за рахунок реалізації активів, то ліквідність підприємства залежить від іміджу даного підприємства, його інвестиційної привабливості, що дозволяє підприємству залучити додаткові кошти;
- ліквідність активів — величина зворотна ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошові кошти. Чим менше

часу необхідно для перетворення того чи іншого активу у грошову форму, тим вища його ліквідність. Часто можна продати актив швидко за короткий час, але зі значною знижкою в ціні;
- поточна ліквідність — це відповідність між розміром дебіторської заборгованості, грошових активів підприємства і кредиторською заборгованістю товарного та нетоварного характеру;
- термінова ліквідність — здатність підприємства до погашення зобов'язань у випадку його ліквідації;
- недостатня ліквідність — неможливість підприємства повністю розрахуватися з боргами навіть за умови надання йому вигідних комерційних можливостей, знижок;
- високий рівень недостатності ліквідності — підприємство неспроможне погасити поточні борги і зобов'язання, що може призвести до його неплатоспроможності і банкрутства.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів (актив балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені у порядку зменшення їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання термінів. Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяють на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) — це суми за всіма статтями грошових коштів та їх еквівалентів, а також короткострокові фінансові вкладення.
2. Активи, що швидко реалізуються (А2) — це активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібен визначений час: отримані векселі та дебіторська заборгованість підприємств із нормальним фінансовим станом, розрахунки за виданими авансами, виробничі запаси та готова продукція масового споживання, що користується попитом.
3. Активи, що повільно реалізуються (А3) — це запаси (виробничі, готова продукція, тварини на вирощуванні та відгодівлі, незавершене виробництво, малоцінні та швидкозношувані предмети), дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються не раніше ніж через 12 місяців після звітної дати), готова продукція виробничо-технічного призначення, витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню протягом менше ніж 12 місяців, та інші обігові активи.
4. Активи, що важко реалізуються (А4) — це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду, а саме — необігові активи, а також дебіторська заборгованість підприємств, що знаходяться в тяжкому фінансовому стані, запаси готової продукції, що не мають

попиту, витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню протягом більше ніж 12 місяців, та інші.

Зобов'язання підприємства залежно від ступеня зростання строків їх погашення групуються наступним чином:

1) найбільш строкові зобов'язання (П1) — кредиторська заборгованість бюджету, за товари, роботи, послуги, інші короткострокові пасиви;
2) короткострокові зобов'язання (П2) — короткострокові позикові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати;
3) довгострокові зобов'язання (П3) — довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви;
4) постійні пасиви (П4) — це власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів [3].

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються відповідні співвідношення: А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4.

Для поліпшення ліквідності підприємства необхідно вжити заходів, що сприяють збільшенню прибутку, зменшенню дебіторської заборгованості, а також оптимізації структури капіталу підприємства. Для цього необхідно створення системи управління ресурсами підприємства з метою оптимізації його фінансово-господарської діяльності у цілому, оптимізації структури капіталу, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей зокрема, тощо.

«Основними завданнями аналізу та управління ліквідністю і платоспроможністю підприємств є:

– визначення відповідності показників цільовим параметрам і потенційним можливостям підприємства, виявлення тенденцій і закономірностей їх змін та впливу факторів на ці зміни;
– визначення різного роду відхилень від норм, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, їх інтенсивності та динаміки, а також факторів, що на них впливають;
– виявлення потенційних можливостей зміни та розвитку ліквідності та платоспроможності підприємства, кола регульованих факторів, шляхів і засобів їх реалізації;
– контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, ефективністю використання ресурсів та дотриманням соціальних норм і стандартів» [4, с. 336].

Проте важливо зазначити, що ліквідність підприємства зовсім не тотожна його платоспроможності. Так, коефіцієнти ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан як задовільний, однак, по суті, ця оцінка буде помилковою, якщо в поточних активах значну питому вагу матимуть неліквідні активи й короткострокова дебіторська заборгованість.

Література

1. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 2. — С. 36–40.

2. Макарчук І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств та методика їх визначення / Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 7. — С. 36–41.

3. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://studfiles.net/preview/5674131/page:6/

4. Соколова Е. О., Чернявська Г. О. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства [Текст] / Е. О. Соколова, Г. О. Чернявська / Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». — 2016. — Вип. 35. — С. 330–338.

Каминский Дмитрий Викторович
магистр экономических наук,
аспирант кафедры экономики предприятий
Академии управления при Президенте РБ
г. Минск, Республика Беларусь

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь является одной из основных составляющих институциональных преобразований, проводимых в стране уже достаточно продолжительное время. Формирование полноценного финансового рынка неоднократно провозглашалось важнейшей задачей в ряде программных документов, определяющих основные направления реформирования в Республике Беларусь. Необходимость развития этого института обусловливается как общей целью — создать в стране социально ориентированную экономику рыночного типа, так и стремлением не остаться в стороне от общемировой тенденции повышения значения фондового рынка в экономиках всех стран, в финансировании предприятий и государства при снижении роли банковских кредитов [1, с. 36].

К числу важнейших факторов, воздействующих на белорусский фондовый рынок, относятся: тип экономической системы, структура собственности, экономическая политика государства, а также существующий уровень развития рынка и накопленные диспропорции.

На рынок ценных бумаг в Республике Беларусь отрицательно влияет высокая степень не только вмешательства государства в экономику, но и ее закрытость в финансовой сфере, которая означает жесткие ограничения: в движении капиталов, на участие иностранных инвесторов в операциях на внутреннем рынке, обращение отечественных финансовых инструментов на иностранных рынках, в области конвертируемости валюты.

Развитие рынка ценных бумаг, таким образом, предполагает проведение инвестиционной политики, реально ориентированной на привлечение долгосрочных прямых и портфельных инвестиций, на создание нормального инвестиционного климата, предполагающего максимальное снижение экономических (макроэкономических,

институциональных) и политических рисков, административных барьеров, налоговой нагрузки и др. К примеру, нельзя добиться массового выхода инвесторов на рынок, если на формирование цен на бумаги влияют искусственные факторы и ни инвесторы, ни эмитенты не могут получить лучшую цену. Сегодня есть понимание необходимости привлечения белорусскими организациями инвестиций на зарубежных фондовых рынках путем выпуска еврооблигаций и депозитарных расписок на акции. Однако основным требованием допуска эмитента к иностранным инвестиционным ресурсам является наличие в свободном обороте не менее 25% его акций.

Таким образом, в результате длительного воздействия вышеназванных факторов в республике сложился незначительный по объемам фондовый рынок, характеризующийся рядом серьезных диспропорций и неспособный решать стоящие сегодня перед экономикой задачи. Ряд действий, предпринятых в последние десять лет основным регулирующим органом этого рынка, а также мероприятия в рамках ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» создали хорошие предпосылки для развития рынка ценных бумаг (наличие нормативно-правовой базы, системы биржевых торгов и внебиржевого обращения, формирование двухуровневой депозитарной системы и др.). Однако при всей их прогрессивной направленности сами по себе они не могут преодолеть существующие недостатки рынка, устранить имеющиеся диспропорции, поскольку основные факторы, определяющие возможности развития рынка ценных бумаг, являются внешними по отношению к нему.

Для выхода на IPO эмитенту важно иметь международный кредитный рейтинг. Его наличие позволяет потенциальному инвестору адекватно оценивать свой риск при выборе объектов инвестирования. В Республике Беларусь ограниченное количество субъектов хозяйствования получили международный кредитный рейтинг. Как правило, к ним относятся крупнейшие эмитенты на рынке ценных бумаг Республики Беларусь, в частности 10 банков, отдельные страховые компании. Также белорусские субъекты хозяйствования не могут получить рейтинг выше странового: Республике Беларусь присвоен рейтинг Caa1 (по классификации агентства Moody's) прогноз — стабильный [2].

Для формирования в стране полноценного, ликвидного и эффективного рынка ценных бумаг необходимо, прежде всего, воздействие на вышеназванные факторы, оказывающие решающее, долгосрочное влияние на данный институт. Следует выработать стратегии развития, основанные на корректировании этих факторов с целью изменения структуры рынка ценных бумаг и его долгосрочных перспектив. В связи

с этим для развития ликвидного рынка ценных бумаг в Республике Беларусь требуется:

- занять четкую и однозначную позицию в отношении выбора дальнейших экономических преобразований в республике. Продолжение приватизации, снятие ограничений в движении капиталов, участии иностранных инвесторов в операциях на внутреннем рынке и прочие меры, означающие переход к реальному запуску рыночных механизмов, являются первым и наиболее важным условием для развития рынка ценных бумаг;
- для оживления рынка IPO в Беларуси необходимы введение обязательной отчетности по МСФО и выстраивание бизнес-процесса по подготовке такой отчетности на регулярной основе, создание условий для появления консалтинговых компаний, услугами которых могли бы воспользоваться крупные предприятия для подготовки выхода на IPO. Государственным органам следует выработать механизм поддержки субъектов хозяйствования, которые получили международный рейтинг и активно стремятся привлекать иностранные инвестиции;
- снизить долю государства в структуре собственности, особенно в акционерном капитале. От проведения разовых сделок по реализации пакетов акций следует перейти к комплексу мероприятий по преобразованию республиканских и коммунальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества (количество АО в стране сокращается третий год подряд). Для организаций, не имеющих стратегического значения, нужно предусмотреть меры по продаже части пакетов акций, принадлежащих государству, частным инвесторам, физическим лицам, в том числе руководителям. В связи с этим следует дополнительно проработать возможности и механизмы для публичного размещения акций белорусских предприятий. Изменения структуры собственности можно осуществлять также за счет применения существующих в международной практике схем мотивации менеджеров белорусских предприятий, в частности посредством использования опционных программ, суть которых заключается в том. что компания передает или продает менеджеру пакет собственных акций, в результате чего он становится одним из собственников, который заинтересован в росте рыночной стоимости компании;
- сформировать в целях создания нормального спроса на фондовом рынке, ликвидации существующих здесь диспропорций целостную систему институциональных инвесторов, аккумулирующих индивидуальные и коллективные целевые

сбережения, которые позволяют подключить к рынку население, являющееся крупнейшим субъектом экономических отношений в стране. К основным институциональным инвесторам относятся инвестиционные, страховые и пенсионные фонды. Это в свою очередь потребует решения вопросов реформирования системы пенсионного обеспечения, расширения возможностей добровольного и обязательного страхования, разработки законодательства об индивидуальных накопительных схемах и прочих мероприятий, широко используемых в зарубежных странах;

– освободить доходы акционерных обществ, полученные при размещении ими акций по цене выше номинальной стоимости от уплаты налогов, привести в соответствие ставки налогов на доходы, полученные от операций с акциями, с действующей ставкой налога на прибыль, урегулировать вопросы налогообложения сложных операций (срочные сделки, операции с производными финансовыми инструментами и др.). Сегодня в мировой практике существует много методов налогового стимулирования инвестиций в ценные бумаги, которые не используются у нас. В связи с этим потребуется дополнительное изучение международного опыта в данной области для стимулирования инвесторов к вложению средств в белорусские корпоративные ценные бумаги.

Фондовый рынок характеризуется небольшим количеством обращающихся финансовых инструментов и совершаемых операций. Для активизации фондового рынка Республики Беларусь необходимо появление профессиональных посредников, которые свяжут инвесторов с заемщиками, диверсифицируют риски и снизят издержки, создавая, таким образом, спрос на финансовые инструменты. Для появления институциональных инвесторов необходимо ускорить развитие рынка ценных бумаг — увеличить количество эмитентов, разнообразить финансовые инструменты, повысить ликвидность и прозрачность рынка. Институциональные инвесторы со своей стороны будут усиливать этот процесс.

В заключение хотелось бы отметить, что приведенные институциональные реформы и мероприятия далеко не все, которые необходимы для изменения ситуации, сложившейся на нашем рынке ценных бумаг. Однако вышеназванные меры, по нашему мнению, являются определяющими, без них все остальные не позволят добиться превращения отечественного рынка ценных бумаг в полноценный институт, позволяющий решать важнейшие задачи современного экономического развития.

Литература

1. Проект программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. — 2018. — Режим доступа: http://government.by — Дата доступа: 10.01.2018.

2. Moody's изменило прогноз рейтинга Беларуси с негативного на стабильный / Myfin.by [Электронный ресурс]. — 2016. — Режим доступа: http://www.myfin.by/stati/view/6582 — Дата доступа: 10.02.2018.

Кисіль Світлана Сергіївна
аспірант
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасному глобалізованому світі конкурентоспроможними можуть бути лише ті країни, що найефективніше використовують можливості галузей, що є пріоритетними для розвитку національної економіки. Сільське господарство є найбільш стабільною галуззю національної економіки та стало не тільки локомотивом, а й драйвером економічного зростання в країні. Так, сільськогосподарське виробництво в останні 10 років переважно демонструвало позитивну щорічну динаміку за виключенням деяких років, коли переважали негативні фактори впливу природно-кліматичних умов.

Глобальне фінансове середовище, в якому функціонують сільськогосподарські підприємства України вимагають переформатування системи фінансового забезпечення, застосування відповідних і дієвих механізмів та інструментів її реалізації. Інноваційна діяльність є важливою складовою функціонування сільськогосподарських підприємств, яка виступає головним джерелом поступального розвитку процесу розширеного відтворення. Інноваційна діяльність спрямована на створення конкурентоспроможного аграрного виробництва та якісного продовольства.

Сільськогосподарське виробництво характеризується органічним поєднанням дії законів природи та економіки, а також застосуванням специфічних засобів виробництва та енергії. Особливі галузеві тренди віддзеркалюються у фінансових відносинах сільськогосподарських підприємств та особливо в питаннях фінансового забезпечення їх інноваційної діяльності та розвитку.

Світовий економічний форум в Давосі в цьому році проходив під девізом «Створення спільного майбутнього у розрізненому світі». Вперше на цьому форумі був відкритий Український Дім з темою «Україна: креативність, інновації, можливості». Було проведено дискусійну панель на тему «Європейська Агро Супердержава: Україна, що рухається технологіями та інноваціями». На економічному форумі

в Давосі було визнано, що Україна є одним із ключових гравців на міжнародних продовольчих ринках [5].

Так, протягом 2017 р. зовнішньоторговельний обіг аграрної та харчової продукції склав 22,6 млрд. $, з яких експорт становив понад 17,9 млрд. $ та збільшився на 16,3% у порівнянні з 2016 р. (15,5 млрд. $ у 2016 р.). Частка експорту продукції аграрного сектору у загальному обсязі експорту країни склала 41,5% [6].

Досягнуті результати протягом останніх 20 років та існуючий потенціал аграрної галуззі, не є підставою для зупинки, а навпаки, є стартом для досягнення якісно нових позитивних результатів. Україна, на відміну від розвинених країн (США, Канади, країн ЄС), лише на третину використовує потужний природно-ресурсний потенціал. Про це свідчить наше відставання від розвинутих країн за показниками ефективності вітчизняних сільськогосподарських виробників (низька врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність худоби тощо). За даними ФАО, Україна поступається майже вдвічі своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку (зокрема, по продуктивності корів від Канади, по врожайності зернових розвинутим країнам ЄС та США) [7].

Фінансове забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств набуває особливо важливого значення в умовах нестачі власних фінансових ресурсів та обмеженості доступу до джерел фінансування. В свою чергу інноваційна діяльність потребує значних обсягів фінансових ресурсів та різноманітних джерел фінансування. Під фінансуванням розуміють забезпечення фінансовими ресурсами різних економічних суб'єктів, а також різноманітних видів економічної діяльності та економічних програм. Фінансування здійснюється із різних джерел, які можуть бути власними, внутрішніми та зовнішніми та представляються у вигляді бюджетних асигнувань, кредитних ресурсів, внесків інших осіб тощо [1]. Такі погляди притаманні багатьом вченим. Так, «фінансування» розуміють як використання фінансових ресурсів для забезпечення здійснення проекту, реалізації програми або витрат розвитку тощо [3].

З поняттям фінансування пов'язано розуміння фінансового забезпечення. Так, фінансове забезпечення розуміють в якості елементу фінансово-кредитного механізму, діяльність якого спрямована на створення цільових фінансових ресурсів. Також виокремлюють фінансово-кредитне регулювання, яке є іншим елементом фінансово-кредитного механізму і розглядають в якості методу фінансового впливу, що має зв'язок із розподільчими відносинами в усіх сферах АПК, що регулюються [4, с. 98].

Також простежується зв'язок фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств з економічною категорією «фінансовий

механізм». З цього приводу Зеліско І. М. зазначає, що для розкриття сутності фінансового забезпечення аграрно-промислових компаній використання категорії « фінансовий механізм « створює умови, які знаходяться під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, що уможливлюють взаємозв'язок та взаємозалежність здійснення фінансового забезпечення й керовані впливи на економічні процеси. Фінансовий механізм можна представити як поєднання об'єктивних та суб'єктивних складових. Так, об'єктивний аспект проявляється через існування об'єктивних економічних законів розвитку суспільства. Одночасно суб'єктивний — зумовлений взаємозв'язком всіх елементів механізму, які задовольняють всі інтереси [2].

Одним із пріоритетних напрямів формування інноваційної моделі національної економіки є перехід від галузей індустріальної епохи до сучасних, які витребувані світовим ринком. Аграрна галузь є однією із важливих складових формування конкурентоспроможної економіки України, тому її подальший розвиток повинен здійснюватися через призму високотехнологічного аграрно-промислового виробництва та переробки. Тобто основний вектор діяльності сільськогосподарських підприємств ґрунтується на засадах інноваційності та достатньої фінансової забезпеченості.

Література

1. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О. Є. Гудзь. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 578 с.

2. Зеліско І. М. Фінансовий механізм діяльності аграрно-промислових компаній України / І. М. Зеліско // Молодий вчений. — 2015. — № 12 (27). — С. 27–31.

3. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / Стецюк. П.А. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 386 с.

4. Янків М. Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України / М. Д. Янків. — Монографія. Львів: Коопосвіта. — 2000. — 450 с.

5. Итоги конференции в Давосе: Украина — одна из лучших стран для агробизнеса в Европе. — Режим доступу: http://agroportal.ua/news/ukraina/itogi-konferentsii-v-davose-ukraina-odna-iz-luchshikh-stran-dlya-agrobiznesa-v-evrope/ — Назва з екрану.

6. Стан галузей АПК. — Режим доступу: http://minagro.gov.ua/monitoring?nid=19035. — Назва з екрана.

7. Финансирование агробизнеса: чего ждать украинским аграриям от банков? — Режим доступу: https://latifundist.com/reportazhy/45-finasirovanie-agrobiznesa-chego-zhdat-ukrainskim-agrariyam-ot-bankov. — Назва з екрану.

Коваленко Дмитро Іванович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Вища освіта як вид економічної діяльності представлена вищими навчальними закладами, що надають освітні та супутні послуги. Вищі навчальні заклади є суб'єктами ринку освітніх послуг, на яких розповсюджується дія об'єктивних ринкових законів. Конкуренція на ринку освітніх послуг дедалі загострюватиметься, що обумовлюється низкою об'єктивних тенденцій (наявність навчальних закладів різної форми власності, перевищення пропозиції над платоспроможним попитом, наявних індивідуальних освітніх запитів, масовізація вищої освіти та ін.). Відтак, розвиток вищих навчальних закладів може відбуватися в умовах належного ресурсного, у тому числі фінансового, забезпечення.

Таким чином, вищі навчальні заклади як ринкові суб'єкти змушені вступати у конкурентну боротьбу за доступ до фінансових ресурсів, протидіяти негативним чинникам зовнішнього та внутрішнього середовища, вживати заходів для зміцнення власного економічного потенціалу, удосконалювати механізми проектування управлінських рішень тощо. Як і в інших видах економічної діяльності, у сфері вищої освіти відчуваються негативні наслідки фінансово-економічної кризи, що звужують доступ вищих навчальних закладів до фінансових ресурсів. Отже, актуальною і значущою проблемою є пошук новітніх інструментів фінансового забезпечення розвитку системи вищої освіти з урахуванням негативних проявів фінансово-економічної кризи.

Одним із негативних економічних факторів, що ускладнює реформування системи вищої освіти, є недостатність фінансування.

Основними джерелами фінансових ресурсів вищих навчальних закладів є:

– кошти державного та місцевого бюджету (за виконання державного замовлення, за виконання наукових та науково-технічних робіт тощо),

– кошти юридичних та фізичних осіб (за надання освітніх послуг здобувачам вищої освіти),
– власні кошти (в основному за реалізацію продукції та послуг власного виробництва).

В Україні зафіксовано відносно високий показник бюджетного фінансування сфери вищої освіти (відносно ВВП). Можна припустити, що висока підтримка вищої освіти в Україні обумовлена не лише необхідністю підготовки кадрів, а й іншими причинами, у тому числі зниження соціальної напруги у суспільстві, нівелювання негативних наслідків безробіття серед молоді. Зокрема, видатки на виплату стипендій, які за змістом є державною соціальною допомогою, враховуються як видатки на вищу освіту. Вказані видатки суттєво не впливають на якість вищої освіти та зміст освітнього продукту, що виробляється і надається вищими навчальними закладами.

У сфері вищої освіти основний обсяг асигнованих бюджетних коштів спрямовується на заробітну плату та нарахування на неї, а також на стипендії. Тобто, в основному фінансуються соціально захищені статті витрат («статті проїдання»). В той же час майже не фінансуються інвестиційні витрати на нове будівництво, впровадження нових освітніх технологій, закупівлю навчального обладнання, проведення перспективних наукових досліджень («статті розвитку») [1]. Однією з основних причин зазначеного неблагополучного становища в Україні є велика кількість вищих навчальних закладів та їхніх позабазових структурних підрозділів. Фахівці неодноразово вказували на надмірне розростання системи вищої освіти України, яка продукує «непотрібних» суспільству та ринку фахівців [2].

На наш погляд, розподіл державного замовлення має відбуватися з урахуванням об'єктивних критеріїв діяльності вищих навчальних закладів. Одним із таких критеріїв є місце (позиція) закладу у рейтингу ВНЗ. Також важливим критерієм є рівень працевлаштування випускників, оскільки вищі навчальні заклади, врешті-решт, призначені готувати фахівців з метою їхнього подальшого працевлаштування.

Натомість в Україні майже не фінансується наукова (дослідницька) та інноваційна діяльність установ вищої освіти.

У експертному середовищі сформовано пропозиції про посилення наукової та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів, об'єднання установ академічної освіти та вищої освіти тощо [3]. Натомість, на нашу думку, в системі вищої освіти не створено належного інституційного підґрунтя. Зокрема, нормативно-правові документи у сфері вищої освіти націлюють вищі навчальні заклади в основному на провадження освітньої діяльності, а механізми стимулювання наукової та інноваційної діяльності не розвинуті. Окрім того, держава

фінансує наукові розробки та дослідження по залишковому принципу, і тому «механічне перенесення» наукових установ до структур вищих навчальних закладів не дасть належного ефекту.

Важливим джерелом фінансування вищих навчальних закладів є кошти юридичних і фізичних осіб (контрактна форма навчання).

Протягом 2008–2018 рр. триває тенденція зниження кількості студентів, що навчаються у вищих навчальних закладах, в тому числі у розрізі наявних джерел фінансування (окрім коштів місцевих бюджетів). Вказане пояснюється як демографічними проблемами (стрімке зниження кількості молоді, що народилася у першій половині 1990-х рр.), так і недостатністю фінансових ресурсів внаслідок загострення фінансово-економічної кризи. Згідно нашого прогнозу, зниження кількості студентів, що навчаються у вищих навчальних закладах, буде триватиме щонайменше до 2022 року, що підтверджується даними про кількість учнів середніх шків. Вказане пояснюється кількома причинами, у тому числі «демографічною ямою» (1993–2005 рр.), подальшим скороченням мережі вищих навчальних закладів, зростанням можливостей навчання за кордоном (кількість українських студентів, що навчаються за кордоном, щороку збільшується).

Зрозуміло, що моделі і процес фінансування освіти залежить від базового підходу до його здійснення та передбачення вибору з можливих альтернатив: державне та комерційне фінансування, за рахунок спонсорських внесків, комбіноване фінансування тощо. Фінансування державних закладів освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національного господарства, держпідприємств, організацій, а також додаткових джерел.

Тому нині актуальною і значущою проблемою сьогодення є вибір та обґрунтування перспективних напрямів фінансово-економічного забезпечення функціонування системи вищої освіти, що адекватні сучасним викликам соціально-економічної ситуації та відповідають довгостроковим прогнозам технологічного розвитку.

Однією із суттєвих проблем функціонування механізму фінансування вищої освіти рівні вищих навчальних закладів є недостатня ефективність використання бюджетних коштів. Вищі навчальні заклади державної форми власності отримують кошти з бюджету і діють лише як розпорядники бюджетних коштів, не проявляючи зацікавленості у раціональності або ефективності їхнього використання. Бюджетні кошти спрямовуються згідно цільового призначення, у випадку їхнього невикористання кошти мають бути повернені до бюджету.

Сьогодні розвинуті країни світу, у тому числі країни ОЕСР, використовують чотири провідні моделі організації фінансування вищої освіти.

Перша модель — «Фінансування, орієнтоване на потреби». Бюджетні ресурси надходять з бюджету до вищого навчального закладу. В рамках цієї моделі вищі навчальні заклади, що уклали угоду з компетентним державним органом, беруть на себе зобов'язання готувати необхідних (із суспільних потреб) фахівців за завчасно погодженим цінам. Перевагою моделі є чітка орієнтація на кінцевий результат (кількість фахівців з обумовленим набором компетентностей) при мінімізації витрат держави (фінансування спрямовується вже існуючому закладу, який має досвід відповідної роботи). Ризиком є складність визначення реальної майбутньої потреби ринку праці у фахівцях певної спеціальності та кваліфікаційного рівня [1; 4].

Друга модель — «Купівля державою освітніх послуг». Ця модель орієнтована на потреби ринку. Вищі навчальні заклади беруть участь у конкурсах на отримання замовлення від держави на підготовку фахівців. Конкурсні умови формуються на основі врахування інтересів суспільства і встановлюються компетентним державним органом заздалегідь. Виграє конкурс заклад, рівень якості та ціни освітніх послуг якого максимально відповідають вимогам конкурсу. Перевагою цієї моделі є пошук оптимального співвідношення за критеріями ціни та якості освітніх послуг, що призводить до отримання максимально можливого результату в умовах обмежених бюджетних ресурсів. Ризиком є слабкий вплив держави на формування конкурсних пропозицій, в результаті чого окремі напрями підготовки, які є «невигідними» для вищих навчальних закладів, можуть взагалі не функціонувати [1; 4].

Третя модель — «Фінансування, що базується на оцінці результатів роботи». Фінансування вищих навчальних закладів за рахунок коштів державного бюджету здійснюється на основі оцінки результативності діяльності (кількість випускників, кількість студентів, кількість викладачів, результати контролю знань, складність напрямів підготовки, кількість науковців, результативність наукових проектів, кількість захищених дисертацій тощо). Перевагою моделі є визначення чітких критеріїв, на які вищі навчальні заклади мають орієнтуватися, аби отримати доступ до фінансування. Ризиком є ймовірність «неправильного» вибору набору критеріїв (приміром, неврахування новітніх процесів) [1; 4].

Четверта модель — «Фінансування, що здійснюється споживачем». Ця модель фінансування діяльності вищих навчальних закладів орієнтована на те, що заклад отримає фінансові ресурси на ринку освітніх послуг, задовільняючи реальний платоспроможний ринковий попит. Можуть використовуватися державні зобов'язання (у вигляді купонів або ваучерів), які передаються безпосереднім споживачам освітніх

послуг, а вже згодом надходять до закладу від споживача. Перевагою моделі є чітка орієнтація на потреби національного господарства, що визначаються ринковим середовищем. Ризиком є орієнтація вищих навчальних закладів на надання освітніх послуг за «модними» спеціальностями, а також відсутність механізму підготовки фахівців для потреб ринку, які стануть потрібні у майбутньому (через 5–10 років) [1; 4].

Реально на практиці застосовуються різні моделі. Тобто, в межах національної системи освіти фінансування вищих освітніх закладів може здійснюватися на основі різних моделей. Приміром, в Україні для фінансування вищих навчальних закладів державної форми власності використовується переважно третя та четверта моделі, а для фінансування закладів приватної форми власності — четверта.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє виділити основні інструменти фінансування вищих навчальних закладів [2; 3; 5; 6]:

- пряме бюджетне фінансування на покриття витрат,
- пряме бюджетне фінансування за програмно-цільовим методом (орієнтоване на досягнення результату),
- бюджетне фінансування з використанням державних зобов'язань (освітніх ваучерів),
- освітнє кредитування,
- освітні заощадження,
- грантове кредитування,
- отримання плати за навчання від споживачів (замовників) освітніх послуг,
- корпоративне фінансування (за рахунок коштів корпорацій або майбутніх роботодавців).

У складі державних видатків на вищу освіту найбільша питома вага асигнувань спрямовується на пряме фінансування діяльності вищих навчальних закладів.

Згідно Всесвітньої доповіді з освіти, що підготовлена Інститутом статистики ЮНЕСКО, ключовим чинником забезпечення якості вищої освіти є функціонування ефективної системи державного фінансування вищих навчальних закладів [5]. Проведений Інститутом статистики ЮНЕСКО аналіз показав, що основний обсяг видатків на вищу освіту фінансується переважно у розвинутих країнах (США, Велика Британія, Німеччина та ін.). Приміром, у США, де проживає лише 4% населення у віці від 5 до 25 років, фінансується понад 25% світових видатків на освіту. Обсяг видатків на освіту у США перевищує загальний обсяг видатків на освіту усіх арабських країн, Центральної та Східної Європи, Центральної Азії, Латинської Америки, країн Карибського басейну, Південної та Західної Азії, країн Африки. Тож

зовсім не дивно, що у світових рейтингах вищих навчальних закладів представлено в основному заклади, що розташовані у розвинутих країнах [5].

У переважній більшості країн світу основним видом витрат в рамках видатків на вищу освіту є заробітна плата професорсько-викладацького персоналу та інших працівників. Частка заробітної плати у загальній структурі видатків на вищу освіту дорівнює від 46,8% до 71,6%, частка капітальних видатків (фінансування капітальних інвестицій) — від 0% до 15,2%, інші видатки — від 16,7% до 39,8% [3].

Для того, аби вищий навчальний заклад мав право отримати фінансування за рахунок коштів державного бюджету (з використанням будь-якої моделі фінансування), він має пройти акредитацію. Під акредитацію у вузькому розумінні слід розуміти перевірку параметрів функціонування вищого навчального закладу певним критеріям (стандартам), дотримання яких забезпечує високу якість навчання та дотримання прав учасників навчального процесу. У тій або іншій формі акредитація (перевірка діяльності вищих навчальних закладів) як метод регулювання ринку освітніх послуг використовується у всіх країнах [6]. У деяких державах (приміром, в Україні) використовується підхід, згідно якого акредитацію мають регулярно проходити усі вищі навчальні заклади незалежно від того, отримують вони бюджетне фінансування або ні. Таким чином держава намагається захистити права споживачів, уберегти їх від відвертого шахрайства на ринку освітніх послуг, а також ліквідувати заклади, які надають так звану «псевдо-освіту».

Протягом останніх років в різних країнах світу відбуваються значні зміни в механізмах фінансування сфери вищої освіти, а також у механізмах розподілу бюджетних коштів серед вищих навчальних закладів державної форми власності. Вказане пояснюється кількома чинниками, зокрема: різке зростання контингенту студентів, збільшення напрямів підготовки, зростання значення навчального обладнання (у тому числі комп'ютерної техніки) у навчальному процесі, розвиток технологій бюджетного адміністрування (зокрема, перехід на програмно-цільове фінансування) тощо.

В значній мірі зміна механізмів та моделей фінансування вищих навчальних закладів обумовлене змінами характеру та змісту самої освіти, необхідністю формування індивідуалізованих освітніх програм, диверсифікацією їхнього змісту та тривалості.

Висновки і пропозиції. З урахуванням існуючого рівня наукоємності валового внутрішнього продукту України, масштабів вітчизняного бюджетного фінансування освітніх закладів розв'язання проблем фінансування освіти повинно здійснюватись шляхом:

– підвищення конкуренції у сфері наукових досліджень і розробок у навчальних закладах шляхом спрямування додаткових бюджетних коштів на виконання проектів наукових досліджень і розробок, що відбиратимуться на конкурсній основі в рамках виконання державних наукових і науково-технічних програм, державного замовлення на створення новітніх технологій, а також грантового фінансування;
– оптимізації системи бюджетних наукових освітніх установ з урахуванням результатів їх атестації на основі незалежного оцінювання наукових результатів, кадрового та матеріально-технічного потенціалу;
– забезпечення незалежної наукової і науково-технічної експертизи проектів, що подаються на фінансування за рахунок коштів державного бюджету, розширення практики залучення до експертизи провідних іноземних експертів;
– спрощення процедур державних закупівель робіт з виконання наукових досліджень і розробок та процедур отримання грантів на виконання досліджень і розробок від міжнародних організацій;
– розмежування функцій адміністративного та освітнього управління у бюджетних освітніх установах;
– застосування економічних стимулів для суб'єктів підприємницької діяльності щодо здійснення ними інвестицій, пов'язаних із забезпеченням проведення наукових досліджень і розробок в навчальних закладах.

В Україні, з урахуванням міжнародного досвіду та з огляду на національні особливості розвитку системи вищої освіти, доцільними будуть такі форми фінансування вищих навчальних закладів: пряме бюджетне фінансування на покриття витрат; пряме бюджетне фінансування за програмно-цільовим методом (орієнтоване на досягнення результату); освітнє кредитування (на пільгових умовах); грантове кредитування (за рахунок бюджетних та позабюджетних джерел); отримання плати за навчання від споживачів (замовників) освітніх послуг; корпоративне фінансування (за рахунок коштів корпорацій або майбутніх роботодавців).

На основі аналізу міжнародного досвіду пропонуємо новітній механізм фінансування діяльності установ вищої освіти, що складатиметься із чотирьох блоків. Перший блок — це так зване «базове фінансування», тобто гарантоване державою фінансування для підтримки поточної спроможності вищого навчального закладу. Воно розповсюджуватиметься на заклади державної і комунальної форм власності. Обсяг «базового фінансування» має становити не менше

80% обсягу фінансування минулого року. Другий блок — соціальний фонд, за рахунок якого фінансуватиметься виплата стипендій. На нашу думку, стипендія має стати державною соціальною гарантією, і виплачуватися лише тим студентам, які її реально потребують (пільгові категорії студентів, зокрема сироти, інваліди, громадяни з особливими потребами тощо). Третій блок — фонд розвитку (капітальних видатків). Ці видатки мають характер капітальних інвестицій і мають фінансуватися в межах реалізації державних програм і проектів. Четвертий блок — фонд державної цільової підтримки. Кошти цього блоку виділяються вищим навчальним закладам, які демонструють високу результативність. Кошти фонду державної цільової підтримки спрямовуються на виконання пріоритетних наукових проектів, реалізацію програм академічної мобільності, впровадження новітніх освітніх технологій тощо.

У майбутньому мають бути обґрунтовані методики економіко-математичного моделювання планових показників фінансування системи вищої освіти з урахуванням прогнозів соціально-економічного розвитку держави.

Література

1. Економіка вищої освіти України: тенденції та механізм розвитку / за ред. акад. НАПНУ В. П. Андрущенка. — К.: Педагогічна преса, 2006. — 208 с.

2. Захарін С. В. Фінансово-економічні моделі інвестиційної діяльності у сфері вищої освіти / С. В. Захарін // Економічний вісник університету. — 2013. — № 20/1. — С. 38–48.

3. Комарова О. А. Освітній потенціал: теоретико-методологічні та практичні аспекти формування / О. А. Комарова. — Кіровоград: ДЛАУ, 2009. — 336 с.

4. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України / за ред. В. І. Лугового. — К.: Педагогічна преса, 2009. — 384 с.

5. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні [монографія] / за ред. чл.-кор. НАПНУ І. М. Грищенка. — Хмельницький: ХНУ, 2010. — 478 с.

6. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період. — К., 2006. — 324 с.

Летюка Вікторія Миколаївна
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету
м. Суми, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА РОЛІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Фінансові посередники виконують вагому роль в економіці, здійснюючи ефективний перерозподіл ресурсів та зменшуючи ризик в умовах невизначеності. Закономірним явищем розвитку ринкових відносин є поява нових фінансових інститутів, які дають змогу стимулювати процес мобілізації і трансформації фінансових ресурсів, що є необхідним для стабілізації економіки. Одними з таких фінансових посередників є інституційні інвестори, які беруть участь у трансформації заощаджень в інвестиції. Розвиток вітчизняних інституційних інвесторів зумовлений впливом світових тенденцій, серед яких: глобалізація фондових ринків, сек'юритизація активів, поява нових фінансових інструментів.

Діяльність інституційних інвесторів дає змогу знизити спекулятивну складову вітчизняного фінансового ринку, надаючи населенню інструменти пенсійного забезпечення та накопичення заощаджень, що позитивно впливає на рівень добробуту населення. Відтак, актуальним завданням є аналіз діяльності інституційних інвесторів як фінансових посередників та розробка комплексу заходів, спрямованих на вдосконалення їхньої діяльності.

Інституційні інвестори за характером своєї діяльності можуть поділятися на інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, банки. Кожен з цих фінансових інститутів використовує відмінні від інших способи залучення капіталу, а саме: шляхом емісії власних цінних паперів (ІСІ), шляхом надання послуг (ризикові страхові компанії), залучення коштів на контрактній основі (страхові компанії зі страхування життя і недержавні пенсійні фонди) або застосовуючи інші способи (банки, які для цього можуть використовувати депозитні кошти, кредити, власні кошти). При цьому кошти можуть надходити як від фізичних, так і юридичних осіб, а отже, первинними інвесторами є індивідуальні і корпоративні клієнти [8].

На розвиток діяльності інституційних інвесторів впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До внутрішніх належать фактори, які представлені особливостями структури інституційних інвесторів, а також ефективністю й якістю послуг, які вони надають. До зовнішніх можна віднести фактори, що формують попит фінансових установ і населення на послуги, які надають інституційні інвестори.

Разом з цим, можна виокремити групи факторів впливу на розвиток діяльності інституційних інвесторів:

1) фінансово-економічні — стале економічне зростання, розвиненість інфраструктури фінансового ринку, зростання реальних доходів населення, зниження темпів інфляції;
2) регулятивні — наявність розвиненої системи регулювання інститутів спільного інвестування, в тому числі законодавчого забезпечення, розвиток саморегулювання галузі, сприятливі податкові режими;
3) соціальні — підвищення фінансової та інвестиційної культури населення, взаємодовіра населення, влади й бізнесу, сприяння з боку органів державної влади та місцевого самоврядування розвитку інституційних інвесторів.

В Україні сектор інституційних інвесторів недостатньо розвинений. Державне регулювання може сприяти вдосконаленню розвитку інституційних інвесторів шляхом спрощення їхнього доступу до більш широкого спектра фінансових інструментів.

Серед основних проблем, пов'язаних з низьким рівнем розвитку інвестиційних інвесторів, є: військові дії на сході України; різке зниження рівня добробуту населення, зменшення можливостей накопичувати заощадження в умовах високої інфляції; масове закриття банків, жорстке валютне регулювання та проблеми у банківській системі; відтік капіталу з сектору публічних інститутів спільного інвестування; скорочення доступних для інвестування інструментів фондового ринку; суперечливі та несистемні кроки НКЦПФР щодо підвищення вимог до цінних паперів, емітентів та професійних учасників ринку.

Серед основних заходів, спрямованих на регулювання діяльності інституційних інвесторів в Україні, можна виокремити наступні:

– використання обов'язкового електронного документообігу для інституційних інвесторів, в тому числі і для всіх учасників ринку колективних інвестицій, що сприятиме підвищенню якості контролю, зручності зберігання і пошуку документів, завдяки чому зросте оперативність, повнота і достовірність обміну інформацією між виконавцями, підрозділами та організаціями;

– внесення змін до форми звітності, що стосуються інвестиційної діяльності всіх типів інституційних інвесторів, що дасть змогу проводити моніторинг ринку інституційних інвесторів;
– законодавче припинення маніпулювань цінами і вдосконалення законодавства в сфері захисту прав інвесторів (маніпулювання ринком призводить до неможливості кваліфікованого прийняття рішень інвесторами, втрати інвестицій);
– удосконалення податкового регулювання, яке має бути спрямоване на стимулювання діяльності вітчизняних інституційних інвесторів, збільшення обсягу інвестицій в реальний сектор економіки.

Зокрема, таким стимулом має стати введення пільгових ставок податку на прибуток професійних учасників фондового ринку, що сприятиме стимулюванню інституційних інвесторів в залученні заощаджень і трансформації їх, зміцненню внутрішнього попиту населення на фінансові активи;

– створення сприятливих умов для залучення довгострокових інвестиційних ресурсів;
– підвищення ролі професійних організацій, а також рейтингових агентств на ринку інвестицій;
– впровадження в практику стратегій управління активами з використанням інструментів термінового ринку, за умови їхнього застосування з метою хеджування фінансових ризиків, що сприятиме збільшенню ліквідності на ринку похідних фінансових інструментів, зменшенню можливих втрат при зміні цін на активи, що інвестуються;
– розширення переліку ліквідних інструментів ринків капіталу, у тому числі деривативів, з метою забезпечення диверсифікації портфелів та управління ризиками інституційних інвесторів;
– забезпечення реалізації положень законодавства щодо можливості придбання інституційними інвесторами іноземних цінних паперів;
– посилення вимог до професіоналізму ризик-менеджерів в системі організації діяльності інституційних інвесторів.

Запропоновані заходи спрямовані на вдосконалення регулювання діяльності інституційних інвесторів та підвищення соціально-економічної ефективності ринкового механізму фондового ринку, що сприятиме раціональному розподілу фінансових ресурсів суспільства — джерел довгострокових фінансових інвестицій, необхідних для розвитку економіки країни.

Підводячи підсумок, слід наголосити, що рівень розвитку діяльності інституційних інвесторів в Україні залишається низьким. Про це

свідчать: слаборозвинена система залучення заощаджень населення на фондовий ринок, яка не забезпечує приплив коштів в економіку; неконкурентоспроможність інституційних інвесторів на фондовому ринку; поява фінансових пірамід та погіршення стану фінансової безпеки. Відтак, розвиток діяльності інституційних інвесторів — це необхідний процес у сучасній економіці, якому мають сприяти: державне регулювання, спрямоване на стимулювання залучення коштів населення; удосконалення законодавчої бази, яка регулює діяльність інституційних інвесторів та надає можливість доступу до широкого спектра фінансових інструментів; підвищення конкурентоспроможності фінансового ринку; створення сприятливих умов для залучення довгострокових інвестиційних ресурсів.

Література

1. Role of Banks, Equity Markets and Institutional Investors in Long-Term Financing for Growth and Development — OECD2013. — P. 15. 82 ISSN 1818-5754 Світ фінансів 3 (52) / 2017 Фінансовий ринок та ринок фінансових послуг.

2. Global Financial Stability Report. Grappling with Crisis Legacies / International Monetary Fund, Washington, DC, September 2011.

3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.

4. Davis E. P., Steil B. Institutional investors. — MIT Press, Cambridge, MA, and London, England, 2001, 524 p.

5. Доунс Дж. Финансово-инвестиционный словарь: 4-е изд. перераб. и доп. англ. / Доунс Дж., Гурман Дж. Элиот: пер. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 586 с.

6. Туріянська М. М. Інвестиційний клімат України: проблеми і рішення: монографія / М. М. Туріянська. — Донецьк: ТОВ «ЮгоВосток ЛТД», 2004. — 177 с.

7. Алексеєнко Л. М. Впровадження технологій фінансового маркетингу у процес відбору інвестиційних проектів для інституційних інвесторів / Л. М. Алексеєнко, М. В. Стецько, Н. В. Родова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». — 2012. — № 19. — С. 291–294.

8. Пластун В. Л. Підходи до класифікації інституційних інвесторів / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // Бізнес Інформ. — 2012. — № 9. — С. 118–122.

9. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні за 2016 р. [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. — Режим доступу http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/256148.html.

10. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua.

Литвинова Альбіна Тарасівна
студентка кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ СФЕРИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

З-поміж всіх традиційних видів діяльності комерційних банків надання кредитів завжди було і залишається головним джерелом їхнього прибутку, незважаючи на зростання обсягу надання додаткових послуг [3].

Аналіз останніх публікацій або досліджень. Значна увага даній тематиці приділяється в роботах таких наукознавців, як: П. В. Круш, В. Б. Алексеєв, У. В. Владичин та інші.

Метою статті є аналіз останніх тенденцій у сфері банківського кредитування в Україні.

Банківський кредит — один з найпоширеніших видів кредиту в економіці [2]. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», банківський кредит — це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [1].

Банки найчастіше надають свої позички суб'єктам, які мають потребу в тимчасовій фінансовій допомозі. Це зумовлено тим, що банк у ринковій економіці виступає як особливий суб'єкт, одним з головних функцій якого є надання кредитів. Він здійснює багаторазовий кругообіг грошових коштів на поворотній основі [2].

Нижче наведена динаміка кредитів банків України за період з 2005 р. по 2016 р. (рис. 1).

Дослідивши останні тенденції банківських кредитів в Україні, можна побачити як негативні, так і позитивні моменти протягом періоду 2005–2016 рр. Зростання обсягів банківських кредитів у цей період відбулося з 87519 млн грн. до 713974 млн грн. [4].

Після проведення стрес-тестів НБУ виявилося, що банкам України необхідно збільшення капіталу більш ніж на 100 млрд грн.

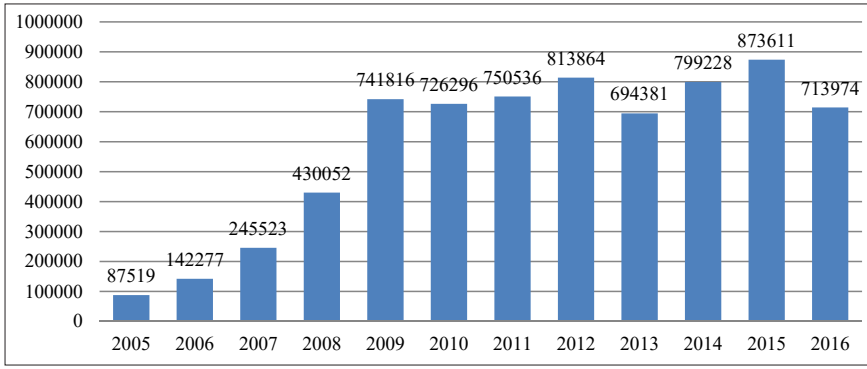


Рис. 1. Динаміка кредитів банків України, станом на 01.01 млн грн.
Джерело: сформовано автором на основі [4]

Рівень проблемних кредитів в банківській системі перевищений на 50%. Банки зіткнулися з курсовою проблемою: вони змушені повертати термінові валютні депозити, в той час як платоспроможність клієнтів за валютними кредитами стрімко знижується. У підсумку банки змушені піднімати ставки по валютних кредитах, виходити на міжбанківський ринок або залучати кошти в материнських структурах.

Станом на 1 липня 2017 року обсяг наданих кредитів за рік скоротився до 512 млрд грн., в т.ч. кредити фізичним особам склали 81 млрд грн., а юридичним особам — 431 млрд грн. [5].

Проаналізуємо ТОП-10 рейтинг найбільших банків за кредитами фізичним та юридичним особам (табл. 1, табл. 2).

Як бачимо з таблиці 1, перше місце у рейтингу посідає Приватбанк, який за станом 1 травня 2017 року видав 25 099 122 тис. грн. кредитів фізичним особам. Приватбанк пропонує фізичним особам найсучасніші, найзручніші банківські продукти та послуги. Друге місце у рейтингу посідає Укрсоцбанк, який видав 10 061 711 тис. грн. кредитів фізичним особам. Укрсоцбанк здійснює кредитування фізичних осіб на поточні потреби тільки під заставу нерухомості. Третє місце у рейтингу посідає Альфа-банк, який за станом 1 травня 2017 року видав 5 642 902 тис. грн. кредитів фізичним особам. Споживчий кредит від Альфа-Банку в Україні — це низька відсоткова ставка і відсутність додаткових платежів і комісій. Далі 4 місце — ОТП Банк, 5 місце — УкрСиббанк, 6 місце — ПУМБ, 7 місце — Райффайзен Банк Аваль, 8 місце — Ощадбанк, 9 місце — А-БАНК, і 10 місце — КРЕДОБАНК.

Таблиця 1

ТОП-10 рейтингу найбільших банків: кредити фізичним особам, станом на 1 травня 2017 року (тис. грн.)

№	Банк	Кредити фізичним особам	в тому числі у валюті
1	Приватбанк	25 099 122	3 008 535
2	Укрсоцбанк	10 061 711	7 052 311
3	Альфа-Банк	5 642 902	746 602
4	ОТП БАНК	5 441 036	2 158 604
5	УкрСиббанк	4 049 774	1 641 076
6	ПУМБ	3 650 530	158 053
7	Райффайзен Банк Аваль	3 558 492	179 112
8	Ощадбанк	3 347 560	85 157
9	А-БАНК	2 371 889	66 834
10	КРЕДОБАНК	2 357 538	89 602

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 2

ТОП-10 рейтингу найбільших банків: кредити юридичним особам, станом на 1 травня 2017 року (тис. грн.)

№	Банк	Кредити юридичним особам	в тому числі у валюті
1	Ощадбанк	63 205 832	26 026 487
2	Укрексімбанк	56 845 050	43 334 641
3	Сбербанк	38 636 560	34 469 081
4	Приватбанк	32 076 259	2 090 622
5	Райффайзен Банк Аваль	25 551 887	4 649 202
6	Альфа-Банк	20 790 981	16 705 786
7	Промінвестбанк	19 804 134	16 536 090
8	Укргазбанк	19 776 396	7 965 110
9	ПУМБ	19 723 435	11 954 704
10	УкрСиббанк	15 144 228	2 644 708

Джерело: складено автором на основі [5]

З таблиці 2 можна побачити, що перше місце у рейтингу посідає Ощадбанк, який за станом 1 травня 2017 року видав 63 205 832 тис. грн. кредитів юридичним особам. Друге місце у рейтингу посідає Укрексімбанк, який видав 56 845 050 тис. грн. кредитів юридичним особам. Як висновок можна зазначити, що юридичні особи більше надають переваги кредитам державних банків. Третє місце у рейтингу посідає Сбербанк в Україні, який видав 38 636 560 тис. грн. кредитів юридичним особам. Далі 4 місце — Приватбанк, 5 місце — Райффайзен Банк Аваль, 6 місце — Альфа-банк, 7 місце — Промінвестбанк, 8 місце — Укргазбанк, 9 місце — ПУМБ, і 10 місце — УкрСиббанк.

Отже, в економічній літературі банківський кредит трактується як капітал банку у грошовій формі, який надається у тимчасове користування за умови дотримання принципів кредитування. Банківський кредит відіграє важливу роль в економіці країни, оскільки за допомогою акумулювання тимчасово вільних грошових коштів юридичних осіб і населення банк здійснює їх перерозподіл у ті галузі національної економіки, де виникає їх дефіцит, а це в свою чергу сприяє розвитку як суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому [8].

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

2. П. В. Круш, В. Б. Алексеєв Гроші та кредит: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів III–IV рівнів акредитації / П. В. Круш, В. Б. Алексєєв; НТУУ «КПІ». — Київ: ЦУЛ, 2010. — 216 с.

3. Банківське кредитування: організація, суб'єкти та основні принципи. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://100pudov.com.ua

4. Кредити банків України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://bankografo.com.

5. Рейтинг самых надежных банков Украины в 2018 году. [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://forinsurer.com/rating-banks.

6. Особливості банківського кредитування фізичних осіб. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://asyan.org.

7. Кредити для юридичних осіб: специфіка і труднощі отримання. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://uapravos.ru.

8. Владичин У. В. Банківське кредитування [Електронний ресурс]: навч. посіб. / У. В. Владичин; за ред. С. К. Реверчука. — К.: Атіка, 2008. — 648 с. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.ws/1584072045689/bankivska_sprava/bankivske_kredituvannya_-_vladichin_uv.

Полішевська Каріна Вікторівна
студентка кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна

Науковий керівник:
Коваленко Дмитро Іванович
кандидат економічних наук, доцент кафедри
фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

В Україні режим функціонування іноземних інвестицій у банківській системі регулюється двома основними законодавчими актами: Законом України «Про банки і банківську діяльність» [1] та Законом України «Про режими іноземного інвестування» [2], згідно з якими банком з іноземним капіталом вважається установа, у якій частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10%.

Натомість контроль поточної діяльності банків з іноземними інвестиціями (ліцензування, загальний перелік та моніторинг операцій, нагляд, звітність, режим прозорості, порядок виплати дивідендів тощо) цілком покладений на НБУ, що здійснює регулювання діяльності банків з іноземним капіталом за допомогою відповідних нормативних актів.

На початок 2016 року кількість діючих банків у банківській системі становила 117 банків, а на початок 2017 р. їх кількість зменшилась до 96, але тут простежується наступна тенденція — кількість банків з іноземним капіталом не змінилась і становить 40 банків, у тому числі 17 — зі 100% іноземним капіталом.

Починаючи з 01.01.2016 р. у щоквартальній фінансовій звітності у розрізі банків, що публікує НБУ, виділяється група банків під назвою «Банки іноземних банківських груп».

Таблиця 1 містить перелік банків іноземних банківських груп, розмір їх сплаченого статутного капіталу станом на 01.01.2016 р. та країни походження іноземних інвестицій [4].

Дані, наведені в табл. 1, свідчать, що найбільшими за розміром сплаченого статутного капіталу інвесторами у банківську систему України є банки Росії (33% статутного капіталу банківської системи України), Італії (7%), Кіпру (3%), Австрії (2%), Угорщини (2%), Франції (2%) та Греції (2%). Натомість розмір інвестицій з боку резидентів Польщі, Нідерландів, ФРН, Швеції, Туреччини, США, Бельгії, Люксембургу є незначним та не перевищує по кожній країні 1% статутного капіталу банківської системи України.

Одним із провідних інвесторів у банківську систему України також є Європейський Банк Реконструкції та Розвитку, що володіє 30% статутного капіталу АТ «Райффайзен Банк Аваль» та 40% статутного капіталу АТ «Укрсиббанк», що загалом забезпечує його частку у статутному капіталі банківської системи України на рівні 1,5%.

Довіра до української банківської системи в цілому з боку клієнтів внаслідок комплексу об'єктивних та суб'єктивних чинників останнім часом знаходиться на доволі низькому рівні. Натомість рівень довіри до банків з іноземним капіталом традиційно є більш високим. Зокрема, згідно рейтингу довіри, складеною провідною в Україні інвестиційною компанією «Dragon Capital» [3], з 20 найбільш надійних банків присутні 14 банків іноземних банківських груп і лише 6 банків з капіталом українського походження: «Ощадбанк», «Укрексімбанк», «Укргазбанк», «Міжнародний інвестиційний банк», «Мегабанк» та ПУМБ.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що з одного боку, відкритість фінансової системи збільшує можливість залучення ресурсів на зовнішніх ринках і відкриває нові шляхи для поліпшення капіталізації банківської системи, а з іншого — ця ситуація може призвести до надмірної залежності українських банків від кон'юнктури світових фінансових ринків, а держава втратить важелі впливу на банківський сектор [5].

Таким чином, підхід до регулювання іноземного капіталу в банківському секторі України має бути, перш за все, на основі принципів: збереження конкурентоспроможності банків з національним капіталом; використанні позитивних структурних і технологічних переваг банків з іноземним капіталом для підвищення інвестиційного потенціалу вітчизняного банківського сектору та соціально — економічного розвитку країни за рахунок підвищення монетизації економіки; оптимізації інституційної структури вітчизняного банківського сектору і наближення його до стандартів країн із розвиненою економікою.

Таблиця 1

Банки іноземних банківських груп в Україні, станом на 01.01.2016 р.

Назва банку	Країна походження інвестицій	Статутний капітал	
		млн грн.	Частка у банківській системі України, %
ПАТ «Промінвестбанк»	Росія	39 009	14,8
ПАТ «Укрсоцбанк»	Італія, Кіпр	16 673	6,3
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Австрія, ЄБРР	6 155	2,3
ПАТ «ВТБ Банк»	Росія	34 216	12,9
ПАТ «Неос Банк»	Білорусь	126	0,0
ПАТ «Кредобанк»	Польща	2 249	0,9
ПАТ «ВіЕс Банк»	Росія	420	0,2
ПАТ «Марфін Банк»	Кіпр	462	0,2
АТ «УкрСиббанк»	Франція, ЄБРР	5 069	1,9
ПАТ «Ідея Банк»	Польща	258	0,1
ПАТКБ «Правекс-банк»	Італія	1 038	0,4
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	Франція	1 223	0,5
ПАТ «Універсал Банк»	Греція	3 103	1,2
АТ «Піреус Банк МКБ»	Греція	2 531	1,0
ПАТ «Альфа-банк»	Кіпр	7 516	2,8
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	Нідерланди	731	0,3
АТ «ОТП Банк»	Угорщина	6 186	2,3
ПАТ «Сітібанк»	США	120	0,0
АТ «Прокредит Банк»	ФРН, Нідерланди, США, Бельгія, Люксембург, Франція	837	0,3
ПАТ «Сбербанк»	Росія	12 465	4,7
АТ «БМ Банк»	Росія	1 631	0,6
ПАТ «Банк Форвард»	Росія	283	0,1
ПАТ «Кредит Європа Банк»	Туреччина	253	0,1
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	ФРН	229	0,1
ПАТ «Себ Корпоративний Банк»	Швеція	250	0,1
Разом банки іноземних банківських груп		143 032	54,1
Разом по банківській системі		264 343	100,00

Література

1. Закон України № 2121-III від 07.12.2000 «Про банки і банківську діяльність» в редакції від 15.11.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

2. Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 «Про режим іноземного інвестування» в редакції від 31.05.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80

3. Банки, заслуживающие доверия — рейтинг / Новое время. 24.11.2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://biz.nv.ua/publications/top-20-samyh-nadezhnyh-bankov-strany-po-versii-nv-287255.html

4. Показники фінансової звітності банків України станом на 01.10.2016 р. / Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593, Структури власності банків України / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6738234&cat_id=51342

5. Дзюблюк О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків / О. Дзюблюк, О. Владимир // Вісник Національного банку України. — № 5. — 2014. — С. 26–33.

Ротова Тетяна Анатоліївна
кандидат економічних наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

Селюк Віра Вікторівна
студентка
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

РИЗИКИ У ЛОГІСТИЦІ ТА СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ВІД НИХ

Логістична діяльність, як будь-яка підприємницька діяльність, пов'язана з певними ризиками. Починаючи від механізму просування вантажів до руху товарів у просторі ринку, існує безліч складових, на які впливають різні фактори, що пов'язані з величезною кількістю ризиків. Для суб'єктів господарювання у сфері логістиці небезпеки виникають на різних шляхах сполучення та безпосередньо у складських приміщеннях. Вони дуже різноманітні і потребують страхового захисту, оскільки саме останній може забезпечити підтримку високого рівня надійності, зменшення ймовірності настання страхових випадків та відшкодування збитків у разі їх настання.

Тому й слід розглядати такі його види як страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів; страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; страхування наземного транспорту (крім залізничного); страхування вантажів; страхування відповідальності перевізника тощо.

Недостатній розвиток страхування у зазначеній галузі в Україні пов'язано, на нашу думку, із недосконалим розвитком самої логістичної сфери та обмеженим блоком інноваційних послуг, які пропонують вітчизняні страхові компанії.

У тих випадках, коли підприємство здійснює свою логістичну діяльність в умовах ризику, необхідно проводити його аналіз за алгоритмом: ідентифікація, вимір і оцінка ризику. Під час ідентифікації ризиків виникає потреба у виявленні всіх видів ризику, тому доцільно навести класифікацію ризиків логістичної діяльності з точки зору причини ймовірного збитку. У логістиці проявляються ризики логістичної (ризики здійснення логістичних операцій транспортування, складування,

вантажопереробки та управління запасами) і нелогістичної природи (викликані природними, політичними, ринковими факторами).

Така класифікація використовується як працівниками сфери логістики, так і страховими компаніями.

Відмітимо, що страхування є одним з основних напрямів забезпечення захисту логістичних систем. Забезпечення безпеки останніх від ризиків, враховуючи їх специфічні особливості, доцільно здійснювати силами провідних страхових організацій, у страховому портфелі яких переважає майнове страхування (із значною часткою транспортного та вантажів).

Саме вони здатні провести ґрунтовний андерайтинг при укладанні договору страхування, оцінити зміни у ризику протягом його дії (у силу певних причин), виявити причини настання випадку та розрахувати розміри збитків. Можливо звернення і до страхового брокера, який допоможе у виборі адекватної пропозиції, оптимізації

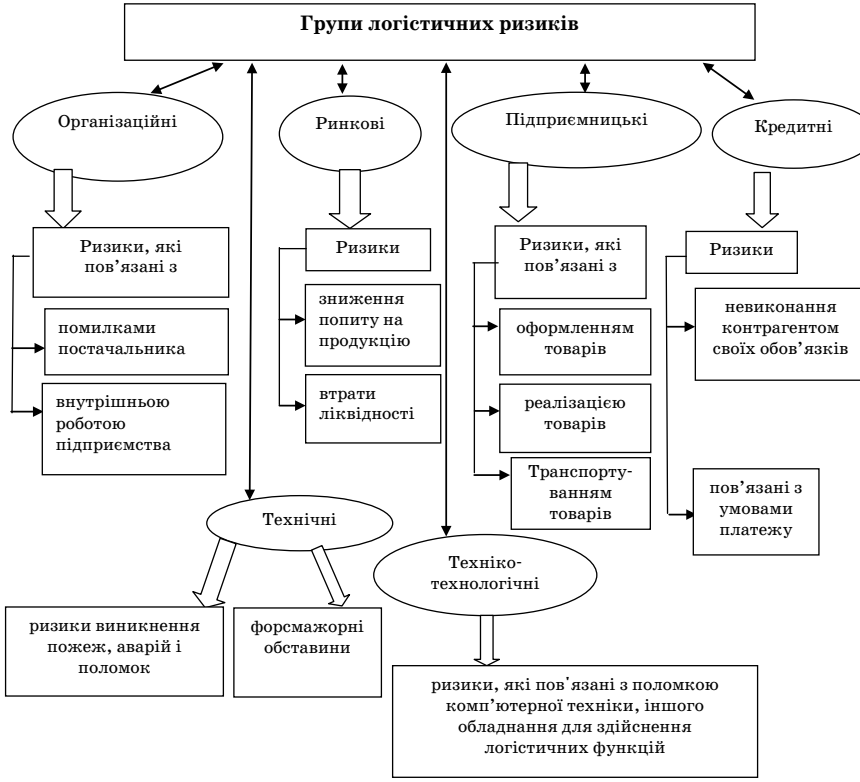


Рис. 1. Класифікація логістичних ризиків
Джерело: складено авторами на основі [1]

витрат на страхування, на стадії врегулювання страхового випадку визначитися зі специфікою страхового покриття з урахуванням усіх складнощів, про які зазначалося вище.

Якщо комплексно розглядати всі ризики, під які підпадають логістичні центри як великі суб'єкти господарювання із значним технічним оснащенням, різноманітними, часто складними умовами праці, то ми маємо аналізувати і ризики, пов'язані із отриманням травм, захворювань працівників. І, відтак — види особистого страхування, такі як страхування від нещасних випадків, добровільне медичне.

Для розвитку страхування у сфері логістиці доцільно вивчення та реальне використання зарубіжного досвіду, зокрема провідних постачальників послуг зі страхування ризиків у міжнародній транспортній та логістичній галузі. Як приклад — TTClub, який відомий міжнародній спільноті з транспорту і логістики з 1968 року [2].

Невід'ємною частиною логістичного страхування є проведення експертизи до укладання договору страхування, так звану передстрахову експертизу, а також зазначити важливість експертизи під час дії договору страхування і, особливо, у ході врегулювання збитків. Для цього залучають експертів у відповідних галузях: андерайтерів, сюрвеєрів, аджастерів, що детально досліджено вітчизняними науковцями [3].

Особливо потрібні послуги сюрвеєра у страхуванні вантажів. Експертні висновки дають ряд переваг страхувальнику чи страховику у ході здійснення страхування. Але головне — вони висвітлюють реальну картину подій при розслідуванні страхових випадків.

Для більш детального аналізу страхових послуг розглянемо динаміку валових та чистих страхових премій зі страхування вантажу в Україні, яка наведена на рисунку 2.

Позитивна тенденція щодо надходжень премій по даному виду страхування свідчить, що даний вид страхування є одним з найпоширеніших серед логістичного страхування в Україні.

Страхові компанії пропонують також такі види послуг як обов'язкове страхування відповідальності за перевезення небезпечних вантажів; страхування контейнерів.

При страхуванні ризиків для логістичних центрів виникають певні проблеми: недостатньо розвинуте інноваційне середовище, відсутність повної інформації й страхової статистики, недовіра до страхових компаній з боку потенційних страхувальників.

Однією з проблем, яка характерна при страхуванні логістичних центрів є недостатньо розвинутий блок інноваційних послуг страховими компаніями, що дозволив би проводити страхування швидше та дешевше. Наприклад, впровадження онлайн-страхування для окремих видів.

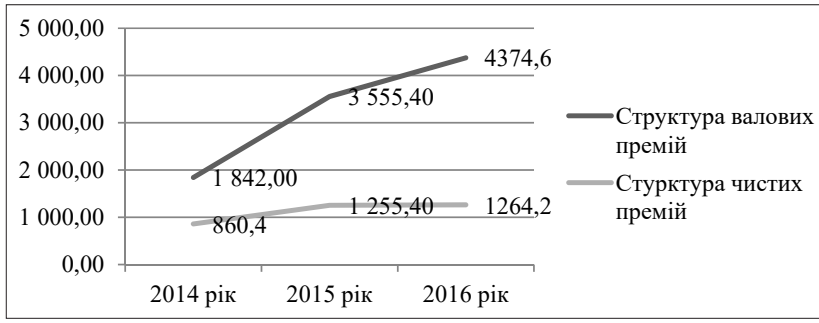


Рис. 2. Динаміка валових та чистих премій по страхуванню вантажу протягом 2014–2016 рр., млн грн.
Джерело: складено авторами на основі [4]

Конкретними кроками у вирішенні проблем страхування в логістиці, можуть стати: плідна за різними напрямами співпраця між транспортно-логістичними центрами та страховими компаніями, впровадження у практику передстрахової експертизи, облаштування телематичними пристроями транспортних засобів перевізників, що дозволить підвищити контроль за їх переміщенням і зменшить настання ризиків.

Прогрес інновацій у сфері логістичного страхування дозволив би проводити страхування швидше та дешевше для суб'єктів логістичної діяльності. Логістичним компаніям слід розширювати свою зацікавленість у розвитку видів страхування. Страховикам — використовувати цифрові технології як інструмент ведення бізнесу для забезпечення розвитку даного сегменту страхового ринку.

Отже, зазначені вище заходи дозволить забезпечити той рівень страхування, який стане гарантом захисту безперебійної діяльності сфери логістиці й підвищить довіру до інституту страхування в цілому.

Література

1. Печерський Л. К. Управління ризиками в логістичній системі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2536/3/ 2016042829_TEZY_V3_P174.pdf

2. TT Club — established expertise [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.ttclub.com/

3. Страховий ринок України: Стан та перспективи розвитку: [монографія] / [С. О. Булгакова, А. В. Василенко, Л. І. Василенко та ін.]; під ред. Мазаракі А. А. — К., КНТЕУ. 2007. — 460 с.

4. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://forinsurer.com/stat

Русіна Юлія Олександрівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та ФЕБ
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

«Забезпечення стабільного розвитку країни в значній мірі залежить від інвестиційної політики держави. Вона є підґрунтям створення механізмів захисту інтересів учасників інвестиційного процесу, розвитку фінансів, забезпечення умов ефективного використання інвестиційних ресурсів і збереження цілісності та єдності фінансової системи. Недосконалість інструментів реалізації інвестиційної політики призводить до зниження впливу на розвиток вітчизняної економіки. Обсяги інвестиційних вкладень впливають на результати господарської діяльності та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і перспективи розвитку економіки» [1, с. 19].

Проблематика досліджень інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату в Україні висвітлені в працях багатьох вітчизняних науковців, таких як: І. О. Бланк, Л. О. Костирко, Л. М. Борщ, С. В. Захарін, М. П. Денисенко, Т. В. Майорова, А. А. Пересада тощо.

Метою статті є дослідження останніх тенденцій у сфері інвестиційної діяльності в країні протягом 2015–2017 рр. та визначення рекомендацій стосовно покращення інвестиційного клімату України на перспективу.

Прямі іноземні інвестиції є основою для покращення міжнародної інвестиційної позиції України і за останні три роки мають наступні тенденції: у 2015 році найбільший відсоток від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну, а саме 30,6% було спрямовано на промислові підприємства, на другому місці за обсягом інвестицій, а саме 27,3% — установи фінансової та страхової сфери діяльності. У 2016 році тенденції прямого іноземного інвестування дещо змінюються, і більш вагомими за обсягом надходжень інвестицій були установи фінансової та страхової сфери діяльності — 10324,4 млн дол. США, проти підприємств промислової сфери, до яких було залучено 9550,2 млн дол. США. У 2017 році обсяги надходжень прямих

іноземних інвестицій, що були спрямовані в Україну розподілилися наступним чином, за вагомістю: 27,3% (464,4 млн дол. США) — до підприємств промислової сфери діяльності, 25,8% (248,8 млн дол. США) — до установ фінансової та страхової сфер діяльності [2, 3, 4]. Протягом досліджуваного періоду можна побачити, що більшість коштів було спрямовано до сфери промисловості, але загальні тенденції за обсягом спрямованих інвестицій показують падіння.

Основними 10 країнами-інвесторами, на які припадають близько 83% загального обсягу інвестицій є: Кіпр (11744,9 млн дол. США — 2015 р., 9691,6 млн дол. США — 2016 р., 464,4 млн дол. США — 2017 р.), Нідерланди (5610,7 млн дол. США — 2015 р., 5753,9 млн дол. США — 2016 р., 210,4 млн дол. США — 2016 р.), Велика Британія (1852,5 млн дол. США — 2015 р., 2046,3 млн дол. США — 2016 р., 203,6 млн дол. США — 2017 р.), Російська Федерація, Віргінські острови, Німеччина, Швейцарія, Франція, Італія, Австрія. За аналізований період відбулося суттєве зменшення обсягу інвестованих коштів іноземними інвесторами в економіку України [2, 3, 4].

Питання залучення іноземних інвестицій є проблематичним для України, і це пов'язано, в основному, з недосконалістю існуючої законодавчої бази та неефективністю функціонування механізмів забезпечення привабливого інвестиційного клімату тощо.

Крім того, за даними Державної служби статистики, вітчизняні підприємства здійснили за період січень-вересень 2017 року прямих іноземних інвестицій на суму 10,2 млн грн. до 12 країн світу, серед яких основними за обсягами були: Швейцарія, Латвія, Угорщина, Чехія [5].

Проаналізуємо розподіл освоєння капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності (табл. 1).

Як можна побачити з таблиці 1, галузева структура інвестицій в основний капітал не є оптимальною. Інвестиції, що здійснюються в сферу промисловості, де основні фонди є найвагомішим фактором за вартісною ознакою, не досягають навіть половини від обсягів інвестування. Також недооціненою залишається сфера сільського господарства, яка для України є важливою і має великий потенціал.

«Фінансування відтворення основного капіталу вітчизняних підприємств, в основному, здійснюється за рахунок власних коштів. Власні інвестиційні кошти підприємств відіграють визначальну роль у структурі джерел інвестування української економіки, їхня питома вага становить понад половину обсягів капітальних інвестицій» [1, с. 23]. В таблиці 2 наданий розподіл капітальних інвестицій за джерелом фінансування за останні три роки.

Таблиця 1

Розподіл освоєння капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності у % до загального обсягу за період 2015–2017 рр.

Сфера економічної діяльності (галузева структура, %)	2015 р.	2016 р.	2017 р. (січень-вересень)
промисловість	34,5	33,3	33,6
сільське, лісове та рибне господарство	10,7	13,8	15,8
інформація та телекомунікації	10,9	4,8	4,3
оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	7,9	7,7	7,5
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,6	7,6	7,7
державне управління та оборона, обов'язкове соціальне страхування	2,9	5,9	5,1
операції з нерухомим майном	3,7	5,3	4
фінансова та страхова діяльність	2,3	2,3	2
будівництво	15,4	12,6	13
інше	5,1	6,7	7

Джерело: узагальнено автором на підставі [2, 3, 4]

Таблиця 2

Розподіл капітальних інвестицій за джерелом фінансування за період 2015–2017 рр., у %

Джерела фінансування	2015 р.	2016 р.	2017 р. (січень-вересень)
Власні кошти підприємств та організацій	69,3	69,4	72,7
Кошти банків та інші позики	8,8	7,1	5,5
Кошти населення на будівництво житла	11,6	8,9	8,5
Кошти іноземних інвесторів	3,9	2,9	1,8
Кошти державного бюджету	1	2,3	2
Кошти місцевих бюджетів	3,4	7,1	6,7
Інші джерела фінансування	2	2,3	3,3

Джерело: узагальнено автором на підставі [2, 3, 4]

Аналізуючи дані, зазначені вище, можна побачити, що основним джерелом, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій. Спостерігається зростання питомої ваги у загальній сумі інвестицій до основного капіталу: у 2015 році за рахунок самофінансування було освоєно 69,3% капіталовкладень, у 2016 році — 69,4%, у 2017 році — 72,7%.

Проте, протягом аналізованого періоду відбувається зниження частки кредитів та інших позикових коштів у загальних обсягах капіталовкладень, так у 2015 році вона складала 8,8%, у 2016 році — 7,1%, а у 2017 році — 5,5%. Але, якщо взяти до уваги, що у 2009 році частка банківського кредитування становила 20,7% у джерелах фінансування, у 2012 році — 14,1%, то спостерігається тенденція стрімкого подальшого зниження частки позикових ресурсів [5].

Дослідження складу інвестицій також показали, що в Україні не достатньо використовується такий ресурс, як залучені кошти, у тому числі кошти іноземних інвесторів. Їх частка залишається вкрай низькою — 1,8% в 2017 р.

Ключовими моментами щодо покращення умов ведення інвестиційної діяльності та зростання привабливості інвестиційного клімату в Україні необхідно зазначити наступні:

- удосконалення правової та організаційної бази щодо ефективного функціонування механізмів забезпечення привабливого інвестиційного клімату;
- створення прозорих та цивілізованих умов ведення бізнесу для всіх суб'єктів господарювання;
- проведення ефективних структурних реформ;
- забезпечення належної підготовки інвестиційних програм та проектів;
- проведення активної політики залучення іноземних інвестицій;
- тощо.

Література

1. Костирко Л. А., Басов М. Г. Актуальні проблеми розвитку інвестиційних процесів в Україні [Текст] / Л. А. Костирко, М. Г. Басов // Часопис економічних реформ. — 2014. — № 2. — С. 19–25.

2. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2015 рік. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag. — офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

3. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2016 рік. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag. — офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

4. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні у січні-вересні 2017 року. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag. — офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

5. Статистична інформація. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. — офіційний сайт Державного комітету статистики України.

Швандар Марина Володимирівна
аспірант кафедри фінансів
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
м. Суми, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні може бути поштовхом для виходу української економіки з кризи. Саме тому, український уряд розробляє заходи зі створення умов для підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, зокрема долучається до ряду міжнародних програм підтримки бізнесу. Так, на інтернет-сторінці Торгово-промислової палати України [3] можна ознайомитись з актуальними програмами підтримки бізнесу в Україні.

Безумовно, однією з наймасштабніших програм для України є HORIZON2020 UKRAINE. Програма буде діяти з 2014 по 2020 роки. Основним інвестором HORIZON2020 UKRAINE є Європейський Союз. Загальний фонд даної програми складає 80 млрд євро, який буде використаний протягом дії даної програми. Дана програма розглядається Європейським Союзом, як один зі шляхів стійкого економічного зростання та створення нових робочих місць. Horizon 2020 об'єднує дослідження та інновації, що сприятиме усуненням бар'єрів для інновацій з метою створення справжнього єдиного ринку знань, наукових досліджень та інновацій, що робитиме їх більш доступними для державного та приватного секторів економіки. Умови участі в даній програмі є досить простими. По-перше, потрібно подати заявку у визначені терміни на офіційному сайті даної програми. Також, зазвичай умовою участі у проекті HORIZON2020 є командна робота, співпраця принаймні трьох партнерів. Якщо відсутні партнери, то на сайті програми можна знайти потенційного партнера з тими чи іншими характеристиками, використавши параметри пошуку, запропоновані сайтом.

Наступним етапом участі проекту у HORIZON2020 є оцінка експертів. Після того, як термін подачі заявок пройшов, всі пропозиції оцінюються групою незалежних фахівців у своїх галузях. Фахівці розглядають кожну пропозицію, щоб дійти висновку, які проекти отримають фінансування. Після того, як проект проходить етап

оцінки, учасників інформують про результати. Наступним етапом є оформлення угоди про надання гранту учаснику Грантова угода підтверджує намір здійснення науково-дослідної та інноваційної діяльності, визначає тривалість проекту, бюджет, ціни й витрати, внесок Європейської комісії, всі права і обов'язки та багато іншого. Як бачимо, офіційний сайт HORIZON2020 [6] значно спрощує процес участі у даній програмі та надає повну підтримку.

Ще однією з наймасштабніших програм для України є Інвестиційний фонд суспільства (Neighborhood Investment Facility — NIF) [7]. Головними інвесторами виступають Європейський інвестиційний банк, ЄБРР та Німецький Державний Банк. NIF має в своєму розпорядженні бюджет у розмірі 7 млрд євро. Інвестиційний фонд сусідства (NIF) є механізмом, спрямованим на мобілізацію додаткових коштів для фінансування масштабних інфраструктурних проектів в країнах-партнерах ЄС, також проектів в таких секторах, як транспорт, енергетика, навколишнє середовище і соціальний розвиток. Інвестиційний фонд сусідства (NIF) також підтримує приватний сектор, в основному шляхом інвестиційних грантів, орієнтованих на малі й середні підприємства. Таким чином, Європейський союз підтримує пріоритети своїх сусідів і здійснює підтримку їх економічного розвитку.

Не менш актуальною і новою для України є COSME [4] — програма ЄС для підвищення конкурентоспроможності та підтримки підприємств малого та середнього бізнесу. Основним інвестором COSME є Європейський Союз, а бюджет складає близько 2,3 млрд євро. Приєднання України до COSME в 2016 році відкрило доступ до програми на поточний рік, що складається з 25 підпрограм. Дані підпрограми розділяють за трьома основними напрямами: полегшення та сприяння виходу підприємств малого та середнього бізнесу на зовнішні ринки; покращення умов для конкурентоспроможності та формування культури ведення бізнесу. Брати участь у даному проекті має змогу як малий так і середній український бізнес, органи державної влади, установи, громадські організації, українські бізнес-асоціації, та інші. Вимоги до учасників залежать від обраної підпрограми та прописані у спеціальних критеріях для кожної з підпрограм.

Наступною програмою, яку ми розглянемо буде — «Підтримка малого бізнесу країнах Східного партнерства» [2], що фінансується Європейським банком реконструкції та розвитку. ЄБРР сприяє процвітанню компаній за допомогою фінансових інвестицій, надання бізнес-консультацій для малого та середнього бізнесу, інших бізнес-послуг та участі в діалозі з питань політики на найвищому рівні. Також, дана програма допомагає вирішити проблеми, з якими зіштовхуються малий та середній бізнес. Наявність та зростання малого і середнього

підприємницького сектора є життєво важливим компонентом для здорової ринкової економіки кожної країни. Основною метою даного проекту є пришвидшення послідовного переходу до ринкової економіки, також сприяння інноваціям, зростанню і прозорості.

Ще однією цікавою програмою є «Можливості для малого і середнього бізнесу». Основними інвесторами виступає ЄБРР, Європейський інвестиційний банк та Німецький Державний Банк. Дана програма охоплює широкий спектр фінансових послуг та можливостей для малого та середнього бізнесу, надає кредити, що збільшують доступність довгострокового фінансування в секторі малого та середнього бізнесу; інвестиції в акціонерний капітал [1].

East Invest [5] — це регіональний проект, що сприяє залученню інвестицій і розвитку торгівлі для економічного піднесення регіону Східного партнерства. East Invest — це ініціатива Європейської Комісії, керована EUROCHAMBRES, що займається реалізацією Східно-Альянсу. Даний проект фінансується Європейським Союзом. Програма працює з 2010 року до 2017 рік і має загальний бюджет в розмірі 14 млн євро. East Invest має на меті підтримку малого та середнього бізнесу країн Східного партнерства, а саме: Україна, Білорусь, Республіка Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, тобто країни, які мають з Європейським Союзом потенціал для розвитку інвестиційних відносин та взаємного співробітництва. Основними завданнями East Invest є: заохочення і стимулювання інвестицій та економічного співробітництва в цілому між ЄС і країнами Східного партнерства; розробка конкретних заходів, що будуть приносити безпосередні позитивні результати для малого і середнього бізнесу в регіоні. Також дана програма сприяє навчанню і надає технічну допомогу для малого і середнього бізнесу в країнах Східного партнерства, з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Отже, основним інвестором для України є Європейський Союз, так лише від ЄБРР у 2015 році Україна отримала 997 млн євро. Можна з впевненістю сказати що ЄС надає всебічну підтримку малого та середнього бізнесу в Україні.

Література

1. Європейський банк реконструкції і розвитку [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-business.html.

2. Європейський банк реконструкції і розвитку та Східного партнерства [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://www.ebrd.com/news/2013/the-ebrd-and-the-eastern-partnership.html

3. Торгово-промислова палата України / «Програми підтримки бізнесу» [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://invest.ucci.org.ua/ua/business/programs.

4. COSME [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/easme/en/cosme.

5. East Invest [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://www.east-invest.eu/

6. HORIZON2020 [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020

7. Neighbourhood Investment Facility [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/neighbourhoodenlargement/neighbourhood/neighbourhood-wide/neighbourhood-investmentfacility_en.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових праць

III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ І УПРАВЛІННЯ В XXI СТОЛІТТІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»

«19–22» березня 2018

Сборник тезисов научных трудов

III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

«19–22» марта 2018

Abstracts of scientific works

III INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

«ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT IN THE XXI CENTURY: ANALYSIS OF TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS»

March 19–22, 2018

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23
Контактний телефон: +38(067) 401-84-35
Телефон/факс: +38(044) 222-5889
E-mail: info@frada.com.ua
http://www.frada.com.ua
http://www.inter-nauka.com

Підписано у друк 15.03.2018. Формат 60×84/16
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAC. Друк на дуплікаторі.
Тираж 200. Замовлення № 277.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Центр учбової літератури».
Свідоцтво: Серія ДК №2458 від 13003.2006