МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища

IX МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

25 вересня 2020 року

Одеса
2020

УДК 330.34(063)
С83

Організаційний комітет:
Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.
Крючкова Н. М. – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.
Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.
Кузнецов Е. А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та інновацій, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.
Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.
Гражевська Н. І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Мельник В. М. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
Тюхтенко Н. А. – доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи, Херсонський державний університет.
Ду Чуньбу – кандидат економічних наук, науковий співробітник, Центральний університет фінансів і економіки (Пекін, Китай).
Курбатов О. – доктор менеджменту, професор, Університет Париж – XIII (Париж, Франція).
Хоан Дюк Лон – доктор економіки, професор, Університет маркетингу і фінансів (Хошимін, В'єтнам).
Біческу Чезар – професор, проректор Університету «Dunarea de Jos» (Галац, Румунія).

Відповідальні за випуск:
Горняк Ольга Василівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
Крючкова Наталія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

С83 **Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища:** матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 25 вересня 2020 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. О. В. Горняк, к.е.н., доц. Н. М. Крючкова. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2020. – 160 с.

ISBN 978-617-7326-51-8

Викладено тези доповідей учасників IX Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища», яка відбулася у м. Одеса 25 вересня 2020 року.

330.34(063)

ISBN 978-617-7326-51-8 © Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК ФІРМ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

Brin P., Nehme M.
ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM
OF INTRODUCING CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
APPROACH IN A COMPANY 7

Горняк О. В.
ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ 11

Грищенко В. Ф.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ
РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ..... 13

Гузенко Д. В.
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІННИХ..... 17

Зіненко К. А.
ІНТЕРЕСИ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
З ПОЗИЦІЇ ВПЛИВУ НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ 20

Корчевська Л. О., Анікін Г. О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 22

Корчевська Л. О., Ужеловська А. В.
ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ..... 26

Мельникова І. А.
РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ:
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ 30

Могильна Л. М.
МЕНЕДЖМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ В СФЕРІ ЗЕД..... 32

Nikola S. O., Drozdyna A. A.
FINANCIAL STABILITY OF CORPORATE ENTITIES
IN THE CONTEXT OF STRATEGIC CHANGES IN UKRAINE..... 36

Пляскіна А. І.
ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ
ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЇ» І «РОЗВИТКУ» ПІДПРИЄМСТВА..... 38

Рудінська О. В., Барон Р. Д.
УМОВИ ТА НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 41

Соловйов О. А.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РІВНЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 43

Турчіна С. Г., Кучменко Н. О.
ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРВИННОЮ МЕДИЦИНОЮ
НА ПРИКЛАДІ КНП «ЦЕНТР ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ
ДОПОМОГИ» СУМСЬКОЇ РАЙОННОЇ РАДИ.....45

Kharchenko T. O., Fomenko Ya. I.
IMPROVING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT
IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS 49

Шекета Є. Ю.
НОВІ ВИКЛИКИ У ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ,
ЗУМОВЛЕНІ ПАНДЕМІЄЮ.....51

**СЕКЦІЯ 2. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Барський В. Р.
МІЖТЕРИТОРІАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО РЕГІОНІВ:
НА МЕТЕРІАЛАХ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 54

Житар М. О., Плахотнюк В. В.
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ
В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....58

Шапуров О. О.
СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ.....63

**СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВИ
В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН**

Борейко В. І.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗОВНІШНІХ ПОТРЯСІНЬ.....68

Вишневський О. С.
СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ:
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 71

Корнєєва Ю. В.
ДЕРЖАВНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....75

Мацьків В. В.
ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....78

Ципліцька О. О.
СТАН ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 81

Чернихівська А. В.
СТАЛИЙ РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ 84

Шедяков В. Е.
СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО В ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 87

СЕКЦІЯ 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Вольневич Ю. С., Захарченко Н. В.
РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ 91

Новак І. М., Логачова Л. М.
СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА:
НОВІ ФОРМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ 94

Палагусинець Р. В.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ЕЛІТА ДИПЛОМАТИЧНОЇ СЛУЖБИ 98

Письменна Т. В.
СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ
У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ 102

Покотиленко Р. В., Новак І. М.
КОМПЕНСАЦІЯ ОБМЕЖЕНЬ ПРАВА ПРАЦІВНИКІВ
НА СТРАЙК В УКРАЇНІ 106

СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Zharikova O. B., Pashchenko O. V.
EFFICIENCY OF USING HIGH-QUALITY
AND COMPETITIVE RAW MILK ON THE UKRAINIAN MARKET 110

Жужа Л. М., Замора О. М., Пластун О. Л.
АНАЛІЗ ДАННИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ,
ЇХ ВПЛИВ ТА ВИКОРИСТАННННЯ 113

Kriuchkova N. M.
THEORETICAL IMPERATIVES
OF FISCAL DECENTRALIZATION PROCESSES IN THE CONTEXT
OF TRANSFORMATION OF THE PUBLIC FINANCE SYSTEM 117

Ломачинська І. А.
ФІНАНСУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ
В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 119

Мельник В. М., Руденко В. В.
РОЛЬ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ У ФІСКАЛЬНОМУ МЕХАНІЗМІ
РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 123

Скрипник Г. О., Зайцева К. С.
ЛІЗИНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ 127

Скрипник Г. О., Туренок Л. В.
ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ
В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 131

Стеценко Л. О., Рибіна Л. О.
РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ
ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ 135

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

Анісенко М. Г., Федорова Н. Є.
ВРЕГУЛЮВАННЯ ПИТАНЬ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОГРОВАНОСТІ
ІНСТРУМЕНТАРІЄМ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ 138

Македон В. В., Фесенко М. М.
ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
НА РИНКАХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ 141

Медведовський Д. Г.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ ДОКУМЕНТІВ
ІЗ РОЗВИТКОМ ТЕХНОЛОГІЇ 5G..... 144

Рудінська О. В., Доценко В. П.
ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 146

СЕКЦІЯ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Залецька І. О.
АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ
ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА 150

Пічугіна Ю. В., Максимова Ю. О.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОГЛЯДІВ ЕКОНОМІЧНИХ ШКІЛ
НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ..... 152

Терещенко Е. С.
ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ
ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 155

СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК ФІРМ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

Brin Pavlo
PhD., Professor of Management & Taxation Department,
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute'
Nehme Mohamad
Ph.D. student of Management & Taxation Department,
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute'

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF INTRODUCING CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY APPROACH IN A COMPANY

Corporate Social Responsibility (CSR) is no longer a secondary endeavor sought by organizations seeks for an international certificate and good image reputation. CSR has become a mirror that reflects the gradual development of human behavior toward social and ecological envisage. Theoretically, CSR theories and models provide a holistic view of its vitality in strengthen competitiveness and satisfying stakeholders' interests. Practically, implementing CSR in a company an organization requires a holistic economic mechanism. There is a crucial need to enhance taking decision-making toward implementing CSR, and a vital need to design a business process model for implementing CSR gradually.

CSR theories and models represent an organizational mechanism that regulates working conditions, quality control processes, social interests, and environmental concerns adopted by a firm. It has been proved through previous studies and publications that the Carroll hierarchal CSR model is a conceptual model that clarifies and integrates various definitional strands that appeared in CSR literature [1]. The Stakeholder CSR theory has been emerged by Edward Freeman, who stressed the efficient and effective benefits of balancing the interest of different groups of stakeholders to maintain economic and social sustainability [2]. Donna Wood has also developed institutional, organizational, and individual principles to develop the corporate Social Performance model [3]. Founded by John Elingktone, the Tribble Bottom Line model "TBL" has evolved the concept of CSR into an advanced eco-efficiency and sustainable management tool [4]. Each CSR model has its special characteristics and challenges. Nowadays leading companies focus on identifying and regulating the business process in order to measure and monitor processes performance and implement tools that improve the whole system [5].

The purpose of these papers is to stress out that selecting the most appropriate theory must rely on a clear rationale and analytical approach. While implementing a CSR approach, must be based on a business process model that clarifies the roles of every stakeholder in a coherent manner.

Adopting the most appropriate CSR approach in a company require a deep perception of the ability of a company, for its economic status, and for its strategical goals. Forming a specialize committee or specialized department in a firm that takes decision toward choosing an appropriate CSR model is sufficient to solve this dilemma [6]. In order to dissolve the multi-criteria of CSR theories and models, the specialized committee or the CSR department could use the Analytical Hierarchy Approach (AHP) technique. The AHP is a mathematical technique designed in a hierarchal form to decompose the multi-criteria into a decision goal, decision criteria's and alternatives [7]. As shown in figure 1, an AHP model has been presented to give an example for choosing between three alternative CSR models "Carroll model, TBL model Stakeholder model". Each model has different integration with CSR criteria and spheres "economic, social, political, ecological and ethical". AHP represents a suitable technique to be followed by the CSR department. Through mathematical metrics and data analysis figured out in the AHP, the CSR department could choose the most adequate CSR approach to strengthen company competitiveness. It has been proved through previous studies which follow AHP technique, that the TBL approach represent an appropriate decision to adopt CSR since it integrates sustainably social and environmental factors alongside with financial factors [8].

A consolidated CSR guideline has been designed through these papers. Such a guideline conjoins various organizational mechanisms recommended by the International Certifiable Management Standards "ICMS". After the CSR department selects the most appropriate CSR approach, it has to determine the stage of company development. In other words, the CSR department has to analyze the capabilities of their company to decide whether the company is in the survival stage, stabilized stage, or growing stage. Crafting CSR strategy comes in the third phase, where the Board of directors in coordination with the CSR department craft mission, objectives, and tasks determined for all organizational department and disclosed officially to key stakeholders [9].

If a company is categorized in the survival development stage, then the task form allocated for various department are limited into economic, social, ethical and ecological goals due to limited capabilities of the company. Such a scenario is limited with the basic focus area of CSR since the company is trying to compete and meet with the basic codes, standards, and conditions of ICMS.

However, if a company is in categorized in stabilized development stage; the CSR department will choose the survival scenario, and issue five main

focal orders to the various department: economic, ethical, social, ecological, and adding to them the political tasks. Through the survival situation, the scenario will support the existing state of a company's development over a period of time as long as possible. Adopting such a scenario will allow the company to develop its quality and services, to compliance with ICMS, and to strengthen competitiveness and reputation over other competitors. If the company is in a growth economic situation; the CSR department will choose the growth scenario, and issue six main focal orders to the various department: economic, ethical, social, ecological, political, and philanthropic. through this stage, the scenario will use the maximum opportunities of the external and internal environment to strengthen development and competitiveness. Adopting such a scenario will motivate all departments to share in operational and non-operational tasks (as philanthropic and charitable activities) to gain a good and responsible image toward social and ecological perspectives and to maintain high competitiveness power in the market. Shareholders and stakeholders at this stage operate beyond ICMS goals to target sustainable responsible and development goals.

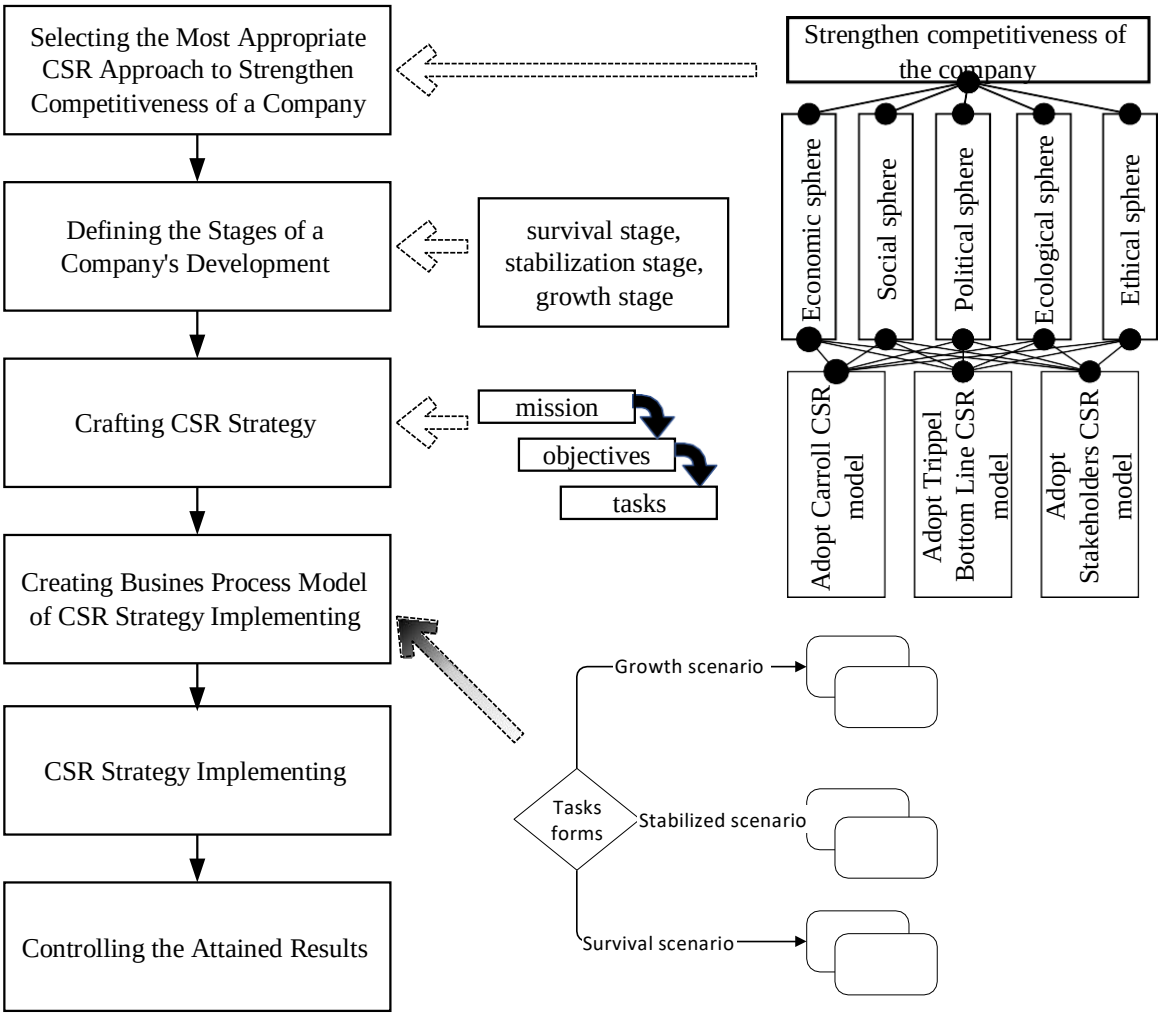

Figure 1. Steps of crafting and implementing CSR strategy

The control stage is the last stage but not the final stage, since the CSR approach is a strategical approach, where it has to renovate and develop itself according to the company capabilities and according to new social and ecological development goals. In other words, CSR is not a limited project where a company has to deliver its goals in a certain period of time, rather it is a sustainable approach that increases competitiveness and maintains growth and development to overcome any future resistance and challenges.

The consolidated CSR guideline aims to provide a holistic organizational business model view to implement the appropriate CSR approach. Adopting a CSR approach does not require additional financial resources, it just requires understanding for the organization's capabilities and additional effort by various stakeholders to ensure the thriving of current and future generations. Implementing CSR strategy has to be a harmonious manner between all departments of a company. It is essential to maintain a direct connection and regular meeting between various employees and managers to ingratiate CSR sustainable goals efficiently. The endeavor of these papers is to compromise various aspects of ICMS standards and CSR approaches in an integrated CSR implementation framework.

References:

1. Carroll A. (1979). A three-Dimensional conceptual model of corporate performance. *The Academy of Management Review,* 4 (4), 497–505. Doi: 10.2307/257850
2. Freeman R. (2010). *Strategic management: A stakeholder approach.* New York: Cambridge University Press.
3. Wood D. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review,* 16 (4), 691–718. Doi: https://doi.org/10.5465/amr.1991.4279616
4. Elinkgtone J. (1998). Partnerships from cannibals with forks: the triple bottom line of 21st-century business. *Environmental Quality Management,* 8 (1), 37–51. Doi:https://doi.org/10.1002/tqem.3310080106
5. Brin P., Prokhorenko O., Nehme M., Trabulsi H. (2020). Strategic contribution of a business process to company's performance. *Journal of Information Technology Management,* 12 (3), 82–99. Doi: 10.22059/jitm.2020.76296
6. Brin P. & Nehme M. (2019). Corporate social responsibilty: analysis of theories and models. *EUREKA: Social and Humaities,* 5 (23), 17–22. Doi: http://dx.doi.org/10.21303/2504-5571.2019.001007
7. Saaty T. (2004). Decision making: the Analytic Hierarchy and Network Processes (AHP/ANP). *Journal of Systems Science and Systems Engineering,* 13, 1–35. Doi: https://doi.org/10.1007/s11518-006-0151-5
8. Brin P., Nehme M., Polančič G. (2020). Corporate social responsibility as an instrument of increasing of a country's competitiveness. *Torun International Studies,* 1 (13), 131–150. Doi: http://dx.doi.org/10.12775/TIS.2020.010
9. Brin P. & Nehme M. (2018). Corporate and governmental social responsibility: possible approaches to unemployment reduction. *Бізнес-навігатор,* 2 (2), 71–75.

Горняк О. В.
доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Системні трансформації останніх десятиліть охопили всі країни. В кожній з них вони мають різну природу. В групі розвинених країн вони пов'язані з забезпеченням ефективного розвитку в умовах вичерпання ресурсів і необхідності збереження природи на засадах сталого розвитку. В групі країн, що розвиваються, системні трансформації пов'язані як з необхідністю підтримання прискореного розвитку, економіки для одних країн, так і з вирішенням нагальних проблем збереження життя і здоров'я в інших. В країнах пострадянського типу системні трансформації представлені, з одного боку, завершальним етапом переходу від планової економічної системи до системи сучасної змішаної економіки, а з іншого, – формування моделі економічного розвитку з врахуванням незавершеності системних змін, а також викликів XXI століття: світові фінансово-економічні кризи і потрясіння, гіпертрофована роль фінансової сфери, інтернетизація, розвиток віртуальної економіки, пандемія. Останні впливають також і на системні трансформації усіх країн світу, тому формування нової моделі економічного розвитку буде відбуватися на рівні як національної економіки, так і світової. У зв'язку з цим зростає значення розробки теорії системної трансформації.

Теорія системної трансформації передбачає вирішення надскладних проблем і пояснення комплексних явищ реальної економіки, що мають національну специфіку, є різнорідними і знаходяться під впливом суперечливо діючих чинників. Витоки даної теорії знаходяться в теоріях конвергенції, які в умовах глобалізації отримують подальший розвиток, оскільки глобалізація сприяє формуванню спільних механізмів економічного розвитку країн схожої поведінки на глобальних ринках тощо, що якраз і відповідає самому поняттю конвергенції [1, с. 305]. Необхідність вирішення схожих проблем проводить до розробки відповідних стратегій і формування економічних, інституційних та політичних структур схожого типу. У пострадянських країнах цей процес ускладнюється незавершеністю ринкових перетворень, корупційною складовою та високим рівнем тінізації економіки.

В теорії конвергенції розвивалися різні напрями. Найбільш відомими її теоретиками були Й. Шумпетер, У. Ростоу, Я. Тінберген, Дж. К. Гелбрейт та П. Вайлс. Вони вважали процес індустріалізації

головним чинником конвергенції економічних, соціальних, політичних структур. Але крах системи соціалізму показав, що ігнорування інституційних причин змін і трансформацій даною теорією, було помилковим. В той же час деякі теоретичні постулати її можна використовувати в сучасній теорії системної трансформації, хоча при цьому слід мати на увазі, що протиставляння моделей змішаної економіки, виділення ідеальної, тощо є певного роду спекуляціями, від яких слід відмовитися. Процеси системної трансформації слід аналізувати за допомогою нових методологічних принципів, оскільки, як вважає А. Гальчинський, «кожна історична епоха, кожна цивілізація передбачає свою власну модель пізнання, специфічний метод вивчення зв'язку між теоретичними концепціями і обґрунтованими висновками про реальний світ та його перспективи» [2, с. 11]. Ці методологічні принципи розробляються провідними вченими в ході подолання кризи економічної теорії, яка виконує креативну функцію, – забезпечує прискорений розвиток науки і наближає останню до пояснення нових реалій [3].

Концептуальний зміст теорії системної трансформації можна представити як єдність основи, мети і процесу. Основа трансформації включає певний рівень розвитку системи, тобто сутність елементів системи, сформованих на попередніх етапах її розвитку. Головним завданням на цьому рівні трансформації є створення нових умов для формування нової системи. Мета трансформації має складну структуру, оскільки повинна відобразити економічні, соціальні, політичні, екологічні аспекти, що забезпечить комплексність перетворень. Процес трансформації є ядром теорії системної трансформації, яке залежить від двох інших її елементів і в той же час впливає на них. При аналізі їх взаємозв'язку слід використовувати міждисциплінарні дослідження.

Формування моделі економічного розвитку в рамках теорії системної трансформації передбачає, що економічний аспект відіграє провідну роль, тому що ми говоримо про системну трансформацію економіки. Це означає, що і всі інші названі нами елементи теорії трансформації стосуються економічних реалій. Міждисциплінарні зв'язки, які необхідно досліджувати, представлені взаємодією економічних, політичних і соціальних структур, економіки і культури, економіки і права, тощо. Враховуючи попередній шлях розвитку і мету трансформацій, дослідивши сучасний етап розвитку економічної системи країни, можна окреслити головні складові моделі економічного розвитку. За таких умов копіювання моделі розвитку інших країн є неможливим і навіть шкідливим, про що свідчить досвід багатьох країн, в т.ч. і України [4].

В сучасній моделі економічного розвитку важливу роль відіграють відповідні інститути та інституційна структура, які повинні створюватися і розвиватися в рамках моделі, що формується. При цьому поділ

інститутів на формальні та неформальні надає можливість розширити теорію системної трансформації економіки шляхом дослідження економічних та позаекономічних аспектів, їх взаємодії та взаємовпливу, з одного боку, а з іншого, – поглибити аналіз реальної економіки, яка є результатом взаємовпливів чинників різноманітних сфер життєдіяльності суспільства.

Література:

1. Анализ экономических систем. Основные понятия теории хозяйственного порядка. Под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. Москва : Экономика, 2006. 338 с.

2. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. Київ : Либідь, 2006. 312 с.

3. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. Львів : Світ, 2001. 416 с.

4. Сапич В.І., Сапич Н.М. Становлення національної моделі економічного розвитку. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 1. С. 78–87.

Грищенко В. Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу розвитку підприємництва
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Суб’єкти господарювання є відкритими системами і знаходяться у постійній взаємодії зі своїм бізнес-середовищем. Зміни у бізнес-середовищі можуть спричиняти зміни у вхідних ресурсах, у процесі їх трансформації та у результатах роботи суб’єкта господарювання, а це, у свою чергу, може бути причиною подальших змін у бізнес-середовищі. Бізнес-середовище охоплює широкий спектр факторів (економічних, демографічних, соціальних, політичних, правових, технологічних тощо), які впливають на ділову активність суб’єктів господарювання доволі різними способами.

Політична складова бізнес-середовища. Проаналізувавши звіт «The Global Competitiveness Report 2019» [1] можемо відзначити, що за ефективністю діяльності державних та суспільних установ Україна у 2019 році дещо покращила свою позицію (займає 104 місце з 141 можливих) у порівнянні з минулим роком (займала 110 місце зі 140), але все ще залишається, за цим показником, на доволі низькому рівні. На думку експертів Департаменту стратегічного планування та

макроекономічного прогнозування Міністерства розвитку економіки [2] це є «одним з найбільших конкурентних «провалів» економіки України». Ці процеси протікають на тлі цілого комплексу проблем, пов'язаних із політичною і соціально економічною нестабільністю. Саме соціально-економічна нестабільність, на думку експертів Світового банку [3; 4], очолює рейтинг факторів, що уповільнюють інноваційний розвиток підприємництва в Україні. Вибори Президента, позачергові вибори народних депутатів, пережиті Україною в минулому році, і майбутні вибори до місцевих органів влади в Україні, у сукупності з супротивом реформам, які проводить уряд у багатьох сферах, з боку представників різновекторних політичних течій, можуть призвести до посилення політичної напруженості і соціально-економічної нестабільності в державі.

Правова складова бізнес-середовища. За оцінками експертів «The Global Competitiveness Report 2019» [1] рівень незалежності судової влади в Україні є доволі низьким. Його оцінка відповідає 105 позиції з 141 можливої (у 2018 році – 117 зі 140, а у 2017 році – 129 зі 137). За ефективністю правової системи при врегулюванні суперечок Україна у 2019 році займає 88 позицію зі 141 можливої, проти 103 позиції зі 140 можливих у 2018 році та 116 позиції зі 137 можливих у 2017 році відповідно. Рівні захисту прав власності (128 місце зі 141) та прав інтелектуальної власності (118 місце зі 141) в Україні теж є достатньо низькими і знаходяться протягом 2017–2019 років приблизно на одному рівні.

Економічна підсистема бізнес-середовища. У сучасних умовах господарювання, ускладнених пандемією COVID19, в Україні спостерігається уповільнення економічного розвитку, про що свідчать дані, представлені в звіті Global economic prospects: June 2020 [5], згідно з якими в 2020 році темпи зростання ВВП в Україні повинні знизитися і скласти приблизно 3,5% проти зростання на 3,2% в 2019 році, що відповідає загальносвітовим тенденціям за винятком таких країн як Єгипет, Бангладеш і Китай, в яких прогнозується незначне зростання ВВП у порівнянні з 2019 роком на 3,0%, 1,6% і 1,0% відповідно. В інфляційному звіті НБУ за липень 2020 року [6] зазначається, що «українська економіка скоротиться на близько 6.0% у 2020 році, але відновить зростання… споживча інфляція у річному вимірі прискорилася наприкінці II кварталу 2020 року (до +2.4% у червні)… У другому півріччі 2020 року інфляція ще прискориться, але повернеться в цільовий діапазон 5% ± 1 в. п. у IV кварталі 2020 року – на кінець 2020 року становитиме 4.7% р/р…». У той же час, відповідно до розрахунків НБУ [7], які ґрунтувались на опитуваннях Компанії GfK (до грудня 2012 р.) та ТОВ «ІНФО САПІЄНС» (починаючи з січня 2020 р.) на наступні 12 місяців інфляційні очікування є менш

оптимістичними. Так інфляційні очікування банків складають 5,8%; представників бізнесу – 7,0%; домогосподарств – 7,5% і фінансових аналітиків – 5,9%. Але все ще існує невизначеність щодо того, чи будуть виконані цільові показники НБУ, чи інфляція прискориться. Сьогодні існують серйозні виклики фінансовій системі країни та забезпеченню її стабільного функціонування. Так, наприклад, частка непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитування зросла з 5,2% (станом на 01.01.2006 р) до 57,7% (станом на 01.07.2017 р.). Хоча станом на 01.08.2020 р. частка таких кредитів зменшилась до 48,1%, вона все ще залишається доволі значною у кредитному портфелі українських банків. Аналіз аналітичних матеріалів і статистичних даних НБУ [8], Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [2] та власного досвіду роботи у реальному секторі дозволяє стверджувати, що майже 23,8% офіційного ВВП України перебуває в тіні, з яких близько 19,7% ВВП – це готівкова тіньова економіка і 4,1% ВВП України – це домашнє виробництво товарів для власного кінцевого споживання

Технологічна складова бізнес-середовища. Відповідно до даних UNDP [9], які майже співпадають з даними Державної служби статистики України [10] частка витрат на наукові дослідження та розробки в Україні складає приблизно 0,4–0,43% від ВВП, що дорівнює майже 23,5% від передбаченого чинним законодавством рівня у 1,7% від ВВП [11] (п. 2, ст. 48 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»). Зазначений факт наочно демонструє, що розвиток національної науки у ринкових умовах господарювання в Україні не відноситься до системи державних пріоритетів. Вітчизняний бізнес теж не має можливостей для фінансування потрібних йому наукових досліджень і розробок у повному обсязі.

Соціальна складова бізнес-середовища. За даними ДССУ [12] «станом на кінець першого кварталу 2020 року, рівень зайнятості населення віком 15 років і старше становить 51,7% ... Рівень безробіття серед робочої сили віком 15 років і старше становить 8,5% від робочої сили відповідного віку». Проаналізувавши аналітичну та статистичну інформацію Державної служби зайнятості України [13] можемо додати, що кількість працівників, які знаходились у відпустках без збереження заробітної плати станом на липень 2020 року дорівнювала 96,0 тис. осіб (+213,73%), що на 65,4 тис. осіб більше ніж за відповідний період минулого року. Станом на 01.08.2020 року кількість зареєстрованих безробітних складала 506 тис. осіб (+80% у порівнянні з минулим роком), а кількість вакансій скоротилась, у порівнянні з минулим роком на 35%. За освітою структура безробітних була такою: 17% складали громадяни із загальною середньою освітою, 32% – з професійно-

технічною освітою, а переважну більшість – 51% безробітних, складали громадяни з вищою освітою.

Етична складова бізнес-середовища. Суб'єкти господарювання в Україні починають діяти більш соціально-відповідально і враховувати вплив, який їх діяльність може мати на людей, їхні громади та навколишнє природне середовище. Етичні міркування стають дедалі важливішим фактором впливу на ділову поведінку суб'єктів господарювання в Україні, але у більшості випадків це стосується великих та відомих компаній.

Література:

1. The Global Competitiveness Report 2019 / World Economic Forum – Reports. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitiveness Report2019.pdf
2. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2019 році / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України Офіційний веб-сайт. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=e5906118-6639-4dde-851b-2d9cd318e803
3. Regional Risks for Doing Business 2018 / World Economic Forum – Reports. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Regional_Risks_Doing_Business_report_2018.pdf
4. Regional Risks for Doing Business 2019 / World Economic Forum – Reports. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Regional_Risks_Doing_Business_report_2019.pdf
5. Global economic prospects: June 2020 / International Bank for Reconstruction and Development. URL: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33748/9781464815539.pdf
6. Інфляційний звіт. Липень 2020 року. / Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q3.pdf
7. Інфляційні очікування / Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua/files/macro/Surveys_price.xlsx
8. Тіньова економіка в Україні / Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/doslidjennya-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini-mayje-chvert-vvp--abo-846-mlrd-griven--perebuvaye-v-tini
9. Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century / United Nations Development Programme. URL: http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf
10. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за 2010–2019 роки / Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/vvndr_vr/vvndr_vr_u.xlsx
11. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. (редакція від 03.07.2020 р.) № 848–III / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text
12. Зайнятість та безробіття населення в I кварталі 2020 року: експрес-випуск / Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/06/77.doc
13. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у січні-липні 2020 року / Державна служба зайнятості України. Офіційний веб-сайт. URL: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/infofiles/sytuaciya_na_rp_ta_diyalnist_dsz.pdf

Гузенко Д. В.
аспірант кафедри менеджменту
Донбаської державної машинобудівної академії

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІННИХ

Відмітним показником сучасного ринку є наявність великої кількості пропонованих товарів і послуг, тобто його наповненість. У зв'язку з цим між організаціями виникає боротьба за першість на ринку, іменоване конкуренцією. Вона є найсильнішим способом стимулювання організації працювати ефективніше, активно розвиватися, підвищувати якість обслуговування. У даний час відбувається активний розвиток сучасних концепцій управління змінами. Одним з найбільш ефективних інструментів управління змінами є процесний підхід. Практичний досвід його застосування показав, що поряд із позитивними результатами процесний підхід не відразу можна впровадити на підприємстві: потрібно враховувати ризики, обумовлені вибором методу опису бізнес-процесів (БП), специфіку, умови та масштаби діяльності підприємства і рівень інформаційного забезпечення з точки зору використання інформаційної системи управління. Разом з тим упровадження методів процесного управління є об'єктивно необхідним в умовах зростаючої конкуренції з урахуванням змін у техніці і технологіях.

Одним з найважливіших завдань управління БП є побудова ефективної мережі БП у межах існуючої на підприємстві системи функціонального управління. Її складність полягає в можливостях «укладення» процесів у ті вертикальні та горизонтальні потоки, які визначалися раніше. Це призводить до необхідності сегментування наскрізного БП за допомогою виділення його меж, причому сегменти можуть не співпадати з існуючими межами функціональних підрозділів (рис. 1).

Просте визначення БП як послідовності виконання деяких робіт не розкриває всієї складності і багатогранності реальної діяльності. При створенні нової організації виникає необхідність проектування нового процесу. Для цього доцільно використовувати таку послідовність дій (процес проектується з використанням нотацій IDEF0 і IDEF3) [2]:

1. Визначення цілей проектування процесу.
2. Визначення клієнтів процесу і вимог на вихідні продукти процесу.
3. Визначення входів процесу.
4. Визначення необхідного персоналу та інфраструктури.
5. Розробка графічної схеми процесу.
6. Детальний опис функцій, документів та ресурсів процесу, що використовуються.

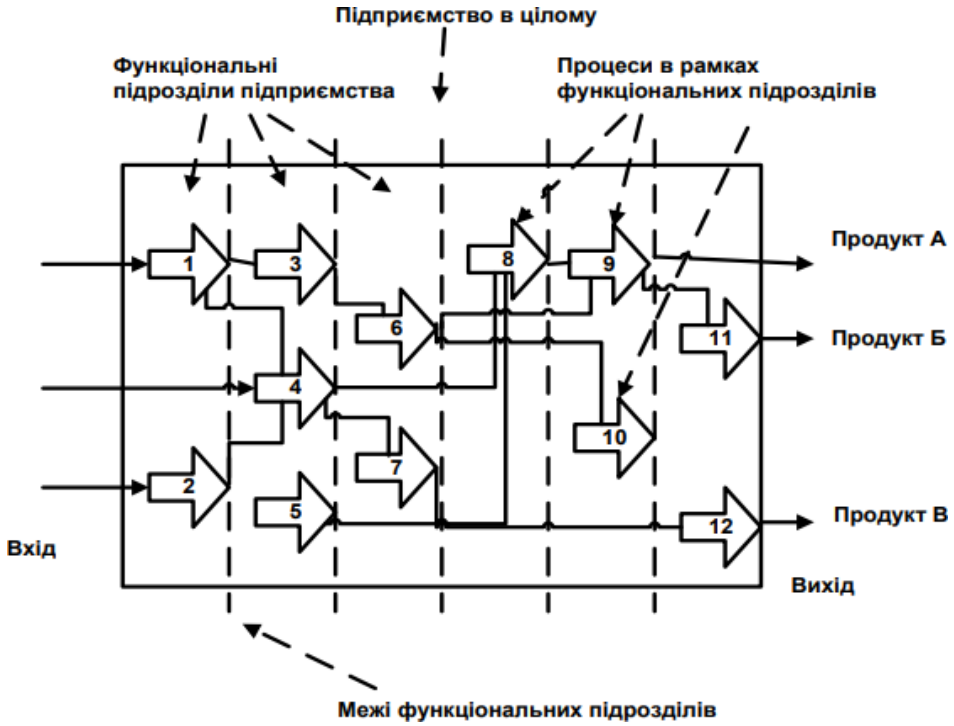

Рис. 1. Концептуальна схема мережі БП підприємства [1]

В IDEF0 реалізовані три базові принципи моделювання процесів: принцип функціональної декомпозиції; принцип обмеження складності; принцип контексту.

Принцип функціональної декомпозиції являє собою спосіб моделювання типової ситуації, коли будь-яка дія, операція, функція можуть бути розбиті (декомпозіровани) на більш прості дії, операції, функції. Іншими словами, складна бізнес-функція може бути представлена у вигляді сукупності елементарних функцій. Суть принципу обмеження складності полягає в тому, що кількість блоків на діаграмі має бути не менше двох і не більше шести. Практика показує, що дотримання цього принципу призводить до того, що функціональні процеси, представлені у вигляді IDEF0 моделі, добре структуровані, зрозумілі і легко піддаються аналізу.

Визначена послідовність дій дозволяє формувати БП на різних рівнях існуючої організаційно-функціональної структури підприємства та будувати моделі для управління ними. Згідно з процесним підходом до управління, діяльність організації уявляється як потік процесів. Кожен процес повинен мати тільки одного власника, наділеного необхідними ресурсами, правом приймати рішення й відповідати за його результат. Це приводить до формування горизонтальної структури управління та підвищує оперативність прийняття й реалізації рішень.

Варто врахувати, що успішно впровадити процесний підхід до управління компанії досить складний і трудомісткий процес, який здійснити вдається небагатьом. На основі практичного досвіду фахівці

відзначають деякі з них: неготовність до значних змін в структурі управління; нерозуміння впровадження процесного підходу як ідеології; пристрій системи процесів, які не відповідають дійсному бізнесу компанії; невміння розробляти регламентацію процесів і упущення її значення; нестача терпіння і ресурсів для реальної оптимізації процесів; помилки при розробці системи ув'язки процесів і показників; невдалі спроби створення системи постійного поліпшення процесів.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що БП, як і структурні одиниці підприємства, при застосуванні інших підходів до управління підприємством вимагають аналізу їх функціонування.

Ефективність процесів підприємства на макрорівні містить у собі конкретне уявлення про потреби кінцевого споживача та їх обґрунтованість. На мікрорівні поняття ефективності стосується всіх точок дотику з проміжними споживачами, забезпечуючи всебічний і ретельний аналіз цих потреб з урахуванням можливостей їхнього задоволення іншим, кращим способом.

Однією з характеристик ефективності БП є своєчасність їхнього виконання, що повинно ґрунтуватися на результатах аналізу своєчасності. У цьому основну роль відіграє аналіз маршрутизації відповідних процесів. У випадках, коли в БП, у якому виявлені затримки, входить багато підрозділів, варто провести аналіз тривалості циклу в кожному відділі, особливо якщо в БП залучена велика кількість співробітників. Час, протягом якого документи проводять у різних відділах, і час, необхідний для проведення різних заходів, повинні бути задокументовані (щодо термінів запізнювання й часу обробки) також як час, необхідний для переміщення документів.

Одним із завдань управління БП є прийняття управлінських рішень, методи вирішення яких у зв'язку з використанням сучасних підходів до управління залишаються методологічно недостатньо розробленими. Прийняття управлінських рішень у контексті процесного підходу може розглядатися як послідовність дій, спрямованих на підвищення ефективності БП у ситуаціях, котрі називаються проблемними. Така постановка дозволяє формувати й реалізовувати управлінські рішення в єдиному методологічному підході, заснованому на процесному підході до управління.

Таким чином, при правильному впровадженні процесний підхід є одним з основних, ефективних і актуальних на сьогоднішній день інструментів для реорганізації управлінської системи. Важливим є те, що він не відкидає існуючу систему управління компанією, а визначає напрямки для її поліпшення і якісної модифікації. Саме процесний підхід дає зрозуміти, що результат компанії залежить від спільної роботи всіх без винятку всіх її співробітників.

Література:

1. Пономаренко В.С. Мінухін С.В., Беседовський О.М. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід : наукове видання. Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. 240 с.
2. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы. Регламентация и управление. Москва : ИД «ИНФРА-М», 2009. 320 с.

Зіненко К. А.
аспірант кафедри економіки
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

ІНТЕРЕСИ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ ВПЛИВУ НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Розвиток суб'єкта господарювання визначається можливістю протидіяти існуючим загрозам мінливого сучасного середовища. Економічна безпека підприємства є здатністю протистояти загрозам шляхом взаємоузгодженості інтересів підприємства із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами).

Враховуючи галузеві особливості будівельного підприємства, розуміння економічної безпеки підприємства як системи, та з урахуванням теорії стейкхолдерів, для будівельного підприємства запропоновано виділяти групи стейкхолдерів на основі класифікації їх за відношенням до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Групування стейкхолдерів підприємства з позиції впливу на економічну безпеку будівельного підприємства (найбільш важливих, впливових) та виділення їх інтересів сприятиме у подальшому проведенню якісного оцінювання економічної безпеки підприємства.

Враховуючи дослідження науковців [1], з якими ми згодні, та власні дослідження, серед стейкхолдерів зовнішнього середовища будівельного підприємства, що мають влив на його економічну безпеку пропонуємо визначити наступні основні групи зацікавлених сторін: споживачі (замовники); постачальники; держава; фінансові організації; конкуренти.

Основними стейкхолдерами внутрішнього середовища будівельного підприємства, що мають вплив на рівень економічної безпеки є працівники й власники підприємства (рис. 1).

Економічні інтереси стейкхолдерів з багатьох причин заслуговують на детальне вивчення, оскільки ідеологія економічної безпеки підприємства є мірою його економічної свободи, що досягається шляхом

узгодження економічних інтересів. Сучасне управління підприємством на основі оцінювання впливу стейкхолдерів на економічну безпеку, зважаючи на його високу динамічність, вимушене мати випереджальний характер. Появі такої властивості управління підприємством зобов'язане, з одного боку, численним загрозам, які перешкоджають його діяльності та дислокуються як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, а з іншого, різноманітністю інтересів його стейкхолдерів [2].

Рис. 1. Стейкхолдери будівельного підприємства, що впливають на його економічну безпеку

Джерело: розробка автора

У найбільш узагальненому вигляді узгодження інтересів підприємства можна визначити як багатовимірне, а саме: горизонтальне й вертикальне узгодження інтересів внутрішніх стейкхолдерів, що має здійснюватися на фоні перманентного узгодження економічних інтересів підприємства з актуальними для нього інтересами зовнішніх стейкхолдерів [2].

Для споживача серед основних вимог та інтересів, до будівельного підприємства, за умов гарантування та забезпечення економічної безпеки як до постачальника продукції є гарантована якість будівельної продукції, оптимальна ціна та умови передання продукції, безпека, різноманітність вибору, виконання замовлення у визначені терміни.

Інтересами групи стейкхолдерів постачальники є збільшення обсягів замовлень, вчасні розрахунки відповідно до умов договору, ціна, що забезпечує плановий прибуток підприємства, дотримання угод, створення надійних та довготривалих відносин із підприємством.

Серед інтересів групи стейкхолдерів держава можна визначати відповідність діяльності вимогам законодавства, створення робочих місць, сплата податків, подача точної адекватної інформації про діяльність організації, внесок у зростання бюджету, розвитку волонтерських проектів, реалізації соціальних та культурних програм.

Дотримання угод, процедура надання повернення коштів, ліквідність та платоспроможність підприємства, здатність генерувати грошовий потік є інтересами групи стейкхолдерів фінансові організації.

Інтересами групи стейкхолдерів конкуренти є вільна конкуренція без шахрайства та інших незаконних та неетичних дій, наявність конкурентних переваг, позиція ринкового лідера.

Інтересами працівників підприємства є потреба гідних й безпечних умов праці, належна заробітна плата, соціальні гарантії, можливість самореалізації, відсутність дискримінації та рівні права, гендерна рівність, визнання результатів роботи.

Стейкхолдери власники підприємства мають наступні інтереси: зростання чистого прибутку, покращення репутації підприємства, отримання дивідендів, можливості розширення бізнесу.

Для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки будівельного підприємства обов'язковим є дослідження груп стейкхолдерів та врахування їх інтересів, що сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень відносно діяльності підприємства та налагодження партнерських відносин з ними.

Література:

1. Момот Т.В., Філатова І.О., Конопліна О.О. Стейкхолдер-орієнтований підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств: теоретико-методичні засади впровадження. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 36–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_6

2. Ляшенко О.М. Піраміда ефективності взаємоузгодження інтересів як інструмент вимірювання економічної безпеки підприємства. *Формування ринкової економіки* : збірник наукових праць. Спецвипуск: Економіка підприємства: теорія і практика : в 2 ч. Ч. ІІ. Київ : КНЕУ, 2008. С. 396–401.

Корчевська Л. О.
професор кафедри менеджменту, маркетингу і туризму
Херсонського національного технічного університету
Анікін Г. О.
аспірант кафедри менеджменту, маркетингу і туризму
Херсонського національного технічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Протягом останніх 20-ти років Україна поступово, проте невпинно інтегрується у світовий економічний простір. Для того, щоб успішно конкурувати у сучасних умовах, необхідно підвищувати ефективність діяльності підприємства. Для цього вже недостатньо традиційних

підходів до управління – необхідно вивчати сучасні методи та налагоджувати таку систему управління підприємством, коли всі наявні ресурси використовуються максимально ефективно. Саме тому, на сьогоднішній день особливої актуальності набуває вивчення новітніх принципів логістичної діяльності.

Вивченню логістичної діяльності присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Анікін Б.А., Друкер П., Крикавський Є.В., Сумець О.М., Щербаков В.В., Юнеман Р. та інші. Проте, і досі залишається відкритим питання щодо однозначного визначення логістичної діяльності підприємства, тому воно вимагає більш детального та розгорнутого аналізу з точки зору історичного розвитку.

Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів еволюції логістичної діяльності. У наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених відсутнє чітке визначення поняття «логістична діяльність».

На думку переважної більшості вчених і дослідників термін «логістика», як одна із найбільш важливих складових логістичної діяльності, має давньогрецькі коріння (*logos* – слово, вчення, думка; *log* – мислення; *logismos* – розрахунок; роздум, план; *logo* – думати, міркувати; *logistea* – мистецтво практичного проведення розрахунків) й означає «мистецтво обчислювати, міркувати». В античній математиці під логістикою розуміли сукупність відомих в той час обчислювальних (в арифметиці) і вимірювальних (в геометрії) алгоритмів на відміну від «теоретичної математики», що розвивається шляхом змістовних міркувань [1, с. 17–18].

Як переконливо показує у своїй книзі «Олександр Македонський і логістика Македонської війни» (1977) Дональд Енгельс, на логістичних засадах ґрунтувалися стратегія і тактика Олександра, коли він зробив найдовший в історії перехід – 4 тисячі миль від Єгипту через Персію в Індію. Він з самого початку розумів, що успіх його армії може забезпечити, перш за все, її мобільність. Тому воїни повинні пересуватися без нічого. Досвід попередників, чиї армії були обтяжені обозами, жінками, худобою, йому не годився. Олександру потрібна була армія рухлива і сильна, і він її створив. Римський історик Фронтін з непідробним захопленням писав: «Коли Олександр створював свою першу армію, він заборонив використовувати вози. Кожному кіннотнику було дозволено мати по зброєносцеві, а для піхотинців він дозволив на десять чоловік по одному супроводжуючому, який ніс похідну амуніцію» [2, с. 33].

Якщо провести аналогію військових дій із сучасним виробничим процесом, то це, фактично, були логістичні функції щодо управління запасами, система із високим індексом оборотності складів та трекінг – контролем доставки сировини.

Технічний прогрес, що відбувся в Європі у Середньовіччі, зумовив розвиток мілкого ремісного виробництва, наприклад, тканин у Північній Італії. Купці скуповували англійську вовну та інструменти для обробки. Працівники – ремісники лише обробляли сировину власника інструментами власника, та виключно за його замовленням. Зайнятість працівників не була постійною, і залежала від попиту на ринку, тож оплата праці була так само прив'язана до фактичного випуску продукції [3; 4].

Фактично, йдеться про застосування у процесі виробництва продукції такої функції логістичної діяльності як аутсорсинг. Торговець мав капітал, щоб придбати сировину, сам вів справи із банком, займався продажем, а от для виробництва – використовував труд незалежних ремісників на умовах оплатного найму, тобто на підрядній основі.

Отже, логістична діяльність, або, як ще можна було б сказати, підхід до розумного використання ресурсів, народилася далеко не сьогодні, і невпинно еволюціонує разом із розвитком економічної активності населення.

Теоретиком логістичної діяльності в її сучасному розумінні вважають Антуана Анрі Жоміні (1779–1869 рр.). У своїх працях він узагальнив досвід військових операцій кінця XVIII – початку XIX ст., зробив значний внесок у розробку методики дослідження логістичної діяльності. Жоміні А.А. стверджував, що логістика займається не тільки перевезеннями, а й широким колом питань, які включають в себе планування, управління і постачання, визначення місць дислокації військ, а також будівництво комунікацій (мостів, доріг) тощо [5, с. 5].

У фундаментальній праці Жоміні А.А. виділено самостійну главу «Про логістику, або практичне мистецтво приводити армії до руху». Автор наводить все, що відноситься до переміщень армій, а також, дії і заходи, які є наслідком цих переміщень. У табл.1 наведено приклади таких видів робіт, які є аналогічними до прикладів економічної активності сучасної логістичної діяльності, а також відповідність робіт сучасним логістичним функціям.

Перші вдалі спроби логістичного підходу до виробництва відбулися разом із впровадженням конвеєрної системи збирання автомобілів на заводі «Форд» у Детройті (США) на початку XX ст. Конвеєр дозволив уніфікувати та стандартизувати комплектуючі для збирання, скоротити час на збирання автомобіля, і, таким чином, зменшити витрати на виробництво. Внаслідок цього ціна автомобіля зменшилася майже втричі, що забезпечило конкурентну перевагу на ринку. Генрі Форд вже тоді вважав, що виробництво необхідно розглядати як частину цілісного процесу, що починається із заготівлі каучуку для автомобільних шин у Бразилії, продовжується в приміщенні заводу і завершується гаражем клієнта [7; 8].

Таблиця 1

Еволюція видів робіт в межах логістичної діяльності

Види робіт в межах логістичної діяльності за Жоміні А.А.	Процеси сучасної логістичної діяльності	Функції логістичної діяльності
Підготовка всієї матеріальної частини, необхідної до приведення армії до руху, визначення порядку, напрямків і маршрутів при переміщенні	Транспортно-складська логістика	Транспортна
Узгодження з керівниками інженерної справи та артилерії всіх заходів, що необхідні для забезпечення безпеки складів, та інших пунктів, які необхідні для полегшення проведення операцій	Взаємодія підрозділів підприємства	Стратегічна, організаційна
Розподілення пунктів збору на випадок, якщо вони будуть атаковані переважними силами супротивника; повідомлення, на яку допомогу можуть розраховувати	Розташування розподільчих центрів; визначення норм страхових запасів	Розподільча
Організація і контроль переміщення обозів боєприпасів та провіанту, санітарних обозів у такий спосіб, щоб вони не заважали війську, проте лишаючись безпосередньо поруч	Контроль товару у дорозі, трекінг-контроль	Контролююча
Організація поступового прибуття транспорту для поповнення запасів провіанту та боєприпасів	Накопичення, оборотність складів	Управління запасами

Джерело: систематизовано та вдосконалено авторами за [6, с. 17–18]

Схему логістичної діяльності в межах виробничого підприємства наведено на рис. 1.

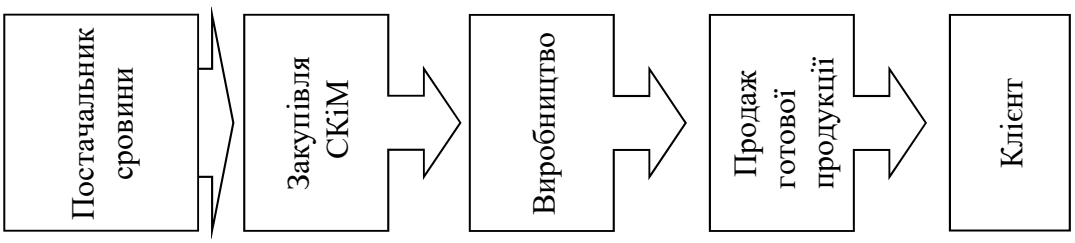

Рис. 1. Схема логістичної діяльності в межах виробничого підприємства

На сьогоднішній день логістичну діяльність можна охарактеризувати як економічний напрямок, сутністю якого є інтеграція закупівельної, виробничої, збутової, транспортної функції для досягнення результату з мінімальними витратами часу і ресурсів шляхом формування найбільш оптимального наскрізного керування всіма видами ресурсів.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що логістична діяльність постійно еволюціонує разом із розвитком світової економічної активності та обумовлена практикою. Вивчення теоретичних аспектів логістичної діяльності надає можливість краще зрозуміти механізми, за допомогою яких можливо максимально ефективно трансформувати матеріальні та інформаційні потоки у кінцевий результат.

Література:

1. Основы Логистики: Учебник для вузов / под ред. В. Щербакова. СПб. : Питер, 2009. 432 с.: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
2. Шехтер Дэймон, Сандер Гордон. Логистика. Искусство управления цепочками поставок. Претекст, 2010.
3. Буассонад Проспер. От нашествия варваров до эпохи Возрождения. Жизнь и труд в средневековой Европе / Перевод: Ирина Петровская. Москва : Центрполиграф, 2010.
4. Кенигсбергер Гельмут. Средневековая Европа 400–1500 годы. Москва : Весь Мир, 2001.
5. Крикавський Є. Логістичне управління : Підручник. Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. 684 с.
6. Логистика : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. 4-е изд., испр. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2014. 836 с. Серия : Бакалавр. Базовый курс.
7. Форд Генри. Моя жизнь, мои достижения. Пер. с англ. Е. Кочерин, Н. Рудницкая. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 304 с.
8. Брайсон Билл. Беспокойное лето. 1927. пер с англ. О. Перфильева. АСТ, 2017.

Корчевська Л. О.
професор кафедри менеджменту, маркетингу і туризму
Херсонського національного технічного університету
Ужеловська А. В.
аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонського національного технічного університету

ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

У світовій та вітчизняній науковій спільноті існують розрізнені підходи до визначення категоріального апарату ефективності та результативності. Деякі з вчених приходять до висновку, що ці поняття є синонімами, а деякі вважають, що кожне з них має окремий зміст. Все це обумовлює актуальність теоретичного вивчення таких категорій, як «ефективність» та «результативність».

Видатні економісти В. Петті та Ф. Кене ототожнювали поняття «ефективність» та «результативність», які застосовувалися до певних

державних заходів і сприяли економічному пожвавленню країн. Серед авторів, що підтримують думку про синонімічність цих термінів, можна виділити: В. Андрійчук [1], Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [14], Т. Котарбинський [7], С. Мочерний [9], В. Нусінов, А. Турило, А. Темченко [10].

На початку XIX ст. Д. Рікардо у своїх працях відокремив поняття «ефективність» як економічної категорії, розділивши поняття «ефективність» і «результативність», надаючи «ефективності» специфічне значення, що виражається зіставленням результату та певного виду витрат [15]. Такої ж думки дотримуються автори сучасності Б. Жнякін і В. Краснова [5] та Т. Сініцина [16].

Т. Морщенок у своїх працях вважав, що ефективність є багатоаспектним і складним економічним поняттям, під яким розуміють: результативність діяльності (процесу, проєкту, реалізації заходів), що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату; комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів; міру досягнення поставлених цілей [8].

Українськими законодавцями закріплено таке визначення ефективності:

- банківська сфера: ефективність – співвідношення між отриманим результатом (ефектом) і величиною фактору (ресурсу), який використаний з метою досягнення цього результату [13];
- система стандартизації: ефективність – співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [4].

На сучасному етапі досліджень доцільно виділити три підходи авторів до взаємозв'язку між категоріями «результативність» та «ефективність» – підхід відокремлення термінів; підхід, де ефективність є складовою результативності; підхід, де результативність є складовою ефективності. З урахуванням логіки співвіднесення понять їх графічно відображено за допомогою кругів Ейлера (рис. 1).

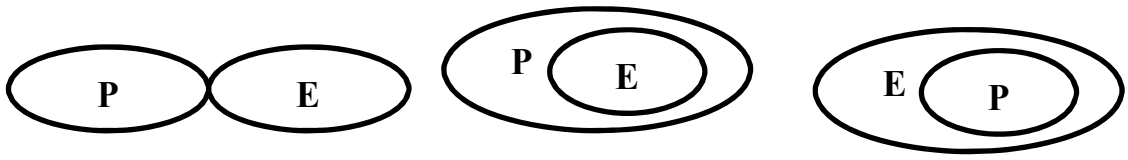

Рис. 1. Взаємозв'язок дефініцій результативності та ефективності

**Примітка: Р – результативність, Е – ефективність*

У зарубіжній англомовній літературі поняття ефективності та результативності виражаються двома окремими ключовими термінами – efficiency та effectiveness. Але неоднозначність перекладу також зіграло свою роль у визначенні термінів.

Що стосується терміну «результативність», то автори також не мають однозначної думки з цього питання. Так, наприклад, П. Друкер вважав, що під результативністю розуміють ступінь досягнення стратегічних цілей і завдань, наслідок певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей [3]. У своїх працях Е. Мосенг та П. Бредап стверджували, що результативність – це агрегуючий показник, що визначається виходячи з понять: ефективність, економічність, гнучкість/адаптивність [11]. О. Тищенко, М. Кизим, Я. Догадайло під результативністю розуміють загальне якісне явище, яке характеризує підсумок за всіма показниками функціонування підприємства і визначає потенціал подальшого розвитку [17]. Р. Дарміць і М. Вацик дають визначення результативності як спроможності системи управління створювати умови для реалізації цілей і стабільного розвитку економічної ефективності, що, зокрема, залежить від міри і кількості досягнутих результатів за визначений термін [2]. М. Полегенька відмічає, що результативність – це досягнення певного результату, який не завжди відображає якість роботи [12]. Г. Жучкова формулює своє уявлення про результативність і стверджує, що це комплексна оцінка ефективності, економічності, конкурентоспроможності та стійкості економічного та фінансового розвитку господарюючих суб'єктів [6]. О. Олексюк розуміє результативність як прикладний вираз досягнень розвитку теорії економічної ефективності і наступний етап її розвитку [11].

Відокремлення понять «результативність» та «ефективність» затверджено в ДСТУ ISO 9000:2015, де ефективність (efficiency) – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами, а результативність (effectiveness) визначається як ступінь реалізації запланованих робіт та досягнення запланованих результатів [4]. Отже, в даному документі результативність близька за значенням до цільового підходу у розумінні ефективності, що ще раз підтверджує близькість цих понять, але не їх тотожність.

Враховуючи численні публікації у науковому середовищі та на законодавчому рівні, що присвячені визначенню ефективності і результативності, а також огляд сучасної англомовної літератури, в якій освітлюється взаємозв'язок таких термінів, як economic efficiency та cost effectiveness; efficiency and productivity, можна зробити висновок, що відсутній єдиний погляд на проблему. Тому у подальших дослідженнях намічено розробити власні дефініції.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. Київ : КІЕУ, 2005. 292 с.

2. Дарміць Р.З., Вацик Н.О. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. №. 20.12. С. 153–161.

3. Друкер П. Эффективное управление / пер с англ. М. Котельникової. Москва : Изд-во «Астрель», 2006. 284 с.

4. ДСТУ ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. Видання офіційне. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2016. 49 с. URL: https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf.

5. Жнякін Б.О., Краснова В.В. Економіка підприємства : Навч. посіб. для вуз. Донецьк : Альфа-прес, 2005. 160 с.

6. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти визначення. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517.

7. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе / Т. Котарбинский; под ред. проф. Г.Х. Попова; пер. с польск. Л.В. Васильева и В.И. Соколовского. Москва : Экономика. 1975. 271 с.

8. Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття ефективність. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. № 1. С. 7–13.

9. Мочерний С.В. Основи економічних знань. Київ : Академія. 2000. 303 с.

10. Нусинов В.Я., Турило А.М., Темченко А.Г. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений в промышленности. Учеб. пособие / В.Я. Нусинов, А.М. Турило, А.Г. Темченко. Кривой Рог : Минерал. 1999. 172 с.

11. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2009. № 22. Т. 2. С. 169–173.

12. Полегенька М.А. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність». *Агросвіт.* 2016. № 10. С. 69–74.

13. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України. Постанова Національного банку України. Рекомендації від 06.09.2007 № 324. 15 с.

14. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2017. 512 с.

15. Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Давид Рикардо. Сочинения: в 3 кн. / Давид. М. Гос. изд-во полит. Литературы. 1955. Т. 1. 358 с.

16. Синицына Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием – целевой подход. Дис. канд. экон. наук. 08.06.01. Синицына Татьяна Арнольдовна. Одесса : ОГЭУ. 2004. 187 с.

17. Тыщенко А.Н., Кизим Н.Л., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятия. Моногр. Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2005. 144 с.

Мельникова І. А.
аспірантка кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

У сучасних умовах фінансової кризи та бажанні України інтегрувати до світового економічного простору необхідним стає дослідження та розробка нових шляхів розвитку фінансів підприємств, зокрема, підприємств малого та середнього бізнесу (далі – МСБ) та реалізація фінансової стратегії у відповідності до сучасних економічних умов та соціальних орієнтирів.

Малий та середній бізнес є основою ринкової економіки. Економічна діяльність підприємств МСБ є важливим джерелом надходження в державний бюджет країни, забезпечення робочими місцями, базою економічних відносин, яке дозволяє активно функціонувати існуючим великим підприємствам. Доступ до фінансування є важливою та необхідною передумовою для створення та розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

У країнах Європейського союзу (далі – ЄС) малий та середній бізнес відіграє важливу роль у економічному зростанні, створенні робочих місць та соціальній згуртованості, надає можливість самореалізації у використанні власних коштів. Стрімкий розвиток підприємств МСБ у західних країнах пов'язаний з великою увагою, яку приділяють країни становленню та розвитку МСБ, надаючи підтримку їх діяльності. Майже всі підприємства в країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку є малими або середніми. Основними видами діяльності у сфері малого та середнього підприємництва (далі – МСП) в Україні та Європі є: торгівля, будівництво, фінансова діяльність, а також сфера послуг, кафе та ресторани, а також ремісництво. У ЄС ці галузі традиційно є найбільш привабливими для діяльності в галузі малого та середнього бізнесу. Вони забезпечують в середньому 60% робочих місць та 50–60% у частці сукупного ВВП країн. В Україні ж, за даними Кабінету Міністрів, малими вважаються 90% всіх зареєстрованих приватних підприємств, проте їх питома вага у ВВП не перевищує 12–14 %.

Враховуючи невелику кількість працівників, які швидко мобілізуються до змін на ринку, малий бізнес в розвинутих країнах стає тією важливою основою, за допомогою якої здійснюється поворот до позитивних господарських процесів. Важливим є те, що підприємства МСБ забезпечують працевлаштування соціально незахищених верств населення, зокрема, молоді, жінок, емігрантів. Саме на цих підприєм-

ствах вони накопичують досвід, знання, отримують кар'єрний зріст та самореалізацію.

Зокрема в період з 2010 по 2015 рр. підприємствами МСБ було створено близько 85% нових робочих місць: на їх частку доводилися дві третини населення, зайнятого в приватному секторі. Європейська комісія (ЄК) вважає підтримку МСБ і підприємницької діяльності необхідною умовою економічного зростання, впровадження інновацій, створення робочих місць і соціальної інтеграції в ЄС [1].

Європейська комісія дає таке визначення МСП: це підприємства, на яких працює менш ніж 250 людей, з оборотом не більше 50 млн євро. МСБ є головною ланкою у формуванні корпоративної політики в Європейському Союзі. Саме малий та середній бізнес розглядається Європейською комісією як ключовий елемент забезпечення економічного зростання, інновацій, створення робочих місць та соціальної інтеграції в ЄС. Слід зазначити, що майже половина європейських МСП можуть вважатись інноваційними, оскільки самостійно або в партнерстві виконують науково-дослідні роботи, пропонують на ринку нові продукти й технології, здійснюють комерціалізацію уже наявних продуктів і технологій. За результатами окремих досліджень МСБ у західній Європі ефективніший щодо виконання науково-дослідних робіт та створення інноваційних продуктів, ніж великі підприємства. Понад 25% усього європейського МСБ, що працює у виробничій сфері, посідає досить високі конкурентні позиції на світовому ринку [2]. У той же час мікропідприємства, що мають чисельність менше 10 людей виступають основним роботодавцем сучасного європейського МСБ. Загальна кількість працівників цих підприємств майже дорівнює кількості персоналу великих компаній. Ці ж компанії займають також ключові позиції в обороті бізнесу серед компаній МСБ. Трохи поступаються їм середні підприємства, чисельність від 50 до 249 чоловік.

Після ратифікації 16 вересня 2014 р. Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачає створення зони вільної торгівлі та спрямована на реформування економіки, українським МСП стало досить складно забезпечувати роботу у відповідності до економічного регулювання європейських компаній. Адже, європейський МСБ активно розвивався протягом кількох десятиліть, в той час як малим та середнім підприємствам, що працюють в Україні менше 30 років. Важливим фактором активного розвитку європейських підприємств є активний доступ до фінансових кредитних ресурсів на конкурентних та гнучких умовах. Крім того, значущу роль у підтримці розвитку МСБ надають державні програми підтримки, яких в Україні майже немає.

Державні гарантії по кредитам МСБ відіграють провідну роль у підтримці малого і середнього підприємництва практично в усіх розвинених країнах. Велика кількість країн має свої державні гаран-

тійні програми. В якості інших заходів підтримки сектора МСБ у західних країнах використовуються як цільові кредити з пільговими умовами, мікрофінансування, гарантії по експортних операціях, податкові пільги [3].

Європейський досвід розвитку МСБ доводить, що ринкова економіка починається там, де кількість підприємницьких структур досягає приблизно одного діючого підприємства малого бізнесу на 30–50 жителів певної території. В Україні сьогодні на кожну тисячу населення припадають лише три діючі підприємства. Проблема підтримки українського МСБ, як з боку кредитних установ, так і з боку держави полягає у відсутності взаєморозуміння та інтересів усіх учасників ринку. Вирішенню даної проблеми може посприяти формувати єдиного бачення сутності та необхідності розвитку малих та середніх підприємств в Україні. Важливо, щоб усі сторони ринкових відносин добре розуміли інтереси і проблеми один одного та дійшли до узгодженої оцінки реальних ризиків при наданні фінансової або державної допомоги МСП.

Література:

1. Индекс экономической политики в сфере МСП: страны Восточного партнерства 2016. Оценка применения Европейского акта о малом бизнесе. URL: https://www.oecd.org/globalrelations/SME_Policy_Index_Eastern_Partners_2016_Russian.pdf.

2. European Commission, Statistics Explained, «Smalland medium-sized enterprises». URL: http://ec. europa.eu.

3. Толмачова Г.Ф., Ляшенко В.І., Колєснікова Г.В. Регулювання розвитку малого і середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 1. С. 157–185. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd2017_1_24

Могильна Л. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Сумського національного аграрного університету

МЕНЕДЖМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ В СФЕРІ ЗЕД

В умовах посиленої конкуренції та значного перевищення насиченості ринку товарами та найновішими послугами у діяльності підприємств – постачальників послуг питання про вивчення позицій, отриманих продуктом, послугою або самим підприємством в розумі споживачів, виходить на перший план. Урізноманітнення потреб клієнтів є викликом маркетингу сучасності та розширенням сфер

застосування логістики, яка забезпечує доставку товару до місць призначення. Індивідуалізація замовлення та пропозиція послуг з використанням кур'єрської служби доставки, на яку припадає до 8% у загальній структурі надання послуг, веде до зростання кількості замовлень та скорочення термінів виконання замовлень споживачів.

Послуги кур'єрської служби доставки – це повсякденна діяльність поштово-логістичних операторів із надання споживачам можливості переміщати у просторі письмову чи друковану кореспонденцію, предмети (посилки, бандеролі, вантажі), кошти (грошові перекази). Тому останніми роками значення поштової логістики, кур'єрської діяльності та експрес-доставки значно зросло завдяки розширенню спектру послуг та поліпшенню їхньої якості, що і дає змогу говорити про актуальність вибраної тематики.

Підприємств кур'єрської служби доставки на теренах України нараховується близько 13439 одиниць (січень 2019 р.). Найбільшими вважаються АТ «Укрпошта», ТОВ «Автолюкс» (1988 р.), «Гюнсел» (1988 р.), ТОВ «Нова пошта» (2001 р.). Найгострішою є конкуренція між ТОВ «Нова пошта» та АТ «Укрпошта», що є домінуючим оператором поштового зв'язку в сегменті надання універсальних послуг (80–85 %). Слід відмітити, що в останні роки АТ «Укрпошта» втрачає свої позиції в сегменті пересилання листів і посилок, який стає ключовим чинником розвитку в секторі електронної торгівлі.

Кур'єрська служба доставки ТОВ «КСД-Суми» – сучасна компанія з позитивною репутацією, яка має розвинену мережу відділень і працює на засадах індивідуального підходу до потреб кожного клієнта. КСД надає якісні послуги кур'єрської експрес-доставки листів, документів, подарунків тощо в будь-який куточок України та світу, а також виконує індивідуальні доручення в межах своєї компетенції. Метою підприємства є надання послуг найвищої якості з максимальною швидкістю. Клієнтам, які працюють з ТОВ «КСД-Суми» на підставі договору, надаються обслуговування в кредит та особисті умови. Користуватися послугами підприємства дуже просто і зручно. Слід відмітити, що підприємство використовує систему GPS моніторингу, яка дозволяє вирішити комплекс завдань: у режимі реального часу контролювати пересування кожної машини; своєчасно координувати роботу всього транспорту; планувати та коригувати виконання замовлень; виключити простої техніки; виключити факти незаконного зливу палива і нецільової експлуатації транспортного засобу; контролювати швидкісний і температурний режими машин; підбирати найбільш ефективний маршрут; отримувати звіти за будь-який період часу.

Відправлення міжнародної письмової кореспонденції підрозділяються на: поштові картки (прості, замовлені); листи (прості, замовлені, з оголошеною цінністю, з відстеженням); дрібні пакети (прості, замов-

лені); бандеролі (прості, замовлені); секограми (прості, замовлені); мішки «М» (прості, замовлені). Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів» від 23.11.2018 № 2628-VIII передбачено, що сумарна вартість товарів у міжнародних поштових та експрес-відправленнях, яка не оподатковується податком на додану вартість та митом, залишається 150 євро. Товари (крім підакцизних), що переміщуються (пересилаються) у міжнародних поштових, міжнародних експрес-відправленнях, сумарна фактурна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро, але не перевищує еквівалент 10000 євро, підлягають письмовому декларуванню Слід зазначити, що порядок оподаткування міжнародних поштових та експрес-відправлень не змінився: з частини сумарної фактурної вартості відправлення, яка перевищує неоподаткований ліміт, нараховується 20% ПДВ і 10% мита. Будь-які обмеження щодо кількості міжнародних поштових відправлень та міжнародних експрес-відправлень на одного одержувача відсутні.

Необхідними документами для імпорту в Україну документів юридичної особи здійснюється після підписання договору на перевезення міжнародних відправлень та договору на обслуговування. Наголосимо, щоб правильно розрахувати вартість доставки, клієнт повинен визначитися з тарифною зоною для вибраної країни, вибрати згідно з нею тариф з урахуванням ваги посилки. Потім на сайті підприємства розрахувати її остаточну вартість.

У випадку нездійснення доставки міжнародного відправлення можливість повернення відправникові або знищення відправлення здійснюються в межах законодавства та правил країни одержувача. Всі обов'язки та витрати по поверненню або знищенню відправлення покладаються на відправника. У випадках виникнення форс-мажорних обставин, термін доставки може бути збільшений. До форс-мажорних обставин належать: стихійні лиха (ураган, циклон, землетрус, цунамі, повень, руйнування в результаті блискавки, засухи, обмерзання тощо); військові дії, громадянські заворушення, піратство, саботаж; вибухи, пожежі; бойкоти, страйки та локаути; законні і незаконні дії влади, в т.ч. прийняття ними певних нормативних актів.

Слід відмітити, що існують заборони і обмеження для пересилки товарів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. При переміщенні товарів через митний кордон України в міжнародних поштових відправленнях та міжнародних експрес-відправленнях застосовуються заборони і обмеження, встановлені як і для товарів, що переміщуються іншими способами.

Нині у всьому світі державні органи планують надавати державні послуги в електронному вигляді. Враховуючи, що митні служби несуть

основну відповідальність за контроль товарів, стягування мита та боротьбу з шахрайством на кордонах, природно, що вони використовують автоматизовані системи, в першу чергу, щоб контролювати перевірку товарів і отримувати відповідні доходи. Тому митні органи почали використати інфокомунікаційні технології, щоб зосередитися не на перевірці товарів, а на відповідній інформації, яка вказується в паперових деклараціях експорту чи імпорту. Вони встановили, що можуть таким чином зменшити час проходження товарів в зоні митного контролю, оскільки, якщо ключова інформація фіксується системою автоматично, то вона може не лише підтверджувати і обробляти дані, але і витрати на її зберігання в порівнянні зі зберіганням архівів на папері значно нижчі.

Аналізуючи режим роботи інформаційної системи у ТОВ «КСД-Суми», дійшли висновку, що максимально завантаженим, за спостереженнями, відділення буває 3,5–4 год., а управління інформаційними потоками в інформаційній системі здійснюється у середньому 11 год. Для визначення обсягу інформаційного потоку потрібно визначити відношення паперових та електронних документів. Із власних спостережень відомо, що за діяльності одного відділення ТОВ «КСД-Суми» за місяць передається та приймається близько 10000 документів як з України так і з інших країн світу. З них 70% – це електронні дані. Отже, вирахувавши співвідношення, отримаємо 3000 паперових документів та 7000 електронних даних. Після аналізу бази даних відділення виявили, що обсяг одного повідомлення в середньому дорівнює 23,5 Кілобайт. Крім планових та оперативних документів, існують ще різна статистична звітність. В середньому кожен паперовий документ складається з 25 документорядків.

Таким чином, функціонування єдиної корпоративної мережі документообігу має забезпечуватись на основі національного програмного забезпечення яке відповідає міжнародним стандартам якості з точки зору швидкості, надійності та захищеності при передаванні інформації. Програмне забезпечення для підтримки документообігу повинно відповідати наступним вимогам: базуватись на клієнт-серверній платформі; мати зручний та інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс користувача; підтримувати роботу модулів: захисту інформації за допомогою криптографічних алгоритмів, що передається в корпоративній мережі, забезпечення передання інформації як по телефонній мережі загального користування, так і в локальній комп’ютерній мережі, контроль процесу проходження повідомлень від відправника до отримувача.

Використання системи електронної документації є економічно ефективною для компанії. Тобто, для впровадження використання системи електронного документообігу необхідно 2 770 грн., це заощадить компанії близько 37 514 грн. на рік. А завдяки тому, що ця програма

відповідає вимогам Всесвітньому поштовому союзу (далі ВПС), то скоротиться строк надання міжнародної поштової послуги. За даними ВПС на 20% відбудеться скорочення часу в логістичній мережі завдяки міжнародній автоматизації та е-документообігу. Якщо строк міжнародної доставки в середньому прийняти за 5 діб, то завдяки інноваційним технологіям вона скоротиться і складе 4 доби.

Таким чином, упровадження системи автоматизації документообігу забезпечує реєстрацію, облік і зберігання документів, швидкий та цілодобовий доступ до документів та звітної інформації, ефективне управління процесами руху та обробки документів, мінімізація часу процедур узгодження документів та прийняття рішень, підвищення виконавської дисципліни, скорочення невиробничих витрат робочого часу співробітників, мінімізацію фінансових витрат на документообіг і діловодство, а документ як факт здійснення господарських операцій стає основою комунікаційних зв'язків учасників ринкового середовища. В недалекому майбутньому всі країни перейдуть на електронний документооблік і буде можлива глобальна поштова модель електронного попереднього інформування.

Nikola S. O.
Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),
Associate professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Odessa I. I. Mechnikov National University
Drozdyna A. A.
Student
Odessa I.I. Mechnikov National University

FINANCIAL STABILITY OF CORPORATE ENTITIES IN THE CONTEXT OF STRATEGIC CHANGES IN UKRAINE

For today the Ukrainian economy is in the process of reforming due to political and economic crises. Economic conditions that require economic entities to react quickly to macroeconomic changes are also affected. Such circumstances provide for the implementation of effective mechanisms for managing the enterprise as a business entity, increasing attention to the financial management of the enterprise to ensure the financial stability of the enterprise.

There is an enormous amount of determinations of definition of «financial stability» in economic literature, so after analyzing them, we can provide our own. Financial stability – the state of enterprise, in that assets are provided with the stable sources of forming from the personal funds, solvency, effective management of the resource base is guaranteed,

with a financial and material independence in short- and long-term periods and a steady process of production and updating the product range [6, p. 146–147; 3, p. 22; 7, p. 135].

It is important for every enterprise to be able to navigate the modern system of market relations, adequately assess the real state of production potential and the presence of competitors. This is the reason for conducting a systematic assessment of the financial condition of the enterprise. Analysis of the financial condition of the enterprise is the most important step in evaluating its financial and economic activities, namely: development of a system of indicators for an objective assessment of the state entity and its structural subdivisions, determination of influence factors and identify deviations on indicators, forecasting financial condition of the company, revelation of reserves improving the financial condition of, justification for and preparation of managerial decisions to improve it.

Financial analysis can be either internal or external. The main components of internal analysis are: assessment of the implementation of the business plan by financial indicators, analysis of the balance sheet and other forms of reporting, calculation and analysis of financial coefficients, analysis of the financial result, analysis of the use of production resources. External analysis is performed by outside organizations based on accounting data, because it is only analytical. Based on the analysis of financial stability, an enterprise can be absolutely stable, normally stable, unstable or in crisis [4, p. 56].

The issue of financial stability research is one of the most significant economic problems. Enterprises are quite capable of developing by their own efforts, but they are certainly affected by external and internal circumstances (table 1).

Table 1

External and internal factors of influence on the financial stability of the enterprise

External	1. General economic factors	The rate of gross domestic product (GDP), the rate of inflation growth, monetary policy, the type of tax system.
	2. Market factors	Monopolization of markets, the level of supply and demand.
	3. Other factors	Demographic and political status.
Internal	1. Investment factors	The amount of investment resources, investment management.
	2. Organizational factors	Marketing strategy, product ranges, production management.
	3. Financial factors	Composition and structure of financial resources, management strategy, financial management.

Source: formed by the author based on [1, p. 237-238; 5, p. 79]

Thus, we can conclude that the problem of financial stability for Ukrainian enterprises is urgent and requires the introduction of mechanisms to increase solvency, profitability and liquidity in order to avoid bankruptcy. To ensure a normal financial condition, it is necessary to carry out financial control, rationally form and use financial resources in accordance with the situation on the domestic and global markets.

References:

1. Alekseeva A. Comprehensive economic analysis of management: a textbook. Moscow: KnoRus. 2011. No. 3. P. 236–254.
2. Bashnyanin G., Lintur I. Financial stability of business entities and ways to improve it. *Economy and society.* 2015. No. 1. P. 65–68.
3. Belyalov T., Oliynyk A. Financial stability of the enterprise and ways to strengthen it. *International scientific journal* «*Internauka*». 2016. No. 12 (22), Vol. 2 P. 22–26.
4. Deineka O., Dekhtyar N., Lyuta O., Pigul N. Finance of various forms of business. Sumy: Sumy State University. 2017. P. 55–63.
5. Kreinina M. Financial condition of the enterprise. Moscow: «Dis». 2015. P. 76–80.
6. Lyuta O. The economic essence of the financial stability of the enterprise and the directions of its provision. *Youth Scientific Bulletin of UABS NBU.* 2012. No. 2. P. 146–147.
7. Nikola S. Enterprise finance: a textbook. Odessa: Odessa I. I. Mechnikov National University. 2020. P. 135–151.

Пляскіна А. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЇ» І «РОЗВИТКУ» ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах господарювання підприємствам необхідно постійно пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, шукати нові інструменти та методи управління. На наш погляд, управління змінами можна розглядати як необхідність розвитку підприємства. Вітчизняні підприємства мають не просто пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі, а й випереджати такі зміни. І в цьому може допомогти активне застосовування стратегій розвитку підприємства.

Сучасні економічні умови, в яких працюють підприємства, можна охарактеризувати як динамічні та невизначені. Одним з основних чинників, які можуть забезпечити підприємству стійкість на ринку та

сприяти посиленню його позицій, є належним чином обґрунтована стратегія розвитку [1, с. 346].

Термін «стратегія» походить від древньогрецьких слів «*stratos*» – «армія» та «*agx*» – «я керую». Відповідно, поняття «стратегія» первинно тлумачили як мистецтво або наука ведення воєнних дій. Свідченням цього є давньокитайський трактат про військове мистецтво «Сунь-Цзи», датований V ст. до н.е. [2, с. 23]. Дослідження цього поняття має давню історію та знайшло своє відображення у наукових працях на початку 60-х років XX століття, коли це поняття почало вживатись у сфері управління [3, с. 225].

Значна кількість науковців, Венжега Р.В., Василига С.М., Денисюк І., Захарчин Р.М., Захарченко Ю.В., Клименко С.М., Кобєлєв В.М., Кузьмак О.І., Ступчук С.М., Тур О.В., стверджують, що поняття «розвиток» і «стратегія» тісно пов'язані між собою. Результатом реалізації стратегії є розвиток. Водночас для розвитку підприємства необхідним є формування чіткого плану дій та їх реалізація. Сформована та реалізована стратегія забезпечує розвиток підприємства. Підприємства, що мають чітке бачення своєї майбутньої позиції на ринку, направлені на досягнення поставлених цілей та укріплення цієї позиції, досягають високої ефективності роботи. А, відповідно, відсутність чітких стратегічних орієнтирів призводить до невикористання потенціалу підприємства та «гальмується» його розвитку [4, с. 128].

Оскільки розвиток підприємства є незворотнім процесом, то необхідність змін рано чи пізно виникає незалежно від того, якої ідеології розвитку воно дотримується, яка парадигма управління визначає пріоритетні напрями його функціонування.

Безпосередньо сутність стратегії проявляється у такому:

- стратегія є способом встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;
- стратегія визначає першорядні напрями розвитку підприємства та шляхи досягнення її цілей;
- стратегія формується на підґрунті узагальненої, часткової та недостатньо точної інформації;
- стратегія є підґрунтям для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрями та інструменти розвитку підприємства.

На стратегії як процесі базується твердження, що «Стратегія – це передбачений пошук плану дій, які сприятимуть розвитку конкурентних переваг фірми та є її невід'ємною частиною» [5, с. 32]. Представниками процесного підходу до формування стратегії є З. Шершньова та С. Оборська, які відзначають, що стратегія – це обережне дослідження плану дій, яке розвиває конкурентну перевагу у бізнесі і примножує її [6].

Водночас, формування стратегії розвитку підприємства повинна спиратися на такі принципи стратегічного управління:

- орієнтація на довгострокові глобальні цілі підприємства і економічні інтереси його власників;
- значна кількість потенціальних напрямів розвитку, які обумовлені зміною зовнішнього середовища діяльності підприємства;
- безперервність розробки стратегії, постійна адаптація до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі;
- комплексність стратегії, узгодженість стратегічних рішень за окремими напрямами діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями і т.д. [7, с. 53].

У межах процесу управління розвитком підприємства виконуються наступні комплексні задачі: усунення диспропорцій, що виникають у відхиленнях від запланованої поведінки підприємства в просторі і часі; створення диспропорцій (протиріч, неузгодженості) як джерел подальшого поступального розвитку підприємства. Тому одним з основних видів розвитку підприємства є стратегічний розвиток.

Досягнення будь-яких цілей можна розглядати як процес розвитку підприємства, а результати реалізації стратегії можна вважати окремими характеристиками цього процесу. Таким чином, можна зробити висновок, що, результат реалізації стратегії орієнтован на забезпечення його розвитку.

Література:

1. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Економіка і суспільство.* 2018. Випуск 18. С. 346–352.
2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел. СПб. : Изд-во «Питер», 2000. 336 с.
3. Головінов М.І., Литвинов О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2011. Вип. 21. С. 224–228.
4. Венжега Р.В. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку промислових підприємств. *Научный вестник ДГМА.* 2017. № 1 (22Е). С. 120–130.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / пер. с англ., под. ред. Н. Фунтова. Р.М. Грант. СПб. : Питер, 2008. 560 с.
6. Шершньова З. Стратегічне управління. Київ : КНЕУ, 2001. 232 с.
7. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А.А. Мазаракі та ін.; Під ред. проф. Н.М. Ушакової. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.

Рудінська О. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Барон Р. Д.
магістрантка
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

УМОВИ ТА НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У швидкоплинних умовах XXI сторіччя цілком неможливо забезпечити сталий фінансовий розквіт підприємств харчової та переробної галузі без розробки нових брендів та напрямів, розвитку інтелектуального потенціалу, реконструкції менеджменту, створення нових продуктів для традиційних і нових сегментів ринку, мотивування та стимулювання персоналу підприємства.

Це спонукає підприємства харчової галузі інвестувати у розвиток технології та модернізацію виробничих потужностей. В результаті реалізації інноваційної стратегії народжуються нові види продукції, зростає якість продукту завдяки удосконаленню технології виробництва, оптимізується система ціноутворення через покращення процесів постачання та збуту, зростає рівень рентабельності діяльності через вдосконалення системи управління тощо.

Інноваційну діяльність підприємства можна розглядати як діяльність зі створення, використання і розповсюдження нововведень, з метою формування і посилення конкурентних переваг та, як результат, отримання економічної вигоди [2, с. 398].

Результатом інноваційної діяльності підприємства є власне реалізовані інновації. Відповідно до визначення Кеннета Найта, інновацією є окремий випадок процесу змін в організації, а саме впровадження чогось нового відносно організації або її безпосереднього оточення [5, с. 487].

Що стосується інноваційного потенціалу підприємств кондитерської галузі, то можна визначити, що достатній інноваційний потенціал мають лише великі компанії, які мають достатні виробничі потужності, достатні фінансові та людські ресурси, а також кращі можливості для масштабного впливу на цільовий ринок з використанням усього різноманіття методів просування. Адже підприємства з великими частками ринку вже здобули лояльність своїх споживачів, що дозволяє їм більш впевнено реалізувати нові ідеї, в той час як невеликі підприємства більше концентруються на утриманні своїх позицій, ніж на веденні інноваційної діяльності.

Якщо підприємство впроваджує товарну інновацію, то досить важливим питанням є встановлення ціни на інноваційний товар. Але цей процес є індивідуальним для підприємства. З урахуванням того, що для абсолютно нових товарів конкуренти відсутні, підприємство може встановлювати ціну на основі тих факторів, які вважає за потрібне, наприклад, на основі витрат, очікуваного попиту чи інших підходів. Якщо ж інновація полягає в удосконаленні, то ціна може формуватися також на основі цін конкурентів.

Один з основних напрямів інноваціного розвитку – тренд здорового споживання солодощів. Сьогодні все більше розповсюджена теорія і практика здорового харчування, заміни традиційної сировини на більш корисну та здорову. Зростає споживчий попит на продукцію органічного та фермерського походження, функціональне і спеціалізоване харчування, тому ринок здорового харчування розширюється. Кондитерська галузь не є винятком. Провідні кондитери та науковці України та світу досліджують вплив окремої сировини на готові кондитерські вироби, що дає можливість не тільки розширити асортимент продукції, але і закликати покупців до здорового споживання солодощів.

Практикою усіх країн, що сформували інноваційну економіку, підтверджується, що основним суб'єктом, здатним забезпечити сприятливі умови для інноваційного розвитку, зниження інноваційного ризику, стимулювання і фінансування інновацій, є держава. Однією з причин повільного інноваційного розвитку в Україні є недостатня державна підтримка сфери дослідження і розробок. При цьому в країні доки ще є один з головних ресурсів – знання та інтелект. На жаль, через відсутність попиту усередині країни, ресурси ці практично не використовуються. Всі знання і зусилля концентруються на обслуговуванні потреб іноземних компаній, які приходять на український ринок не за готовими технологічними продуктами вітчизняного виробництва, а за науковими, технічними здібностями і інженерними знаннями наших фахівців.

Формально в усіх громадських інститутах України відзначається домінуюча роль науки, нових технологій в підвищенні рівня економічного розвитку країни. Проте, нині в Україні державної інноваційної політики немає в принципі. І ухвалення одних лише законів для її розвитку мало. Потрібне фінансування інноваційних процесів, створення сприятливих умов для розвитку інновацій на підприємствах з боку держави [3].

Отже, на сьогодні стан кондитерської промисловості ставить перед підприємствами чітке завдання спрямовувати власну діяльність на тривале утримання конкурентних позицій на ринку, що постійно загострюються, оскільки спостерігається значне скорочення частки продажу споживчих товарів [1, с. 52]. Це спонукає виробників та

дистриб'юторів постійно здійснювати впровадження інновацій як у виробничий процес, так і процеси пошуку нових нестандартних маркетингових рішень, що не тільки сприяють підвищенню збуту кондитерських виробів, але й підвищують загальний рівень вітчизняної конкурентоспроможності кондитерської продукції серед підприємств України та в цілому на світовому ринку.

Література:

1. Антощенкова В., Богданович О. Інноваційний маркетинг, як особливий вид інноваційної діяльності. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. № 185. С. 50–55.
2. Мокляк М. Інноваційний маркетинг. Провідна концепція ведення бізнесу в сучасних умовах. Зб. наук. праць за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. «*Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*». 2018. 12–13 квіт. С. 396–399
3. Рудінська О., Яроміч С., Петриченко П. Лояльність клієнтів на споживчому ринку: основні поняття і тенденції розвитку. *Бізнес-інформ*. 2012. № 5. С. 255–258. URL: http://www.business-inform.net/pdf/2012/5_0/titul.pdf
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. За заг. ред. проф. В. Полохала. Матеріали парламентських слухань у ВРУ 17.06.2009. Київ. Парламентське видання. 2019. С. 628. URL: http://kno.rada.gov.ua.
5. Knight K. A Descriptive Model of the Intra-Firm Innovation Process. Kenneth E. *Journal of Business.* 2018. № 40. P. 478–496.

Соловйов О. А.
аспірант
Полтавської державної аграрної академії

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постійний науковий інтерес до проблеми забезпечення конкурентоспроможності галузей промисловості викликаний їхнім значним впливом на економіку України. З економічної статистики відомо, що частка промислового виробництва у загальному обсязі виробленої продукції в останні роки складала від 45% до 48%. Увагу даному питанню в своїх роботах приділяли такі вітчизняні науковці, як: Кизим М.О., Клименко Ю.Л., Оболенцева Л.В., Ромусік Я.В. та інші [1–3]. З урахуванням виняткової ролі промисловості в економіці України та негативних тенденцій її розвитку в останні роки, науковою проблемою, що потребує свого вирішення в рамках даного дослідження, є проведення статистико-економічного аналізу сучасного рівня конкурентоспроможності промисловості.

Основним індикатором, що характеризує стан української промисловості є річні галузеві індекси промислової продукції. Аналіз їхньої динаміки засвідчив, що протягом 2013–2019 р. розвиток промислового виробництва характеризувався непостійністю динаміки та наявністю глибоких кризових явищ [4]. В результаті цього, у 2019 р. його обсяг складав 81,3% від рівня 2012 р. Найбільший спад мав місце на підприємствах: добування вугілля (-61,0%); виробництва коксу та нафтопереробки (-36,2%); металургії (-28,9%); машинобудування (-26,9%); постачання електроенергії, газу та пари (-23,3%); хімічної промисловості (-22,1%) тощо.

Досвід успішних країн Західної Європи свідчить про те, що вагомий внесок у виробництві сукупного продукту належить малим підприємствам, на долю яких припадає 30–40% від його обсягу. В Україні у 2013–2019 р. частка продукції малих підприємств по економіці в цілому становила близько 20–25% та мала тенденцію до зростання, що є позитивним. Що стосується галузей промисловості, то їхній основний виробничий потенціал на сьогоднішній день сформований за рахунок великих підприємств, а на долю малих підприємств припадало від 6% до 8%. Отже, промисловий сектор потребує спрощення та усунення штучних бар'єрів для виходу на ринок малого та середнього бізнесу. Це дозволить суттєво посилити конкуренцію у багатьох його сегментах, буде сприяти встановленню ринкового ціноутворення, дозволить знизити рівень безробіття тощо.

Досліджуючи фактори забезпечення сталого економічного зростання, зарубіжні науковці все частіше звертають увагу суспільства на проблему охорони навколишнього середовища. Саме тому, в роботі проводилось дослідження конкурентоспроможності промисловості в контексті екологічної складової. За результатами аналізу було з'ясовано, що найбільші атмосферні викиди, в розрахунку на 1 грн. доданої вартості, припадають на галузі з постачання електроенергії, газу, пару та повітря, а також на переробну промисловість. За обсягами відходів, з об'єктивних причин, найменш ефективною є добувна промисловість та розроблення кар'єрів. Найнижча ефективність у використанні водних ресурсів притаманні галузям водопостачання та постачання електроенергії, газу, пару й повітря.

Тривала демографічна та соціально-економічна криза призвели до того, що чисельність наявного та працездатного населення України скорочується швидкими темпами. Тому для промисловості актуальною є проблема ефективного використання трудових ресурсів. За 2013–2019 р. кількість найманих працівників зменшилась з 2859,4 тис. осіб до 2102,5 тис. осіб, або на -26,5%. Причому, вони набагато перевищували темпи падіння виробництва, що призвело до збільшення продуктивності праці на +16,1%.

Таким чином, в Україні довгий час зберігалась неефективна структура суспільного виробництва, спрямована на споживання та первинну обробку ресурсів. Аналіз сучасного рівня конкурентоспроможності промисловості вказав на наявність системних проблем у багатьох сферах її функціонування.

Література:

1. Клименко Ю.Л. Механізми державного управління підвищенням конкурентоспроможності промисловості регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Юрій Леонідович Клименко ; Академія муніципального управління. – К., 2011. – 20 с.

2. Оболенцева Л.В. Конкурентоспроможність промисловості як напрям економічної політики / Л.В. Оболенцева // Соціальна економіка. – 2017. – № 2. – С. 48–52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2017_2_8

3. Ромусік Я.В. Конкурентоспроможність промисловості України: стан та засоби підвищення / Я.В. Ромусік // Економіка пром-сті. – 2010. – № 4. – С. 53–60.

4. Промисловість. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm.

Турчіна С. Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Сумського національного аграрного університету
Кучменко Н. О.
магістр
Сумського національного аграрного університету

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРВИННОЮ МЕДИЦИНОЮ НА ПРИКЛАДІ КНП «ЦЕНТР ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ» СУМСЬКОЇ РАЙОННОЇ РАДИ

Нові впровадження законодавства у сфері охорони здоров’я передбачають кардинальні якісні зміни в управлінні цією системою, а саме забезпечення її відповідними ресурсами, які, в кінцевому рахунку, відобразяться на наданні якісних медичних послуг.

Зважаючи на це, реформа медицини в умовах децентралізації є складним процесом, в результаті якого мають бути реалізовані якісні та доступні медичні послуги, які не повинні потягти за собою збільшення податкового навантаження. Відтак, у світлі розбудови ефективного та дієвого публічного управління у територіальних

громадах суттєвого значення набувають питання пов'язані з розвитком первинної медичної допомоги.

Для розкриття визначеної проблематики дослідження здійснено за матеріалами комунального некомерційного підприємства «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради (Сумської області). Вказане підприємство є самостійним лікувально-профілактичним закладом, має в своєму розпорядженні приміщення з відповідною територією, медичне обладнання і апаратуру, господарський інвентар тощо. Майно лікувального центру становлять основні фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається у самостійному балансі.

Середньооблікова чисельність працівників досліджуваного закладу охорони здоров'я станом на 1 січня 2020 р. складала 122 особи. Потрібно відзначити суттєве (на рівні 54,5 % або 146 осіб) скорочення кількісного складу працівників у 2019 р. в порівнянні з 2015 р. Також зафіксовано і зменшення фонду оплати праці на 2258,8 тис. грн, тобто на 20,1%, однак, середньомісячна зарплата 1 працівника підвищилася на 2638,6 грн, або на 75,5%.

Проаналізувавши стан укладення декларацій між пацієнтом і сімейним лікарем на базі Центру первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради за 2019 р., можна зробити висновок, що всі сімейні лікарі набрали необхідну кількість пацієнтів (2000 осіб).

У контексті нашого дослідження встановлено, що фактичні доходи досліджуваного закладу охорони здоров'я в 2019 р. на 1480,7 тис. грн. (6,32%) нижчі ніж було закладено в кошторисі (табл. 1). Невиконання кошторису відбулося по інших джерелах фінансування на 911,1 тис. грн., або на 15,62% та по асигнуваннях з бюджету на 569,6 тис. грн, або на 3,24 %.

Аналізуючи виконання кошторису за основними видами видатків комунального некомерційного підприємства «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради у 2019 р. слід відмітити як негативний момент недоосвоєння кошторису по витратах в 2019 році на 820,4 тис. грн. Так, основними статтями витрат, по яких спостерігається недовиконання є: витрати на предмети, матеріали, обладнання та інвентар на 298,6 тис. грн., витрати на оплату природного газу на 242 тис. грн. та витрати на оплату праці з відрахуваннями – на 165,4 тис. грн та 77,69 тис. грн. відповідно. По решті статей витрат значних відхилень від кошторису не зафіксовано. В цілому, за результатами проведених досліджень встановлено незначне скорочення фінансування медичного закладу.

Використані в дослідженні офіційні дані відвідувань лікарів КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги» (рис. 1) є свідченням того, що інтенсивність відвідувань лікарів центру в 2019 р. в порівнянні

з 2017 р. в цілому знизилася на 96520 відвідувань, а саме: кількість відвідувань сімейних лікарів – на 65244, а з приводу захворювання – на 23178, педіатрів – на 24634 відвідувань, а з приводу захворювань – на 9167 відвідувань.

Таблиця 1

Склад та структура джерел фінансування КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради у 2019 р.

Вид джерела	За кошторисом		Фактичні доходи		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%
Загальний фонд – всього	17596,4	75,11	17026,8	77,58	-569,6	96,76
Асигнування з бюджету	17596,4	75,11	17026,8	77,58	-569,6	96,76
Інші	5832,5	24,89	4921,4	22,42	-911,1	84,38
Разом	23428,9	100	21948,2	100	-1480,7	93,68

Джерело: розраховано та складено автором за даним КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради

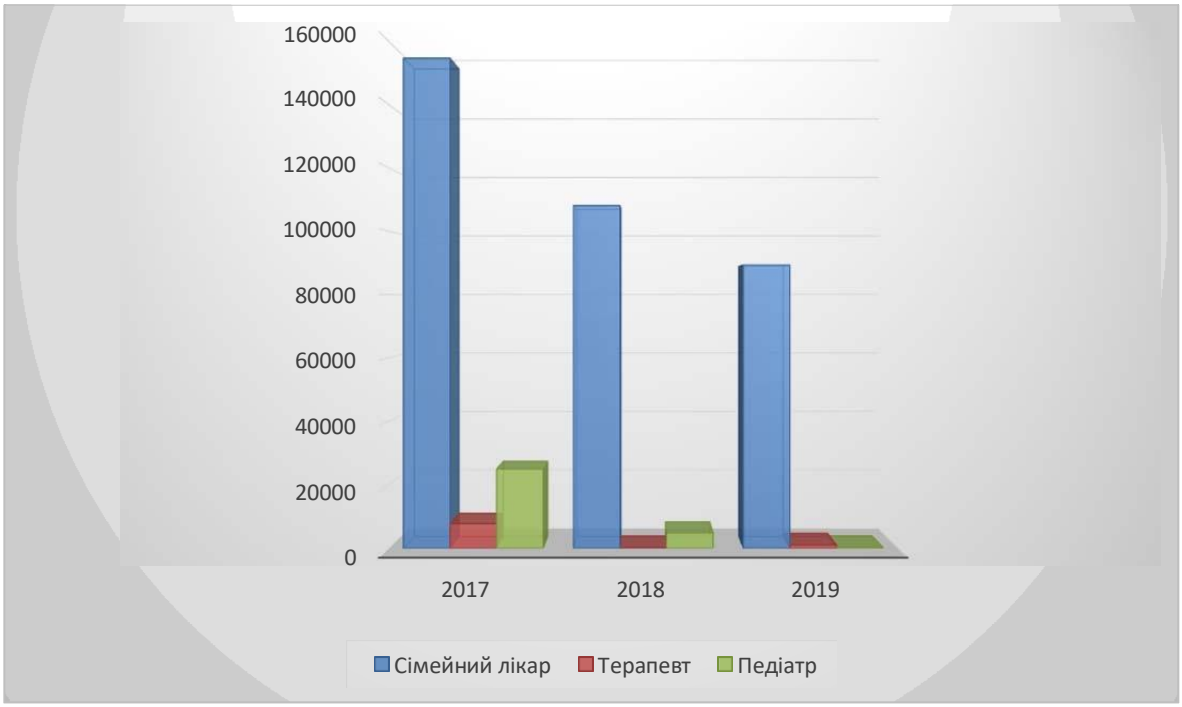

Рис. 1. Динаміка відвідувань лікарів КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради Сумської області за 2017–2019 рр.

Джерело: розраховано та складено автором за даним КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Сумської районної ради

Однак, варто зазначити, що викладена інформація не є свідченням зменшення кількості хворих в Сумському районі, а як доводить проведене авторами експертне дослідження, захворівши громадяни, у більшості випадків, відвідують приватні лікувально-профілактичні заклади м. Суми, де конкурентними перевагами, на думку респондентів, є такі фактори: нові технології та обладнання, наявність висококваліфікованих кадрів, високий рівень діагностичних процедур тощо. Водночас, серед керівників державних медичних організацій поширене переконання, що фактично це не має значення, якщо є рівний кадровий потенціал і краща забезпеченість діагностичною та лікувальною апаратурою державних клінік.

Зважаючи на викладене вважаємо, що перед працівниками досліджуваного Центру первинної медико-санітарної допомоги постають завдання по підвищенню якості надання медичної допомоги населенню, які мають бути відображені в конкретних діях медичного персоналу: покращенні профілактичної роботи серед населення, діагностики, лікування, адміністративно-господарських, управлінських та інших дій, спрямованих на збереження, зміцнення, поліпшення, відтворення індивідуального та громадського здоров'я. Відтак, результатом діяльності медичних працівників КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги» повинен стати корисний ефект відновлення, підтримання та зміцнення здоров'я пацієнта.

Література:

1. Бобришева О.В. Ефективний розвиток та функціонування ринку медичних послуг в умовах глобалізації економіки та інтеграційних процесів в охороні здоров'я. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 8–2. С. 12–18.

2. Гладун З.С. Державна політика охорони здоров'я в Україні (адміністративно-правові проблеми формування й реалізації). URL: http://www.library.tane.edu.ua/files/EVD/mg_dpozou.pdf.

3. Латишев Є.Є. Управління кадровими ресурсами вітчизняної галузі охорони здоров'я на шляху до європейської інтеграції. *Одеський медичний журнал*. 2005. № 1 (87). С. 109–115.

Kharchenko T. O.
PhD in Economics, Senior Lecturer of
Public Management and Administration Department
Sumy National Agrarian University
Fomenko Ya. I.
Master's Student of
Public Management and Administration Department
Sumy National Agrarian University

IMPROVING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Constant transformations of the country's economic environment are intensifying the challenges in terms of ensuring the efficiency of enterprises activity.

This issue acquires a special perspective in the context of expanding the activities of enterprises, deepening their integration ties, reorientation of sales markets, including access to international markets.

It is a well-built enterprise management system that provides a steady increase in the indicators of the efficiency of enterprises activity, both in the short and long term. Multi-vector areas of economic activity of enterprises necessitates the adjustment of existing approaches to assess the effectiveness of the management system of enterprises depending on the industry, production volumes, sales directions, economic and geographical location, climatic conditions, etc.

Qualitative analysis of the effectiveness of enterprise management makes it possible to identify the strengths and weaknesses of the enterprise, forms the basis for identifying promising areas of activity and outlines the range of the most problematic issues that need to be solved foremost. Therefore, a key element in improving the efficiency of enterprises is to assess the management system of the enterprise and the effectiveness of its financial and economic activities.

Methodological tools for assessing the effectiveness of enterprises also contain a number of indicators that can be used for an overall assessment of the enterprise management system. At the same time, the assessment of management decisions by determining the effectiveness of the relationship between invested resources and achieved results is becoming increasingly important. In the context of key indicators of the assessment of the enterprises activity efficiency, as a rule, the dynamics is determined in terms of the following indicators: production volumes, market share, achievement of sales targets, profit, profitability, labor productivity, provision with fixed assets and the level of their renewal.

Taking into account the importance of assessing the management component of enterprises, it is advisable to use a variety of tools for rating, index and scoring approaches. When implementing the index approach, a

general index is determined, which combines indicators of efficiency and productivity. When assessing the efficiency of the management staff, the characteristic of the following indicators is carried out: the share of management staff in the total number of employees; the share of the salary fund of management staff in the general salary fund of the enterprise; the share of management salaries in the cost of production and the share of management costs in the total cost of production.

The index of productivity of managerial work includes the indicators, such as: the volume of gross output per managerial employee; the volume of gross output per 1 UAH of management fees; volume of gross output per 1 UAH of management costs. It should be noted that the positive dynamics of the index of overall efficiency of management is achieved by reducing the overall index of efficiency of the administration and increasing the overall index of management productivity [1, p. 1260].

The implementation of the scoring method for assessing the effectiveness of management is due to the need to analyze the indicators that can't be quantified, but have only qualitative characteristics. In this context, the importance of using a decision support system should be mentioned, which, based on the method of hierarchy analysis (MHA), allows to include in the evaluation model not only quantitative but also qualitative, that are mostly poorly structured and unstructured tasks.

The methodology for solving such problems is based on a systematic approach, according to which the problem is considered as a result of the interaction of its components and, moreover, the interdependence of many heterogeneous objects, and not just as their isolated and autonomous set [2, p. 296]. Carrying out a point evaluation using a decision support system allows not only to determine the expert opinion, but also to check the consistency of expert opinions, which is a significant advantage in the evaluation of quality indicators.

It should be noted separately about the rating method, which involves the calculation of a group of indicators and ranking of the objects of analysis, both in terms of indicators and in time dynamics. This method includes different approaches to ranking, both comparisons with average values and comparisons with maximum or minimum values depending on the group of indicators that are the basis of the study.

The mentioned method has gained considerable popularity, as it allows to comprehensively assess both the efficiency of the enterprise and the efficiency of the enterprise management. The advantage of this method is the ability to assess a significant number of indicators in the medium or long-term dynamics. Based on the results of the analysis of enterprises, possible options for improving its efficiency are determined: increasing production volumes, developing strategies for entering new markets; reorienting

production (if it is necessary); introducing management and technological innovations; increasing the quality of the management system.

In the context of improving the efficiency of enterprises, it should be noted the importance of implementation of the innovative component, both in the process of enterprise management and in the production process. Technical and technological changes in production are not always positively perceived by employees of the enterprise, but are the required condition for achieving proper product quality. It is the effective activity of the enterprise management apparatus that forms the basis for increasing the efficiency of its activity by developing strategic directions of development, based on its resource potential.

References:

1. Kolesnyk V.M., Suslova A.Iu. Otsinka efektyvnosti upravlinnia u silskohospodarskykh pidpryiemstvakh Arbuzynskoho raionu Mykolaivskoi oblasti. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2015. Vyp. 8. S. 1258–1264.

2. Kharchenko T.O. Formuvannia mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku silskohospodarskykh pidpryiemstv yak skladovoi staloho rozvytku silskykh terytorii. Stratehiia inkliuzyvnoho silskoho rozvytku na bazi hromad: proekty, realii ta yevropeiski perspektyvy dlia Ukrainy: monohrafiia / za red. prof. T.O. Zinchuk. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury», 2019. S. 292–305.

Шекета Є. Ю.
кандидат економічних наук,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Івано-Франківського коледжу
Львівського національного аграрного університету

НОВІ ВИКЛИКИ У ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ, ЗУМОВЛЕНІ ПАНДЕМІЄЮ

Весна 2020 року стала особливою в житті кожного із нас. Настільки масштабну і глобальну епідемію світ переживає вперше. Це викликало значні деструктивні зміни і процеси в різних країнах світу. Україна не стала винятком. Пандемія болюче вдарила по вітчизняній економіці, яка і без того була надчутливою до подібних шоків. Значна кількість невеличких фірм та компаній всі свої сили спрямували на те, щоб «утриматися на плаву» і хоч якось зберегти бізнес. Багато хто з них вимушені йти на радикальні кроки і звільняти працівників. Як наслідок, більше ніж пів мільйона українців зареєстровані в Державній службі зайнятості та офіційно мають статус «безробітного» [1].

Постановою Кабінету Міністрів України № 211 від 11 березня 2020 року «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом

SARS-CoV-2» [2] на всій території України встановлено карантин, який триває вже більше чотирьох місяців. Що робити з працівниками під час карантину? Як не порушити їхні права і забезпечити безпечні умови праці? Як роботодавцям оптимізувати витрати на оплату праці та платежі до бюджету? Сотні подібних питань задають собі керівники підприємств, менеджери по персоналу, фізичні особи-підприємці та інші роботодавці. Спробуємо знайти відповідь на деякі з них.

Найоптимальнішим варіантом як для керівників підприємств (установ, організацій) так і їх персоналу є віддалена робота без прив'язки працівника до робочого місця. У такому випадку працівник перебуваючи вдома виконує свої трудові обов'язки он-лайн через відповідні комп'ютерні програмі (Ammyy Admin, TeamViewer, Zoom, Skype, соціальні мережі, електронну пошту, по телефону тощо). Такий варіант організації робочого часу підходить для певного ряду професій, які переважно працюють з документами, наприклад, бухгалтерів, юристів, кадровиків, менеджерів, маркетологів тощо.

Далеко не кожне підприємство може дозволити собі дистанційну зайнятість, це зумовлено галузевою специфікою його діяльності. Наприклад, якщо менеджеру ІТ-компанії можна «в один клік» перелаштуватися і без жодних втрат і наслідків працювати віддалено, то для кондитера харчосмакової фабрики присутність на робочому місці є обов'язковою. Тут потрібно врахувати як специфіку діяльності конкретної фірми, так і особливості роботи конкретних відділів і їх працівників. Наприклад, як варіант, для запобігання масового скупчення людей в одному приміщенні, організувати позмінний графік їх роботи. Як дистанційна (надомна) праця, так і перехід на позмінний графік роботи оформляється відповідним наказом (розпорядженням) керівника чи фізичної особи-підприємця.

Роботодавець відповідним наказом (розпорядженням) може оголосити про простій на підприємстві чи в окремих його структурних підрозділах або відділах. За час перебування працівника у вимушеному простої за ним зберігається робоче місце і він перебуває у трудових відносинах. Проте, згідно ст. 113 ч. 1 Кодексу Законів про працю України [3] в такому випадку підприємство має право зменшити заробітну плату своїх найманих працівників, але не менше ніж до 2/3 посадового окладу.

Роботодавець має право під час карантину надати працівникам відпустки. Мова йде як про основну щорічну відпустку, так і відпустку без збереження заробітної плати за згодою сторін. Перший варіант стане в нагоді в тому випадку, коли в працівників накопичився «великий багаж» невикористаної основної відпустки, який суттєво вдасться зменшити під час карантину. Для оформлення такої відпустки роботодавець видає окремий наказ (розпорядження) для кожного

працівника з зазначенням дати початку і тривалості щорічної відпустки, і за три календарні дні до початку відпустки виплачує працівникові відпускні. Що стосується відпустки без збереження заробітної плати то тут є свої особливості. Згідно Закону України «Про відпустки» [4] така відпустка може надаватися за письмовою заявою працівника на період не більше 15 календарних днів протягом року. Проте, стаття 26 цього Закону також визначає, що на період дії карантину працівникові може надаватися відпустка без збереження заробітної плати за згодою сторін на весь період карантину. Термін перебування у відпустці без збереження заробітної плати не включається у загальний строк, встановлений частиною першою цієї статті (15 календарних днів). Також працівники з дітьми (та члени їх сімей) мають право на додаткову відпустку без збереження заробітної плати для догляду за дитиною віком до 14 років на період карантину. Важливо: роботодавець не має права з власної ініціативи відправляти працівника в такі

Згідно Закону України від 17 березня 2020 року № 533-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» [5] за порушення податкового законодавства не застосовуються штрафні санкції та не нараховується пеня протягом періоду з 01 березня і до останнього дня місяця в якому буде завершений оголошений карантин. Також цим нормативним актом установлено мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок протягом дії карантину. Якщо присутність працівників на робочому місці є вкрай необхідною, то роботодавець зобов'язаний забезпечити безпечні умови праці на робочому місці. Мова йде про засоби захисту, дезінфектори, провітрювання приміщень, регулярний температурний скринінг тощо.

Література:

1. Ситуація на ринку праці у січні – червні 2020 року. Державна служба зайнятості. URL: https://www.dcz.gov.ua/analitics/view
2. Постановою Кабінету Міністрів України «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» №211 від 11 березня 2020 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF#Text
3. Кодекс законів про працю України. Кодекс законів про працю України: закон України № 322-VIII від 10 грудня 1971. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08
4. Закон України «Про відпустки» № 504/96-ВР від 15 листопада 1996 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80#Text
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 533-IX від 17 березня 2020 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20#Text

СЕКЦІЯ 2. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Барський В. Р.
доцент кафедри цивільно-правових дисциплін
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

МІЖТЕРИТОРІАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО РЕГІОНІВ: НА МЕТЕРІАЛАХ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Державна регіональна політика України в цілому та форми міжтериторіального співробітництва регіонів регламентується багатьма нормативно-правовими актами, які відрізняються між собою за юридичною природою та хронологію видання.

Державна регіональна політика України формується з урахуванням відповідних міжнародно-правових актів. Станом на середину 2020 р. Україна є підписантом Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 1980 року (набрала чинність для України 22.12.1993 р.) та низки протоколів до неї, Рішення про Концепцію міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНГ 2004 р. (набрала чинність для України 15.09.2004 р.), Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (набрала чинності для України 16.05.2012 р.) та інших.

Конституції України встановлює загальні засади державної регіональної політики. Зокрема, у ст. 132 закріплює, що територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості і соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій.

Положення Конституції України розвинуті в законах «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р., «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р., «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 р. Саме ці акти містять визначення понять – єврорегіон, мікрорегіон, макрорегіон, регіон.

За роки незалежності інституційний механізм реалізації державної регіональної неодноразово змінювався. В умовах президентсько-парламентської республіки на його розвиток вчиняли вплив переважно акти Президента України, зокрема укази від 9 квітня 2010 р. № 533/2010

«Про Раду регіонів» (втратив чинність 05.09.2014, та від 31.05.2011 № 633/2011 р. «Про затвердження Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України» (втратив чинність 22.06.2019 р.).

В умовах парламентсько-президентської республіки, відбувся перерозподіл повноважень в галузі формування та реалізації державної регіональної політики між Президентом України та Кабінетом Міністрів України, на користь останнього. Саме акти вищого органу виконавчої гілки влади визначають сучасну державну регіональну політику України та інституційний механізм її реалізації. Особливе значення серед них мають постанови Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки» та від 23 серпня 2016 р. № 554 «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки» тощо.

Політичні тренди в інших країнах Європи, зокрема, поширення концепції «Європа регіонів», впливають на розвиток державної регіональної політики України та розвиток міжтериторіального співробітництва регіонів.

До найбільш сталих форм міжтериторіального співробітництва регіонів належить членство окремих адміністративно-територіальних одиниць України в міжнародних спеціалізованих організаціях та асоціаціях. Членство регіонів у відповідних об'єднаннях свідчить про фактичне визнання їх обмеженої міжнародно-правової суб'єктності. Зокрема, Одеська область є дійсним членом Асамблеї європейських регіонів (з 1992 р.), Робочої співдружності придунайських країн (з 1994 р.), Асоціації європейських прикордонних регіонів (з 2001 р.), Конференції приморських регіонів Європи (з 2004 р.), Асамблеї європейських виноробних регіонів (з 2004 р.) та інших.

Розповсюдженою формою міжтериторіального співробітництва регіонів є укладання двосторонніх міжрегіональних угод між місцевими органами виконавчої влади України та відповідними органами інших країн. Станом на середину 2020 р. Одеська обласна адміністрація є підписантом 24 угод про співробітництво з відповідними органами влади Болгарії, Грузії, Італії, Латвії, Литви, Китаю, Молдови, Польщі, Словенії, Румунії, Туреччини, Туркменістану, Угорщини, Чехії [1]. Угоди передбачають поглиблення торговельно-економічного, науково-технічного і культурного співробітництва між регіонами-підписантами.

Одеська область також залучені до реалізації проектів міжнародної технічної допомоги. Зокрема, станом на середину 2020 р. Одеська обласна державна адміністрація є бенефіціаром у 25 проектах міжнародної технічної допомоги [2]. Завдяки цим проектам іноземні донори

на безоплатній основі передають відповідним одержувачам міжнародної технічної допомоги в Одеському регіоні різноманітне «ноу-хау», проводять експертну оцінку, надають консалтингові послуги, навчають українських фахівців, постачають обладнання тощо.

Серед форм міжтериторіального співробітництва регіонів особливе місце займає транскордонне співробітництво. Суб'єктами транскордонного співробітництва є прикордонні регіони європейських країн, суб'єктність яких визначається національними законодавствами країн, а також транскордонними угодами, укладеними між місцевими органами влади.

Найбільш розвиненою формою транскордонного співробітництва є створення внутрішніми прикордонними регіонами сусідніх держав Єврорегіонів. Засади їх створення визначені Європейською рамковою конвенцією про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва.

Єврорегіони створюються для того, щоб об'єднати органи місцевої влади різних країн для вирішення питань, спрямованих на поліпшення життя населення прикордонних територій. Вони є своєрідним полігонами апробації сумісності законодавства різних країн. Прихильники цієї форми міжтериторіального співробітництва вважають її сучасним інструментом просторового розвитку і важливим чинником процесу європейської інтеграції.

Розвинуте транскордонне співробітництво є одним з маркерів децентралізації влади, яка, в свою чергу, створює можливості для прояву внутрішніми регіонами більшої самостійності у встановленні і розвитку зовнішніх зв'язків. Такий підхід дозволяє оптимізувати зовнішніх зв'язки регіонів з урахуванням їх конкретних можливостей і потреб, робити ці зв'язки більш динамічними та ефективними.

Станом на середину 2020 р. адміністративно-територіальні одиниці України є співзасновниками 10 Єврорегіонів (Одеська область – Єврорегіону «Нижній Дунай») До їх складу також входять прикордонні адміністративно-територіальні одинці Білорусі, Молдови, Польщі, Росії, Румунії та Словаччини (таблиця 1). В зв'язку з тим, що серед співзасновників частини вказаних Єврорегіонів є прикордонні регіони Росії, подальше перебування у їх складі адміністративно-територіальних одиниць України потребує чіткої політичної та юридичної визначеності з боку органів державної влади.

Процедура заснування Єврорегіону, а також процедура виходу з його складу потрібують чіткого юридичного визначення кола осіб, уповноважених підписувати транскордонні угоди та представляти відповідну адміністративно-територіальну одиницю України на рівні конкретного Єврорегоіну.

Таблиця 1

Єврорегіони за участю адміністративно-територіальних одиниць України станом на 25.09.2020 року

№ з/п	Назва Євро-регіону	Дата створення	Склад Єврорегіону
1	Карпатський Єврорегіон	14 лютого 1993 р.	Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області (Україна), Підкарпатське воєводство (Польща), Кошицький та Пряшівський краї (Словаччина), медьє Боршод-Абауй-Земплен, Хайду-Біхар, Хевеш, Яс-Надькун-Сольнок та Сабольч-Сатмар-Берег (Угорщина); повіти Біхор, Селаж, Сату-Маре, Марамуреш, Харгіта,Сучава та Ботошань (Румунія).
2	Єврорегіон «Буг»	29 вересня 1995 р.	Волинська область, Жовківський та Сокальський райони Львівської області (Україна), Люблінське, воєводство (Польща), Брестська область (Білорусь).
3	Єврорегіон «Нижній Дунай»	14 серпня 1998 р.	Одеська область (Україна), райони Вулканешти, Кагул, Кантемір (Молдова), повіт Бреіла, Галац, Тульча (Румунія).
4	Єврорегіон «Верхній Прут»	22 вересня 2000 р.	Чернівецька та Івано-Франківська області (Україна), Ботошанський та Сучавський повіти (Румунія), Фалештський, Єдинецький, Глоденський, Окницький, Ришканський та Бриченський (Молдова).
5	Єврорегіон «Дніпро»	29 квітня 2003 р.	Чернігівська область (Україна), Брянська область (Росія), Гомельська область (Білорусь).
6	Єврорегіон «Слобожанщина»	7 листопада 2003 р.	Харківська область (Україна), Белгородська область (Росія).
7	Єврорегіон «Ярославна»	24 квітня 2007 р	Сумська область (Україна), Курська область (Росія).
8	Єврорегіон «Донбас»	29 жовтня 2010 р.	Луганська область, Донецька область (Україна), Ростовська область (Росія).
9	Єврорегіон «Дністер»	2 лютого 2012 р.	Вінницька область (Україна), Сорокський, Флорештський и Шолданештський райони (Молдова).
10	Асоціація «Чорноморський Єврорегіон»	26 вересня 2008 р.	Азербайджан, Албанія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Сербія, Туреччина, представлені на рівні міст, областей, провінцій, країв, автономних республік, Україна (Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька, Донецька області, Автономна Республіка Крим, а також місто Севастополь).

Відповідно до Протоколом N 3 до Європейської рамкової конвенції з транскордонного співробітництва, місцеві органи влади мають право підписувати міжнародні угоди виключно в рамках транскордонного співробітництва, але співпраця здійснюється в межах національного законодавства. Згідно п. 3 ст. 26 Закону «Про місцеві державні адміністрації» до повноважень місцевих державних адміністрації в галузі міжнародних та зовнішньоекономічних відносин, належать, в тому числі, розвиток міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту; укладання договорів з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством.

Поглиблення децентралізації в Україні та перерозподіл повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування тривають. Однак, вже зараз перед вітчизняними законодавцями та експертним середовищем стоїть питання про визначення посадових осіб, які після змін в системі органів влади на місцях, будуть уповноважені представляти регіони України на міжнародному рівні, підписувати угоди про міжтериторіальне співробітництво тощо.

Література:

1. Міжрегіональні угоди Одеської області. URL: https://oda.odessa.gov.ua/statics/categories/files/5f0eaee87eeba.pdf

2. Перелік проєктів міжнародної технічної допомоги, в яких обласна державна адміністрація виступає бенефіціаром. URL: https://oda.odessa.gov.ua/mizhnarodna-tekchnichna-dopomoga

Житар М. О.
кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України
Плахотнюк В. В.
здобувач вищої освіти,
Університет державної фіскальної служби України

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Реформа бюджетної децентралізації є основною умовою децентралізації влади, становлення результативної системи місцевих фінансів і, що найважливіше, дієвим організаційно-економічним засобом державного регулювання регіонального розвитку країни.

Реформування бюджетної системи шляхом децентралізації стимулює регіони до фінансової автономії, пошуку додаткових фінансових джерел

на місцях, а також активізації збільшення власного потенціалу регіонів, ефективного і цільового використання бюджетних коштів, збалансування потреби на фінансові ресурси з реальними можливостями регіонів (рис. 1).

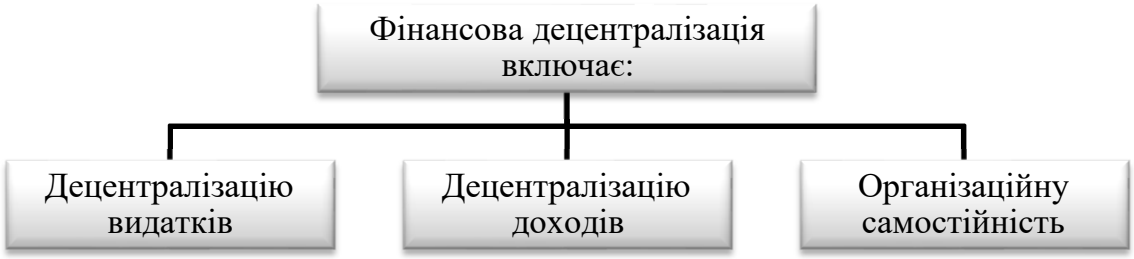

Рис. 1. Структурні елементи фінансової децентралізації
Джерело: [1]

Важливою складовою діяльності органів місцевого самоврядування є їхня бюджетна самостійність. Її рівень залежить як від обсягу бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування, так і від повноти їхнього забезпечення бюджетними ресурсами. Вужчим, порівняно з бюджетною самостійністю, є поняття «бюджетна самодостатність», рівень якої відображає спроможність органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати потреби в бюджетних ресурсах за рахунок власних і закріплених на тривалий строк доходів, однак не віддзеркалює широту бюджетних повноважень цих органів [2].

Бюджетна самостійність формується в результаті реалізації бюджетного потенціалу фінансової незалежності цих органів – сукупності всіх можливостей забезпечення їхньої незалежності в питаннях формування, використання та регулювання місцевих бюджетів.

Основними джерелами наповнення місцевого бюджету є податкові, неподаткові надходження, трансферти та ін. надходження, що видно з рис. 2. Динаміка доходів місцевих бюджетів подана на рисунку 3.

Аналіз показників доходів місцевих бюджетів (рис. 3) показує, що власні доходи ОТГ є незначними і в кожному році зростають, але якщо розглядати даний показник у відношенні до ВВП, то спостерігаємо, що доходи місцевих бюджетів йдуть на спад, що негативно, важливо також при оцінці доходів місцевих бюджетів, коли спостерігаємо ріст показника, враховувати інфляцію, адже збільшення показника дуже часто спричинено як раз знеціненням гривні, відповідно різниця між показником приросту власних доходів місцевих бюджетів та показником інфляції і буде фактичним показником, на який збільшились доходи місцевих бюджетів.

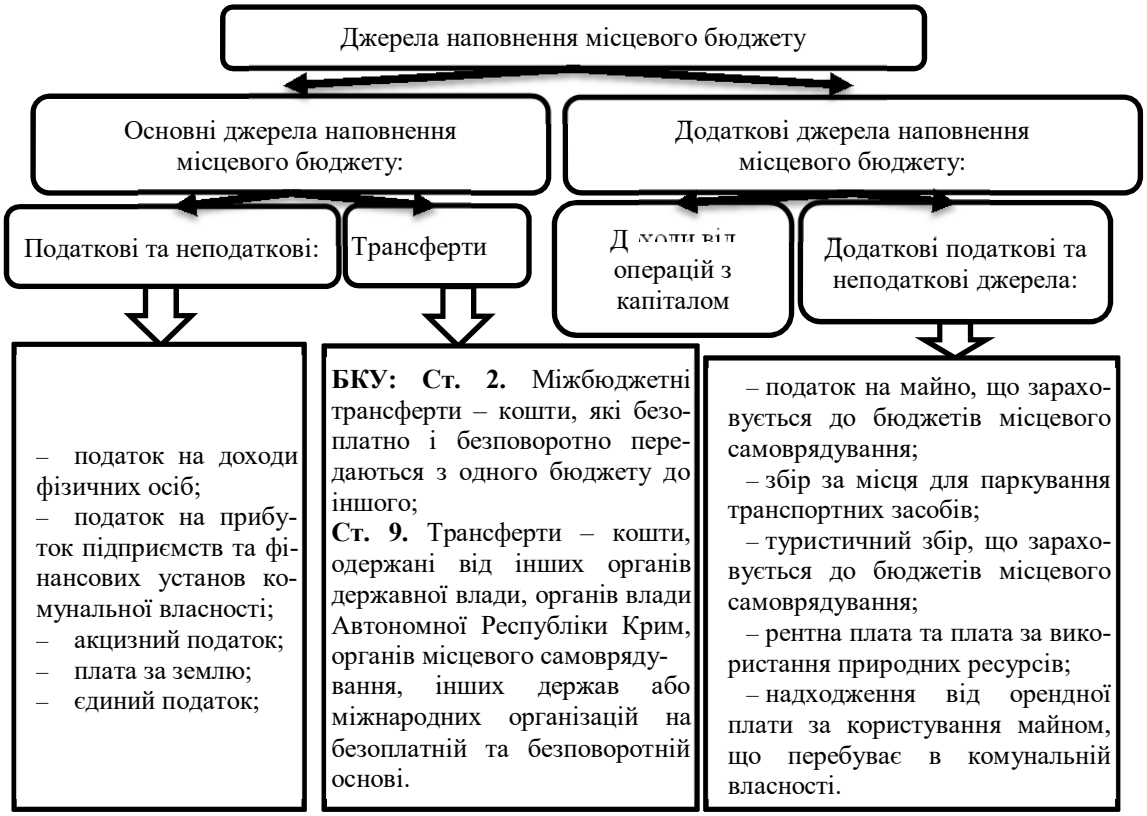

Рис. 2. Структура джерел наповнення місцевого бюджету

Джерело: [1]

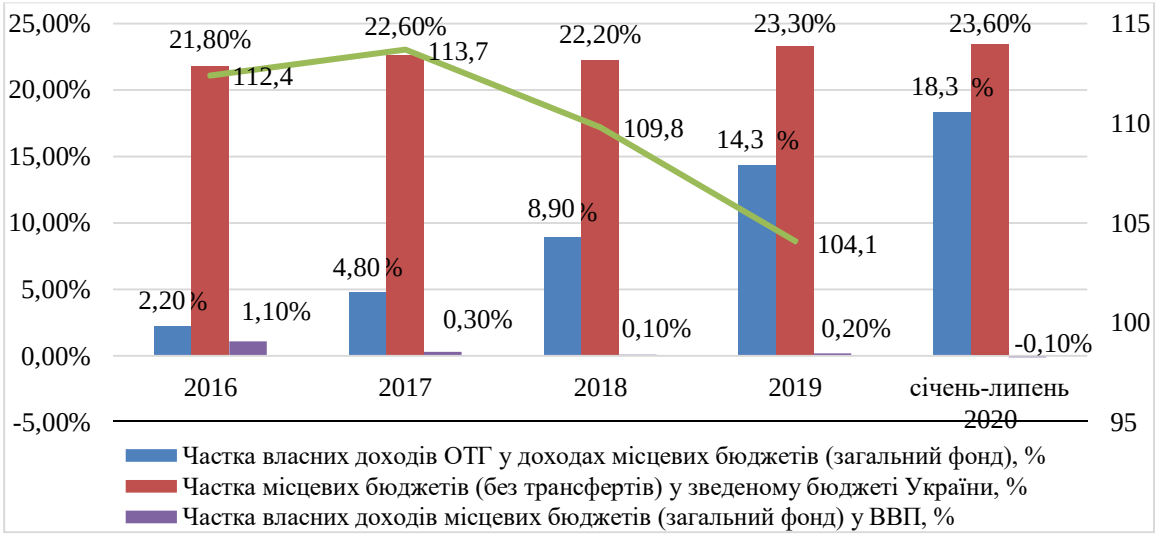

Рис. 3. Доходи місцевих бюджетів протягом 2016–2020 років

Джерело: складено автором на основі [3]

Реформа бюджетної децентралізації, є однією з найуспішніших реформ за період незалежності, проте існує ряд недоліків, які сьогодні проявилися у проблемах розвитку регіонів. У таблиці 1 подано вибірку рейтингової оцінки восьми областей України (для об'єктивного порівняння взято було області з різних регіонів країни, та різною

економічно специфікою). Відповідно до даних, спостерігаємо, що попри те, що реформа триває вже п'ять років, кількість створених ОТГ у регіонах суттєво відрізняється, тут можемо простежити залежність, що у регіонах де найменша кількість ОТГ відповідно і найнижчі рейтингові показники (зокрема Закарпатська область). Найкращі показники мають Львівська, Київська та Дніпропетровська області, проте тут важливо зазначити, що у Київській області кількість ОТГ майже в два рази менша, ніж у Львівській та Дніпропетровській області, але рейтингова оцінка вища, причиною чого є специфіка Київського регіону, адже значна частина виробничих підприємств та компаній зосереджено безпосередньо в даній області. Окремо доцільно проаналізувати рейтингову оцінку Одеської області, показник кількості ОТГ у області, серед досліджуваної групи, становить більше середнього, показники рейтингу за напрямами «ефективність ринку праці» та «розвиток інфраструктури» є високими, але попри це показник рейтингу за напрямом «фінансова самодостатність» є доволі низьким (область перебуває на 17 місті).

Таблиця 1

Показники виконання місцевих бюджетів за 2018 рік

Область	**Кількість ОТГ**	**Рейтинг за напрямом «фінансова самодостатність»**	**Рейтинг за напрямом «ефективність ринку праці»**	**Рейтинг за напрямом «розвиток інфраструктури»**	**Загальний рейтинг області**
Вінницька	46	16	8	12	11
Одеська	37	17	2	6	13
Житомирська	56	10	17	18	10
Львівська	41	8	14	8	8
Київська	24	2	6	1	2
Дніпропетровська	71	15	12	23	3
Закарпатська	17	20	22	9	21
Херсонська	33	14	10	24	18

Джерело: складено автором на основі [3]

Аналізуючи реформу бюджетної децентралізації, важливо зазначити, що сьогодні реформа вже дійшла до кінцевого етапу реалізації, зокрема 12 червня прийнято 24 розпорядження КМУ щодо визначення адміністративних центрів та затвердження територій громад, а також 17 липня прийнято Постанову ВРУ № 807-IX «Про утворення та ліквідацію районів», відповідно до даних документів, замість

490 районів утворено 136 районів. Дане рішення про укрупнення районів матиме позитивний політичний та економічний ефект, адже зменшяться майже в чотири рази витрати на утримання органів районної влади, а також зменшиться рівень місцевої політичної конкуренції, адже ліквідується значна частина місцевих органів влади, залишаються лише районні органи влади, керівники ОТГ та старости (динаміка кількості старості подана у таблиці 2).

Таблиця 1

Кількість старост ОТГ

	2015	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**ВСЬОГО**
Загальна кількість старост	708	769	1112	405	213	3207
Обрано старост в поточному році	256	193	174	164	13	800

Джерело: складено автором на основі [3]

Зазначимо, що з часу незалежності України, в країні був постійний політично-економічний конфлікт між районними, місцевими ті сільськими очільниками влади, який був спричинений відсутністю на законодавчому рівні закону, який би чітко розмежовував та регулювання права та обов'язки очільників органів місцевого самоврядування, а зі стартом реформи децентралізації, політично-економічні відносини в регіоні ускладнились, адже було створено нові посади: голова ОТГ, рада ОТГ, та старости, зокрема сьогодні в Україні є 3207 старост (таблиця 2), які мають відповідні обов'язки, при цьому не було ліквідовано або ж чітко розмежовано повноваження районних, місцевих очільників органів влади та очільників ОТГ та старост.

Отже, реформа бюджетної децентралізації посприяла економічному розвитку регіонів, про те залишились невирішеними проблеми економічного розвитку депресивних регіонів, проблема низької інвестиційної привабливості та найголовніше – регіони не стали фінансово самостійними, оскільки основні статті видатків покриваються за рахунок трансфертів, а частка власних доходів у структурі місцевих бюджетів та їх приріст є незначними. Вирішення даних питань повинно стати головною метою наступного етапу реформи.

Література:

1. Сокирко О., Плахотнюк В. Аналіз стану доходів місцевих бюджетів при реалізації реформи бюджетної децентралізації. *Бізнес Інформ.* 2019. № 7. С. 304–311.

2. Кужелєв М., Плахотнюк В. Формування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. *Економічний вісник університету.* 2018. Вип. 36(1). С. 302–312.

3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: https://decentralization.gov.ua

4. Кужелев М.А., Житарь М.О. Управление инвестиционным потенциалом предприятия в контексте бюджетного регулирования инновационного развития Украины. *Економіка і суспільство.* 2016. Випуск 4. С. 302–307.

Шапуров О. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційної економіки,
фінансів та підприємництва
Інженерного навчально-наукового інституту
Запорізького національного університету

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку енергетична галузь є найважливішою часиною національного господарства країни. Надійне джерело енергопостачання для країни забезпечує її ефективність та ритмічність формування ВВП.

Вичерпаність традиційних джерел енергії, наростаюча складність одержання енергоресурсів, зростання їх вартості, поява екологічних проблем роблять актуальним дослідження стану енергетики.

Розв'язання наявних проблем є можливим завдяки детального аналізу галузевих перспектив та формування довгострокової стратегії розвитку енергетики країни.

Енергетика як галузь національного господарства охоплює складну сукупність процесів перетворення, розподілу і використання всіх видів енергетичних ресурсів від їх видобутку до приймачів енергії включно.

У 2019 році за фактичними даними обсяг виробництва електроенергії електростанціями України, які входять до Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) України, у цілому склав 153964,8 млн кВт• г, що на 5385,8 млн кВт• г, або на 3,4 % менше, ніж у 2018 року [1, с. 4].

Позитивний факт зростання питомої ваги альтернативних джерел енергії з 1,7 до 3,6%. Більшість електроенергії виробляється АЕС – 53%, на другому місці неефективні джерела ТЕС – 36%.

Динаміка та структура виробництва електроенергії в Україні наведена в таблиці 1.

Основними споживачами електроенергії є промисловість, транспорт, сільське господарство, будівництво, комунальні господарства, інші непром. споживачі та населення.

Динаміка і структура споживання електроенергії наведена в таблиці 2.

Таблиця 1

Динаміка та структура виробництва електроенергії в Україні

Джерела енергії	2018 рік		2019 рік		+/- до 2018	
	млн кВт*г	%	млн кВт*г	%	млн кВт*г	%
Виробіток електроенергії – всього	159350,6	100,0	153964,8	100,0	-5385,8	-3,4
у тому числі:						
ТЕС та ТЕЦ, з них:	58807,8	36,9	55787,6	36,2	-3023,2	-5,1
ТЕС ГК – всього	47791,9	30,0	44914,9	29,2	-2877,0	-6,0
ТЕЦ та когенераційні установки	11015,9	6,9	10869,7	7,1	-146,2	-1,3
ГЕС та ГАЕС, з них:	12008,4	7,5	7869,6	5,1	-4139,4	-34,5
ГЕС	10429,4	6,5	6521,9	4,2	-3907,5	-37,5
ГАЕС	1579,0	1,0	1347,1	0,9	-231,9	-14,7
АЕС, всього	84398,2	53,0	83002,6	53,9	-1395,6	-1,7
Альтернативні джерела (ВЕС, СЕС, біомаса)	2632,7	1,7	5544,3	3,6	2911,6	110,6
Блок-станціями та інш. джерелами	1503,5	0,9	1766,3	1,1	252,9	16,8

Джерело: [1]

Таблиця 2

Динаміка і структура споживання електроенергії

Групи споживачів	Ел. спожи-вання 2019 р. млн кВтг	+ /- до 2018 р. млн кВтг	+ / - до 2018 р. %	Питома вага, % 2018 р.	Питома вага, % 2019 р.
1	2	3	4	5	6
Споживання ел.ен. (брутто)	150234,8	-2979,6	-1,9		
Споживання ел.ен. (нетто)	120219,4	-1924,2	-1,6	100,0	100,0
у тому числі:					
1.Промисловість	51154,6	-868,5	-1,7	42,6	42,6
у тому числі:					
Паливна	3396,4	-146,8	-4,1	2,9	2,8
Металургійна	28694,2	-864,6	-2,9	24,2	23,9
Хімічна та нафтохімічна	3747,7	632,3	20,3	2,6	3,1
Машинобудівна	3666,1	-418,4	-10,2	3,3	3,0
Будів. матеріалів	2263,9	32,8	1,5	1,8	1,9
Харчова та переробна	4486,1	-50,2	-1,1	3,7	3,7
Інша	4900,1	-53,7	-1,1	4,1	4,1
2.Сільгоспспоживачі	3710,0	-157,8	-4,1	3,2	3,1

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6

3.Транспорт	6603,3	-351,8	-5,1	5,7	5,5
4.Будівництво	967,4	3,0	0,3	0,8	0,8
5.Ком.-побутові споживачі	15066,2	-440,2	-2,8	12,7	12,5
6.Інші непромисл. споживачі	7482,0	601,8	8,7	5,6	6,2
7.Населення	35236,0	-710,8	-2,0	29,4	29,3

Джерело: [1]

Зменшення електроспоживання (нетто) відбулося, переважно, за рахунок зменшення обсягу споживання електричної енергії металургійною промисловістю (на 2,9%), транспортом (на 5,1%) та комунально-побутовими споживачами (на 2,8%) та населенням (на 2,0%).

Найбільший споживач електроенергії населення країни, майже 30%. З промислових галузей найбільш енергоємна галузь – металургія – 24%.

Основні напрями використання палива: перетворення в інші види палива та енергію – 52-55%, для енергетичних цілей – 2–3%, кінцеве споживання – 44-46%, втрати – до 1% [3, с. 43].

Стратегічно важливими видами палива для України на сьогодні є: вугілля, газ та нафта.

З початку 2019 року в Україні видобуто 2,086 млн тонн нафти з газовим конденсатом і 20,30 млрд куб. м. газу. У минулому році, відповідно, ці показники становили – 2,104 млн тонн нафти з газовим конденсатом та 20,50 млрд куб. м газу. Підприємства НАК «Нафтогаз України» видобули за січень-грудень 2019 року 1,951 млн тонн нафти з конденсатом (у 2018 році – 1,889 млн тонн) і 15,7 млрд куб. м газу (у 2018 р. – 16,3 млрд куб. м).

Інші підприємства за 12 місяців 2019 року видобули 0,094 млн тонн нафти з газовим конденсатом (у 2018 році 0,180 млн тонн) і 4,5 млрд куб. м газу (у 2018 році – 4,2 млрд куб. м).

За 12 місяців 2019 р. вугледобувними підприємствами України видобуто 31,22 млн тонн вугілля, що на 2062,0 тис. тонн (або на 6,2%) менше порівняно із січнем-груднем 2018 р. В цілому видобуток енергетичного вугілля склав 24,9 млн тонн, він зменшився на 2575,9 тис. тонн (або на 9,4%), коксівного – склав 6,32 млн тонн, що більше на 513,9 тис. тонн (або на 8,8%).

Упродовж січня–грудня 2019 року вугледобувними підприємствами, що підпорядковані Мінеенерго України, видобуто вугілля 3,57 млн тонн, що на 130,7 тис. тонн (або на 37,1%) менше, ніж за цей період 2018 року.

Видобуток енергетичного вугілля зменшився на 132,2 тис. тонн (або на 45,2%) порівняно з відповідним періодом 2018 року і коксівного збільшився на 1,5 тис. тонн (або на 2,5%), а видобуток відповідно склав 2,72 та 0,85 млн тонн.

У світі відбуваються зміни у підходах до формування енергетичної політики держав: здійснюється перехід від застарілої моделі функціонування енергетичного сектору, в якому домінували великі виробники, викопне паливо, неефективні мережі, недосконала конкуренція на ринках природного газу, електроенергії, вугілля – до нової моделі, в якій створюється більш конкурентне середовище, вирівнюються можливості для розвитку й мінімізується домінування одного з видів виробництва енергії або джерел та/або шляхів постачання палива.

Імплементацію енергетичної стратегії України передбачено здійснити у три основні етапи.

На першому етапі:

– створити повноцінні ринки природного газу та електроенергії відповідно до енергетичного законодавства ЄС;

– завершити інституційну інтеграцію України до ENTSO-G;

– зниження енергоємності ВВП та подальший розвиток ВДЕ;

– реформування енергетичних компаній відповідно до зобов'язань України у межах Договору про заснування Енергетичного Співтовариства.

На другому етапі:

– інтеграція ОЕС України з енергосистемою Європи;

– обґрунтування вибору об'єктів для реконструкції або нового будівництва в енергетичній сфері та на підвищення енергоефективності;

– реалізація інвестиційних проектів у рамках Національного плану скорочення викидів від великих спалювальних установок;

– формування місцевих систем теплопостачання на основі економічно обґрунтованого врахування потенціалу місцевих видів палива, логістики постачання, регіональної та загальнодержавної енергетичної інфраструктури;

– підвищення ефективності діючих систем централізованого теплопостачання;

– залучення приватних інвестицій.

На третьому етапі:

– інноваційний розвиток енергетичного сектору й будівництво нової генерації;

– впровадження смарт-технологій для вирівнювання піків споживання;

– запровадження стандартів будівництва «пасивний дім», досягнення цільових показників;

– скорочення викидів SO_2, NO_2 та пилу;

– збільшення національного газовидобутку, зокрема нетрадиційного газу та видобутку на континентальному шельфі та у межах виключної (морської) економічної зони України [2, с. 7].

Література:

1. Архів оглядів НТСЕУ у 2020. URL: https://www.ntseu.net.ua/news/review-ntseu (дата звернення: 31.08.2020).

2. Енергетична стратегія України на період до 2035 року. URL: https://menr.gov.ua/news/34422.html (дата звернення: 31.08.2020).

3. Пудичева Г.О. Стан української енергетики в контексті розвитку світової енергетики. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2018. Вип. 22 (3). С. 42–46.

СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

Борейко В. І.
доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янчука

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗОВНІШНІХ ПОТРЯСІНЬ

Розвиваючи з 1991 року ринкові відносини, національна економіка постійно стикається з перманентними фінансово-економічними кризами, які спричинені не врахуванням відповідними державними органами України інституційних змін, які супроводжують формування вільної конкуренції, зношеністю обладнання та відсталістю технологій, які використовують вітчизняні підприємства, низькою конкурентоспроможністю української продукції та зовнішніми негативними впливами глобалізованої світової економіки. До того ж вітчизняні реформатори надто велику надію покладали на початку дев'яностих років XX століття і, в окремих випадках, покладають зараз на саморегулюючу здатність ринку.

Загальновідомо, що з другої третини XX століття, коли після Великої депресії 1929–1933 років спочатку Дж.М. Кейнс [1], а потім його послідовники обґрунтували, що ринкова економіка не є абсолютно вільною, а тому необхідне державне регулювання монополізованих економічних процесів, більшість промислово розвинутих країн світу дотримуються кейнсіанської концепції. Крім того, економіки таких країн перебувають у процесі постійного пошуку і тому нинішні економічні відносини не можна назвати чисто ринковими.

На початку XXI століття український вчений О. Гош наголошував, що в умовах загальної глобалізації: «... реформується весь економічний лад і самі ринкові відносини потребували й потребують відповідного реформування, бо не до ринку йде Україна, про що твердять реформаторська економічна наука і пропаганда, а до нового суспільства» [2, с. 52]. Тому Україні, яка долучається до глобалізаційних ринкових процесів, слід ураховувати низку негативних проявів, характерних для інших країн. «Це, зокрема, такі:

– відплив коштів за кордон і «тінізація» значної частини економіки;
– концентрація в країні екологічно небезпечного виробництва;

– від'їзд за кордон фахівців і науковців високої кваліфікації;
– спроби економічного і політичного диктату з боку провідних держав світу;
– проникнення мігрантів на територію країни» [3, с. 33].

Відповідно Україні на початку дев'яностих років XX століття, із здобуттям незалежності, слід було не «сліпо кидатися в ринкове плавання», а використати набуті переваги соціалістичної економіки, критично оцінити досвід країн, які тривалий період працювали в ринкових умовах, та вибрати напрями й темпи трансформаційних перетворень відповідно до українських реалій.

Проте, як зазначає авторський колектив монографії на чолі з академіком НАН України В.М. Гейцем: «... політичні діячі, які спочатку виступали ініціаторами цих реформ, мали досить невиразне, якщо не сказати більше, уявлення про природу того суспільства, яке збиралися реформувати» [4, с. 262].

На думку М. Павловського: «Відсутність науково обґрунтованої програми реформ, бездумне сприйняття програми «шокової терапії МВФ та СБ, що відтворило в Україні основні руйнівні чинники кризи США 1929–1933 років, гіперінфляція, криза платежів, зниження якості робочої сили і, нарешті, фінансовий крах (стан, коли заощадження не трансформуються в інвестиції, а комерційні банки не кредитують виробництво) – закономірний результат неправильно обраної стратегії розвитку» [5, с. 13].

Отже, можна стверджувати, що, на старті трансформаційних перетворень та формування нових інституційних відносин, Україною не було враховано фактори, які гальмують розвиток, та не забезпечено стимулювання факторів, які забезпечують ефективне функціонування ринкової економіки.

Основна перевага ринкової економіки полягає у створенні умов для вільного прояву ініціативи кожним індивідом та суб'єктом господарювання, однак їй характерні гальмівні фактори, до яких слід віднести:
– негативний вплив монополізму;
– прагнення власників підприємств до надмірної норми прибутку;
– періодичне перевиробництво продукції та економічні кризи;
– переведення коштів у більш фінансово привабливі країни та офшорні зони;
– тінізація економіки та ухилення платників від сплати податків;
– зрощення бізнесу і влади;
– збільшення розшарування у рівнях доходів найбідніших і найбагатших верств населення;
– намагання економічно розвинутих країн світу в умовах несприятливого зовнішнього середовища і криз перекласти свої збитки на менш розвинуті країни.

Негативний вплив глобалізованої світової економіки на економіку України особливо проявився під час кризи 2008–2009 років. На думку А. Чухна відмінність у протіканні світової фінансової кризи 2008–2009 років пов'язана з глобалізацією світового господарства; насиченням виробництва новими видами техніки і технологіями, які забезпечували багаторічне піднесення економіки більшості країн; швидким розвитком інформаційно-технологічного способу виробництва; невідповідністю приватних інтересів корпорацій і банків та інших господарюючих суб'єктів національним інтересам країн; дисбалансом між виробництвом та споживанням [6, с. 5–8].

Водночас вчений виділив причини, які спричинили особливо негативні наслідки нинішньої світової кризи в українській економіці:

– недостатній рівень розвитку вітчизняної економіки та недосконала, переважно сировинного спрямування, структура її виробництва;

– технологічне відставання, висока спрацьованість устаткування і, як наслідок, низька ефективність і конкурентоспроможність продукції [6, с. 8].

Виходячи із зазначеного, Україні для забезпечення динамічного розвитку національної економіки в умовах глобалізації та можливих зовнішніх потрясінь, необхідно забезпечити її автономність та стійкість. Для цього потрібно:

– зберегти незалежність вітчизняної банківської системи та не допускати використання для внутрішніх операцій іноземної валюти, необґрунтованого зростання питомої ваги банків з іноземними інвестиціями та частки іноземного фінансового капіталу в статутному капіталі банківської системи України;

– з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції збільшити видатки Державного бюджету України на фінансування науки, виконання науково-дослідних робіт, закупівлю нового обладнання, впровадження інноваційних проектів, а також запровадити податкові пільги для підприємств, які реалізують інноваційну продукцію;

– не допускати імпорту з однієї країни, або від одного виробника більше ніж 33% будь якої продукції; розробити державну програму заміни предметів критичного імпорту, а також виробництва промислової та аграрної продукції з високим ступенем переробки;

– для залучення в національну економіку додаткових фінансових ресурсів, впровадити державне гарантування повернення всієї суми депозитних вкладень юридичним та фізичним особам у валюті в якій були вкладені депозити.

Разом наведені заходи повинні захистити національну економіку в кризових ситуаціях від спекулятивних дій власників іноземного

фінансового капіталу, виробників продукції критичного імпорту та панічних настроїв населення.

Література:

1. Кейнс Дж.М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей. Київ : АУБ, 1999. 189 с.

2. Гош О. Історична місія політичної економії в Україні. *Економіка України.* 2004. № 2. С. 52–58.

3. Буравльов Є., Стогній В. Науково-технологічна безпека України у контексті глобалізації. *Вісник НАН України.* 2005. № 3. С. 32–40.

4. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). Інститут економічного прогнозування; за редакцією академіка НАН України В.М. Гейця. Київ : Логос, 1999. 500 с.

5. Павловський М. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). Київ : Техніка, 2001. 312 с.

6. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання. *Економіка України.* 2010. № 1. С. 4–18.

Вишневський О. С.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу проблем регуляторної політики і розвитку підприємництва
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В Україні державне стратегічне управління як процес перебуває у стані становлення та має низку проблем [1], а інститут стратегування, який охоплював би всі рівні управління, ще не сформовано. Чинні стратегії на національному, регіональному та місцевому рівнях, переважно не реалізуються [2, с. 136–140], що свідчить про недоліки дизайну процесу стратегування, подолання яких лежить в інституційній площині. Низька якість стратегічного управління робить неможливою реалізацію стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, що обумовлює актуальність досліджень у цій сфері.

До основних проблем процесу стратегічного управління в Україні належать: (1) неузгодженість стратегій між собою; (2) Неузгодженість стратегій та бюджетів; (3) відсутність мотивації відповідальності за реалізацію стратегії та (4) низький рівень культури стратегування.

З одного боку, на етапі стратегічного планування стратегії на національному рівні не узгоджуються між собою, а з іншого – всі стратегії на

національному рівні не узгоджуються з регіональними стратегіями розвитку. Так, невизначеною залишається пріоритетність таких ключових для країни стратегічних документів як Державна стратегія регіонального розвитку та Стратегія національної безпеки України.

На етапі реалізації стратегій головною проблемою є неузгодженість їх змісту та бюджетів відповідного рівня. Наприклад, при обговоренні Державного бюджету України на 2020 р. стратегічні цілі, передбачені у стратегічних документах національного масштабу, навіть не згадувалися. Аналогічно ситуація спостерігається й відносно бюджету країни на 2021 р.

Певне фінансове забезпечення реалізації має лише Державна стратегія регіонального та відповідні стратегії розвитку регіонів, оскільки згідно з Бюджетним кодексом України (ст. 24^1 п. 2) «Кошти Державного фонду регіонального розвитку спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проєктів регіонального розвитку … і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів» [3].

Отже, у Бюджетному кодексі України Державна стратегія регіонального розвитку згадується в контексті Державного фонду регіонального розвитку. Запланований на 2020 р. обсяг коштів фонду становив 7,5 млрд грн, але потім його було зменшено до 4,9 млрд − після внесення змін 13 квітня 2020 р. з метою консолідації ресурсів у стабілізаційному фонді на здійснення заходів, спрямованих на боротьбу з COVID-19. Порівняно з 1,18 трлн видаткової частини бюджету (згідно з початковою редакцією від 14.11.2019 р.) 7,5 млрд грн − це несуттєва сума. У зв'язку з цим можна стверджувати, що бюджет України на 2020 р. від самого початку лише на 0,64% мав умовно стратегічну спрямованість, а на понад 99% відображав короткострокові інтереси.

Класик стратегічного менеджменту Г. Мінцберг та його співавтори вказують, що однією зі шкіл стратегічного управління є «школа влади», згідно з якою створення стратегії розглядається як політичний процес. Цей процес трактується як угода чи компроміс між конфліктуючими індивідами, групами або коаліціями [4, с. 195–218]. В Україні він триває паралельно з процесом стратегування та має порівняно з ним пріоритетний характер.

Як наслідок, бюджети всіх рівнів ухвалюються не на основі стратегічних пріоритетів, а виходячи з існуючого розподілу впливу політичних сил та створеної в попередні періоди структури бюджету. Тобто ресурси розподіляються та перерозподіляються не в інтересах сьогодення і довгострокового майбутнього всього українського народу, а в інтересах політичних коаліцій.

Нормативно-правова невизначеність процесу стратегічного управління не мотивує державних службовців до виконання положень

стратегічних документів. Наприклад, чинна система оцінки регіонального розвитку [5] не має посилань на Державну стратегію регіонального розвитку чи Стратегію національної безпеки.

Дієвого механізму, спрямованого на заохочення до реалізації стратегій, не існує. Оцінка діяльності чиновників відповідно до ефективності виконання стратегій не здійснюється. Системний моніторинг реалізації стратегій з боку громадянського суспільства також не проводиться.

Низький рівень культури стратегування. Суттєвою є проблема, пов'язана з низькою культурою стратегування на державному, регіональному та місцевому рівнях. Стратегії розробляються формально, заради виконання нормативних вимог, вони не розглядаються як інструмент досягнення бажаного майбутнього.

Ускладнює ситуацію негативний досвід реалізації всіх минулих стратегій, термін дії яких завершився, а вони так і залишилися «на папері». Тому громадськість і державні службовці зневажливо ставляться до чинних стратегій, бо вони не є керівництвом до дії. У таких умовах першочергове завдання полягає у зміні ставлення до інституту стратегування з метою подолання негативного попереднього досвіду.

Удосконалення процесу стратегічного управління в Україні можливе шляхом вирішення вищерозглянутих проблем.

Узгодження стратегій на різних рівнях потребує встановлення нормативно визначеної ієрархії. Для цього доцільним є доопрацювання проєкту Закону України «Про державне стратегічне планування» [6].

Оскільки реалізація кожного із стратегічних документів значною мірою залежить від закладеного в бюджет обсягу коштів, доцільним є внесення змін до Бюджетного кодексу України. Необхідно передбачити визначення бюджетних механізмів головним інструментом реалізації національних стратегій, а не тільки регіональних, а також підпорядкування Бюджетної системи України системі стратегічного управління. У зв'язку з цим державний і регіональні бюджети мають бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей відповідної стратегії та бути взаємоузгодженими.

Такі зміни можливо здійснювати лише після допрацювання й ухвалення Закону України «Про державне стратегічне планування».

На практиці системне невиконання стратегій не призводить до жодних ані кадрових, ані організаційних змін, а також не впливає на рівень матеріального заохочення. Тому важлива не лише організація моніторингу реалізації стратегічних документів, але і подальше використання його результатів. Відповідно, необхідно чітко визначити, хто повинен проводити такий моніторинг. При цьому задля уникнення конфлікту інтересів слід відмовитися від практики, коли моніторинг проводить та сама установа (орган державної влади), яка ухвалювала

стратегію. Також доцільно заздалегідь визначити наслідки успішної чи незадовільної реалізації кожного із стратегічних документів.

У зв'язку з вищезазначеним у Проєкті Закону України «Про державне стратегічне планування» мають бути викладені основні положення моніторингу і визначені відповідальні за реалізацію стратегічних документів.

Підвищення рівня культури стратегічного управління можливе лише за таких умов:

а) зростання ступеня інституалізації стратегічного управління в нормативно-правовій площині (інституційна компонента);

б) підвищення рівня обізнаності осіб, які приймають рішення, про можливості та переваги стратегічного управління (освітня компонента);

в) встановлення причинно-наслідкових зв'язків між якістю, ефективністю виконання стратегій і матеріальним, моральним заохоченням (організаційна компонента).

Компоненти б) та в) значною мірою перебувають під впливом компоненти а). Отже, першочерговим є завдання щодо розробки (доопрацювання) й ухвалення Закону України «Про державне стратегічне планування», а також його узгодження з іншими законами (кодексами) та нормативно-правовими актами.

Література:

1. Вишневський О.С. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації. *Вісник економічної науки України.* 2016. № 1 (30). С. 14–22.
2. Вишневський О.С. Загальна теорія стратегування: від парадигми до практики використання: монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Київ, 2018. 156 с.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (із змін.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text (дата звернення: 06.09.2020).
4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 336 с.
5. Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.2010 р. № 235 (із змін.). *Офіційний вісник України*. 2010. № 16. Ст. 754.
6. Проєкт Закону України «Про державне стратегічне планування». *Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування*. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e7b8af7a-7c03-4d5b-aaa5-e1c0d7e84388&title=ProektZakonuUkrainipro%20DerzhavneStrategichnePlanuvannia (дата звернення: 07.09.2020)

Корнєєва Ю. В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

ДЕРЖАВНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Державне регулювання, направлене на вирівнювання недоліків ринку, що є наслідком поширення прибуток-орієнтованого капіталізму, забезпечує функціонування соціально-орієнтованої економіки. Планово-адміністративна система ґрунтувалася на засадах кількісних категорій (quantative), в той час як у сучасних реаліях на перший план виходить якість (quality), що забезпечується досягненнями науки та виникає як наслідок інноваційного розвиту. Відповідно, кваліативна економіка є соціально орієнтована, головним завданням якої забезпечення якості життя людей. Водночас, основним ресурсом управління сучасного світу є інформація, а мережі, які є наслідком інноваційно-інвестиційних зрушень, створюють технічні можливості для її передачі, що обумовлює використання терміну інформаційно-мережева економіка [1, с. 14]. На сьогоднішній день перед Україною постала необхідність переформатування техногенного типу економічного розвитку, який виник унаслідок масового використання енергомістких застарілих технологій сировинної експортної орієнтації, недотримання вимог екологічної безпеки тощо, в напрямку інноваційно-інтелектуального розвитку. І в той час, коли суспільство стикається з глобальними кризами, необхідно навчитися цінувати найважливіше – людський капітал, що вимагає значних інвестицій та підтримки з боку держави, адже саме інтелектуальний потенціал дозволяє реалізувати функціонування економіки інноваційно-інтелектуального типу.

Людський капітал визначають як економічний актив, що формується в результаті інвестицій шляхом набуття знань та доцільної видозміни продуктивних спроможностей індивіда. Диференціація напрямів інвестування з метою розвитку людського капіталу охоплює інвестиції: у життєзабезпечення людини; у розвиток знань, професійних умінь та трудових навичок; у створення умов, необхідних для продуктивного використання останніх у формі капіталу. Еквівалентом ж вартості людського капіталу називають не суму інвестованих у розвиток знань та професійних навичок коштів, а результуючу споживчої реальної ринкової вартості цих складових. Д. Мельничук відзначає, що «сьогодні далеко не кожна держава еволюціонувала до того рівня, на якому знання стають капіталом», наголошуючи, що переважна більшість країн не до кінця усвідомлюють справжньої ролі конкурентоспроможних

знань у сучасному світі [2, с. 14, 16, 49]. Однією з ключових проблем розвитку людських ресурсів є їх дискредитована цінність порівняно з іншими ресурсами, а також диспропорційність розвитку [3]. О. Білорус відзначає, що «зароджувані зрушення структури глобального капіталу в напрямі зростання питомої ваги людського та інтелектуального капіталу за своїми масштабами і значущістю все ще поступаються руху глобального фінансового капіталу» [1, с. 8].

Функції держави полягають у вирівнюванні дискредитованої цінності людського капіталу, в нівелюванні диспропорційності людських ресурсів у порівнянні з іншими ресурсами шляхом інвестування у розвиток людського капіталу. Водночас, розвиток людського капіталу неможливий без інвестування в освіту та сферу охорони здоров'я, фінансової підтримки соціальних та інфраструктурних проектів. Мілтон Фрідман відзначав, що «нестача інвестицій у людський капітал відображає, мабуть, ваду ринку капіталу. Інвестиції в людський капітал не можна фінансувати на тих же умовах і з такою ж легкістю, як інвестиції в капітал фізичний», адже довгостроковий кредит для інвестування у фізичний капітал передбачає наявність певного матеріального забезпечення, «у країні, де немає рабовласницького устрою, людину, що втілює вкладені гроші, не можна купити і продати» [4, с. 127].

Сучасні тенденції інтелектуалізації економічних процесів відображають розвиток економічних систем, де знання виступають одним із найважливіших економічних ресурсів XX сторіччя. В основі формування економіки знань лежать прагнення до інновацій, водночас освіта виступає системоутворюючим фактором розвитку суспільства, заснованого на знаннях. Інвестиції в освіту є першим етапам майбутнього інвестування у розвиток інновацій, адже лише високоосвічені люди здатні створювати інновації. Досягнення інноваційних рис економіки знань у сучасних умовах забезпечується завдяки нагромадженню людського капіталу, водночас інвестування прискорюють реалізацію відповідних процесів [5].

Освіта виконує роль соціального ліфта, що дозволяє зменшувати соціальне розшарування населення, сприяючи інклюзивному розвитку суспільства. Марксистська теорія передбачає поділ суспільства на класи за критерієм власності. Соціальна стратифікація відображає розшарування населення у відповідності з соціальним становищем у структурі суспільства. Репутаційна теорія Уорнера окреслює рангові характеристики престижу, а унікальність стратифікаційної концепції полягає у тому, що вчений визначав класову приналежність людей на основі оцінки іншими членами спільності їх статусу за репутацією [6]. Водночас соціальна стратифікація є наслідком економічної стратифікації. Професійно-кваліфікаційна стратифікація породжує економічну

стратифікацію, обумовлену різницею у доходах і рівні заощаджень різних верств населення. Фрідман виправдовує державне втручання у сферу освіти двома причинами: «…наявність великих "зовнішніх ефектів", тобто обставин, при яких дії одного індивіда пов'язані з витратами для інших індивідів... мова йде про обставини, при яких неможливий вільний обмін. Друга причина полягає в патерналістській турботі про дітей і інших недієздатних індивідів. Зовнішні ефекти і патерналізм мають зовсім різне значення для загальної освіти і для спеціалізованої професійної освіти» [4, с. 110].

Державні навчальні заклади необхідні для того, щоб освіта перетворилася в об'єднуючу силу, наводячи аргумент, згідно з яким приватні школи посилюють класові відмінності [4, с. 116]. Інновації провокують технологічні революції та призводять до структурних змін у попиті на робочу силу. Роль держави полягає у тому, щоб, ґрунтуючись на глобально-локальному принципі, передбачити тенденції таких змін та вчасно переорієнтувати працівників, зменшуючи тим самим соціальне напруження у суспільстві. Створення умов для трудової адаптації, професійного зростання на основі підвищення кваліфікації є одними з ключових завдань держави. Розвиток професійної компетентності є результатом тривалого навчання та значних інвестицій в освіту [1, с. 54].

Підхід Фрідмана до державного інвестування у професійну освіту полягає у наступному: «Спеціальна і професійна освіта не має зовнішніх ефектів на кшталт тих, які притаманні загальній освіті. Це форма інвестицій в людський капітал, абсолютно аналогічна вкладанню грошей в устаткування, будівлі й інші неживі форми капіталу. Функція такої інвестиції полягає в тому, щоб підвищити економічну продуктивність людини». Водночас «норма прибутку на капітал, інвестований в освіту, набагато вища, ніж на капітал, вкладений в матеріальні активи. Ця розбіжність говорить про нестачу інвестицій в людський капітал» [4, с. 127]. Поступово назріває потреба кардинальних змін підходу до аналізу державного фінансування освіти, розглядаючи їх не як витрати, а як форму інвестування у розвиток людського капіталу. Якщо вважати, що фінансування здобуття вищої освіти є приватним капіталовкладенням, то основним бенефіціаром є особа, що отримує освіту, отже він/вона має здійснювати інвестування. Відповідно, якщо студент не платить за освіту, фінансування відбувається за рахунок всіх платників податків, які фактично платять за приватні інвестиції, хоча лише невелика частина з них користується цією послугою. Державні витрати на вищу освіту за М. Фрідманом, «можуть бути виправдані як засіб виховання у молоді громадянських якостей і здатності до керівництва суспільством» [4, с. 124].

Державні витрати на освіту за своєю сутністю є формою фінансування реалізації сталого інклюзивного розвитку, виступають основою економічного зростання, лежать в основі підвищення продуктивності праці, сприяють особистому та соціальному розвитку та зменшують соціальну нерівність. Унаслідок зростання кількості високоосвічених людей відбувається зменшення державних витрат на програми соціального забезпечення, водночас, зростають податкові надходження, що сплачуються після того, як люди входять на ринок праці та отримують високу заробітну платню за високу кваліфікацію.

Література:

1. Білорус О.Г. Політекономічний прогноз глобального співрозвитку в XXI ст.: глобальний посткапіталізм або світ-система інформаційно-мережевого глобалізму. *Економічна теорія*. 2018. № 1. С. 5–20.
2. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.
3. Сардак С.Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : монографія. Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2012. 460 с.
4. Friedman M. Capitalism and freedom. Chicago: University of Chicago Press, 2002. 230 p.
5. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : моногр. Донецьк : «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. 378 с.
6. Warner W. Lloyd. The Status System of a Modern Community. Greenwood Press Reprint, 1974.

Мацьків В. В.
аспірантка кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Теорія трансакційних витрат є доволі популярною в сучасних дослідженнях, зокрема, це стосується і українських представників економічної науки. Проте, незважаючи на цю популярність, вона є поверхово розкритою в нашому дискурсі. Особливо варто звернути увагу на відсутність аналізу напрацювань в контексті трансакційних витрат, що стосуються держави. Тож доцільним є привідкриття цієї теми.

Одним з представників такого напрямку досліджень є американський економіст А. Діксіт [1]. В основі його досліджень політичні трансакційні витрати, що виникають внаслідок державного втручання в операції, що здійснюються на ринку. Таким чином автор представляє теорію політично нав’язаних трансакційних витрат. Держава може

породжувати такі витрати, зменшуючи ефективність економічних суб'єктів, при цьому їх виявлення та мінімізація є тривалим та затратним процесом.

Політичні трансакційні витрати також розглядаються Д. Епштейном та Ш. О'Галоран [2] проте дещо в іншому контексті, а саме з точки зору впливу трансакційних витрат на політичні рішення. Вони розглядають прийняття рішень в державній політиці на основі обмеженості інформації, її вартості та опортуністичної поведінки. Дослідження відбувається на прикладі політичної система США, а саме на взаємодії Конгресу та виконавчої влади. Під політичними трансакційними витратами автори мають на увазі трансакційні витрати, які виникають при взаємодії політичних суб'єктів.

Дослідники Т.Л. Браун та М. Потоскі [3] розглядають вплив трансакційних витрат на обрання муніципальними та окружними органами влади механізмів виробництва послуг. Вони розглядають п'ять таких механізмів: «внутрішнє виробництво, спільне укладання контрактів, укладанні повних контрактів з іншими органами влади, укладання повних контрактів з приватними фірмами і укладання повних контрактів з некомерційними організаціями» [3, с. 441]. Автори вважають, що ограни влади обирають між цими механізмами ґрунтуючись на трьох факторах ризику трансакційних витрат – специфічних характеристиках послуги, мірі конкуренції за виробництво товару або послуги і невідповідності цілей між постачальниками і підрядною організацією.

В основі їх праці дані опитування випадкової вибірки муніципальних та окружних органів влади про послуги, які вони надавали, і механізми надання послуг, які використовували, проведеного ICMA у 1997 р. та побудова моделей на основі цих даних [3, с. 464].

Польська дослідниця М. Понятович [4] систематизує існуючі напрацювання теорії трансакційних витрат і створює певну теоретичну базу для розвитку теорії державних трансакційних витрат. Зокрема, автор виділяє певні специфічні риси активів державного сектору, окреслює класифікацію державних трансакційних витрат та їх визначення. Проте, хоч і назва статті передбачає дослідження трасакційних витрат місцевих органів влади, на нашу думку цьому питанню приділяється недостатня увага.

Важливе дослідження проводять Г. Кабальєро та Д. Сото-Онат [5] розглядаючи трансакційні витрати як важливий елемент для розуміння політичної організації суспільства. Вони акцентують увагу на тому, що трансакційні витрати на політичних ринках, як правило, вищі, ніж на економічних, та вважають, що розкриття причин цієї різниці допоможе зрозуміти політичне управління та роль політичних інститутів в управлінні. На їхню думку вивчення правильної інституційної і

організаційної структури має вирішальне значення для підвищення благоустрою.

Дослідження цих авторів є цікавим і з огляду на їх систематизацію досліджень трансакційних витрат в політичному обміні. Г. Кабальєро та Д. Сото-Онат не просто одні з небагатьох аналізують праці дослідників з цієї теми, а й пропонують їх список з коротким описом.

Згадані автори торкаються важливих питань відмінностей держави та фірми, структури політичної системи та її зміни, взаємодії у державному апараті пов'язаної з делегуванням повноважень, вибору механізму виробництва послуг, переважання трансакційних витрат у державному секторі порівняно з приватним та причин цього. Проте, на нашу думку, недостатньо вивченими залишаються аспекти взаємодії між державними інституціями та трансакційні витрати, які виникають при цій взаємодії та впливають на ефективність функціонування державного апарату.

Література:

1. Dixit A.K. The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Approach. Cambridge : MIT Press, 1998. 212 p.

2. Epstein D., O'Halloran S. Delegating Powers. A Transaction Cost Politics. Approach to Policy Making under Separate Powers. Cambridge : Cambridge university press, 1999. 320 p.

3. Brown L.T., Potoscki M. Transaction Costs and Institutional Exsplanations for Government Service Production Decisions. *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2003. Vol. 13 (4). P. 441–468.

4. Poniatowicz M. Transaction costs in the context of the requirements of effective finance management for local government units. *Ekonomia i Prawo. Ecomomics and Law.* 2017. Vol. 16. P. 325–341.

5. Caballero G., Soto-Onate D. Why transaction costs are so relevant in political governance? A new institutional survey. Brazilian Journal of Political Economy. 2016. Vol. 2 (143). P. 330–352.

Ципліцька О. О.
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу промислової політики
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»

СТАН ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Українська практика свідчить, що державна кластерна політика національного рівня, як і її інструменти, в Україні перебувають лише на стадії становлення і фактично не отримали розвитку за роки незалежності, незважаючи на те, що в сусідніх європейських країнах процеси кластеризації актуалізовані та активізовані з 1990-х років і раніше.

В українському законодавстві налічується кілька десятків законодавчих та нормативно-правових актів, в яких згадуються кластери або які пов'язані із кластерами. Проте жодного законодавчого чи нормативно-правового акту, де б кластерний розвиток був об'єктом державного регулювання, досі прийнято не було.

Науковою спільнотою вносилися певні пропозиції із затвердження концепції кластерної політики, наприклад такі [1], однак вони не знайшли реалізації у законотворчій діяльності. У 2008 році Міністерством економіки України розроблено «Концепцію створення кластерів в Україні», а у 2009 році Міністерством регіонального розвитку та будівництва України було розроблено проект «Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів», однак обидва документи так і залишилися не прийнятими. У Рекомендаціях парламентських слухань у 2015 році [2] передбачалася підготовка пропозицій з удосконалення нормативно-правової бази підтримки і розвитку підприємств та організацій інноваційної інфраструктури.

Разом з тим, чинні законодавчі та нормативно-правові документи активно оперують поняттями «кластер», «інноваційний кластер», «промисловий кластер», «науково-освітній кластер», «інжиніринговий кластер», «транспортно-логістичний кластер», «міжрегіональний кластер», «морський кластер», «кластерний розвиток» тощо.

У Повідомленні Європейської Комісії «Рамковий документ щодо державної допомоги на наукові дослідження, технічний розвиток та провадження інноваційної діяльності» від 27.06.2014 р. (2014/С 198/01), який відноситься до актів *aquis* ЄС, визначено поняття «інноваційний кластер», а також передбачено допомогу для таких кластерів – інвестиційну та на операційну діяльність.

В практиці державного управління лише у 2010 році розпорядженням КМУ «Про впровадження кластерної моделі розвитку народних

художніх промислів» № 145-р від 27 січня 2010 р. забезпечувалася організаційна, фінансова загальнодержавна та регіональна підтримка кластеру народних художніх промислів «Сузір'я» в Івано-Франківській області. Розпорядженням КМУ № 165-р від 27 січня 2010 р. затверджувався План заходів на 2010–2011 роки із створення інноваційно-технологічного кластера «Сорочинський ярмарок», яким передбачалися такі види підтримки як: розроблення моделі кластера, навчання персоналу, створення консультативно-навчального центру, створення нових робочих місць, створення центру традиційного народного мистецтва, підтримка участі кластера в рамках проведення виставково-ярмаркових заходів тощо.

Також Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні (Постанова КМУ № 389 від 02 лютого 2011 р.) у 2013–2015 рр. передбачалося забезпечити розвиток інноваційної інфраструктури, інноваційних підприємств, наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів. Статистичні дані свідчать, що у 2015 році частка державних коштів на фінансування інноваційної діяльності склала лише 5% (їх отримали 9 підприємств), а решта забезпечувалася власними коштами підприємств [3].

На особливу увагу заслуговує Постанова Верховної Ради України № 689-IX від 16.06.2020 р. «Про План законопроектної роботи Верховної Ради України на 2020 рік», якою передбачено:

– внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження податкових стимулів для створення та розвитку технологічних кластерів, міжгалузевих альянсів, R&D-центрів, інноваційних компаній (стартапів), стимулювання бізнесу до здійснення проектів цифровізації, розвитку Індустрії 4.0;

– внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання залучення венчурних інвестицій: створення окремих юрисдикцій з англосаксонською системою права та судочинством на території об'єктів розвитку інновацій, таких як інноваційні парки та кластери, допоможе повернути довіру іноземних інвесторів до України та залучити венчурні інвестиції в українську економіку, що надасть поштовх до зростання стартапів та інноваційних компаній.

Прийняття цих інструментів підтримки створює значні можливості для кластерного розвитку Україні, але в той же час викликає побоювання щодо прозорості механізмів їх реалізації, оскільки результати створення, наприклад, спеціальних економічних зон виявилися неоднозначними [4, с. 41].

У квітні 2020 року було внесено зміни до Порядку оцінки проектів регіонального розвитку, які можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу (Наказ Міністерства розвитку громад та територій України № 94 від

15.04.2020 р.), яким до спеціальних критеріїв відбору проектів регіонального розвитку передбачено розвиток інноваційних, промислових та науково-освітніх регіональних та міжрегіональних кластерів як орієнтовних сфер реалізації проектів.

Серед проектів регіонального розвитку, вже підтриманих у 2018 році у рамках виконання Угоди про фінансування Програми підтримки секторальної політики, були підтримані: Інноваційний кластер «Регіональний інноваційний HUB» (RInnoHUB) – на суму 1,95 млн. грн.; створення авіаційного кластера як «точки зростання» економіки Кіровоградського регіону – на суму 9 млн. грн.; розвиток сільського підприємництва та інфраструктури агротуристичного кластера «ГорбоГори» – на суму 18,37 млн. грн.

Державною програмою розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки (Постанова КМУ № 554 від 23.08.2016 р.) передбачено ряд заходів, що орієнтовані на створення міжрегіональних виробничих (економічних) кластерів, зокрема, транскордонного лісо-деревообробного кластера для розвитку співробітництва в рамках Карпатської та Альпійської конвенцій у Дунайському басейні із фінансуванням за рахунок видатків з державного бюджету.

Створення кластерів також передбачено Стратегією розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, Стратегією розвитку морських портів України на період до 2038 року, Концепцією розвитку гірських територій українських Карпат, Концепцією реформування системи забезпечення населення культурними послугами тощо.

На регіональному рівні фокус на розвиток кластерів визначений у проєкті Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2027 року, в якій розвиток кластерів розглядається як шлях посилення використання потенціалу розвитку міст; сприяння розвитку екосистеми для впровадження інновацій; сталого розвитку промисловості.

Розвиток кластерів на рівні регіонів, що поставлено в завдання Регіональних стратегій соціально-економічного розвитку областей на 2021–2027 роки з урахуванням смарт-спеціалізації, обумовлюється ідентифікацією видів економічної діяльності для створення кластерів. Так, Стратегією розвитку Харківської області на 2021–2027 роки передбачено розвиток кластерів енергомашинобудування, виробництва бронетанкової техніки, авіаційної промисловості, створення та виробництва нових матеріалів, біофармацевтичного, інформаційних технологій, креативної індустрії, агропереробний. В Стратегії і Плані заходів Хмельницької області передбачено сприяння розвитку кластерів виробників одягу; Львівської області – сприяння розвитку освітніх, креативних та туристичних кластерів; Запорізької області – створення кластерів у науково-освітній сфері, сфері зеленого туризму, виробництва продуктів харчування, переробки продуктів сільгоспвироб-

ництва тощо, підтримка розвитку кластеру «Інжиніринг – Автоматизація – Машинобудування» та Центрів індустрії 4.0; Житомирської області, в якій вже функціонують кластер деревообробки та виготовлення меблів; кластер каменедобування та каменеобробки, – створення торфодобувного кластеру, кластеру з видобутку та обробки дорогоцінного та напівдорогоцінного каміння, кластеру з видобутку та переробки титанової руди, медичного кластеру тощо.

Несистемність та фрагментарність заходів з підтримки кластерного розвитку не дозволяє в повній мірі використати потенціал кластерів як інструменту промислового та регіонального розвитку, тож вказані законодавчі ініціативи, нормативні документи та плани й стратегії мають бути узагальнені в єдині концептуальні рамки реалізації промислової політики, зокрема Національну програму кластерного розвитку.

Література:

1. Федоренко В.Г., Тугай А.М., Гойко А.Ф., Джабейло В.Б. Концепція кластерної політики в Україні. *Економіка та держава*. 2008. № 11. С. 5–15.

2. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави»: *Постанова Верховної Ради України*. № 182-VIII від 11.02.2015. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/182-19#Text (дата звернення: 3.09.2020).

3. Колодяжна І.В., Борблік К.Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Економіка і суспільство.* 2017. № 9. С. 448–453.

4. Промислова політика як ключовий інструмент стратегії розвитку : науково-аналітична доповідь. За ред. д-ра екон. наук Дейнеко Л.В. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та пронозув. НАН України». Київ, 2019. 142 с. URL: http://ief.org.ua/docs/sr/304.pdf

Чернихівська А. В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри методології освіти для сталого розвитку
Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління

СТАЛИЙ РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

В сучасних умовах Україна стоїть перед нагальною потребою здійснення широкомасштабної реформи місцевого самоврядування. Безперечно, успішне втілення в життя реформи місцевого самоврядування сприятиме більш ефективній реалізації Україною політики європейської інтеграції, розвитку співробітництва з європейськими інституціями, насамперед з Радою Європи та Європейським Союзом.

Забезпечення сталого розвитку обумовлює потребу докорінного оновлення методів управління територіями.

Стратегія сталого розвитку держави, регіону, громади на сучасному етапі вимагає значних змін у законодавстві, механізмах управління, просторовому плануванні, соціальній політиці тощо.

Реформа місцевого самоврядування на засадах сталого розвитку є однією з найважливіших серед комплексу реформ, які сьогодні потрібні Україні на шляху до європейського розвитку. Фактично від успіху саме цієї реформи залежить успіх усіх секторальних реформ, оскільки вона має забезпечити реальну участь громадян в тих перетвореннях, які відбуватимуться в державі.

Стратегічною метою діяльності держави у забезпеченні сталого розвитку є досягнення збалансованості гармонійних суспільних відносин на основі відкритої, інтегрованої в глобальні процеси, екологічно орієнтованої соціально-економічної політики, виходячи з концепції сталого розвитку, яка базується на положенні, що якість життя людей і стан суспільства знаходяться під впливом сукупності соціальної, економічної й екологічної сфер [1].

Одним із визначальних пріоритетів здійснення адміністративної реформи, становлення України як демократичної держави є розвиток місцевого самоврядування як ефективної і максимально наближеної до людей місцевої влади. Без реформування місцевого самоврядування, здійснення процесів децентралізації неможливо подолати негативні процеси в соціально-економічному та культурному розвитку територіальних громад і регіонів, забезпечити суттєве підвищення рівня та якості життя більшої частини громадян.

Нові українські реалії спонукають до пошуку шляхів радикального покращення існуючих моделей управлінської діяльності на територіях, в адміністративно-територіальних утвореннях. Довгоочікувана реформа місцевого самоврядування в Україні, яка має забезпечити реальні можливості його розвитку, стала реальністю.

Наявність системи місцевого самоврядування – спільна ознака демократичних держав всього світу. Органи місцевого самоврядування різних держав можуть відрізнятись за обсягом повноважень та ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні, проте суть їх функціональних обов’язків лишається незмінною. Вона полягає у забезпечені місцевого розвитку в усіх сферах, що перебувають в межах їх компетенції: економічній, соціальній та екологічній.

У рамках проведення реформи з децентралізації в Україні спостерігається розвиток територій у різних регіонах. Об’єднані територіальні громади (ОТГ) отримують платоспроможні місцеві бюджети та можливість самостійно вирішувати питання населених пунктів, зокрема і в екологічному аспекті.

На місцевому рівні пріоритетним напрямом стає орієнтація на децентралізацію влади та партнерство між різними її рівнями і гілками, а також партнерство із приватним і неурядовим секторами.

Вагомим осередком для органів місцевого самоврядування безперечно залишається питання місцевого економічного розвитку. Тому що саме розвиток економіки створює умови та генерує ресурси, необхідні для місцевого розвитку в інших сферах. Її успішність та динаміка визначається широким спектром чинників та умов: від стану муніципальної інфраструктури до якості бізнес середовища та інвестиційного клімату.

Існуюча в Україні система місцевого самоврядування сьогодні не відповідає очікуванням та потребам суспільства. Функціонування місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримки сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту прав, надання мешканцям якісних та доступних послуг на основі сталого розвитку.

Реформування місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади повинно відбуватися в системі формування місцевої політики сталого розвитку. Місцева політика сталого розвитку може бути реалізована через механізм сталих громад. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому що вона передбачає прийняття інтегрованих рішень, а не обмежується частковими підходами, які задовольняють одну із цілей сталого розвитку за рахунок інших на місцевому рівні [2].

До стратегічних цілей органів місцевої влади слід віднести:

– формування в суспільстві екологічних цінностей і засад сталого споживання та виробництва;

– забезпечення сталого розвитку природно-ресурсного потенціалу України;

– забезпечення інтеграції екологічної політики у процесі прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку України;

– зниження екологічних ризиків з метою мінімізації їх впливу на екосистеми, соціально-економічний розвиток та здоров’я населення;

– удосконалення та розвиток державної системи природо-охоронного управління [3].

Таким чином, сталий розвиток на місцевому рівні спрямовується на забезпечення екологічної та економічної збалансованості, соціальної рівності та ефективного місцевого управління.

Серед основних характеристик місцевого сталого розвитку необхідно виділити наступні:

– всебічність процесу, до якого залучається широке коло зацікавлених осіб;

– застосування підходу за принципом «знизу-вгору», коли рішення, що стосуються місцевих справ, приймаються місцевими жителями;

– стимулювання господарської діяльності;

– поліпшення добробуту в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Перехід до сталого розвитку – це процес зміни ціннісних орієнтацій багатьох людей. Визнаними міжнародними фундаментальними цінностями розвитку є свобода, рівність, солідарність, толерантність, повага до природи, спільна відповідальність. Національні цілі сталого розвитку базуються на політичних, економічних, соціальних, екологічних, моральних і культурних цінностях, властивих українському суспільству. Вони визначають спрямованість стратегії на турботу про спільне благо та захист національних інтересів України.

Література:

1. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19

2. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf

3. Чернихівська А.В. Планування державної екологічної політики на місцевому територіальному рівні. Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції «*Формування економічної системи країни на світовому, державному та регіональному рівнях*», 8 лютого 2020 р. Київ : Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2020. С. 79–83.

Шедяков В. Е.

доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
независимый исследователь
г. Киев, Украина

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО В ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Постоянное развитие – необходимый элемент обеспечения не только конкурентоспособности, но и национальной безопасности и суверенности страны. Период форсированных изменений межпарадигмального перехода в глобальном масштабе требует увеличения роли государственного регулирования для оптимизации политико-экономических процессов, роста использования преимуществ, локализации угроз и компенсации недостатков. В частности, актуализация в ядре общественного богатства комплекса одарённостей населения предполагает гармоничные меры просоциальных развития и реализации способностей

каждого. Соответственно, социальная защита и создание условий поддержки творческой активности вынуждают к развитию идей социального государства. При этом борьба с пандемией в очередной раз продемонстрировала и крайнюю неэффективность западных (например, американской) государственных регулятивных систем, и системное отставание Запада в научно-интеллектуальной деятельности. Системный мировой экономический кризис начала 21 века – тоже проявление общего кризиса доминантной формы индустриализма, однако, её преодоление требует учёта постиндустриальных перспектив экономики знания, а также диапазона её возможностей [1–4]. Как показывает анализ исторического опыта и его сравнение с формированием черт постсовременности, обещанная либеральным капитализмом эмансипация личности оборачивается высвобождением животных инстинктов с утратой наиболее ценного – высокого созидательного порыва модерна (связанного с протестантской этикой, верностью долгу, напряжённым трудом и т.п.). Одновременно свою ущербность показали и идеи нетрудового распределения денег и привилегий: именно кооперирование и взаимопомощь выступают важным фактором как социализации, так и индивидуализации, меры их продуктивного сорезонирования.

Неадекватность господствующих моделей новым историческим вызовам требует инновационности решений в вопросах государственного строительства, лишая возможности эффективного заимствования по кардинальным направлениям. Соответственно, каждый культурно-цивилизационный мир нарабатывает свои модели: и трансформирования, и нового состояния – по опыту, условиям, пониманию задач. И подлинная суверенность: политическая, экономическая, идеологическая, духовная – неотделима от создания собственной модели будущего. Вместе с тем, без реального народовластия нет ни продуктивной защиты коренных национальных интересов, ни максимизации творческой активности.

С одной стороны, участие в труде должно гарантировать материальное благосостояние и обеспечивать высокий социальный статус. С другой стороны, только личный труд, индивидуальное участие в общем творчестве и может быть фактором дифференциации в благосостоянии и престиже. Успешное формирование образа будущего, включающее прочные социальные стандарты, серьёзные социальные гарантии, возрождение базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров, повышение ответственности и государства и государственных топ-менеджеров, расширение государственного сектора и государственного регулирования, создаёт элементы концепции социума, государства и экономики общего блага, увеличивая социально-экономический инструментарий справедливости [5–8].

Очевидно, речь идёт отнюдь не о произвольной благотворительности предпринимателей и некоммерческих организаций, а о планомерном

изменении всей экономической политики. Так, и история преодоления кризисов уже отчётливо продемонстрировала вялый характер социальной помощи со стороны своекорыстных олигархических группировок, и сформировавшиеся глобальные вызовы требуют совершенно иного уровня координации для масштабного политико-экономического маневрирования. Резкое углубление системного кризиса, в глобальном масштабе охватившее политико-экономическую и культурно-цивилизационную целостность, вывело в ядро главного внутреннего противоречия столкновение интересов компрадорского олигархата (часто – под либерал-националистическими лозунгами) и народов в определении ведущей направленности комплекса вопросов трансформаций государства, науки, промышленности, технологий и коммуникаций, права, образования, социальной сферы, политической идеологии и психологии. Заканчивается сама «жизнь» данной разновидности организации общественного организма, предполагающая паразитирование на внешних ресурсах «колоний» и подчинении рынков: прежде всего, сырья, творческой активности, связанного, потребительских. Продление агонии этой политико-экономической целостности обходится человечеству масштабными потерями не только упущенных возможностей развития, но и формированием «дерева противоречий» между богатыми и бедными (людьми, слоями и регионами), сверхпотребляющими / стяжающими и недоедающими / терпящими лишения и нехватку инвестиций и т.д. Причём порыв в удобствах и комфорте одних прямо предполагает паразитирование на бедственном положении других. Антагонизмы провели повсеместное разделение, затронув и проблемы накопления и утилизации отходов, и состояние стандартов и качества жизни, и возможности творчества, и социально-экономические предпосылки демографического кризиса и проч. – вплоть до многократной угрозы уничтожения цивилизации и скатывания в диктатуру одной страны (организации, корпорации и т.п.).

Соответственно, мир стоит перед общей задачей гармонизации общественного порядка и выращивания новой реальности на более справедливых началах, позволяющих сочетание максимального роста прав (от краеугольного права на жизнь, на её достойное человека качество, на обеспечение равнодоступности условий до полной корзины социальных, экономических, политических, экологических и др.) каждого с патриотизмом. Моделирование будущего и программирование соответствующих политико-экономических процессов должно и опираться на базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира, и облекать их в новые формы, органично присущие народам в изменившихся условиях. И формирование, культивирование своего Сверхпроекта – форма не только структурирования безопасности и развития экономики и общества, но и интеграции

(в частности, гармонии интересов), порождающей чувство сопричасности с историческими свершениями народа. И если миссия и ответственность элиты – в отражении национальных интересов и воли народа, то в зоне ответственности самого народа – несение своих представлений о справедливом, нравственном, нормативном, путём чего и становится творчество как восхождение к лучшему (Истине, Добру и Красоте). Способность народа к политико-экономической самоорганизации имеет свойство становиться непременным условием качественной реализации прочих направлений его творческой активности. Соответственно, создание и развитие механизмов реализации народного суверенитета относится к числу приоритетов структурирования общественной организации. Отстаивание своей самобытности – условие не только успеха, но и просто выживания. Напротив, формирование социально-политической культуры инфантилизма и иждивенчества, ожидания «манны небесной» ведёт к угодничеству перед сильными в данный момент и предательству интересов народа [9–12].

Литература:

1. Лаваль К. Человек экономический. Эссе о происхождении неолиберализма. Москва : Новое лит. обозрение, 2010. 429 с.
2. Buchanan P.J. The Death of the West. USA: St. Martin's Press, 2001. 320 p.
3. Якість економічного зростання / В. Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар та ін. Київ : Основи, 2002. 350 с.
4. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. Москва : Академия, 2010. 312 с.
5. Шедяков В.Е. Гармонизация индивидуального и социального в становлении общества знания. *European vector of contemporary psychology, pedagogy and social sciences: the experience of Ukraine and the Republic of Poland* / ed. board: M. Kiedrowska, A. Erechemla, T. Branecki. Sandomierz: Baltija Publishing, 2018. Vol. 3. P. 446–470.
6. Blackwill R.D., Harris J.M. War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft. Cambridge: Harvard University Press, 2016. 384 p.
7. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы. Москва : Pretext, 2005. 319 с.
8. Газенко Р., Мартынов А. Идеальный шторм. Технология разрушения. Москва : Книжный мир, 2016. 272 с.
9. Шедяков В.Є. Держава: майбутнє економічного ідеалу. URL: http://ua-ekonomist.com/3627-derzhava-maybutnye-ekonomchnogo-dealu.html.
10. Шедяков В.Е. Изменение представлений о социальном государстве: вызовы III тысячелетия. *Нові завдання суспільних наук у XXI ст.*: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Київ, 2015. С. 99–102.
11. Шедяков В.Е. Социальное государство и социальная политика. *Economy and Human-Centrism: the Modern Foundation for Human Development*: Proceedings of the International Scientific Conference. Leipzig, April 24th, 2020. P. 5–8.
12. Shedyakov V. Strategy of changes: challenges, measurements, priorities. *Strategies for sustainable socio-economic development and mechanisms their implementation in the global dimension* / ed. by M. Bezpartochnyi. Sofia: St. Grigorii Bogoslov, 2019. Vol. 2. P. 51–62. DOI: https://doi.org/10.6084/m9.figshare.11839233.v1

СЕКЦІЯ 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Вольневич Ю. С.
студентка
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Науковий керівник: **Захарченко Н. В.**
доктор економічних наук, професор
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

В Україні проживає 26 млн. громадян працездатного віку – від 18 до 60 років, чисельність пенсіонерів складає 11,7 млн. осіб. Вже з ранніх років працездатності молодь має піклуватися про своє майбутнє та володіти знаннями та практичними інструментами його забезпечення. Необхідно сформувати правильне ставлення, бути обізнаним та проінформованим про пенсійну реформу України, заощадження та процес планування свого виходу на пенсію.

Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» надав визначення поняттю «пенсія». Так, відповідно до норм зазначеного закону, пенсія – це щомісячна пенсійна виплата в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею передбаченого цим Законом пенсійного віку чи визнання її інвалідом, або яку отримують члени її сім'ї у випадках, визначених цим Законом [1].

Наразі в Україні працює два з трьох рівнів пенсійної системи (перший і третій):

Перший рівень – це відома всім солідарна система, що становить щомісячні відрахування – 22% ЄСВ із застрахованих осіб, а саме – утримання із заробітної плати (доходу).

Другий рівень системи пенсійного страхування базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних НПФ та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Третій рівень, так само як і перший, працює давно. Мова йдеться про добровільно-накопичувальний рівень пенсійної системи [2]. Його суть полягає у накопиченні громадянами під час трудової діяльності заощаджень і отриманні за рахунок цього додаткових коштів до гарантованої державою пенсії [3].

Світовий досвід показує, що розвиток недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) є невід'ємною складовою успішного розвитку країни в умовах ринкової економіки, адже кошти вкладені до НПЗ не тільки в майбутньому забезпечать стабільний дохід пенсіонерам, а й сьогодні працюють на користь національної економіки та підприємств, адже вони повертаються до підприємств у вигляді інвестиційного капіталу [4].

Формування системи недержавних пенсійних фондів (НПФ) в Україні почалось після прийняття 09.07.2003 р. Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Ця система базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення [5].

Для цього особи, що працюють, укладають на добровільних засадах договір із спеціальною фінансовою інституцією – банківською установою, недержавним пенсійним фондом або страховою компанією.

1. Банківські установи

У банку кожен громадянин може відкрити собі рахунок для накопичення коштів. В залежності від бажань особи банки можуть запропонувати різні типи таких рахунків:

– поточні – з них кошти можна у будь-який момент знімати чи докладати, проте відсоткова ставка по таких рахунках є невисокою, а тому сподіватись на отримання прибутку від заощаджень на подібних рахунках марно;

– накопичувальні – теж мають достатньо вільний доступ до користування коштами; за ними передбачено вищу відсоткову ставку, проте для її нарахування кошти повинні «пролежати» певний обумовлений політикою банку термін;

– депозитні (з капіталізацією відсотків, з виплатою відсотків щомісячно, щорічно і т.д.) – найбільш привабливі з точки зору прибутковості рахунки. На кошти, що зберігаються на рахунках цього типу, нараховують найбільші відсотки, але тільки при умові, що вкладник не розриватиме достроково угоду про їх зберігання [3].

Проте з огляду на ситуацію в банківській сфері сьогодні (при численних банкрутствах банківських установ) зберігати кошти на таких рахунках люди остерігаються.

2. Недержавні пенсійні фонди.

Недержавні пенсійні фонди – це інституції, які визнані законодавством України, як неприбуткові, і завданням яких є управління активами (інвестування з метою отримання прибутку) та здійснення у майбутньому пенсійних виплат [3].

Недержавні пенсійні фонди бувають корпоративні, професійні та відкриті.

Корпоративні фонди створюють одна або кілька юридичні особи для своїх працівників. Учасниками таких фондів можуть бути лише особи, які є в трудових відносинах із підприємством, що є засновником або учасником фонду.

Професійні фонди засновують юридичні особи, в тому числі профспілки. Учасниками такого виду фондів є особи, залучені до однієї професійної діяльності [6].

Серед діючих переважають відкриті фонди (майже 90%); вони більш доступні для широких верств населення порівняно з професійними та корпоративними фондами. Учасником відкритих фондів може стати будь-яка фізична особа, незалежно від характеру її діяльності. Такі фонди мають низку переваг:

– особа залишається учасником фонду, незалежно від зміни місця праці;

– внески можуть вносити особи навіть на користь своїх рідних;

– відкриті фонди мають більш гнучку систему щодо розмірів внесків [6].

Варто відзначити, що закордонні спеціалісти оцінили українське законодавство, що регулює відносини у сфері діяльності НПФ, як найбільш сучасне і досконале. І що найбільш вагомо: законодавством заборонена процедура банкрутства недержавних пенсійних фондів [3].

3. Страхові компанії

Страхові компанії пропонують продукт накопичувального страхування життя. При цьому клієнт укладає зі страховою компанією договір на довгий термін (зазвичай, не менше 10 років), протягом якого сплачує внески. Сума такого внеску розділяється компанією на 2 частини: з однієї формується страховка життя клієнта від ризику травмування, госпіталізації, інвалідності чи смерті, а інша – поступає на індивідуальний рахунок клієнта для накопичення. Залучені кошти компанії інвестують для того, щоб забезпечити прибуток для вкладених коштів та захистити їх від знецінення. В цьому компанії подібні до НПФ [3].

Після закінчення терміну дії договору страхова компанія виплачує накопичені громадянами заощадження разом із отриманим інвестиційним доходом. За домовленістю сторін така виплата може бути одноразовою, а може виплачуватись протягом подальшого життя особи щомісячно у вигляді додаткової пенсії (ануїтету). У випадку смерті особи залишок невиплачених коштів компанія виплачує вигодонабувачам, яких вказано у договорі страхування життя.

Громадянам також важливо знати, що при страхуванні за такою програмою, вони мають право на відшкодування державою 15% від суми внеску.

Страхові компанії, які займаються накопичувальним страхуванням життя, не можуть бути ліквідовані і не мають права виводити вкладені громадянами гроші за межі держави [3].

Таким чином, перераховані вище інституції дають можливість зробити значні заощадження до настання пенсійного віку і в подальшому користуватись цими коштами в якості додаткових виплат до гарантованої державою пенсії. Залишається лише вибрати ту, якій можна довірити збереження та примноження своїх заощаджень.

Література:

1. Пенсія. URL: https://taxlink.ua/ua/analytics/pensija/shho-take-pensija/full/
2. Головне управління Пенсійного фонду України в Одеській області. Накопичувальна система пенсійного страхування. URL: https://www.pfu.gov.ua/od/173838-nakopychuvalna-systema-pensijnogo-strahuvannya/
3. Як реалізувати право на недержавне пенсійне страхування. URL: https://zik.ua/news/2016/08/25/yak_realizuvaty_pravo_na_nederzhavne_pensiyne_strahuvannya_804272
4. Небаба Н.О. Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. *Молодий вчений.* 2019. № 12 (15). С. 41–44.
5. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text
6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг. URL: https://nfp.gov.ua/

Новак І. М.
провідний науковий співробітник
відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
Логачова Л. М.
провідний науковий співробітник
відділу економічних проблем соціальної політики
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА: НОВІ ФОРМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Сучасний розвиток соціуму, економіки і громадянського суспільства супроводжується виникненням великої кількості нових суб'єктів та інститутів поза сферою державного управління, відтак зростає потреба суспільства у створенні нового правового механізму забезпечення балансу інтересів усіх соціальних груп і держави.

Основою взаємодії трьох соціальних підсистем – політичної (держава або публічний сектор), економічної (бізнес або комерційний сектор) та громадянського суспільства (некомерційний сектор), – виступає соціальне партнерство, розвиток якого є важливим чинником соціалізації ринкової економіки, поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості. Останні десятиліття характеризуються появою принципово нових форм соціальної взаємодії, приватний сектор поступово переходить до більш складних, стратегічних форм взаємодії з громадськістю (*public relations*) та урядами (*government relations*), однією з яких є програми корпоративної соціальної відповідальності (*corporate social responsibility*) [1, с. 29–30].

Стандарт ISO 26000 визначає соціальну відповідальність як відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору й етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, поширена в усій організації і не суперечить законодавству і міжнародним нормам поведінки.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) являє собою концепцію, згідно якої компанії враховують інтереси суспільства, приймаючи на себе відповідальність за вплив їхньої діяльності на стейкхолдерів (*stakeholders*) – замовників, постачальників, працівників, акціонерів, місцеві громади та ін. зацікавлені соціальні групи. Ця відповідальність виходить за межі визначених законодавством зобов'язань і передбачає, що компанії добровільно вживають додаткових заходів щодо підвищення якості життя працівників та їхніх сімей, а також місцевих громад і суспільства в цілому [1, с. 31].

Аналіз американської та європейської моделей КСВ показує, що участь бізнесу в житті суспільства може бути як регульованою законодавством, так і здійснюватися самостійно під впливом спеціально створених стимулів та пільг.

Збалансована й результативна політика КСВ знижує підприємницькі ризики, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу та лояльність споживачів, поліпшує репутацію підприємців, компаній та бізнес спільноти загалом. Під впливом оцінки КСВ компанії вимушені ставати інформаційно-прозорими, що дає бізнесу конкуренті переваги щодо:

– збільшення продаж та поліпшення позицій на ринках;
– зростання продуктивності праці;
– збільшення вартості компанії за рахунок підвищення її репутації;
– полегшення доступу до інвестицій;
– стабільності та стійкості розвитку компанії у довгостроковій перспективі;
– послаблення контролю з боку державних органів тощо.

Одним з механізмів реалізації соціальної відповідальності компаній є публічно-приватне партнерство (ППП) (*public-private partnership*), що за визначенням Економічної комісії ООН у Європі (*UNECE*) є інноваційною контрактною угодою між публічним та приватним секторами у наданні публічних послуг і розбудові інфраструктури. У найбільш загальному сенсі термін ППП застосовується за будь-якого використання ресурсів приватного сектора для задоволення суспільних потреб. Зокрема ППП активно запроваджується для надання адміністративних послуг у сферах освіти, охорони здоров'я, спорту, оборони тощо. Традиційним є використання механізмів ППП при реалізації проектів з будівництва та обслуговування інфраструктурних об'єктів (аеропортів, портів, залізниць, автомобільних доріг, систем водопостачання та водовідведення тощо) [2, с. 70–71].

Дослідження доводять, що співвідношення «якість отриманих послуг – витрачені кошти» є максимальним саме при використанні механізмів ППП [3] із застосуванням критерію *«value for money»* (надання приватним сектором послуг такої ж якості, але за меншу ціну, або підвищення якості послуг при збереженні їхньої вартості для держави) та прозорістю закупівель у рамках таких проектів. Світовими лідерами в галузі ППП є США, Велика Британія, Франція та Німеччина. У США кооперація влади та приватного сектора найбільш поширена й заохочується на муніципальному рівні. Європейські країни активно використовують механізми ППП для розвитку інфраструктури та підвищення ефективності державного управління [2, с. 67–68]. Новими лідерами у запровадженні ППП останнім часом стали Китай та Індія.

Дослідники соціальних відносин визначають три сектори, що об'єднують елементи соціальної системи: державний (політичний), приватний (бізнес-сектор) та громадський (третій сектор). Конструктивна взаємодія та взаємовигідна співпраця цих секторів з метою вирішення соціальних проблем отримала назву міжсекторного партнерства (МСП) [4].

Виникнення МСП об'єктивно зумовлено модифікацією концепції соціальної держави, утвердженням полісуб'єктної соціальної політики, розширенням предмету соціального діалогу у відповідь на поглиблення і збільшення різноманіття соціальних проблем у сучасному світі [5, с. 8–9].

В Резолюції про трипартизм та соціальний діалог, прийнятій Міжнародною конференцією праці 18 липня 2002 року, відзначається, що соціальний діалог стає стрижнем демократичних суспільств, а соціальні партнери співпрацюють з неурядовими організаціями, які поділяють ті самі цінності та цілі. В теоретичному плані предметом соціального діалогу може бути будь-яке питання соціального й

економічного змісту в суспільному житті, щодо якого соціальні партнери вважають за потрібне досягти згоди [6].

Основним завданням МСП є активізація соціального капіталу шляхом встановлення партнерських відносин щодо надання громадських послуг, формування муніципальних фондів розвитку, вкладення урядових інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури, фінансування освітніх програм тощо [7, с. 331–332].

Для реалізації цього завдання, система соціального партнерства забезпечує міжсекторну взаємодію соціальних інститутів в рамках механізмів:

– соціального діалогу (центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, професійні спілки та роботодавці);

– публічно-приватного партнерства (бізнес, центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування);

– корпоративної соціальної відповідальності (бізнес, місцеві громади, працівники, інші зацікавлені сторони) (рис. 1).

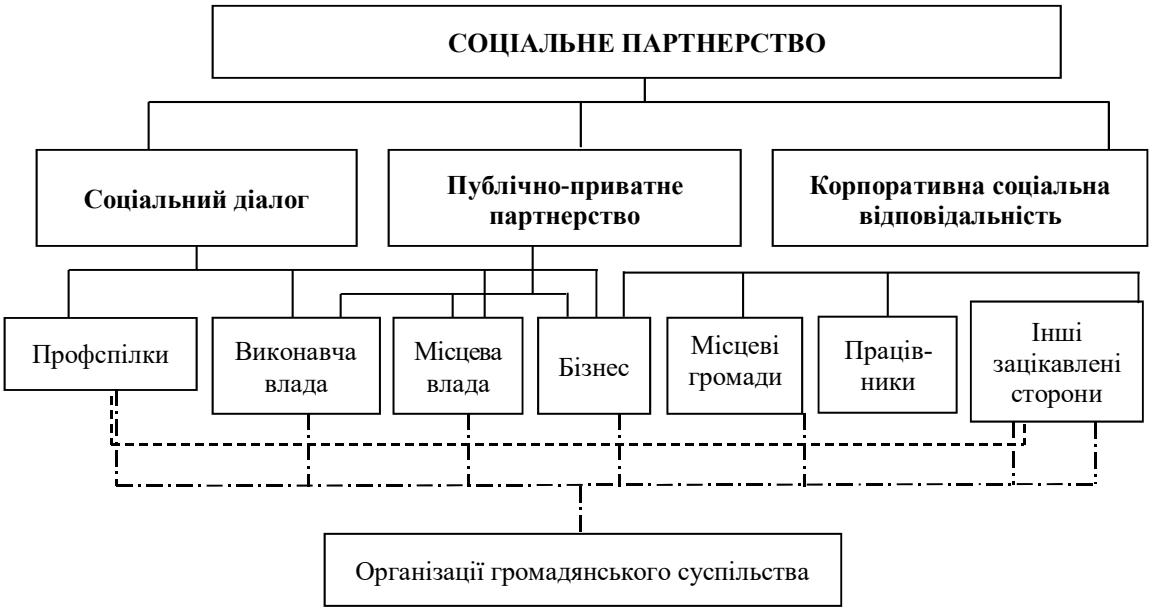

Рис. 1. Система соціального партнерства

Джерело: складено авторами

Таким чином, в сучасному світі соціальне партнерство створює широкі можливості для розвитку нових форм соціальної взаємодії публічного, приватного секторів та організацій громадянського суспільства. В свою чергу, розширення суб'єктного поля соціального партнерства виступає важливим чинником стратегічної взаємодії щодо досягнення узгоджених соціальних цілей для забезпечення політичної стабільності та збалансування економічної ефективності й соціальної справедливості.

Література:

1. Дейч М. Соціальне партнерство як інструмент взаємоузгодження соціальних обов'язків та соціальної відповідальності. *Україна: аспекти праці*. 2011. № 6. С. 27–34.
2. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 4. С. 62–86.
3. Мартусевич А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. Москва : Фонд «Институт экономики города», 2006. 244 с.
4. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. Москва : Едиториал УРСС, 2004. 384 с.
5. Звонар В.П. Міжсекторне партнерство як механізм реалізації соціальної політики (на матеріалах Волинської області). Автореф. дис. … канд. екон. наук. Київ : ІДСД НАН України, 2008. 22 с.
6. Трудове право України : Підручник / За ред. Н.Б. Болотіної, Г.І. Чанишевої. Київ : Знання, 2000. 564 с.
7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : Монографія / За ред. З.С. Варналія. Київ : Знання України, 2005. 498 с.

Палагусинець Р. В.
кандидат економічних наук,
заступник керівника відділу
Управління забезпечення міжпарламентських зв'язків
Апарату Верховної ради України

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ЕЛІТА ДИПЛОМАТИЧНОЇ СЛУЖБИ

У динамічному інформаційному XXI столітті головним ресурсом формування системи міжнародних відносин виступає інтелектуальний потенціал країни. Згідно Стратегії сталого розвитку України основною конкурентною перевагою економіки країни має стати утворення класу інтелектуальних службовців («людей знань») перш за все через систему освіту, що розглядається як фактор довгострокового зростання трудової активності і творчого розвитку особистості.

У всі часи саме дипломатія була покликана служити найбільш ефективним інструментом міжнародного діалогу. Проте, в сучасному світі методи традиційної дипломатії втрачають колишнє значення. В умовах глобалізації та зростаючої ролі інформаційних технологій, проблеми, які раніше вважалися внутрішньою справою держави, сьогодні часто вирішуються на міжнародному рівні. Тому Україні необхідно шукати шляхи модернізації своїх дипломатичних служб, вдосконалення підготовки та виховання дипломатичних кадрів. Це завдання особливо актуальне для нашої держави, яка переживає непростий період здобуття гідного місця на світовій арені.

В сучасних умовах, коли відбувається перехід від індустріального до інформаційного суспільства, особливе місце займають інтелектуальні кадри, у яких головним ресурсом є знання та інформація. У постіндустріальних суспільствах саме знання стають «осьовим принципом» суспільства, будучи джерелом усіх інновацій. Осьовий принцип змінює, в свою чергу, класову структуру суспільства і сприяє переважанню в ній специфічного класу професіоналів. При цьому новий інтелектуальний клас – професіонали – робить основний вплив на прийняття рішень у всіх сферах суспільства (економічній, політичній і соціальній) [1, с. 231].

Інтелектуальний клас має особливі характеристики. Академік Є.М. Бабосов виділяє такі основні характерні риси інтелектуальної еліти (рис. 1):

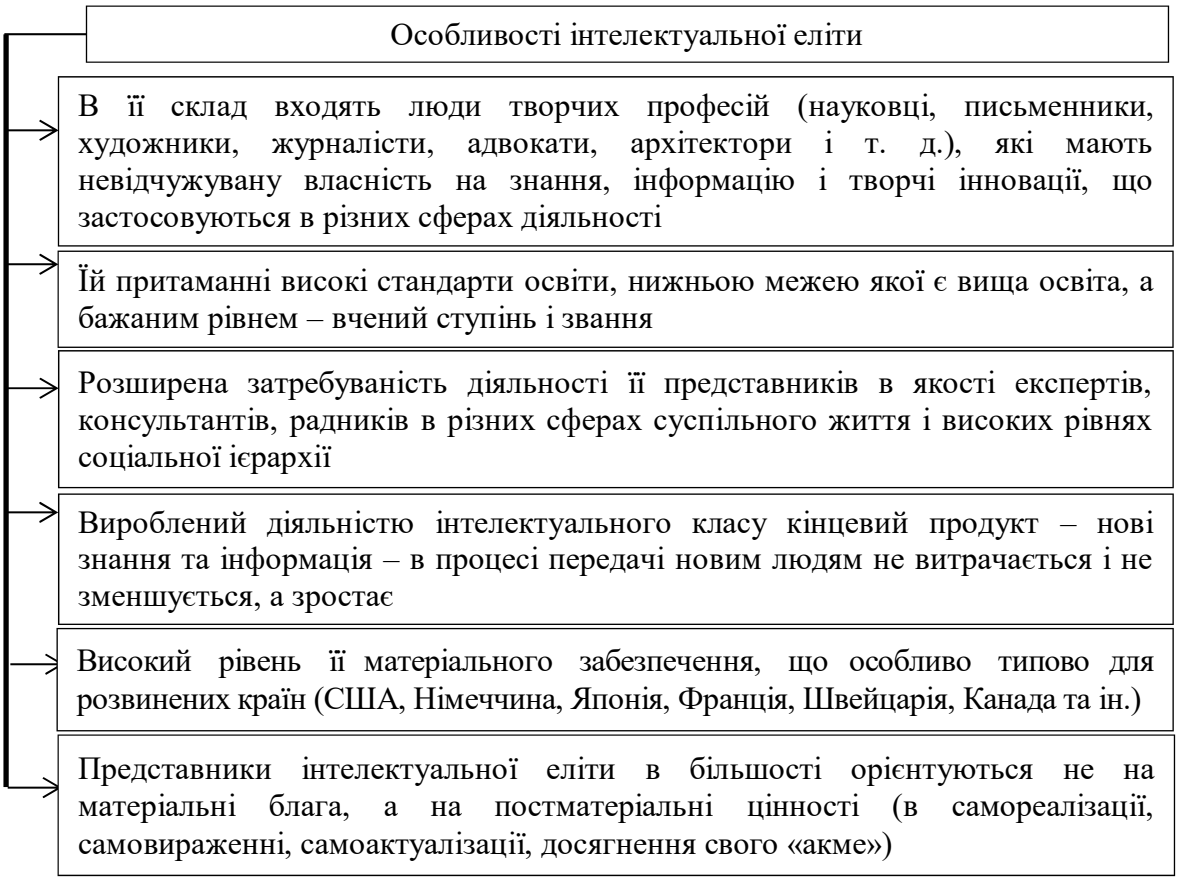

Рис. 1. Характерні риси інтелектуальної еліти

Джерело: складено автором на основі [2; 4]

Важливо, що інтелектуальна еліта має здатність генерувати цінності та норми, передавати знаннєві ресурси, створювати інноваційні технології. До істотних якостей інтелектуальної еліти належать рівень освіти, інноваційність мислення, професійний успіх і визнання, творчі здібності, креативність, мотивація діяльності тощо. Так, на думку К. Михайльової, найбільш яскравими якостями української інтелектуальної еліти є високий рівень інтелектуального капіталу, освіти,

культури, а також – інтелігентність, інноваційність мислення, творчий підхід до вирішення завдань, висока результативність професійної діяльності та ін. Представники української інтелектуальної еліти найчастіше спираються на професійні й морально-етичні ресурси у своїх соціальних практиках [7]. З точки зору Н. Авер'янова, викликає занепокоєння те, що на сьогодні прошарок інтелектуальної еліти у верхівці українського суспільства мало представлений, адже саме інтелектуальна еліта формує інтелектуальний і духовний потенціал нації. Інтелектуальну еліту визначає не кількість академіків, докторів, кандидатів наук, заслужених діячів культури й мистецтв, а їхні реальні розумові та креативні здібності, ефект їхнього розуму й творчості у всіх сферах суспільного життя. Інтелектуальна еліта має забезпечувати вплив розуму та духовності як самостійних сил, що визначають соціальні дії [3, с. 43].

В цілому діяльність інтелектуальної еліти, як однієї з основних стратифікуючих верств сучасного суспільства, спрямована на створення і використання нових знань та інформації, нових стилів в культурі, політиці, соціальній сфері, забезпечення їх трансляції на рівень масової свідомості та поведінки. При цьому слід зазначити, що без цього соціального прошарку неможливо здійснити перехід до постіндустріальної ноосферної стадії соціально-економічного розвитку українського суспільства [8, с. 289].

Варто зауважити, що у сучасному світі інтелектуальна еліта державної служби суттєво впливає на державу, політичне і адміністративне управління, а також формує політичні, економічні та правові інтереси громадян і суспільства в цілому. Безпосередньо формування еліт (як на державному, так і на регіональному рівні) відбувається під впливом таких явищ, як персоналізація влади, недержавні суб'єкти політики, засоби масової інформації, інформаційно-комунікаційні технології та інтереси громадян.

На підставі проведеного нами дослідження основних теоретичних підходів до розкриття сутності та визначення поняття «інтелектуальна еліта дипломатичної служби» встановлено, що сучасні дослідники з таких сфер науки як політологія, соціологія, філософія, державне управління, не мають єдиної думки щодо поняття «еліта» і його складових. Іноді ці думки суперечать один одному. Невизначеність поняття «еліта» прямо пов'язана з дискусійністю щодо сутності і різних підходів при її визначенні, і ця дискусія ще не закінчена.

Нами виділені наступні основні підходи до розкриття сутності та визначення поняття «інтелектуальна еліта дипломатичної служби»: стратифікаційний, альтиметричний, аксіологічний, моністичний.

Так, при розкритті сутності поняття інтелектуальної еліти дипломатичної служби і дослідженні питань її формування та розвитку

слід виходити із стратифікаційної теорії як найбільш близькою серед соціологічних для досягнення мети дослідження. Підставою стратифікації (диференціації) суспільства на елітні і неелітні групи буде їх різне положення щодо влади, а також неоднакова міра участі в прийнятті стратегічно важливих для суспільства рішень. Ми вважаємо, що дослідження інтелектуальної еліти державної служби повинні спиратися на тлумачення влади як здатності впливати на прийняття рішень, оскільки для визначення еліти виділяємо функцію впливу на стратегічні для суспільства рішення, а потім визначаємо позицію, посаду в системі органів дипломатичної служби. Цей підхід можна також назвати десізійно-позиційним або функціонально-структурним, але ми називаємо його більш загальним терміном «альтиметричний».

При цьому функціональна ознака є первинною по відношенню до структурної – місця в структурі (ієрархії) системи дипломатичної служби.

Відзначимо, що за альтиметричним підходом приналежність до еліти визначається рівнем володіння індивідуумами реальною владою за відсутністю прямого зв'язку з їх інтелектом та морально-етичними якостями. Згідно аксіологічного (ціннісного) підходу індивідууми, які відносяться до еліти, мають вищий інтелект, талант, здібності, компетентність, а також вищу моральність у порівнянні із середніми показниками конкретного соціуму. Вважаємо, що сьогодні аксіологічний підхід включає в себе і критерій заслуги (a merit criterion) [5].

Застосування тільки одного з цих підходів веде до порушення громадської рівноваги, зокрема некомпетентність, втрата ціннісних орієнтирів призводить до кризових явищ в суспільстві. Інтелектуальна еліта дипломатичної служби передбачає обов'язкову одночасну відповідність альтиметричному і аксіологічному критеріям.

Для визначення поняття «інтелектуальна еліта дипломатичної служби» ми використовуємо поняття «дипломатична служба» в широкому розумінні як державна служба особливого характеру, яка полягає у професійній діяльності посадових осіб дипломатичної служби, пов'язаній з реалізацією зовнішньої політики України, захистом національних інтересів України у сфері міжнародних відносин, а також прав та інтересів громадян і юридичних осіб України за кордоном [6].

Література:

1. Аберкромби М., Хилл С., Тернер Б.С.Социологический словарь; пер. с анг. Казань, 1997. С. 231.

2. Абрамова И.Е., Пономаренко Т.В. Российская политическая элита в контексте ее современного развития. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований.* 2016. № 5–4. С. 649–652.

3. Авер'янова Н. Сучасна українська еліта: перспективи розвитку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2011. № 15. С. 41–44.

4. Бабосов Е.М. Гражданское общество и государство (очерки теории и практики взаимодействия) / под. общ.ред. Ю.М. Бубнова. Могилев : МГУП, 2014. 294 с.
5. Гошовська В.А. Сурай І.Г. Суспільно-демократичні цінності – основа формування еліти в державному управлінні : навч.-метод. матеріали. Київ : НАДУ, 2013. 56 с
6. Закон України №2449-VIII від 07.06.2018 р. «Про дипломатичну службу». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2449-19#Text (дата звернення: 03.09.2020)
7. Михайльова К.Г. Інтелектуальна еліта сучасного суспільства: особливості формування та діяльнісний потенціал : автореф. дис. … д-ра соціол. наук. Спеціальність : 22.00.01. Харків, 2008. 32 с.
8. Цыплаков А.Ю. Современные тенденции формирования региональных элит. *Элитология и стратегии развития современной России: Материалы Второго Всероссийского элитологического конгресса с международным участием*. 2017. Т. 2. 504 с.

Письменна Т. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування
Тернопільського національного економічного університету

СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Серед сучасних пріоритетів державної політики першорядне місце відводиться вирішенню проблем у сфері забезпечення гідних умов життя громадян, організації праці працюючих на належних умовах, вільного розвитку особистості тощо. Зокрема, є необхідність у соціальному захисті тих осіб, які через незалежні від них ризикові обставини втратили можливість самостійно себе забезпечувати, – непрацездатних громадян. Соціальний захист громадян на випадок втрати ними працездатності реалізується через систему соціального страхування, що виступає одним з основних інструментів соціального ризик-менеджменту, покликаним зменшити або компенсувати несприятливі наслідки ризиків для окремого індивіда, соціальної групи або суспільства у цілому.

У колі наукової спільноти до тлумачення працездатності людини підходять з декількох сторін. Так, працездатність людини розглядають у біологічному аспекті, коли розуміють під нею природну здатність особи до суспільно-корисної праці. З другої сторони, здатність людини до праці визначається її професійними знаннями, вміннями і досвідом. Логічно, цілісне бачення працездатності людини зводить її до здатності особи виконувати суспільно-корисну працю завдяки своїм природним і соціальним властивостям [1, с. 171–172].

За спостереженням О. Раневича, для позначення стану людини, за якого вона втратила здатність працювати, у вітчизняному законодавстві використовують поняття втрати працездатності та непрацездатності. Так, під втратою працездатності розуміють динамічний процес, що передбачає зниження у людини здатності виконувати суспільно-корисну працю внаслідок природних або соціальних чинників. Саме втрата працездатності слугує правовою підставою для визначення виду непрацездатності в особи та встановлення можливості отримання нею матеріального забезпечення чи соціальних послуг. Натомість, непрацездатність – це наслідок втрати працездатності, тобто соціальний ризик, з яким пов'язують виникнення у людини права на соціальний захист. Як зазначає науковець, під непрацездатністю слід розуміти природний або соціальний стан особи, що характеризується повною, частковою або тимчасовою втратою нею здатності виконувати суспільно-корисну працю [1, с. 173].

Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у випадках тимчасової втрати працездатності надаються такі види матеріального забезпечення та соціальних послуг, як: допомога по тимчасовій непрацездатності, включаючи догляд за хворою дитиною; допомога по вагітності та пологах; допомога на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві); оплата лікування у реабілітаційних відділеннях санаторно-курортного закладу після перенесених захворювань і травм [2].

Соціальний ризик втрати працездатності може реалізуватися по відношенню до найманого працівника внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, що можуть спричинити застрахованому професійно зумовлену фізичну чи психічну травму. Такі страхові випадки можуть статися також через порушення застрахованим нормативних актів про охорону праці.

Як свідчать статистичні дані, у 2019 р. найбільша кількість потерпілих від нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом, що становить 66,8% у загальній їхній кількості, спостерігалася через організаційні причини. Зокрема, через невиконання вимог інструкцій з охорони праці від нещасних випадків на виробництві потерпіло 36,9% осіб. Також вагомими були психофізіологічні причини, через які сталися нещасні випадки на виробництві з 18,4% особами. У тому числі, 11,6% осіб потерпіли через особисту необережність на виробництві. Водночас, у досліджуваному році були виявлені потерпілі від нещасних випадків на виробництві через технічні, техногенні, природні, екологічні та соціальні причини [3].

Доречно зауважити, що соціальні ризики втрати працездатності, які стосуються безпосередньо найманих працівників, постійно оновлю-

ються. Зокрема, вони можуть бути викликані впровадженням сучасних технологій у виробничий процес, новими умовами праці, зростанням обсягів роботи, підвищенням інтенсивності праці у зв'язку зі скороченням штату, тимчасовими контрактами, ненадійністю чи підвищеним рівнем стресу тощо [4, с. 94–95].

З огляду на постійне зростання такого різновиду соціальних ризиків, держава за допомогою комплексу заходів, які є складовими системи соціального захисту, продовжує управляти ними з метою компенсації шкоди постраждалим, а також сприяє попередженню процесів їх настання та зниженню впливу на найманих працівників.

Згідно зі Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у разі настання нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання передбачаються наступні страхові виплати: щомісячна страхова виплата втраченого заробітку або відповідної його частини залежно від ступеня втрати потерпілим професійної працездатності; страхова виплата одноразової допомоги потерпілому (членам його сім'ї та особам, які перебували на утриманні померлого) у встановлених випадках; страхова виплата дитині, яка народилася з інвалідністю внаслідок травмування на виробництві або професійного захворювання її матері під час вагітності; страхові витрати на медичну та соціальну допомогу [2].

У вітчизняному законодавстві непрацездатні громадяни визначаються як особи, які досягли пенсійного віку, або особи з інвалідністю, у тому числі діти з інвалідністю, а також особи, які мають право на пенсію у зв'язку з втратою годувальника [5]. На визначених вище осіб поширюється загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, що виступає формою соціального захисту, яка дає змогу, у випадку настання соціальних ризиків, зберегти необхідні стандарти рівня та якості життя непрацездатного населення.

Якраз доречним буде визначення державного пенсійного страхування, запропоноване у науковому колі, – це регламентовані державою економічні відносини суб'єктів трудових відносин (держави, працівників і роботодавців), що передбачають компенсацію наслідків соціальних ризиків, котрі призводять до повної або часткової втрати заробітку для працюючих – внаслідок втрати працездатності при настанні старості, інвалідності; для непрацездатних членів сім'ї – внаслідок інвалідності, втрати годувальника; для окремих категорій працюючих – після досягнення встановленого стажу роботи у визначених сферах трудової діяльності, внаслідок чого відбувається погіршення матеріального становища і пов'язана з цим зміна соціального статусу осіб і членів їхніх сімей [6, с. 78].

Згідно зі Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» у солідарній системі призначаються такі пенсійні

виплати, як пенсія за віком, пенсія по інвалідності та пенсія у зв'язку з втратою годувальника, а за рахунок коштів накопичувальної системи пенсійного страхування здійснюються такі пенсійні виплати, як довічні пенсії та одноразова виплата. Поряд з цим, соціальною послугою вважається допомога на поховання пенсіонера [5].

Таким чином, непрацездатність людини може бути викликана чинниками різного характеру: загальносоціальними – вони притаманні кожній людині, оскільки зумовлені її фізіологічною та соціальною природою (старість, вагітність та пологи, травма, не пов'язана з виробництвом); професійними – які пов'язані з трудовою діяльністю, що виконувала особа (нещасний випадок на виробництві, професійне захворювання). З метою забезпечення соціального захисту людини у разі виникнення страхових випадків, пов'язаних з втратою працездатності, застосовується соціальне страхування як один з дієвих інструментів соціального ризик-менеджменту.

Література:

1. Раневич О. Право на соціальне забезпечення у разі втрати працездатності: теоретичні та практичні аспекти. *Вісник Львівського університету. Серія юридична.* 2018. Вип. 66. С. 170–178.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23.09.1999 р. № 1105-XIV (у ред. закону від 03.07.2020 р. № 720-IX). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14 (дата звернення: 05.09.2020).
3. Розподіл кількості потерпілих від нещасних випадків за даними актів Н-1, пов'язаних із виробництвом, за найбільш травмонебезпечними причинами настання нещасних випадків за 2019 рік. URL: http://www.fssu.gov.ua/fse/doccatalog/document;jsessionid=D4B6D1F911C63398A56CF3DBF1944659?id=967914 (дата звернення: 03.09.2020).
4. Шимків С.А. Сутність соціальних ризиків та управління ними у контексті страхування від нещасних випадків на виробництві. *Економіка та держава. Економічна наука.* 2014. № 5. С. 93–96.
5. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV (у ред. закону від 03.07.2020 р. № 720-IX). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15 (дата звернення: 05.09.2020).
6. Петрушка О. Сутнісно-теоретичні засади державного пенсійного страхування. *Світ фінансів.* 2010. № 3. С. 73–81.

Покотиленко Р. В.
старший науковий співробітник
відділу економічних проблем соціальної політики
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України
Новак І. М.
провідний науковий співробітник
відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук України

КОМПЕНСАЦІЯ ОБМЕЖЕНЬ ПРАВА ПРАЦІВНИКІВ НА СТРАЙК В УКРАЇНІ

Страйк є найбільш жорсткою формою колективної дії, пов'язаної з процедурами вирішення колективного трудового спору (конфлікту) внаслідок недосягнення консенсусу в процесі регулювання трудових відносин за допомогою колективних переговорів. Право на страйк в Україні є конституційним правом і врегульовано Законом України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)».

Міжнародне право розглядає право на страйк переважно через призму колективних дій працівників під егідою профспілок. Водночас, у ряді країн (Франція, Італія) має місце ревізія традиційного трактування права на страйк як виключно колективного права, що реалізується профспілками (або іншими уповноваженими на представництво колективних інтересів). У наукових і практичних колах дискутується концепція права на страйк як індивідуального права працівника, що зазвичай реалізується через колективні дії працівників [1, с. 256]. При цьому особистісний аспект колективного права на страйк виявляється через індивідуальність рішення працівника щодо участі у страйку, самостійність у вирішенні питання про необхідність його оголошення, неможливість примушування до участі у страйку [2, с. 31].

Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» (ст. 19) унормовує право на страйк у площині колективного права. Питання щодо індивідуального страйку законодавством України не врегульовано, не передбачено й оголошення страйку для вирішення індивідуального трудового спору. Відтак, визначені національним законодавством дві ознаки страйку (добровільність і колективний характер) унеможливлюють використання права на страйк для захисту індивідуальних прав окремого працівника [3, с. 690].

Право на страйк може мати певні обмеження, аж до повної заборони його реалізації за виключних умов (оголошення воєнного, надзвичайного стану). Можливими винятками є державні службовці та

працівники, зайняті в секторах, що мають важливе значення для життєзабезпечення суспільства. МОП визнає виключення в національному законодавстві з права на страйк для службовців армії та поліції. Комітет зі свободи асоціацій вважає, що заборона на страйки може бути виправдана у ситуації гострої національної кризи, що тягне за собою оголошення надзвичайного стану. Втім, така заборона може діяти лише впродовж обмеженого періоду і в масштабах, необхідних за відповідних обставин [4, с. 1049].

Перелік категорій працівників, зайнятих у секторах, що мають важливе значення для життєзабезпечення суспільства, порушення діяльності яких піддає небезпеці життя, особисту безпеку або здоров'я всього або частини населення охоплює сектори охорони здоров'я, енерго- та водопостачання, управління повітряним рухом і телефонного зв'язку. Не вважаються життєво важливими у суворому розумінні цього терміну: радіо й телебачення, нафтовий сектор і порти (навантаження й розвантаження), банківська справа, комп'ютерні служби зі збирання податків і акцизів, торгівельні центри та парки відпочинку, металургійна і добувна галузі, транспорт загалом. У цих секторах економіки, на думку МОП, можуть вводитися лише обмеження на страйк, пов'язані із наданням мінімальних послуг [5, с. 271–284].

Законом України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» (част. 2 ст. 24) заборонено проведення страйку працівників (крім технічного та обслуговуючого персоналу) органів прокуратури, суду, Збройних Сил України, органів державної влади, безпеки та правопорядку. В національному законодавстві ця норма поширюється на державних службовців, військовослужбовців, прикордонників, дипломатів, осіб, які проходять альтернативну (невійськову) службу, працівників поліції, кримінально-виконавчої служби, органів місцевого самоврядування, цивільного захисту, зайнятих у галузі ядерної енергетики. Обмеження щодо реалізації права на страйк законодавчо визначені для працівників підприємств транспорту та електроенергетики, теплопостачання й телекомунікацій.

У законодавстві окремих країн визнаються не лише традиційні види страйків у формі повного або часткового припинення роботи, але також й інші нестандартні їх форми, безпосередньо не пов'язані із припиненням роботи (продуктивні страйки, «сидячі» (італійські) страйки, уповільнення темпів роботи та «робота суворо за правилами», відмова від співробітництва, «шахові», кругові, страйки солідарності тощо). У світовій практиці не визнається страйком, але вважається ефективною промисловою акцією пікетування [5, с. 271–284]. Види страйкових дій, що не належать до типових випадків припинення роботи, визнаються Комітетом зі свободи асоціації за умови їх мирного характеру. Стосовно пікетів МОП вважає, що подібні дії не повинні мати наслідком

втручання з боку органів державної влади, а їх заборона може бути виправданою лише у випадку, коли протестні дії втрачають мирний характер. Натомість, Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» (ст. 17) визначає страйк як тимчасове колективне добровільне припинення роботи працівниками, тобто має місце регулювання за «вузьким підходом».

За висновками Європейського комітету із соціальних прав щодо реалізації положень ст. 6 п. 4 Європейської соціальної хартії (переглянутої), обмеження права на страйк в Україні потребує приведення у відповідність до норм міжнародного права та європейських стандартів. Комітет зі свободи асоціацій вважає, що обмеження права державних службовців на страйк має застосовуватися лише для тих, чиї зобов'язання і функції, відповідно до характеру та рівня відповідальності, прямо пов'язані із національною безпекою, державним інтересом тощо. Законодавство має якомога більш чітко й точно визначити категорії державних службовців, право яких на страйк обмежено з урахуванням характеру виконуваних працівниками завдань і можливих наслідків припинення ними роботи внаслідок страйку. МОП вважає, що обмеження або заборона права на страйк мають компенсуватися адекватним правовим механізмом вирішення трудових спорів у вигляді використання процедур посередництва і примирення та арбітражу як ефективного способу вирішення конфліктів. При цьому сторони повинні мати можливість брати участь у визначенні та використанні таких процедур, арбітражні рішення повинні бути обов'язковими для сторін колективного трудового спору (конфлікту) та після їх прийняття – реалізовуватись швидко і повною мірою.

Комітет зі свободи асоціацій наголошує, що обмеження страйків у секторах, які мають важливе значення для життєзабезпечення суспільства, вважається таким, що слугує правомірній меті, оскільки страйки у цих секторах можуть створювати загрозу державним інтересам, національній безпеці та здоров'ю населення. Проте, проста заборона страйків у таких секторах не вважається пропорційною і вимагає введення мінімальних вимог щодо обслуговування. Встановлення мінімальних вимог щодо обслуговування має передбачати збереження ефективності тиску на роботодавця і здійснюватись, виходячи з необхідності: обмеження послугами, перерва у наданні яких може загрожувати життю, особистій безпеці та здоров'ю населення (або його частини), спричинити кризу в країні, коли ці послуги стануть необхідними, а також послугами, особливо важливими для держави [4, с. 1058]; забезпечення можливості участі організацій працівників у визначенні мінімального обсягу робіт (послуг) разом з роботодавцями і органами державної влади. Ступінь загрози, що може спричинити страйк працівників, зайнятих у секторах, які мають важливе значення

для життєзабезпечення суспільства, часто залежить від тривалості страйку, тому встановлення законодавчих обмежень права на страйк має враховувати цей критерій.

Таким чином, компенсація обмежень права на страйк в національному законодавстві має здійснюватися за наступними напрямами:

– використання чинного законодавства за принципом «дозволено те, що не заборонено» для застосування інших (крім колективного припинення роботи) форм колективних дій (промислових акцій), спрямованих на уповільнення роботи або обмеження продуктивності у тих секторах економіки, де страйки заборонені законом;

– визначення доцільності законодавчого унормування індивідуального страйку як засобу вирішення індивідуального трудового спору у випадках невиконання роботодавцем зобов'язань за трудовим договором;

– внесення змін до законодавства щодо: чіткого визначення категорій державних службовців, яким заборонено брати участь у страйках; компенсації заборони права на страйк адекватним правовим механізмом вирішення трудових спорів у вигляді примусового арбітражу та обов'язкового характеру рішень такого арбітражу для сторін колективного трудового спору (конфлікту); визначення критеріїв і порядку встановлення мінімальних вимог щодо обслуговування у секторах (на виробництвах), що мають важливе значення для життєзабезпечення суспільства.

Література:

1. Киселев И.Я. Сравнительное и международное трудовое право: учебник для ВУЗов. Москва : Дело, 1999. 728 с.
2. Нуртдинова А.Ф. Прекращение работы в связи с невыплатой заработной платы: попытка правового анализа. *Журнал российского права*. 2000. № 8. С. 31–40.
3. Болотіна Н.Б. Трудове право України : підручник. Київ : Вікар, 2003. 725 с.
4. Лушников А.М., Лушникова М.В. Курс трудового права. В 2-х т. Т. 2. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Статут, 2009. 1151 с.
5. Гусов К.Н., Лютов Н.Л. Международное трудовое право. Учебник. Москва : Проспект, 2014. 592 с.

СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Zharikova O. B.
Candidate of Economic Science, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Banking and Insurance
National University of Life and Environmental Science of Ukraine
Pashchenko O. V.
Candidate of Economic Science, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic Theory
National University of Life and Environmental Science of Ukraine

EFFICIENCY OF USING HIGH-QUALITY AND COMPETITIVE RAW MILK ON THE UKRAINIAN MARKET

Producing high-quality and competitive raw milk is the main task of milk producers. Therefore, they should focus on creating high-value technological dairy farms and thus be able to sell high-quality dairy products, both on the domestic market and abroad. Milk and dairy products are among the most important foods of our daily consumption and they are the main source of animal protein in the human body. Dairy products such as milk, sour cream, kefir, fermented milk, cheese, butter are among the food products necessary for human life. Proper feeding the animals is essential in obtaining high quality milk. However, complying with sanitary and hygienic rules is necessary as well, since their violation results in high bacterial contamination of milk, which, in turn, makes a favorable environment for microorganisms development [1].

The overall level of raw milk production in Ukraine has declined significantly in recent years. The volume of production in all categories of farms ranges from 11.1 million tons in 2014 to 10.0 million tons in 2018. Milk production made less than 10.0 million tons in 2019 and it has a clear reduction trend [2]. In terms of organizational and legal forms, the level of milk production in agricultural enterprises during 2014–2018 increased by 4%, while the volumes in private households decreased by 14% [2]. However, private households remain the principal producers with 73% of the share in the total volume of milk produced by all categories of farms despite the decrease in milk production.

The existing dairy herd and its productivity are the factors indicating a decrease in milk production. In Ukraine, the number of cows in all categories of farms decreased during 2014–2018. However, the level of milk production

profitability in Ukraine increased from 13.7 to 16.1% during 2014-2018 and it amounted to 16.1% in 2018. Even under this level of profitability, the reduction in the number of cows did not stop and in 2018 it amounted to 1919.4 thousand animals, or 15% less compared to 2014 (2262.7 thousand animals) [2]. Analysis of the animals number distribution in various types of farms and enterprises shows that in 2018, 75.63% of the total number was farmed in private households. During 2014–2018, the number of cows in these farms decreased by 16%, and the one in agricultural enterprises decreased by 12%, though in 2018, the number of cows in agricultural enterprises increased by 2 thousand heads compared to 2017.

The level of cows productivity fluctuates from year to year in all categories of farms in Ukraine. In Ukraine, the level of cows productivity increased by 9% in all categories of farms during 2017-2018 (from 4508 kg to 4922 kg); in large agricultural enterprises the productivity level increased by 23% (from 5027 kg to 6190 kg), and in private households it increased by 4% (from 4363 kg to 4559 kg) [2]. This was facilitated by the herds provision with sufficient amount of high-quality feed, the use of more productive breeds, the proper organization of milking, and so on.

Thus, milk producers in Ukraine are large commodity farms of agricultural enterprises, as well as a large number of small private farms with 1 or 2 cows. There is a difference between these organizational and legal forms. Despite the difficult economic conditions, agricultural enterprises show an increase in milk production, growth in the number of modern industrial farms and modernization of existing ones, increase in cow productivity, production automatization, improvement of the management system and so on which contributes to improvement in raw milk quality. It has been proven that increase in the number of cows in a herd results in production efficiency and competitiveness going on [3]. There is a direct relationship between the level of concentration in dairy farming and the level of agricultural enterprises specialization: higher concentration provides for higher level of specialization [4]. This trend will continue to progress, and the rate of increase in concentration will go on [5]. High level of concentration will contribute to the shortage of raw materials and encourage enterprises engaged in milk processing to compete for raw milk zones. This competition will be manifested in the higher price for high-quality milk, which will give agricultural enterprises the opportunity to expand their production capacity [5]. In 2018 in Ukraine, the average purchase price of milk in agricultural enterprises was UAH 7,385.9 per ton while in private households it made UAH 4,758.0 per ton.

Milk production in private households has declined by 14% over the past five years. Many factors indicate a decrease in the farms number, as well as older age of the owner, increased costs for material and technical resources, lack of access to credit resources, migration of young people, etc. [5]. However, the EU requirements for the raw milk quality, as well as a ban on

the sale of raw milk produced by the private households accelerate this process. Yet, the shortage of raw milk forces processing companies to cooperate with private households and help them to establish cooperatives and family farms. In 2017, they adopted the concept of farms and agricultural cooperatives development for 2018–2020 aimed at the development of farms and agricultural cooperatives, improving the material and financial situation of the rural population [6].

On July 1, 2018, a Decree of the Ministry of Agrarian Policy and Food approving new requirements for milk and dairy products safety and quality came into force in Ukraine. The document unifies Ukrainian and European requirements, sets the requirements on knowledge of basic microbiological indicators, adapts technological requirements to modern realities and abolishes the outdated standards in the area [7]. The new requirements apply to all market operators, regardless of the enterprise ownership.

New DSTU 3662: 2015 «Raw cow's milk. Technical conditions » provides for three types of milk in Ukraine: «extra», «high» and «first». According to the requirements of the new standard, second-grade milk can not enter the processing plants. Milk must be obtained from healthy cows, it must be cooled and filtered and not contain traces of «antibiotics, veterinary drugs, detergents, formalin, preservatives, sour milk particles» [7; 10].

In the EU member states, only raw milk with indicators of bacterial contamination that correspond to the Ukrainian grade of «extra» (i.e. with a minimum level of bacterial contamination) is allowed for processing. Also, only «extra» grade milk is allowed to be imported to the EU countries» [7]. It was also decided to leave the «second» grade until early 2020 to give raw milk producers a possibility to modernize their production facilities, and in the following two years this grade will be accepted for processing into animal feed, casein, etc. » [8]. A transition period is envisaged until 2022 in order to allow milk producers to adapt to the new requirements: since January 1, 2020, the number of microorganisms in milk is to be ≤500 thousand/ml, and the number of somatic cells is ≤500 thousand/ml; since January 1, 2021, the number of microorganisms is ≤300 thousand/ml and the number of somatic cells is ≤ 400 thousand/ml [9; 10].

Thus, Ukraine has all the necessary prerequisites and opportunities for the high-quality raw milk production. But it also requires the state subsidies and investments for the premises repair and reconstruction, for improving the breed composition of the dairy herd, milking systems and refrigeration equipment, which will improve the raw milk quality. The state should also promote setting the appropriate infrastructure to save households and cooperatives. It should also facilitate signing annual contracts between producers and processors stating the projected price for raw milk through setting price limits and developing mechanisms to regulate imports.

References:

1. Methods and means of products quality determining: textbook / T.Z. Bubela et al. Lviv: Lviv Polytechnic, 2012. 292 p.
2. Official website of the State Statistics Service of Ukraine: URL: https://www.ukrstat.gov.ua (access date: 16.02.2019).
3. Shiyan N.I. Cattle breeding Development of in Ukraine. Economics of agro-industrial complex. 2016. № 9. P.38–43.
4. Andriychuk V.G., Sas I.S. Concentration in the agrarian sphere of economy: problem aspects: monograph. Kyiv: KNEU, 2017. P. 303.
5. Kozak O.A. Development of the dairy industry in the context of food security of Ukraine. Economics of agro-industrial complex, 2018. № 2. P. 14–21.
6. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80#Text
7. URL: https://eu-ua.org/novyny/v-ukrayini-vstupyly-v-diyu-novi-vymogy-do-yakosti-molochnoyi-produkciyi
8. URL: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/ot-kolichestva-k-kachestvu-analiz-rynka-molochnoj-produkcii-v-ukraine
9. New standards of safety and quality of milk. URL: mode http://milkua.info/uk/post/novi-standarti-bezpecnosti-ta-akosti-moloka.
10. The modern trends in the development of business social responsibility: IV International scientific conference (June 26th, 2020. Lisbon, Portugal). Riga, Latvia: "Publishing House "Baltija Publishing", 2020. 108 pages.

Жужа Л. М.
студент
Замора О. М.
кандидат економічних наук, доцент
Пластун О. Л.
доктор економічних наук, професор
кафедри міжнародних економічних відносин
Сумського державного університету

АНАЛІЗ ДАННИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ, ЇХ ВПЛИВ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Сучасний фінансовий ринок відкриває безмежні можливості не тільки для крупних гравців, в особі великих інвесторів, інвестиційних фондів і банків, але і для всіх, хто бажає випробувати свої сили у фінансових спекуляціях або інвестиційній діяльності. Однак, якщо ми говоримо про стабільну вигоду від роботи з фінансовими ринками – аналіз їх даних грає першорядну і важливу роль. Використовуючи загальноприйняті принципи аналізу, які створювалися виходячи з досвіду успішних інвесторів і теоретиків, звичайний інвестор може звести до мінімуму великі втрати активів і ресурсів, які дуже часто відбуваються при роботі з фінансовими ринками. Саме тому і існує професія «Фінансового аналітика». Майже всі експерти (крім тих, які просунулися в цій справі

на стільки, що можуть дозволити собі покладатися на інтуїцію, в своїй аналітиці використовують два інструменти: фундаментальний і технічний аналіз. Категорично радиться використовувати ці інструменти тільки разом для досягнення найбільшого ефекту від аналізу.

Інвестори, які купують акції для отримання дивідендів в довгостроковій перспективі, завжди покладаються на фундаментальний аналіз, так як він дозволяє бачити картинку ситуації в світі в цілому. Єдиний мінус цього аналізу в тому, що він найчастіше розрахований саме на довгострокову взаємодію з ринком, лише посередньо даючи уявлення про те, що відбувається в короткостроковій перспективі. Найчастіше такий аналіз має на увазі під собою вивчення новин та економічних показників країн/компаній, для визначення їх впливу на котирування та ціни. Якщо ми говоримо про новини, то тут треба відштовхуватися виключно від того факту, яким типом інвестора є замовник. Якщо замовник аналізу – довгостроковий інвестор, який зацікавлений в отриманні дивідендів від куплених акцій протягом декількох років, то для нього будуть мати значення прогнозовані новини економічного або політичного характеру. Такі новини на багато довше і стабільніше впливають на рух цін. У свою чергу непрогнозовані новини політичного характеру, або катаклізми – можуть викликати цінові імпульси в короткостроковій перспективі. Ідеальним прикладом прогнозованої новини може тут служити пандемія коронавірусу 2020 року, яка викликала світову економічну кризу і вплинула на рух цін на більш, ніж пів року, і це не межа. Таким чином, навіть висхідний тренд індексу долара США вперше за 10 років перейшов в спадну площину. До прогнозованих економічних новин можна так само віднести, наприклад, дефолти в окремих країнах або введення нової валюти [1].

Іншою стороною фундаментального аналізу є економічні показники країн. Їх можна легко визначити та знайти в економічних календарях, які знаходяться у вільному доступі в мережі Інтернет. Найважливіші показники відзначені зазвичай червоним кольором, найчастіше до них можна віднести показники ВВП, безробіття, інфляції та Нон-Фарм (тільки для США), і так далі. Решта показників найчастіше рахуються як менш важливі. Такі показники дуже часто дають можливість спекулянтам в короткостроковій перспективі заробити на цінових імпульсах, проте довгостроковий та середньостроковий вплив можуть надати тільки серія показників, які сильно і різко відрізняються від прогнозів експертів. Завдяки серії негативних показників ВВП і безробіття в США, липень 2020 року став одним з найгірших для індексу долара США за всю історію існування країни. Такі ж результати показали 90% розвинених європейських економік, для яких показники ВВП стали найгіршими взагалі за всю історію [2].

Фундаментальний аналіз завжди допомагає орієнтуватися в стані світової економіки і визначати, певні переоцінені або недооцінені активи, однак нерідко буває так, що більш дрібні інвестори не можуть винести вигоду від взаємодії з фінансовим ринком, навіть якщо правильно розуміють стан активу. Це відбувається через те, що ціни рухаються не завжди в одному напрямку. Для того, щоб ефективно боротися з цією проблемою, існує технічний аналіз, який використовується для визначення цінових коливань і пошуку закономірностей у змінах цін. Наприклад, ціна може зростати кілька місяців, а потім, дійшовши до певного рівня, обвалиться вниз до минулих значень. Найкраще, що може дати технічний аналіз інвестору – це розуміння правильного моменту, коли найкраще відкрити позицію на покупку або продаж активу. Це визначення ще інакше називається «сигналами». До складу технічного аналізу входять інструменти, які допомагають знайти потрібні сигнали: трендові індикатори, такі як ковзаючі середні, а так само осцилятори. В ідеалі, ця система працює так: інвестор за допомогою фундаментального аналізу вибирає найбільш сприятливий актив, чекає підходу ціни до певного рівня і вже біля нього індикатори технічного аналізу покажуть момент, коли найкраще зайти в позицію. Наприклад, це може бути індикатор, який показує, скільки інвесторів купують або продають цей актив в один момент. Таким чином, використовуючи обидва аналізи в комбінації – стає більш простішим контролювання ризиків [3; 4].

Важливою частиною технічного аналізу так само є можливість визначати і фіксувати графічно тренди руху цін. Існує три види трендів, які потрібно вміти бачити: висхідний, спадний і бічний. Природно, в залежності від часового відрізку, яким ви користуєтеся, буде залежати сила тренду. Для довгострокового інвестування підходять глобальні тренди на тижневих, місячних і навіть річних часових відрізках. Такі тренди найсильніші і стабільні, однак, для більш дрібних інвесторів також є можливість забрати своє при роботі з ринком всередині дня, адже в рамках глобальних трендів утворюються часто мікро-тренди, якими можна користуватися. Але це працює тільки з висхідними і спадними трендами, а бічний (флетовий) тренд завжди розглядається окремо. Це канал, який виділяється сильними рівнями підтримки та опору в рамках якого ціни рухаються циклічно від рівня до рівня, часом то піднімаючись то опускаючись. В межах бічного тренду найкраще працюють сигнали технічного аналізу і визначення важливих рівнів. Так найкращі спекулянти можуть за допомогою технічних показників покупати активи в найнижчий точці каналу, а продавати в найвищій, наприклад використовуючи осцилятор під назвою «Стохастік», який показує, на скільки перекуплений чи перепроданий актив у моменті [5].

Використання фундаментального і технічного аналізу дозволяють осідлати волатильність фінансового ринку і отримувати максимум вигоди від найбільш волатильних активів. Якщо розглядати волатильність в рамках фінансових ринків – це швидкість та сила, з якою часом рухаються котирування і ціни на певні активи. Наприклад, коли виходить головна новина, яку всі чекали раз в місяць, волатильність підвищується до максимуму абсолютно на всіх активах, від валютних пар і закінчуючи сировиною (марки нафти або золото). Нерідко ресурси, які публікують економічні новини, попереджають, що очікується підвищена волатильність, і якщо інвестору не вистачає досвіду, то краще утриматися від взаємодії з ринком, адже в цей час на ринок заходить той самий тип спекулянтів на новинах, і перші години після виходу новини нерідко перетворюються в катастрофу для тих, хто не орієнтується, адже навіть технічні інструменти і показники можуть змінюватись кожну хвилину і навіть секунду, не даючи однозначну картину того, що відбувається. Взагалі рекомендується перечекати най волатильніші моменти і взаємодіяти з більш спокійним ринком, якщо рука на високочастотну торгівлю не набита [6].

Кожен інвестор повинен розуміти, які активи найбільш волатильні, адже в залежності від цього потрібні свої методи та інструменти технічного і фундаментального аналізу. Робота з валютними парами та розуміння їх цінового руху буде кардинально відрізнятися від поведінки фондового, крипто-валютного або сировинного ринків. Найбільш волатильним і об'ємним ринком вважається багатьма експертами крипто-валютний ринок. Крипто-валюта є найризиковішим активом, крім того, через низьку ліквідність та молодість ринку тут часто відбуваються агресивні і різкі цінові поштовхи. Таким чином, правильно здійснений та підібраний фундаментальний і технічний аналіз дозволяють правильно взаємодіяти з будь-яким видом активів на фінансовому ринку, на скільки б волатильним цей актив не був.

Література:

1. Что такое фундаментальный анализ, зачем он нужен и как его проводить. URL: https://www.fxteam.ru/forex-library/fundamental-analyse/.
2. Фундаментальный анализ валютного рынка Forex. URL: https://alpari.com/ru/beginner/articles/fundamental_analysis/.
3. Как проводить фундаментальный анализ и зачем он нужен. URL: https://journal.tinkoff.ru/guide/fundamental/.
4. Технический анализ финансовых рынков. URL: https://www.kalita-finance.ru/obuchenie/statii/tehnicheskiy-analiz-finansovih-rinkov.
5. 202 линии тренда. URL: http://enc.fxeuroclub.com/119.
6. Волатильность. URL: http://enc.fxeuroclub.com/385/.

Kriuchkova N. M.
Senior Lecturer at the Department of Economics and Entrepreneurship
Odessa I. I. Mechnikov National University

THEORETICAL IMPERATIVES OF FISCAL DECENTRALIZATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF THE PUBLIC FINANCE SYSTEM

In the process of active implementation of the decentralization reform in Ukraine, the level of Ukrainian society is increasing by creating financially viable united territorial communities. Today, decentralization is an opportunity for community to have the authority and resources to meet the current needs of the region.

The updated system of financial support for local budgets contributes to an increase in the share of their income, but the current results of fiscal decentralization indicate that not enough additional local government resources have been created to finance municipal powers and powers delegated by the state. At the same time, the land resources of territorial communities are the basic category in the formation of the financial and material basis of the local government system. Possession, effective use and disposal of land resources guarantee the effective organization of the territorial community's life. At the same time, the level of capacity of territorial communities in Ukraine indicates that despite the state's efforts to organize effective management of land resources as the property of a territorial community, the impact of the latter on the growth of economic, social, household, and cultural development, especially rural and settlement communities, remains insignificant in the future. Given that there have been significant changes in the legislation on land relations recently, the issue of taxation of land under the new legislation and its impact on the income of communities and their financial viability is relevant.

With the development of democratic processes in the world in recent decades, there is also a democratization of all components of public life. As a component of the state's economic policy, the reform processes are also being implemented by the budget policy of countries. Ukraine, which in 1996 joined the European Charter of Local Self-Government, which provides for the separation of local self-government from state power and full independence in the exercise of the functions within its competence, does not remain aloof from these processes.

There are 2 main arguments in favor of decentralization of state functions [1, p. 131]:

1) decentralization of powers to provide budget services increases the efficiency of public spending, as it makes it possible to better meet the needs

of residents, bring the government closer to the population and make decisions more effectively;

2) decentralization of powers to form the revenue part of the budget allows us to more fully take into account the specifics and composition of the tax base, which in its turn ensures more effective filling of the budget.

The concept of decentralization can be presented from two positions [2].

Firstly, it is a transfer of management functions from central authorities to local ones, and the expansion of the powers of lower-level authorities by reducing the powers of higher-level authorities. Decentralization makes it possible to improve the efficiency of governance by bringing the government closer to the voters, taking into account more fully the local specifics and preferences of the population.

Secondly, it is a policy of firms of management decentralization, which is aimed to ensure that the heads of structural divisions act as if they are heading independent companies.

It follows from the above-mentioned that the processes of decentralization can take place both at the macro level – when the functions of the central government are partially transferred to the local government, and at the micro level – when the divisions of enterprises and organizations receive broader powers.

There are various types of decentralization, the main ones being economic, administrative and political.

Economic decentralization in the sphere of inter-budgetary relations is called fiscal or budgetary decentralization. There is no single definition of this concept in financial science, and the terms «financial decentralization», «fiscal decentralization», «budget decentralization», and «budget and tax decentralization» are identified.

The process of decentralization occurs differently in each country, at least taking into account the specifics of the political system.

In particular, the influence of the economic level of the central government is analyzed in detail. This applies, in particular, to tax legislation on the collection and administration of local taxes on the budget, since this constitutes a significant part of budget income. It is important to take into account the number of levels of government, the area and population of administrative-territorial bodies, and the system of elections to local councils [3].

Effective use of fiscal decentralization tools is possible only if two criteria are taken into account:

1) economic efficiency, macroeconomic stability and effective redistribution;

2) performance.

Cost-effectiveness should be viewed from two perspectives: the efficiency of resource allocation and the efficiency of production of public goods. As for the first aspect, the correspondence between the quantity (produced)

and the quantity (consumed) of public goods and services is taken into account, and hence the satisfaction of a consumer. A high level of efficiency in resource allocation is a direct result of decentralization. The second aspect is based on the costs of production of public goods, the reduction or increase of which is the basis for reviewing the tools of decentralization [4].

Therefore, effective decentralization of public finances is a process of subsidiarity, which is based on the process of expanding the powers of expenditure and income, strengthening the financial independence of regional and local authorities to improve their financial initiative and accountability and efficiency of inter-budgetary relations.

References:

1. Панейко Ю. Теоретичні основи самоврядування. Мюнхен, 1963. 175 с.
2. Дрезденська О.С. Теоретичні засади фінансової децентралізації. *Фінанси України*. 2002. С. 12–18.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія. Київ. Інститут економічного прогнозування, 2006. 393 с.
4. Бондарук Т.Г. Місцеві Фінанси. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство». 2013. 529 с.

Ломачинська І. А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ФІНАНСУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В контексті сучасного економічного розвитку актуальності набуває питання відповідального інвестування та сталого фінансування, що базується на принципах сталого розвитку і передбачає максимізацію доходності, яка направлена на зниження ризиків, усунення негативних наслідків у довгостроковому періоді. Це є результатом не лише потреби вирішення глобальних проблем розвитку сучасності, забезпечення фінансової стабільності в умовах глобальної невизначеності, а і зміни цінностей індивідів у бізнес-середовищі та суспільстві, як на рівні споживачів, так і виробників, працівників, роботодавців тощо [1]. Особливої значимості набуває це питання в умовах потреби відновленні стійкого зростання національних економік після пандемії COVID-19. Згідно з опитуванням Morgan Stanley за 2019 р. 85% індивідуальних інвесторів зацікавлені у сталому інвестуванні порівняно з 75% у 2017 р. Кількість варіантів для сталого інвестування також зросла: в 2018 р.

функціонувало 303 стійких відкритих пайових фонди та фонди, що торгуються на біржі, порівняно зі 111 у 2014 р. [2].

Стале (відповідальне, ефективне) фінансування або фінансування на основі цінностей передбачає приватно-державне фінансування економічного зростання при одночасному зменшенні тиску на навколишнє середовище та врахуванні соціальних і корпоративно-управлінських аспектів (ESG), що спрямовано в кінцевому результаті на підтримку досягнення цілей сталого розвитку. Екологічні міркування можуть стосуватися пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них, навколишнього середовища, зокрема збереження біорізноманіття, запобігання забрудненню, розвитку відновлювальних джерел енергії й т.п. Соціальні міркування, як правило, стосуються питань нерівності, інклюзивності, трудових відносин, інвестицій у людський капітал та громади, а також питань прав людини, недискримінації тощо. В свою чергу, управління компаніями та установами, зокрема щодо вибору моделі та структури управління, трудових відносин, оплати праці, винагороди та мотивації й ін., відіграє визначальну роль у забезпеченні включення соціальних і екологічних міркувань в процес прийняття фінансових та інвестиційних рішень. Важливим при цьому є прозора звітність та реалізація управлінських дій щодо нетерпимості до зловживань та корупції.

На відмінну від інших концепцій інвестування на основі нефінансових чинників, *стале (відповідальне, свідоме, ефективне) інвестування* не передбачає відмови від високих показників доходності заради досягнення позитивних нефінансових ефектів (екологічних, соціальних, етичних тощо). Навпаки, в межах сталого інвестування врахування нефінансової вигоди дозволяє підвищити доходність вкладень в цілому.

Стале інвестування – це інвестиції, які є відповідальними, перш за все, в контексті діяльності, яку здійснює компанія. Соціально та екологічно відповідальне інвестування передбачає недопущення шкоди, позитивний вплив (захист прав людини, навколишнього середовища, споживачів) як результат інвестування; припускає включення інвесторів у вирішення соціально значущих проблем суспільства, виконання етичних зобов'язань, створення механізмів громадського контролю за виконанням державою своїх соціальних зобов'язань. Воно виключає вкладення в компанії, які продають продукти, що шкодять здоров'ю, навколишньому середовищу або викликають залежність (тютюн, алкоголь) на користь тих суб'єктів, які турбуються питаннями соціальної справедливості, екологічної стійкості, альтернативних джерел енергії й т.п. Як правило, соціально та екологічно відповідальне інвестування імітує соціальний і політичний клімат суспільства [3].

Оскільки кожна людина має різні цінності, а отже вибір стратегії, способу і методу інвестування буде залежати від індивіда-інвестора. В контексті цього розглянемо різноманіття сталого інвестування.

Перш за все, слід відрізняти *соціально-відповідальні або соціально-свідомі інвестиції (SRI).* Це інвестиції, які вважається соціально відповідальним через характер бізнесу, який веде компанія. Головною їх відмінністю є те, що вони включають ухилення від інвестицій у компанії, які виробляють або продають речовини, що викликають залежність (наприклад, алкоголь, азартні ігри, тютюн – «морально недобрі») на користь пошуку компаній, які займаються соціальною справедливістю, екологічною стійкістю та зусиллями щодо альтернативної енергетики та чистих технологій.

Поряд з цим виокремлюють *інвестиції ESG, які базуються, як на* довгостроковій фінансовій віддачі, так і на тому, наскільки вони відповідають екологічним, соціальним та корпоративним (*ESG)* критеріям управління. На відмінну від *SRI, інвестиції ESG* можуть, як виключати інвестиції, які не є «морально добрими», так і включати компанії, які, як вважається, створюють позитивний вплив в екологічній, соціальній та управлінській сферах.

Поряд з цим також існує *етичне інвестування,* для якого характерне те, що фільтром для вибору інвестицій є етичні та/або моральні принципи. В результаті індивід отримує можливість інвестувати в компанії, практика та цінності яких відповідають його особистим переконанням у сфері, наприклад, екології, релігії, політики тощо.

В останній час все частіше використовують терміни «*зелене фінансування*» та «*зелене інвестування*», що відображає фінансування проектів та політик, пов’язаних зі створення екологічної економіки.

Отже, можна виділити наступні основні методи сталого інвестування, що відповідає класифікації European SRI Study 2012 [4]:

– *Тематичне інвестування* – інвестиції пов’язані з конкретними питаннями сталого розвитку, тобто відбуваються вкладення за конкретними чітко визначеними напрямками, наприклад, в рішення проблем зміни клімату, охорони здоров'я і т.ін.

– *Скринінг* – це інвестиційні стратегії, які засновані на принципах/нормах або їх комбінації, що передбачають відбір та рішення компанії на основні відповідності щодо екологічних, соціальних, управлінських критеріїв (ESG) міжнародним стандартам, зокрема ООН.

– *Інвестиційний вибір на підставі відбору «кращих» компаній* в своєму секторі (best-in-class) з урахуванням ESG-аналізу.

– *Виключення* – передбачає виключення можливості інвестування в компанії з таких галузей, як алкогольна і тютюнова промисловість, азартні ігри і т.д. Виключення з допустимого інвестиційного середо-

вища може стосуватися конкретних інвестицій або класу інвестицій, а також компаній, секторів, країн. Цей підхід також називають *етичним*.

– *Інтеграція ESG-критеріїв у фінансовий аналіз*. Цей метод включає детальний аналіз ESG-критеріїв поряд з фінансовими показниками і спрямований на виявлення потенційного впливу (негативного чи позитивного) соціальних, екологічних, управлінських факторів на розвиток компанії.

– *Активна участь акціонерів у забезпеченні впливу на діяльність емітентів в контексті корпоративної соціальної відповідальності*, що реалізується, наприклад, шляхом голосування на зборах акціонерів або взаємодією з іншими стейкхолдерами.

– *Impact інвестиції* – поряд з фінансової прибутковістю передбачають також позитивні соціальні та екологічні зміни [3].

Отже, важливо відзначити, що головною відмінністю і перевагою сталого фінансування та інвестування є те, що воно націлено на забезпечення співпраці економічних і фінансових інтересів інвесторів з екологічними, соціальними інтересами суспільства та держави. При цьому інвестори мають можливість розподіляти свої активи таким чином, щоб здійснювати вплив та висловлювати свої цінності.

Важливо відзначити, що серед основних причин незадовільного поширення сталого фінансування та інвестування в Україні є вкрай низький рівень фінансової та інвестиційної грамотності [5]. Разом із цим, їх розвиток і поширення дозволили б в нашій країні вирішити не лише «провали» ринку, а і «провали» держави щодо сприяння притоку іноземних інвестицій, активізації внутрішніх інвестицій, і, поряд з цим, важливі для суспільства соціальні та екологічні проблеми.

Література:

1. Ломачинська І.А. Цінності та інвестиції впливу. Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління. Глобальні економічні виклики та можливості у цифрову епоху : матеріали І Міжнародного економічного форуму / за заг. ред. проф. А.І. Ігнатюк. Київ, 2019. Вип. І. Ч. І. С. 48. URL: http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/26067/1/48.pdf
2. O'Shea A., Benson A. What Is Socially Responsible Investing (SRI) and How to Get Started. NerdWallet, September 15, 2020. URL: https://www.nerdwallet.com/article/investing/socially-responsible-investing
3. Ломачинська І.А. Концептуальні підходи до визначення сутності імпакт-інвестицій. *Бізнес-інформ.* 2020. № 2. С. 16–22.
4. European SRI Study 2012. European institutions on sustainable finance. URL: http://www.eurosif.org/sri-study-2012/
5. Ломачинська І.А. Фінансова грамотність як основа оптимізації фінансової поведінки в умовах глобальної трансформації. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка».* 2011. Т. 16. Вип. 20. С. 115–125.

Мельник В. М.
професор кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
Руденко В. В.
докторант кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ У ФІСКАЛЬНОМУ МЕХАНІЗМІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Формування чітких інституційних рамок для фіскальної політики та запровадження фіскальних правил у багатьох країнах світу являються однією з найпомітніших глобальних тенденцій розвитку фінансів. Прийняття фіскальних правил стало важливим елементом системи заходів із подолання фіскальних дисбалансів, підвищення фінансової дисципліни та забезпечення підтримки інвестиційного розвитку національної економіки.

У широкому розумінні фіскальними правилами, на думку Д. Берта і Ч.Г. Тота, є всі закони та процедурні вимоги, які стосуються складу бюджету та фіскального менеджменту, а також важливі інструменти в руках центрального уряду та парламенту для забезпечення безперебійної реалізації фіскальної політики. У вузькому розумінні зазначені вчені трактують фіскальні правила як постійні обмеження фіскальної політики, які зазвичай визначаються з точки зору показників загальної фіскальної ефективності [1, с. 10–11]. Отже, фіскальні правила встановлюються на законодавчому рівні у вигляді юридичних норм, бюджетних процедур чи цифрових завдань (граничних показників) бюджету.

Фіскальні правила повинні перешкоджати проциклічності фіскальних заходів у короткостроковому періоді, знижувати фіскальні дисбаланси, контролювати зростання державного боргу та посилювати позитивний вплив фіскального механізму на інвестиційний розвиток національної економіки у довгостроковому періоді. Крім того, вони повинні забезпечувати макроекономічну стабільність, підвищувати довіру до органів державної та місцевої влади, мінімізовувати негативні зовнішні ефекти на різних адміністративних рівнях, зокрема міжнародному.

Фіскальні правила мають специфічні характеристики, що забезпечують їхню ефективність, до яких науковці відносять такі [1, с. 11–12; 2, с. 82]:

– адекватність (відповідність загальній меті фіскальної політики, що визначена у законодавстві або менш формальним чином);

– гнучкість (здатність впоратися із циклічними коливаннями економіки та широта можливостей для маневрування);

– визначеність (точність у визначенні показників, різноманітних умов і параметрів);

– прозорість (однозначність трактування та оцінки дотримання);

– узгодженість (відповідність діям фіскальних органів, а також національним і міжнародним нормативно-правовим актам);

– простота (легкість в інтерпретації всіма суб'єктами економічних відносин);

– контроль (забезпечення реалізації завдяки наявності санкцій і механізмів коригування);

– ефективність (дотримання не повинно спотворювати розподіл ресурсів і затримувати фіскальні реформи).

– Зазвичай у світовій практиці виокремлюють чотири види фіскальних правил, серед яких [1, с. 14–17; 3, с. 82]:

1. Боргові правила, які встановлюють номінальний розмір або цільовий рівень державного боргу щодо ВВП. До переваг таких правил належать: легкість інтерпретації; безпосередній зв'язок із фіскальною стійкістю; відносна простота в управлінні. Серед недоліків даних правил варто виокремити: невизначеність щодо оптимального значення розміру державного боргу; недостатня гнучкість через занадто проциклічне реагування на циклічні коливання в економіці; унеможливлення дії автоматичних стабілізаторів фіскальної політики; значний вплив макроекономічних факторів, які не контролюються фіскальною політикою, що обумовлює необхідність значних фінансових коригувань.

2. Правила балансу бюджету, що обмежують абсолютний рівень бюджетного дефіциту або визначають максимальний рівень бюджетного дефіциту щодо ВВП. Перевагами таких правил є: незначний вплив макроекономічних факторів, які не контролюються фіскальною політикою; значна гнучкість завдяки незалежності від економічних циклів й тимчасових статей бюджету; уможливлення дії автоматичних стабілізаторів фіскальної політики. До недоліків даних правил відносимо: ймовірність зростання державного боргу за рахунок позабюджетних статей; складна методологія розрахунку.

3. Витратні правила, які обмежують загальні, первинні або поточні витрати в абсолютних величинах або у відсотках до ВВП, а іноді регулюють темпи їх реального (чи номінального) зростання. Серед переваг таких правил виокремлюємо: легкість інтерпретації; значна гнучкість через незалежність від економічних циклів; здатність контролювати розмір сектору загального державного управління шляхом регулювання рівня перерозподілу; уможливлення дії автоматичних стабілізаторів фіскальної політики. До недоліків даних правил

належать: складна методологія розрахунку; нездатність безпосередньо впливати на фіскальний баланс або державний борг.

4. Доходні правила, що встановлюють максимально можливий чи мінімально допустимий рівень бюджетних доходів, який має гарантувати прийнятний стан податкового навантаження чи, навпаки, збільшення масштабів надходжень до бюджету. Серед переваг таких правил необхідно відзначити: можливість зростання ефективності збору податків, підвищення якості адміністрування податків та зменшення ухилення від сплати податків і тіньової економіки; уможливлення проведення експансіоністської та рестрикційної фіскальної політики. Недоліками даних правил є: нездатність забезпечити або поліпшити стійкість фіскальної політики; недостатня гнучкість через занадто проциклічне реагування на циклічні коливання в економіці; обмеження дії автоматичних стабілізаторів фіскальної політики.

Залежно від акценту на перспективу Х. К. Берганза, Н. Шарма і Т. Страусс виокремлюють два типи фіскальних правил [4, с. 11; 5, с. 10]. Перший тип − числові фіскальні правила (засновані на сигналізації про зміни у фіскальній стійкості) базуються на числових орієнтирах, накладених на державний борг та / або бюджетні показники на різних рівнях влади. Найбільш відомим фіскальним правилом такого типу є «золоте правило», яке передбачає, що державні запозичення повинні спрямовуватися виключно на капітальні видатки (інвестування), а не на поточні видатки (споживання). Такі фіскальні правила можуть також включати правила запозичень (наприклад, заборона фінансування бюджетного дефіциту центральним банком). Зокрема в Україні у Бюджетному кодексі визначено, що «джерелом фінансування бюджету не можуть бути емісійні кошти Національного банку України» [6]. Крім того, в Україні діють боргові та балансуючі числові фіскальні правила. Так, у Бюджетному кодексі України зазначено, що «визначений Бюджетною декларацією показник дефіциту державного бюджету на кожен рік середньострокового періоду не може перевищувати 3% прогнозного номінального обсягу ВВП України на відповідний рік» (ст. 14), а також «загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП України» (ст. 18) [6]. Хоча слід уточнити, що у 2020 році дія зазначених правил (ст. 14 та 18 Бюджетного кодексу України) призупинена до 1 січня 2021 р.

Другий тип − процесуальні фіскальні правила (дозволяють фіскальній політиці ациклічно чи антициклічно реагувати на мінливі макроекономічні обставини) визначають принципи та пов’язані з ними практики прозорості та підзвітності, які повинні керуватися розробкою та реалізацією фіскальної політики. Дані фіскальні правила можуть охоплювати як загальні процедури, за допомогою яких формується

фіскальна політика, так і процедури, які допомагають забезпечити, щоб правила політики насправді виконувались з метою встановлення належної практики, підвищення передбачуваності та прозорості бюджетного процесу. Типові процедурні фіскальні правила включають: «ієрархічний» процес формування бюджету; вимоги до прозорості в бюджетному документі; чіткі правила внесення змін до формулювання та затвердження бюджету. Так, у Бюджетному кодексі України у ст. 20 окреслено ієрархічний порядок складання бюджету, у ст. 28 визначено порядок доступу до інформації про бюджет, у ст. 23 висвітлено порядок внесення змін до бюджету (який також відображено у ст. 160 Регламенту Верховної ради України) [6].

Таким чином, конструкція фіскальних правил зазвичай передбачає поєднання контрольованих бюджетних параметрів, а їхня імплементація − обов'язковий розвиток системи контролю за дотриманням цих правил. Запровадження фіскальних правил у фіскальний механізм інвестиційного розвитку національної економіки є новітнім трендом міжнародної практики, а їхня ефективність як інструменту досягнення цілей фіскальної політики – досить відчутною та доведеною, виходячи з емпіричного досвіду країн світу.

Література:

1. Berta D., Tóth Cs. G. Fiscal rules : MNB Handbooks. Budapest : Magyar Nemzeti Bank, 2017. 58 p.
2. Burger Ph., Marinkov M. Fiscal rules and regime-dependent fiscal reaction functions: The South African case. *OECD Journal on Budgeting*. 2012. Vol. 12/1. P. 79–107.
3. Винниченко Н. В. Оцінка впливу фіскальних правил на бюджетний процес. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. № 27. Ч. 2. С. 93–96.
4. Berganza J. C. Fiscal rules in Latin America: a survey. Madrid : Banco de España, 2012. 41 p.
5. Sharma N., Strauss T. Special fiscal institutions for resource-rich developing economies. The state of the debate and implications for policy and practice. London : Overseas Development Institute, 2013. 38 p.
6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI. Дата оновлення: 28.08.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення: 12.09.2020).

Скрипник Г. О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету
біоресурсів і природокористування України
Зайцева К. С.
магістр
Національного університету
біоресурсів і природокористування України

ЛІЗИНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

На сьогодні в Україні дуже гостро постає питання вчасного технологічного розвитку підприємств з метою їх стабільної роботи і, як результат, покращення сталого розвитку країни шляхом правомірного використання новітнього обладнання та інших активів, придбаних у лізинг.

Лізинг, як фінансовий інструмент дає можливість швидко долучатися до технологічних новацій та обладнання для суб'єктів господарювання з обмеженими фінансовими ресурсами. Він ефективно розвиває виробництво та активізує інвестиційний процес в країні, сприяє оновленню застарілої матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання, отриманню ними доступу до найновішої техніки і сучасних технологій за порівняно невисоку ціну, розвитку малих та середніх підприємств. Тому, розвиток цієї фінансової послуги на фінансовому ринку України є необхідним та актуальним.

Основні теоретичні і методологічні положення, пов'язані з розкриттям сутності й змісту лізингових відносин, його поняття та видів, взаємовідносин між учасниками лізингової діяльності, розвитку лізингу в Україні досліджувалися у працях таких науковців: Л. Беновської, В. Вітлінський, В. Горемикіна, О. Грищенко, А. Драбовський, О. Кузьміна, Н. Лісовської, С. Лукаш, В. Міщенка, Я. Онищук, В. Черненко, Р. Саблука, Д. Скляра та інших.

Відповідно до Закону України «Про лізинг» лізинг – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних або позикових коштів і полягає у наданні лізингодавцем виключного користування протягом певного періоду орендарю майна, що належить орендодавцю або набувається його від імені та за згодою з орендарем у відповідного продавця майна, за умови сплати орендарем періодичних орендних платежів [1].

В Україні можливе впровадження лише двох видів лізингу – фінансового та оперативного та трьох форм лізингу – зворотного, пайового та міжнародного.

Станом на 31.12.2019 р. право на надання послуг фінансового лізингу мають 113 юридичних осіб – лізингодавців та 439 фінансових компаній. Всього до Переліку юридичних осіб, які перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг і мають право на надання послуг, віднесено 157 юридичних осіб – лізингодавців.

Протягом 2019 року фінансовими компаніями та юридичними особами укладено 15488 договорів фінансового лізингу на суму 26244,7 млн. грн. Станом на 31.12.2019 р. вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 19600,4 млн. грн., а вартість чинних договорів фінансового лізингу – 29007,3 млн. грн. [2].

Сьогодні на відміну від банківського кредиту, що став менш доступний як для юридичних, так і фізичних осіб, вітчизняний ринок надання лізингових послуг активно розвивається та демонструє зростання. Лізинг виступає єдиним ресурсом довгострокового фінансування в країні, відсоткові ставки лізингових компаній з 2015 р. знизилися, що зробило його ще більш привабливішим.

Протягом 2019 року 93,9% усіх послуг фінансового лізингу надано юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (табл. 1).

Таблиця 1

Вартість договорів фінансового лізингу та їх кількість, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями за звітний період [2]

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період, (млн. грн.)		Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
2016	9 755	67,3	9 122	38
2017	12 814,2	153,4	7 699	53
2018	21 519,3	673,8	8 739	1584
2019	24 647,8	1 596,9	13 363	3 125

При тому частка 20 найбільших юридичних осіб – лізингодавців становить 93,4%. Найбільша кількість договорів фінансового лізингу укладена фінансовими компаніями та юридичними особами припадала на 2019 р. і склала 16488 договори, на суму 26244,7 млн. грн.

Оцінюючи перспективу розвитку лізингових послуг, проаналізуємо структуру укладених договорів у розрізі галузей (табл. 2).

Станом на 31.12.2019 р. найбільшими лізингоотримувачами є (рис. 2): транспортна галузь, вартість договорів становить 6536,3 млн. грн., відбулося зменшення порівняно з 2018 роком на 5,6% (389,4 млн. грн.);

сільське господарство, вартість договорів становить 5812,0 млн. грн., відбулося зростання порівняно з 2018 роком на 9,2% (491,8 млн. грн.); сфера послуг, вартість договорів становить 1935,2 млн. грн., відбулося зростання порівняно з 2018 на 16,5% (273,9 млн. грн.); будівництво, вартість договорів становить 1206,6 млн. грн., відбулося зростання порівняно з 2018 на 0,7% (7,9 млн. грн.) [2].

Таблиця 2

Вартість договорів фінансового лізингу, діючих на кінець звітного періоду, за галузями, млн. грн. [2]

Назва галузі	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Темпи приросту (2019 /2018)	
			Абсолютний	%
Будівництво	1198,7	1206,6	7,9	0,7
Добувна промисловість	822,4	865,3	42,9	5,2
Легка промисловість	5,7	10,0	4,3	75,4
Машинобудування	245,9	256,5	10,6	4,3
Металургія	1017	557,2	-459,8	-45,2
Сільське господарство	5320,2	5812,0	491,8	9,2
Сфера послуг	1661,3	1935,2	273,9	16,5
Транспорт	6925,7	6536,3	-389,4	-5,6
Харчова промисловість	617,1	1155,8	538,7	87,3
Хімічна промисловість	155,1	132,4	-22,7	-14,6
Медичне обслуговування	119,5	116,5	-3,0	-2,5
Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	108,3	156,0	47,7	44,0
Переробна промисловість	94,0	687,2	593,2	631,1
Інше	6922,5	9580,3	2644,8	38,1
Всього	**25213,4**	**29007,3**	**3780,9**	**15,0**

На відміну від європейських країн, де найбільш популярною для лізингу є нерухомість, в Україні найбільшими споживачами лізингових послуг є транспортна галузь, сільське господарство, сфера послуг, будівництво. Цьому сприяє досить потужний попит на легковий та комерційний транспорт, зростання привабливості аграрного бізнесу для фінансових структур завдяки збільшенню його прибутковості, а також висока ліквідність предмету лізингу.

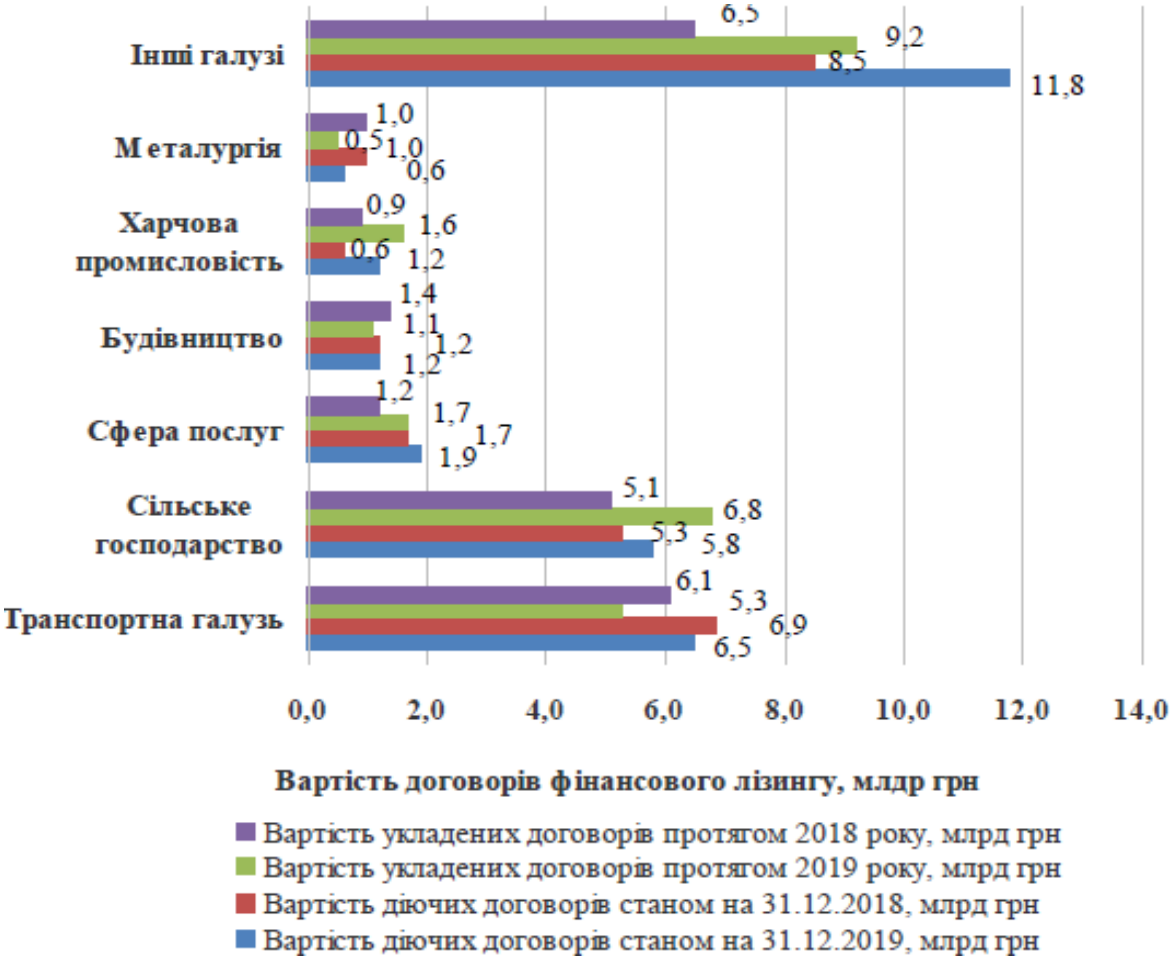

Рис. 2. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за лізинготримувачами (в розрізі галузі економіки) [2]

Основними напрямами покращення ситуації на ринку фінансових послуг є: удосконалення законодавчої бази та її гармонізація з міжнародними нормами; зниження вартості кредитних ресурсів, які б не перевищували 20% річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій; зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договору лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди; сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг; розвиток системи гарантій і страхування предметів лізингу; розробка комплексу заходів для збільшення іноземних інвестицій; посилення зацікавленості банків через систему пільг у довгостроковому кредитуванні лізингових угод; створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на наданні лізингових послуг для підтримки діяльності стартапів та малих підприємств; формування бази даних про попит і пропозицію на обладнання, транспорт та устаткування для покращення пропозиції лізингу [3, с. 67].

Отже, можна зробити висновок, на сьогоднішній день ринок лізингу в Україні перебуває на стадії становлення, очевидним є збільшення обсягів лізингових операцій, найбільше користуються лізингом дві

галузі транспортна та сільське господарство. Великий потенціал мають: інформаційні технології, медицина (медичне обладнання), нерухомість, інфраструктура, логістика, переробка відходів, альтернативна та відновлювальна енергетика. Для швидкого розвитку лізингу необхідно розробити систему заходів щодо створення державних програм підтримки лізингової діяльності, симулювання розвитку інфраструктури ринку, підвищення рівня кваліфікації персоналу, формування сприятливої нормативно-законодавчої бази. Це дозволить ефективно використовувати можливості підприємства та залучати зовнішні ресурси для покращення діяльності.

Література:

1. Закон України «Про лізинг» № 01-8/104 від 23.03.1998 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua

2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: www.nfp.gov.ua

3. Драбовський А.Г. Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 3. С. 65–72. URL: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/721.pdf

Скрипник Г. О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету
біоресурсів і природокористування України
Туренок Л. В.
студент
Національного університету
біоресурсів і природокористування України

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аграрний сектор є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей України для іноземних інвесторів. Експорт сільськогосподарських культур в Україні постійно зростає. За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, наша країна входить до п’ятірки країн-лідерів з експорту аграрної продукції та займає 10–12 % світового ринку з різних аграрних культур [1].

Інвестування в аграрний сектор має певні відмінності від інших видів інвестицій. Сільське господарство є залежним від багатьох природних чинників, має чітко виражений циклічний характер та розвивається не так швидко, в порівнянні з промисловістю та сферою надання послуг. Хоча зазвичай вкладені інвестиції захищаються резервними фондами,

що створюються на випадок стихійного лиха, засухи, але реальний фінансовий результат відображається вже в кінці року. Звичайно, це все впливає на кількість іноземних інвесторів в даній галузі.

Треба зауважити, що український аграрний сектор має недооцінений виробничий та експортний потенціал, який може зробити значний внесок в економічне зростання держави в цілому і розвиток сільської місцевості зокрема. За розрахунками експертів Світового банку, 30-відсоткове підвищення продуктивності в сільському господарстві може сприяти зростанню валового внутрішнього продукту України на 4 відсотки за п'ять років і на 12,5 відсотка протягом 10 років.

За останнє десятиліття виробництво сільськогосподарської продукції зросло, проте загальний рівень продуктивності аграрного сектору відстає від країн-партнерів. Частка аграрного сектору в інвестиційному портфелі інвесторів в Україні залишається найменшою у порівнянні з торгівлею, будівництвом та промисловістю, а за останні роки спостерігається її зростання на 13,7% у 2018 році в порівнянні з 2015 роком (табл.1), аграрна галузь не втрачає свого авторитету серед інвесторів.

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України та частка сільського, лісового та рибного господарства у загальному обсязі інвестицій

Показники	Обсяги на 1 січня					Відхилення 2019 р. у % від 2015 р.
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	
Усього прямих інвестицій, млн. дол. США	38356,8	32122,5	31230,3	31606,4	32911,0	85,8
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. дол. США	617,0	502,2	586,2	578,6	542,0	87,8
Частка сільського, лісового та рибного господарства у загальному обсязі ПІІ, %	1,61	1,56	1,88	1,83	1,51	93,7

Джерело: сформовано на основі даних Державної служби статистики України [2]

За даними таблиці 1 бачимо, зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій станом на 1 січня 2019 р. в порівнянні з 2015 р. на 85,8%, в сільське господарство на 87,8%. У січні–березні 2020 року обсяг вкладень у сільському господарстві, мисливстві та надання пов'язаних з ними послуг, зменшився у порівнянні з показником аналогічного періоду минулого року на 35% – до 7 млрд грн. Скорочення інвестицій в аграрний сектор економіки на 35,3%, яке відбулося за три місяці 2020 року – це один з найбільших спадів капіталовкладень за останні 5 років після початку військових дій на сході України й тимчасової втрати територій АР Крим, частини Донецької й Луганської областей.

Найбільше зниження обсягів інвестицій в агропромисловій сфері, за даними релізу, зафіксовано у сфері лісового господарства та лісозаготівлі. У порівнянні з першим кварталом 2019 року капіталовкладення зменшилися на 67,1% – до 33,5 млн грн. Таку динаміку можна було б пов'язати з карантинними обмеженнями, які запровадив уряд через пандемію коронавірусу. Однак спад інвестиційного забезпечення стався ще раніше – у 2019 році. Він є наслідком непослідовної та недосконалої інвестиційної політики держави в аграрній сфері, у якій переважають засади залишкового виділення бюджетних коштів на інвестиційні заходи в сільському господарстві.

Для поліпшення інвестиційного забезпечення сільського господарства державі слід сконцентрувати зусилля на реалізації заходів щодо підвищення ефективності діяльності агропідприємств та створення дієвого механізму державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Загальні капітальні інвестиції в національну економіку держави становили лише 76,9 млрд грн, що на 29% менше показника в 108,3 млрд грн за відповідний період минулого року.

Основні проблеми, що перешкоджають ефективному залученні іноземних інвестицій в аграрний сектор України:

1. Відсутня своя система оцінки інвестиційного клімату країни та її окремих регіонів. На сьогоднішній день для спостереження загальної картини стану бізнес-клімату в Україні підприємці орієнтуються на міжнародний рейтинг Doing Business та індекс інвестиційної привабливості (International Business Compass). Дані показники були запроваджені Гамбурзьким інститутом світової економіки. Вони є комплексними і вимірюються один раз на рік, а враховуючи сезонність аграрного сектору, для повної картини стану інвестиційного клімату в Україні цього недостатньо.

2. Закритість ринку землі. Відповідно до сучасного законодавства в Україні діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. Тобто для іноземних компаній єдина можливість взяти участь у формуванні аграрного ринку в Україні – це укладання договору

оренди земельної ділянки (найдовший строк дії такого договору – 50 років). Таке суттєве обмеження дещо призупиняє темпи розвитку аграрного сектору економіки України і потребує реформування та осучаснення.

3. Політична та податкова нестабільність.

4. Відсутність дієвої системи страхування: недостатньо розвинені механізми державного страхування іноземних інвестицій.

5. Високий рівень темпу інфляції в країні.

6. Ненадійність банківської системи.

Ці фактори негативно впливають на інтенсивність залучення іноземних інвестицій до аграрного сектору економіки України, а тому потребують найшвидшого вирішення з боку державних органів.

Сільське господарство з урахуванням свого природного, ресурсного потенціалу та залучених інвестицій зможе сприяти активному розвитку виробництва продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості з доданою вартістю, досягненню виробниками світових стандартів якості продукції та технологій виробництва.

Забезпечення створення сприятливих умов для інвесторів та подальшого розвитку сільського господарства з урахуванням різних викликів, зокрема пов'язаних із зміною клімату, потребує визначення стратегії, яка базуватиметься на принципах прозорості, узгодженості та недискримінації, що дасть змогу підвищити рівень довіри інвесторів.

Реалізація Стратегії сприятиме досягненню Україною цілей, визначених Порядком денним сталого розвитку на період до 2030 року, ухваленим на саміті сталого розвитку, що проходив 25 вересня 2015 року в м. Нью-Йорку, таких як подолання голоду, забезпечення національної продовольчої безпеки, поліпшення якості харчування, сприяння розвитку сільського господарства, поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості населення в аграрному секторі [3].

Метою Стратегії є вдосконалення організаційно-економічних та правових умов для сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство (зокрема в рамках спільного з Міжнародним банком реконструкції та розвитку системного проекту «Програма прискорення приватних інвестицій у сільське господарство України»), що дасть змогу збільшити експорт сільськогосподарської продукції, забезпечити національну продовольчу безпеку та стійке економічно ефективне та екологічно збалансоване зростання аграрної галузі.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/

3. Про схвалення Стратегії сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року / Розпорядження Кабміну України від 5.07.2019 р. № 595-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80#Text

Стеценко Л. О.
магістрант
Сумського національного аграрного університету
Рибіна Л. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського національного аграрного університету

РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Одним з напрямків реформування системи охорони здоров'я в Україні є реформування механізму фінансування медичних закладів, тобто забезпечення фінансового захисту від надмірних витрат «з власної кишені» шляхом підвищення ефективності, модернізації пострадянської системи надання медичних послуг та покращення доступу якісного медичного обслуговування [1]. Так у 2018 році з власних кишень українці заплатили за медичні послуги і ліки на 55,5% більше, ніж в 2016 році (87,1 млрд. грн.) та на 26,4 % більше ніж в 2017 році (109,1 млрд. грн.) [2].

Внаслідок недостатнього фінансування системи охорони здоров'я знижується якість надання медичної допомоги населенню України, зменшується кількість висококваліфікованих лікарів через їх виїзд в інші країни, де механізм оплати медичних послуг хоча б наближається до оптимального. Оптимальним вважається такий фінансовий механізм, завдяки якому досягається ефективне використання фінансових ресурсів, забезпечення доступної і високоякісної медичної допомоги, свобода вибору для пацієнтів, професійна незалежність лікаря і, насамперед, профілактична спрямованість охорони здоров'я [3].

Фінансове забезпечення охорони здоров'я в провідних країнах світу здійснюється з різних джерел, основними серед яких виділяють: центральний бюджет, кошти юридичних осіб і заощадження населення. В цілому основна модель фінансування системи охорони здоров'я країни історично формується під впливом системи економічних, політичних, морально-етичних та інших відносин, що склались в країні. З врахуванням вище названих джерел фінансування, виділяють такі моделі:

– державна (обов'язкова), яка заснована на беверіджській концепції (фінансування за рахунок загального оподаткування, контроль з боку парламенту, управління державними органами влади, однакова доступність медичної допомоги для всіх громадян);

– бюджетно-страхова, яка заснована на бісмарківської концепції (фінансування за рахунок системи страхування під контролем держави);

– приватно – підприємницька, в основі якої лежить ринок медичних послуг (приватне страхування), доповнений державними програми медичного обслуговування бідних верств населення і пенсіонерів.

Протягом 2012–2017 років загальні видатки на охорону здоров'я в Україні в середньому становили 7,7% ВВП на рік (приблизно 4,1% за рахунок державного бюджету та приблизно 3,6% за рахунок приватного сектору, переважно видатків домогосподарств), що насправді не сильно відрізняється від загальносвітового та європейського тренду. У Європейському регіоні загальні видатки на охорону здоров'я складають 8,9%, а у світі в цілому – 8,6%. Проте через низький рівень ВВП, цей показник у витратах на душу населення складає лише близько $200, що значно нижче, ніж $3 340 в середньому по ЄС, що також включає в себе Польщу – $809, Болгарію – $612 і Румунію – $476 [4].

В Україні на сьогодні існує система фінансування медичного забезпечення, заснована на перерозподілі органами державної влади та місцевого самоврядування податкових надходжень на користь медичного забезпечення. При цьому близько 80% обсягів державного фінансування охорони здоров'я в Україні – це саме кошти місцевих бюджетів. Тому основний тягар фінансового забезпечення медицини лягає на плечі місцевих бюджетів, яким делеговані повноваження фінансового забезпечення громадського здоров'я, зокрема на профілактику захворювань та заохочення до здорового способу життя і потребує відповідного реформування.

Зокрема, реалізація стратегії розвитку комунальних медичних закладів Сумської міської ради передбачає дотримання принципів, які відображають комплексний, сталий та якісно-орієнтований підхід реформування медичної сфери:

– центром уваги в системі надання послуг і управління медичним закладом є пацієнти;

– медичні послуги базуються на міжнародних стандартах;

– персонал на всіх рівнях розглядається як найбільший актив медичного закладу;

– ефективність використання фінансових ресурсів є ключовим принципом управління медичного закладу;

– діяльність медичного закладу заснована на прозорості фінансових потоків та відсутності корупції.

Однією із задач досягнення стратегії розвитку медичних закладів на місцевому рівні є підвищення ефективності фінансового менеджменту, орієнтованого на залучення ресурсів з різних джерел. Для її вирішення виникає негідність у провадженні таких заходів:

1) проведення аналізу фінансових результатів роботи медичного закладу і структурних підрозділів, склад витрат, пов'язаних з наданням медичної допомоги, адміністративних та господарських витрат;

2) визначення реальних потреб у фінансових ресурсів для роботи медичного закладу та очікувані джерела фінансування;

3) розробка системи фінансових та економічних показників діяльності медичного закладу;

4) уніфікація переліку медичних і супутніх послуг, механізм їх надання, планування і обліку;

5) запровадження прозорої цінової політики в частині надання платних послуг, передбачених законодавством;

6) оптимізація адміністративних та інших витрат структурних підрозділів, у першу чергу, безпосередньо не пов'язані з наданням медичної допомоги;

7) створення постійно діючої робочої групи та/або визначення фахівців, відповідальних за розроблення проектів та заявок (аплікаційних форм) для залучення фінансування; започаткування системної співпраці з цих питань з міською радою та іншими зацікавленими сторонами;

8) розробка програми фінансування медичного закладу з альтернативних джерел, у т.ч. за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, проектів міжнародної технічної допомоги, грантових програм, бізнесу та інших джерел.

Література:

1. Україна: огляд реформи фінансування системи охорони здоров'я 2016–2019. Спільний звіт ВООЗ та Світового банку. URL: https://www.euro.who.int/-data/assets/pdf_file/

2. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 29.08.2019 «Про фінансове забезпечення охорони здоров'я та загальнообов'язкове медичне страхування в Україні» URL: https://ips.ligazakon.net/document/GI00215A?an=2

3. Загорський В.С., Лободіна З.М., Лопушняк Г.С. Управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я : монографія. Львів : ЛРІДУ НАД. 2010. 276 с.

4. МОЗ України: Що було, є і буде. URL: https://moz.gov.ua/uploads/2/13773-transition_book_healthcare.pdf

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

Анісенко М. Г.
студентка
Херсонського національного технічного університету
Федорова Н. Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету

ВРЕГУЛЮВАННЯ ПИТАНЬ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОГРОВАНОСТІ ІНСТРУМЕНТАРІЄМ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Упродовж декількох останніх років світова економіка зазнала потужних ударів фінансово-економічної кризи, спровокованої серйозними прорахунками в іпотечному кредитуванні, надмірному виділенні кредитів на споживчі цілі, перенасиченням споживчого ринку, перенесенням виробництва у країни з дешевою робочою силою, що спричинило деіндустріалізацію США та країн Європи з наступним зростанням безробіття, а також спекулятивними операціями на ринку нерухомості. Саме питання зовнішньої заборгованості в міжнародній економічній діяльності набули особливої актуальності впродовж останнього десятиліття, а проблематика підвищення ефективності зовнішніх запозичень та врегулювання зовнішніх боргів особливо загострилася під впливом світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр. та до сьогодні зберігає свою актуальність Для її вирішення як на рівні країн, так і на рівні міжнародних організацій застосовується система механізмів та інструментів впливу, серед яких особлива роль належить економічній дипломатії [1].

Незважаючи на критичну потребу української економіки у виробничому капіталі, інституційний розвиток ринку капіталу вже упродовж багатьох років залишається фактично в зародковому стані. Необхідно зазначити, що одним із визначальних напрямів забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності країни є орієнтація економічної дипломатії на основні вектори економічних та політичних пріоритетів, а також обов'язкове узгодження зі стратегічною метою зовнішньоекономічної політики держави. Засобами економічної дипломатії забезпечується супровід зовнішнього боргу країни від пошуку та домовленості з кредиторами до його погашення. Як свідчить практика,

необхідно докладати вагомих зусиль щодо врегулювання виникаючих проблем, ліквідації вузьких місць, усунення протиріч між сторонами (кредиторами та позичальниками) в процесі використання зовнішніх запозичень.

Раціональне використання зовнішніх ресурсів не лише забезпечує додаткове фінансування економіки, але й сприяє активізації реформ, пожвавленню економічної діяльності, відновленню обороноздатності країни. Тому питання щодо залучення зовнішніх державних позик та управління зовнішнім державним боргом є особливо важливим для формування ефективної фінансової політики країни. Необхідно звернутись до визначення зовнішнього боргу як об'єкта економічної дипломатії, його складових, обсягів та структури. Варто зауважити, що зовнішні запозичення та зовнішній борг безпосередньо пов'язані з міжнародним рухом капіталу та інвестиціями, які супроводжуються, з одного боку, інвестиційними вкладеннями в економіку країни, з іншого – відпливом капіталу, а іноді і його втечею з країни. Разом з тим не всі зовнішні запозичення трансформуються в інвестиції, частина з них використовується для фінансування соціальних програм та заходів, частина – для тимчасового закриття фінансових «провалів», погашення раніше отриманих позик та покриття бюджетного дефіциту. Розглядаючи зовнішню заборгованість країни, необхідно розрізняти зовнішній державний борг, зовнішній гарантований державою борг та валовий зовнішній борг.

Зовнішній державний борг – заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни. За джерелами надходження ця заборгованість складається із:

- заборгованості за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями економічного розвитку;
- заборгованості за позиками, наданими закордонними органами управління;
- заборгованості за позиками, наданими іноземними комерційними банками;
- заборгованості, що не віднесена до інших категорій.

Кредиторами держави можуть бути міжнародні валютно-фінансові організації, регіональні банки економічного розвитку: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Лондонський клуб кредиторів, Паризький клуб та інші [2].

До складу валового зовнішнього боргу країни, в тому числі України, включаються всі види заборгованості її резидентів перед нерезидентами, які класифікуються за наступними секторами економіки:

- сектор загального державного управління;
- органи грошово-кредитного регулювання;
- банки;
- інші сектори.

Крім того всі види заборгованості поділяються за термінами погашення (короткострокові та довгострокові), а також за фінан-совими інструментами (боргові цінні папери, торгові кредити, валюта, депозити, інші боргові зобов'язання та міжфірмові борги – прямі інвестиції).

Складові дипломатичного супроводу у сфері державного боргу повинні охоплювати весь комплекс необхідного інструментарію, зокрема:

- інформаційно-аналітичне забезпечення уповноважених представни-ків з боку держави-боржника банківських установ та суб'єктів бізнесу;
- організаційно-підготовчі заходи до проведення переговорів, здійснення необхідних попередніх консультацій;
- безпосереднє проведення переговорів;
- здійснення оцінки макропоказників позичальника, в тому числі щодо платоспроможності, ліквідності, напрямів використання боргу, його впливу на національну й економічну безпеку країни.

Саме у міжнародній практиці періодично виникають ситуації, коли країна виявляється неспроможною погасити всю суму заборгованості або її частину. В таких випадках включаються у дію уповноважені державою представники економічної дипломатії із завданням досягнути домовленості про реструктуризацію боргу, його капіталізацію або конверсію [3].

У взаємодії уповноважених державних інституцій та представників економічної дипломатії щодо управління державним боргом, особливо в частині його зовнішньої складової, необхідно брати до уваги такі головні правила формування та управління зовнішньою заборгованістю України:

- врегулювання зовнішньої заборгованості повинно мати системний характер і здійснюватись у межах загальної фінансової стратегії держави;
- залучення зовнішніх запозичень має здійснюватись тільки з метою структурного реформування економіки України (в інших випадках використання коштів для оперативних або «разових» завдань призведе тільки до короткочасного ефекту і в подальшому матиме ще більший негативний результат);
- пріоритет слід надавати залученню інвестиційних ресурсів;
- з метою мінімізації зовнішнього впливу на державу з боку кредиторів доцільно диверсифікувати джерела залучення зовнішніх запозичень і кредиторів;

– потенціал державної управлінської системи необхідно спрямувати на оптимізацію характеру витрачання державних коштів, контролю за їх раціональністю.

З урахуванням таких засад державна політика оптимізації, врегулювання та своєчасного погашення зовнішньої заборгованості як однієї зі складових забезпечення економічної незалежності України буде приносити бажаний позитивний результат.

Література:

1. Фліссак К. Вплив економічної дипломатії на врегулювання зовнішньої заборгованості держави. *Світ фінансів*, 2013. Вип. 1. С. 103–113.
2. Державний борг України [2020]. Мінфін. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/
3. Економічна дипломатія (Конспект лекцій). URL: https://core.ac.uk/download/pdf/161835547.pdf

Македон В. В.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
Фесенко М. М.
магістр
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РИНКАХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Зі стрімким поширенням процесів глобалізації в світовому господарстві роль транспорту залишається незмінно високою. В системі міжнародних економічних відносин транспорт займає особливе місце – виступає технічним чинником, зміцнюючи зв'язки між найвіддаленішими куточками планети. Однак розвиток міжнародних транспортних перевезень неможливий без правил, що їх регулюють. Ці правила, з одного боку, мають бути справедливими і визнаватися світовою спільнотою, а з іншого – забезпечувати інтереси окремих країн і транспортних компаній. Правове регулювання на ринках транспортних перевезень характеризується системністю, взаємозалежністю і підпорядкованістю, та має трирівневу систему: національного, регіонального та міжнародного рівнів (рис. 1).

На національному рівні транспортні перевезення регулюються законами та нормами національного права. Законодавство країн відіграє значну роль в регулюванні міжнародних транспортних перевезень через наступні причини:

– недоліки у нормах міжнародного права, які можна усунути лише шляхом використання національного права окремих країн;

– деякі договірні умови перевезення неможливо уніфікувати (наприклад, правила прийому і видачі багажу), і тому вони знаходяться під контролем національного права;

– міжнародні угоди і конвенції передбачають встановлення, в межах внутрішнього законодавства, спеціальних норм, що відобра-жають особливості міжнародних перевезень і відповідають інтересам конкретних країн [5].

Рис. 1. Види регулювання міжнародних транспортних перевезень [3; 5]

Державне регулювання транспортних перевезень передбачено для всіх видів транспорту. Його основним завданням виступає організаційне забезпечення подальшого розвитку та удосконалення діяльності транспорту країни і сприяння більш повному задоволенню матеріальних і культурних потреб суспільства [1].

Особливістю регулювання транспортних перевезень на міжна-родному рівні є те, що основні питання перевезень встановлюються в міжнародних угодах (транспортних конвенціях), що містять уніфіковані норми, які однозначно визначають умови міжнародних перевезень. В даному випадку основними суб'єктами є міжнародні організації (універсальні і спеціалізовані), які впливають на розвиток глобального транспортного ринку в цілому. Взаємодія держав на міжнародному рівні регулювання в рамках універсальних і спеціалізованих міжнародних організацій дозволяє усувати проблеми, вирішити які неможливо на регіональному і національному рівнях.

За ознакою кількості сторін правове регулювання міжнародних транспортних перевезень може бути:

– багатостороннім у разі регулювання багатосторонніми міжна-родними договорами залежно від виду транспорту;

– двостороннім у разі регулювання двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту;

– одностороннім (національне законодавство) – це національні нормативно-правові акти щодо міжнародних перевезень [4].

Кожен вид транспорту має свої особливості, які в першу чергу стосуються технічної і комерційної експлуатації. Неможливо створити єдину правову норму, яка б відображала і враховувала специфіку одночасно двох та більше видів транспорту. Тому за предметом договору регулювання транспортних перевезень розрізняють відповідно до їх видів. При цьому важливу роль відіграють міжнародні транспортні угоди і конвенції, розроблені для кожного виду транспорту окремо, хоча останніми роками впроваджуються уніфіковані нормативні акти [2].

Відповідно до загальноприйнятого принципу систематизації міжнародних правил за об'єктом регулювання угоди та конвенції поділяються на сім груп:

– перша група – угоди про загальні принципи діяльності окремих видів транспорту. Вони містять правові основи сполучень та техніко-технологічні вимоги здійснення перевезень;

– друга група – угоди стосовно організації міжнародного сполучення. В основному вони є двосторонніми, тобто складаються між двома країнами, та містять основи організаційно-правового характеру, без яких неможливо здійснювати перевезення в міжнародному сполученні. Сторони угод встановлюють для конкретного типу транспорту порядок здійснення перевезень та операцій, що з ними пов'язані: маршрути перевезень; регулярні лінії і перевізників, що працюють на них; умови розрахунків; процедури дотримання різного роду формальностей (пограничних, митних, санітарних тощо); порядок стягування податків і зборів тощо;

– третя група угод є основною – угоди і конвенції, що відносяться до міжнародного приватного права. Кожен з міжнародних договорів встановлює порядок складання та виконання договору міжнародного перевезення на окремому типі транспорту та в змішаному сполученні;

– четверта група – угоди про тарифи на перевезення, які містять не лише правила встановлення тарифів, конкретні ставки провізних платежів, зборів і штрафів, але і правила перевезень, що не відображені в міжнародних угодах та конвенціях [9];

– п'ята група – угоди, які містить норми, розроблені для полегшення перевезень. Угоди укладаються у вигляді двосторонніх міжурядових договорів, містять норми, що скасовують митні формальності, або спрощені процедури огляду і оформлення документів. Крім того, країни домовляються про пільгові режими оподаткування та спільне використання транспортних засобів та устаткування;

– шоста група – угоди, що регламентують специфічні аспекти транспортної діяльності;

– сьома група – угоди правоохоронного характеру. Інтенсифікація транспортної діяльності вимушує світову спільноту приймати заходи, направлені на захист довкілля, учасників транспортного процесу, третіх осіб.

Отже, міжнародне регулювання на ринках транспортних перевезень є складним процесом і здійснюється на трьох рівнях – національному, регіональному, міжнародному, кожен з яких відіграє важливу роль, оскільки охоплює різні аспекти діяльності. Національний рівень – це рівень окремої країни, тому ефективність регулювання залежить від державних транспортних інститутів, їх систем контролю та рівня санкцій за порушення встановлених норм. Регіональний рівень охоплює групи країн, які формують спільну транспортну політику для всього регіону. Міжнародний рівень регулювання встановлює норми, принципи, стандарти, які поширюються на весь міжнародний транс-портний простір, і є обов'язковими для виконання.

Література:

1. Брайковська А. Дослідження особливостей формування ринку транспортних послуг як середовища функціонування підприємств транспорту. *Економіст.* 2012. № 9. С. 50–54.

2. Подвальна Г.В. Передумови формування попиту на транспортні послуги. Экономика и управление предприятиями. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 1/6 (21). С. 42–46.

3. Гайворонський В.М. Міжнародне приватне право : Навчальний посібник. Київ : Юрінком Інтер, 2007. 366 с.

4. Діковська І. Види міжнародних перевезень: нормативний і доктринальний підходи. *Юридичні науки.* 2011. № 88. С. 54–57.

5. Надтока О.Ф., Топузов О.М. Світова транспортна система. Київ : УОВЦ «Оріон», 2017. 208 с.

Медведовський Д. Г.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ ДОКУМЕНТІВ ІЗ РОЗВИТКОМ ТЕХНОЛОГІЇ 5G

Світові фінансові кризи довели суспільству, наскільки важливими є інтернет-послуги та 5G. Кожна поточна криза доводить факт того, що без інновацій у фінансовій галузі збереження процесу фінансового

розвитку є неможливим. Саме тому варто зосередити увагу над розвитком новітніх технологій, у тому числі і телекомунікаційних.

Конвергентна еволюція змушує суспільство працювати над розробкою новітніх та удосконаленням наявних хмарних технологій. Виходячи з того, що фінансові документи обертаються, здебільшого, за допомогою хмарних технологій, на нашу думку, необхідно зосередити увагу саме на розвитку інноваційних фінансових і телекомунікаційних технологій.

Переходячи до інноваційних фінансових технологій треба виділити факт того, що суспільство вже сьогодні користується на внутрішніх ринках глобальними технологіями. З огляду на те, що більшість технологій пов'язані із телекомунікаціями, можливо припустити те, що фінансові документи зможуть повністю інтегруватися у різні технології [1]. Зазначимо, що розвиток технології 5G передбачає можливість імплементації інноваційної технології штучного інтелекту, запропоновану науковцями до цього [2].

У свою чергу, ми пропонуємо акцентувати увагу на розвитку наступних поколінь телекомунікацій. Трансформація фінансових документів в інноваційно-фінансових технологіях може стати одним із чинників для розвитку макро-глобального фінансового web-середовища. З нашого огляду, необхідно звернути увагу і на інноваційні фінансові технології. Однією з них є технологія «фінансового контент-менеджменту», запропонована нами до цього [3]. Використання такої технології зможе активно впливати і на розвиток телекомунікацій у цілому. Зазначимо, що фінансовий контент-менеджмент у цифровій економіці відіграє у собі систему принципів, методів і форм контролю щодо аналізу і збору інформації. Тому, видозмінення цифрових фінансових документів можливе із розвитком наступних поколінь телекомунікаційних технологій.

В умовах розвитку міжнародних економічних відносин, обробка цифрових фінансових документів повинна бути швидкою та гнучкою. Навіть, якщо необхідно передавати і оброблювати великі масиви даних, то саме за допомогою інноваційних форм у вигляді новітніх телеко-мунікацій це буде зробити набагато легше. Вже сьогодні безліч країн застосовує супутникові обчислювальні технології для обробки масиву даних. У розрізі того, що торгівля є однією із активних форм обміну товару і послуг, з розвитком цифрової економіки вона набере ще більш активну фазу. Тому, обробка фінансових документів є неминучою процедурою, а з нею і розвиток технології, яка буде охоплювати це явище.

Ми вважаємо, що майбутнє цифрової економіки дуже сильно залежить саме від цифрової торгівлі. Важливо розробити платформи, які будуть пов'язані із телекомунікаційною галуззю. Крім того, так як

технологія 5G буде пов’язана технологією «device-to-device», ми вважаємо, слід розглянути і можливість створення масштабного web-майданчику, який буде синхронізований із цифровими додатками. А так, як цифрові фінансові документи вже зараз оброблюються у мобільних додатках, трансформація цього є неминучою. Постає питання щодо технології, яка буде використовуватися для цього. Ми вважаємо, взаємозв’язок між технологією «фінансового контент-менеджменту» і технологією 5G можливо знайти і пов’язати.

У розрізі цього можна розглянути і міжнародні цифрові відносини, адже існує сьогодні безліч платформ і веб-майданчиків, які працюють за національними ознаками. Вважаємо, що елементи цифрової економіки наявні саме у фінансових документах, а платформа їх використання може розроблена науковцями у майбутньому.

Література:

1. Міністерство та комітет цифрової трансформації України. URL: https://thedigital.gov.ua/

2. EU looks to fast 5G, supercomputers to boost virus-hit economy. URL: https://www.reuters.com/article/us-eu-digital/eu-looks-to-fast-5g-supercomputers-to-boost-virus-hit-economy-idUSKBN26920Z

3. Медведовський Д. Фінансовий контент-менеджмент у цифровій економіці. *Наукові праці НДФІ*. 2019. № 4. С. 97–107.

Рудінська О. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інноваційної діяльності
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Доценко В. П.
магістрант
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Трансформація інноваційно-інвестиційних процесів в контексті глобалізаційних зрушень є одним з найяскравіших моментів сучасної динаміки розвитку. Цим обґрунтовується актуальність прове-дення досліджень за задекларованою тематикою.

Метою дослідження є аналіз основних чинників, що впливають на формування основних особливостей інтернаціоналізації інноваційно-інвестиційної діяльності.

Активна транснаціоналізація капіталу забезпе-чила переростання відносин регіональних світових ринків в транснаціональну систему

світового господарства, яка все більше набуває рис глобальної, з її власними закономірностями та механізмом регулювання. Інтернаціоналізація товарного обміну, мобільних факторів виробництва поступово під впливом НТП розширювалася, ускладню-валася, долаючи міждержавні та регіональні рамки. Закономірним результатом інтернаціоналізації виробництва і капіталу стає глоба-лізація світового господарства. Інтернаціоналізація і глобалізація виробництва створюють таку ситуацію, коли майже жодній країні вже не вигідно мати лише своє виробництво: окремі національні економіки (або їх сегменти) все більше інтегруються у світове господарство, прагнуть знайти в ньому свою нішу [1].

Ефективне використання інноваційного чинника стало одним з основних конкурентних переваг ТНК у XXI столітті. ТНК мають можливість використовувати таке перспективне інноваційне джерело, як науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК у країнах – реципієнтах інвестицій, створюючи стратегічні альянси, закордонні «інкубатори знань» і одночасно із цим – глобальні інноваційні мережі [2].

Поштовхом до інтернаціоналізації інноваційної діяльності трансна-ціональних корпорацій виступають відмінності між специфічними ресурсами країни та специфічними ресурсами фірми. Типовими прикладами таких ресурсів виступають національна система освіти, технологічні й організаційні можливості, комунікаційна й маркетингова інфраструктура, продуктивність праці й науково дослідницький потенціал. Для того, щоб від процесу інтернаціоналізації інноваційної діяльності вигравали як приймаюча країна, так і ТНК, на національному рівні необхідні адекватні політичні заходи, які допомагали б удосконаленню специфічного інноваційного потенціалу й поліпшенню функціонування національної інноваційної системи як механізму, на стан якого значний вплив здійснює уряд. Розміщення на своїй території іноземних науково-дослідницьких центрів є вигідним для приймаючої країни з декількох причин: інтенсифікація інноваційної діяльності (пов’язана з появою нових НДДКР лабораторій), створення нових робочих місць для висококваліфікованих спеціалістів, розвиток системи освіти за рахунок появи платоспроможного попиту на освітні послуги; формування нового класу менеджерів, що спеціалізуються на комерціалізації нововведень; збільшення припливу венчурного капіталу в країну, сприяння модернізації та укріпленню національної інноваційної системи. У той же час транснаціональна експансія в галузі НДДКР може спричинити небажані наслідки. Для залучення прямих іноземних інвестицій в НДДКР, отримання вигід та компенсації можливих витрат необхідно вирішити питання політичного й інституційного характеру, що стосуються узгодженості державних й

комерційних НДДКР, забезпечення доступу компаній до результатів діяльності державних дослідницьких установ, підвищення потенціалу місцевих підприємств. Чим більш розвинена національна інноваційна система приймаючої країни, тим більша вірогідність припливу інвестицій в НДДКР ТНК й отримання переваг від них [3].

Пандемія COVID-19 є відображенням реального рівня глобалізації світової економіки. Кризові процеси всі сфери економіки ЄС, але особливо сектор послуг – роздрібну торгівлю, туристичний, готельний, ресторанний, транспортно-логістичний бізнес та їх міжнародну складову. Унікальною стала синхронізація наступу кризових процесів за параметрами глибини, часу та змісту.

COVID-19 можливо розглядати як акселератор змін моделі європейської економіки. Деякі науковці роблять висновок про те, що основа існуючої моделі європейської економіки не зазнає суттєвих змін – міжнародний розподіл праці, заснований на оптимізації витрат (визначає цінову конкурентоздатність), буде будуватися відповідно до тенденцій, що склалися ще до початку пандемії. Але для більшості учасників ринку саме пандемія виступить акселератором та прискорить окремі тенденції, найважливішими з яких є наступні:

1) протекціонізм та захист національних ринків, який для ЄС та його країн означає обмеження доступу іноземних інвесторів, які мають пряму чи опосередковану підтримку (компанії групи GAFA Huawei та ін.) до стратегічних галузей економіки та ринку держзамовлень;

2) зростання рівня локалізації та імпортозаміщення (для країн ЄС актуальним є галузь фармацевтики);

3) процес решорінгу – повернення/переміщення виробництв (особливо в країнах Азії) в країну місцезнаходження материнської компанії у рамках процесів реіндустріалізації/стратегії «Індустрія 4.0»;

4) цифрова трансформація, яка передбачає децентралізацію та поступову автономізацію управлінських процесів; переведення робітників на дистанційну роботу; зростання об'єму інвестицій у технології штучного інтелекту та кібербезпеки («Формування цифрового майбутнього Європи» та «Європейська стратегія даних». Онлайн-бізнес зможе дещо вплинути на реальний, але не в значній мірі. Тим самим КЄС зазначив концепцію «подвійного переходу», який передбачає комплексний підхід до створення умов, що мотивують господарські суб'єкти одночасно вирішувати завдання екологічної та цифрової трансформації, які повинні забезпечити у довгостроковій перспективі збереження та зростання конкурентоздатності господарсько-політичного простору ЄС;

5) поступова екологізація економіки у рамках Європейської зеленої угоди (зміна діяльності ЄС та країн-членів до 2050 р.) та посилення промислової кооперації між країнами ЄС у сфері захисту клімату;

6) прискорення кооперації в науковій та медичній сфері з використанням новітніх технологій.

10 березня 2020 р. КЄС презентувала «Нову промислову стратегію Європи», зміст якої доповнила «Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу для стійкої та цифрової Європи», а також «Вияв та усунення бар'єрів на шляху до єдиного ринку». Реалізація саме цих положень повинна перетворити економіку та промисловість країн-членів ЄС до 2030 р. не тільки в кліматично-нейтральні та цифрові, але й найбільш конкурентоздатні. Брюссель, розраховуючи на збереження лідируючих позицій у використанні промислових даних, орієнтуючись на створення «ринків чистих технологій», де основними будуть промислові процеси з «низьким екологічним слідом» та дигітальним лідерством. У зв'язку з цим, була видана Директива ЄС про контроль за прямими інвестиціями, що розпочне діяти з 11.11.2020 р. Також Комісією були опубліковані Рекомендації, у яких вказувала всім країнам-членам ЄС про необхідність захисту стратегічних галузей та секторів, вказуючи на пріоритетну в умовах кризи пандемії мету захисту від поглинань у сфері фармацевтики та здоров'я охорони [4].

З вище вказаного можна зробити висновки про те, що в умовах глокалізації інноваційно-інвестиційні процеси ТНК зайняли ключові позиції саме завдяки формуванню інноваційно-стратегічних альянсів та інтернаціоналізації фінансового забезпечення НДДКР та трансферу технологій. У світі на сьогодні налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевших ресурсів змушує ТНК розширювати ринки для інвестування. В результаті можливо засвідчити подальше розширення міжнародного виробництва, обсяги якого в 2014 р. перевищили 36 трлн. дол. США, а обсяг активів іноземних філій ТНК зріс до рекордного значення 102 трлн. дол.

Література:

1. Сливенко О.В. Теоретичні аспекти інтернаціоналізації світового господарства. *Глобальні та національні проблеми економіки.* URL: http://global-national.in.ua/archive/5-2015/49.pdf (дата звернення: 21.09.2020).
2. Турський І.В., Сус М.М. Особливості сучасних інноваційних стратегій транснаціональних корпорацій. *Молодий вчений.* 2016. № 12.1 (40). URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/232.pdf (дата звернення: 21.09.2020).
3. Ліневич Ю.В. Теоретичний аналіз процесу інтернаціоналізації інноваційної діяльності ТНК та його впливу на економіку приймаючої країни. *«Інвестиції: практика та досвід № 22 2009. Інновації та розвиток».* URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2009/8.pdf (дата звернення: 21.09.2020).
4. COVID-19-Game charger Європейської економіки. URL: http://sg-sofia.com.ua/covid19-novij-ekonom-evropi-belov (дата звернення: 22.09.2020).

СЕКЦІЯ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Залецька І. О.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА

В інформаційному суспільстві економіка країни зазнає зміни і трансформується в економіку, засновану на інформації і знаннях, інтелектуальних інформаційних технологіях, і підтримується всесторонньо розвиненою людиною. Ці тенденції в економіці вимагають нових видів освіти, етичної компетентності й інфраструктури, що підтримує процес [1, с. 5].

Оптимізація інформаційного забезпечення підприємства має два аспекти: удосконалення властивостей експлуатації інформаційних ресурсів підприємства і створення інформаційної бази для підвищення якості управління та зниження ризиків при прийнятті управлінських рішень. Для цього передбачена наявність таких ознак, які не тільки оцінюють витрати та вигоди, а й обумовлюють використання ресурсів інформаційної системи в управлінні підприємством щоб отримувати інформацію для наочного відтворення кількісних показників динаміки їх розвитку.

У сучасному бізнесі інформація – цінний ресурс, і доступність цього ресурсу є запорукою ефективної діяльності різних служб підприємства. Однією з особливостей вдалого ведення бізнесу є отримання достовірної інформації. Необхідні актуальні дані про постачальників, клієнтів та дистриб'юторів, тому і доцільно створювати єдиний інформаційний простір підприємства. Сучасні обсяги бізнес-інформації зберігаються у сховищах даних. Доступ до бази та засоби аналітичної обробки інформації забезпечуються системами керування базами даних.

Також важливим для розвитку бізнесу є зв'язок економічної політики держави з підприємницькою активністю. Постійні правові зміни в діловій сфері стають на заваді становлення стабільного бізнес-середовища, що призводять до появлення нових даних, які створюють проблеми фахівцям і змушують залучати відповідні інструменти автоматизованої обробки інформації.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і методологічних положень до проблем формування управлінської звітності зробили провідні вітчиз-

няні та зарубіжні науковці: О.В. Осмятченко [2], Н.Й. Радіонова [3], М.І. Скрипник [4] та інші.

Основа створення інформаційної системи управління відтворена в галузевих стандартних структурах, які складаються з таких компонентів:

- *інформаційний ресурс* – дані, відомості і знання;
- *засоби інформаційної взаємодії користувачів* – програмно-технічні засоби, інформаційні технології і системи різного призначення;
- *організаційні структури* – збір, обробка, зберігання, поширення, пошук і передача інформації.

Управління інформаційними ресурсами є поетапним. Першочерговими є планування облік та контроль, потім аналіз та оптимізація витрат на задоволення інформаційних потреб усіх суб'єктів виробничо-господарської діяльності. Завдяки ефективній реалізації цих функцій можна робити висновки про доцільність використання інформаційного ресурсу на підприємстві. Реалізація зазначених функцій вимагає наявності показників і критеріїв ефективності використання.

Методика планування інформаційних ресурсів та інформаційних систем повинна містити розподіл коштів на інформатизацію й очікувані значення показників, які є індикаторами змін, викликаних процесами автоматизації обробки інформації.

Управління інформаційними ресурсами, засноване на збалансованій системі показників, котра враховує особливості функціональних галузей їх формування, значно підвищує ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства.

Роботу інформаційної системи можна розглянути як виробничий процес. Дані, як сировина, що обробляється за допомогою комп'ютерної техніки. Програмне забезпечення як інструмент, що забезпечує гнучкість і адаптивність виробничих процесів при взаємодії інформаційних потоків.

Продуктом є дані, які задовольняють інформаційним потребам користувача. Таким чином є можливість визначення показників використання ресурсів, аналогічних до показників ефективності у виробничих системах.

Характеристика поточного та очікуваного розвитку інформаційного забезпечення передбачає визначення залежності основної мети від інформаційного забезпечення і виявлення основних факторів, що обумовлюють досягнення бажаного рівня розвитку інформаційної системи які можуть бути представлені на стратегічному, тактичному й оперативному рівнях управління.

- Стратегічний рівень передбачає вибір функціоналу інформаційної системи в залежності від основної мети підприємства.

• Тактичний рівень визначає основні характеристики компонентів інформаційного забезпечення, планує бюджет складових системи з урахуванням таких перетворень, як реінжиніринг бізнес-процесів, реструктуризація підприємства та інше.

• Оперативний рівень планування містить бюджетування поточних витрат на організацію роботи системи, питаннями автоматизації систем керування, забезпеченням, збором та обробкою інформації на підприємстві; проведення заходів, що впливають на ефективність використання інформаційних ресурсів підприємства та інше.

Дієва система управління інформаційними ресурсами – невід'ємна складова підвищення якості управління підприємством взагалі. Інтеграція в систему управління підприємством на всіх рівнях методики оцінки ефективності та обліку наявних та потенційно необхідних інформаційних ресурсів дає високі показники ефективності прийняття рішень.

Література:

1. Антоненко В.М., Мамченко С.Д., Рогушина Ю.В. Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями : навч. посібник. Ірпінь : Нац. університет ДПС України, 2016. 212 с.

2. Осмятченко В.О. Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій : монографія. Київ : КНЕУ, 2010. 263 с.

3. Радіонова Н.Й. Методика формування збалансованої системи показників як інструмента стратегічного управлінського обліку. *Стратегічні вектори соціально-економічного розвитку на мікро- та макрорівні* : матеріали науково-практичної конф., 17–18 листопада 2016 р., м. Полтава, 2016. С. 175–178.

4. Скрипник М.І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності. *Облік і фінанси АПК*. ЮФ «Юр-Агро-Вест». 2011. № 1. С. 46–49.

Пічугіна Ю. В.
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Максимова Ю. О.
викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОГЛЯДІВ ЕКОНОМІЧНИХ ШКІЛ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

Механізмом реалізації міжнародних зв'язків є світовий ринок як сфера усталених економічних відносин, що ґрунтуються на міжнародному розподілі праці. Господарські зв'язки на світовому ринку проявляються через різноманітні форми міжнародних економічних відносин, у т.ч. міжнародну торгівлю як центральну ланку міжнародних

зв’язків. Міжнародна торгівля є матеріальною основою міжнародних економічних відносин, що забезпечує зростаючу інтеграцію світового господарства.

Теоретичні спроби проаналізувати зовнішню торгівлю країн світу почалися ще за часів меркантилістів. Представники цієї школи вважали, що для підвищення благополуччя держави потрібно максимізувати експорт та мінімізувати імпорт. Тільки в цьому випадку в країні буде накопичуватися золото, яке на той час, вважалося єдиним джерелом багатства нації.

Класичний напрям на чолі з А.Смітом сформулював правила ефективних експортних позицій країни, які базувалися на абсолютних перевагах у виробництві товару. Вони стверджували, що міжнародна торгівля призводить до збільшенню виробництва та дозволяє отримати більше товару та по низьким цінам.

В. Леонтьев вважав, що для аналізу місця країни у зовнішньої торгівлі слід враховувати як мінімум три обставини: неоднорідність ресурсів, використання у виробництві природних ресурсів, зовнішньоторговельну політику держави.

Із сучасних теорії торгівлі, слід виділити М. Познера, який у своїй роботі «Міжнародна торгівля та технічні зміни» (1961) поставив на центральне місце в зміні структури торгівлі технологію. Модель М. Познера передбачає, що товари з більш низькими витратами внаслідок застосування нових технологій приносять фірмам надприбуток до тих пір, поки нова технологія не буде освоєна і застосована конкурентами як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Після цього надприбуток зникає і необхідні нові технології для її створення.

Теорія «технологічного розриву» отримала розвиток в працях економіста Р. Вернона в характеристиці етапів «життєвого циклу товарів». У цій теорії головний напрямок належить стандартизації продукту і її впливу на міжнародну торгівлю.

У «теорії подібності країн» С. Ліндера доказано, що в основі міжнародної торгівлі промисловими товарами лежить подібність між уподобаннями споживачів в різних країнах, що знаходяться на подібному рівні економічного розвитку і з приблизно однаковим доходом на душу населення.

Особливості розвитку міжнародної торгівлі, простежується тенденція щодо зростання обсягів зовнішньої торгівлі товарами серед розвинених країн та країн, що розвиваються, а також регіональних інтеграційних об’єднань, до яких ці групи країн входять. Щодо найменш розвинених країн, які переважно розташовані в Африці, то ці країни демонструють хронічне відставання від вищеназваних груп країн. Наголос у зовнішній торгівлі регіонів світу за останнє десятиліття змістився з Європи до Азії.

Таблиця 1

Погляди економічних шкіл на зовнішню торгівлю

Напрями економічної думки	Причини зовнішньої торгівлі	Ефект від зовнішньої торгівлі	Структура експорту та імпорту	Торговельна політика
Теорії меркантилізму	Нарощення можливостей накопичення капіталу	Економічне зростання країни експортера. Економічний занепад країни імпортера	Експорт готових виробів, імпорт сировини	Протекціонізм експорту готових виробів. Імпорт сировини
Класичний напрям	Абсолютна перевага у виробництві товару Порівняльна перевага у виробництві товару	Розширення виробництва та споживання країн, торговельних партнерів	Експорт товарів з абсолютними перевагами, імпорт – без абсолютних. Експорт товарів з порівняльними перевагами, імпорт – без порівняльних	Політика вільної торгівлі – фрітредерство
Неокласичний напрям	Відмінність в забезпеченості країн факторами виробництва	Вирівнювання порівняльних та абсолютних доходів однорідних факторів між країнами	Експорт товарів, вироблених надлишковими факторами виробництва, імпорт товарів, вироблених з дефіцитних факторів виробництва	Політика вільної торгівлі
Неотехнологічний напрям	Технічні зміни, що виникли в певній галузі однієї з торговельних країн	Ефект масштабу	Експорт високотехнологічних товарів	Політика вільної торгівлі

Джерело: [1]

Розглянувши теорії міжнародної торгівлі, слід зробити висновок, що жодна з них не може бути використана як універсальна, яка зачіпає всі аспекти міжнародної торгівлі. Класична теорія дає рецепти використання механізмів міжгалузевої торгівлі однорідними, недиференційованими продуктами (сільськогосподарська продукція, метал, продукція хімічної промисловості т.д.). Але класичні теорії не змогли

пояснити і передбачити існування і розвиток внутрішньогалузевої торгівлі між різними країнами.

Сучасні теорії націлені на розуміння процесів внутрішньогалузевої конкуренції неоднорідних, диференційованих товарів (планшети, антикваріат, автомобілі і т.д.). У сучасних теоріях базовим елементом аналізу стає роль компанії (а не країн, як в класичних теоріях) в здійсненні експортно-імпортних операцій. До основних причини цього слід віднести вихід на ринки ТНК, які створюють систему міжнародного виробництва.

Література:

1. Зубко О.В. Зовнішня торгівля інноваційними продуктами в умовах глобалізацій них викликів. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=297

2. Михалкин В.А. Организация и формы международного бизнеса. 2015. 448 с.

Терещенко Е. С.
студентка
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Науковий керівник: **Рудик О. Г.**
доцент
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день для того, щоб забезпечити розвиток підприємства управлінському персоналу потрібно, перш за все, вміти реально оцінити як фінансовий стан свого підприємства, так й існуючих потенційних конкурентів. Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність, потенціал в діловому співробітництві, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси компанії та її партнерів у фінансових і виробничих відносинах [1].

Метою економетричного дослідження є аналіз реальних економічних систем і процесів, що в них відбуваються, за допомогою економетричних методів і моделей, їх застосування при прийнятті науково обґрунтованих управлінських рішень.

Основні етапи економетричного аналізу:

Процес економетричного моделювання складається з таких кроків:

1) вибір конкретної форми аналітичної залежності між економічними показниками (специфікація моделі) па підставі відповідної економічної теорії;

2) збирання та підготовка статистичної інформації;

3) оцінювання параметрів моделей;

4) перевірка адекватності моделі та достовірності її параметрів;

5) застосування моделі для прогнозування розвитку економічних процесів з метою подальшого керування ними.

Економетричні моделі дають змогу виявити особливості функціонування економічного об'єкта і на основі цього передбачати майбутню його поведінку у разі зміни будь-яких параметрів. Однією з основних класифікаційних ознак економетричних моделей є класифікація за напрямком і складністю причинних зв'язків між показниками, що характеризують економічну систему. Якщо користуватися терміном «змінна», то в будь-якій досить складній економічній системі можна виділити внутрішні або ендогенні змінні (наприклад, випуск продукції, чисельність працівників, продуктивність праці) та зовнішні або екзогенні змінні (наприклад, постачання ресурсів, кліматичні умови тощо) [3].

Економетричні методи дозволяють оцінити вплив зміни внутрішнього та зовнішнього середовища на результуючий показник, проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки між показниками, спрогнозувати необхідні фінансові та економічні дані [2].

Одним з головних напрямків економетричного аналізу досліджуваного об'єкта є побудова моделей парної та множинної регресії, що мають високу якість, з метою подальшого їх використання для аналізу і прогнозування розвитку діяльності компанії. Ця проблема значною мірою залежить від правильної специфікації моделі, яка в подальшому визначає властивості теоретичної моделі та можливість її використання для побудови прогнозів.

Була розглянута діяльность ПАТ «Українська іноваційно-фінансова компанія», а саме фінансові показники, за допомогою яких, зроблено прогозування чистого доходу на рік.

Щоб спрогнозувати чистий прибуток від реалізації, необхідно при аналізі даних прибрати ті чинники або їх зміни, які не діятимуть на прогнозний період, і додати вплив тих, які передбачаються в майбутньому з певною ймовірністю [5].

Зазвичай прогнози продажів будуються виключно на статистиці продажів за минулі періоди за допомогою різних математичних моделей.

З прогнозу, ми бачимо, що є тенденція, яка дозволяє з'ясувати коливання обраної статті та зробити висновки, дати рекомендації, з професійної точки зору при проведенні аналізу. На сьогоднішній день

можемо зробити прогноз лише на рік, з відхиленням, який зазначений на графіку. Лише на рік, тому що існують зовнішні або внутрішні фактори, які можуть змінити показники.

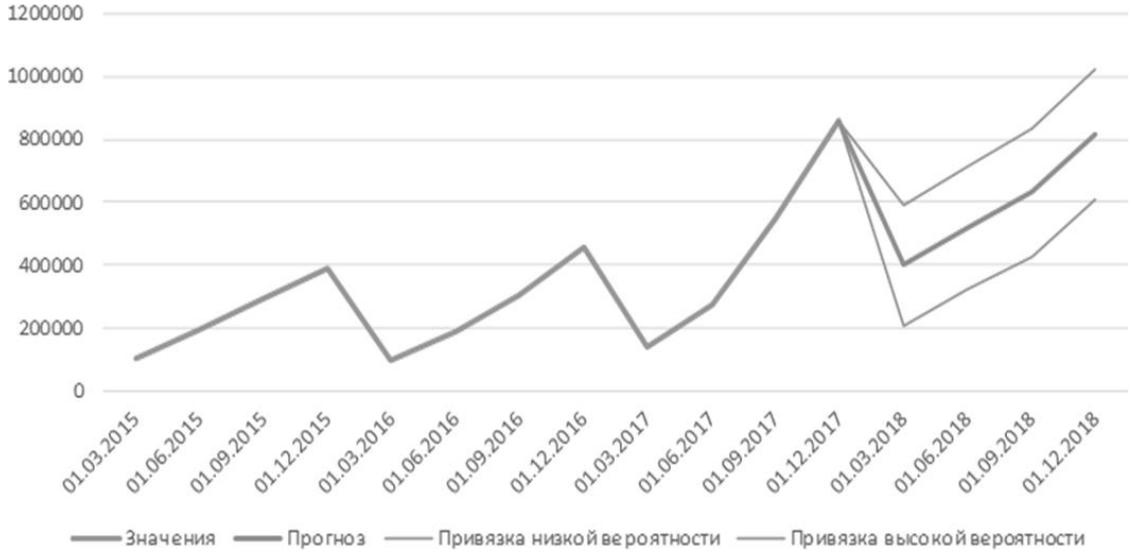

Рис. 1. Прогноз чистої прибутковості від реалізації

Економетричні моделі дають змогу виявити особливості функціонування економічного об'єкта і на основі цього передбачати майбутню його поведінку у разі зміни будь-яких параметрів.

Основною задачею регресійного аналізу є встановлення форми (кількості факторів) та вивчення залежності між змінними. Регресійні моделі мають такі переваги:

- аналітично відображують взаємозв’язки між показником та факторами, що досліджуються;
- дають можливість оцінити міру впливу окремих факторів на показник;
- забезпечують визначення оцінки впливу всіх факторів на показник; їх можна порівняно просто реалізувати на сучасних електронно-обчислювальних машинах;
- дають можливість отримати вірогідні результати прогнозування як для складної динаміки розвитку досліджуваного об'єкта, так і для складного зв’язку між змінними;
- їх можна перевірити сучасними математичними методами на адекватність статистичних даних;
- є достатньо простими в реалізації.

Домінуючими факторами прогнозування на підставі економетричних моделей помітні за допомогою розвитку обчислювальної техніки та програмних продуктів. В наслідок їх використанню можна збільшувати розмірність моделі, глибше розглядати подробиці економічних зв’язків [5].

Актуальним є те, що модельні розрахунки не просто дають змогу отримати прогнози за великою кількістю показників, але при цьому показники є збалансованими, не суперечать одне одному та взаємопов'язані в систему.

Але, економетричні моделі не позбавлені недоліків. Як практичний інструмент прогнозування, вони, одначе, не розв'язують і не можуть розв'язати його принципових проблем.

Передусім, моделі не сприяють підвищенню точності прогнозування поворотних точок розвитку. В економетричних моделях припускається, що інституції (закони, ділова практика, економічна політика тощо) залишаються незмінними в часі, або ж їхні зміни контролюються. Вони більш придатні для екстраполяції вже встановлених тенденцій розвитку, ніж для розпізнавання зміни в них. З цього приводу прогнозування економічного зростання на підставі моделей можливе лише шляхом введення зовнішніх змінних і коригування параметрів.

Література:

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України.* 2005. № 3. С. 31.

2. Прогнозування з допомогою методів економетричного моделювання. URL: https://studfile.net/preview/5014249/page:11/

3. Руська Р.В. Економетрика : навчальний посібник. Тернопіль, 2012. 224 с.

4. Пронозування продаж. URL: https://www.fd.ru/articles/158969-prognozirovanie-v-excel-kak-sostavit-prognoz-prodaj-v-excel-17-m12

5. Юрченко М.Є. Прогнозування та аналіз часових рядів. Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи студентів спеціальності «Економіка». Чернігів : ЧНТУ, 2018. 219 с.

НОТАТКИ

Наукове видання

Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища

IX МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

25 вересня 2020 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 30.09.2020 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 9,3.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1020-06.

Надруковано: ФОП Головко О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.