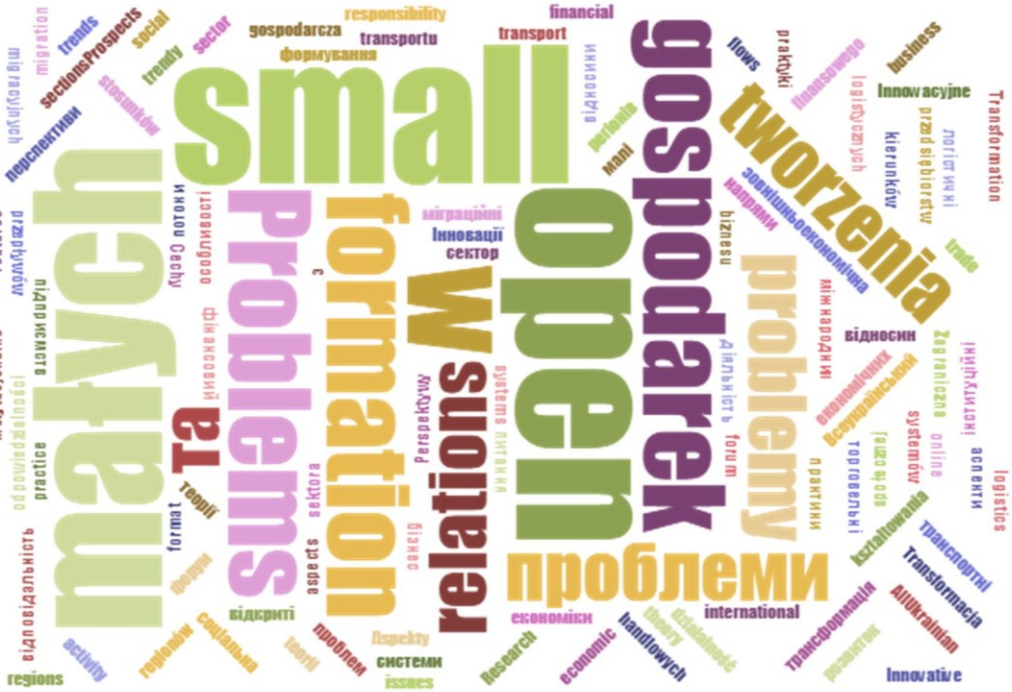
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ
WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA W GDAŃSKU
BAŁTYCKI OŚRODEK LOGISTYKI STOSOWANEJ

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ФОРУМ З ПРОБЛЕМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
(В ОНЛАЙН ФОРМАТІ)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІК

18 квітня 2018 р.

МАТЕРІАЛИ ВИСТУПІВ



Житомир
2018 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ
WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA W GDAŃSKU
BAŁTYCKI OŚRODEK LOGISTYKI STOSOWANEJ

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ФОРУМ З ПРОБЛЕМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН (В ОНЛАЙН ФОРМАТІ)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІК

м. Житомир, 18 квітня 2018 р.

МАТЕРІАЛИ ВИСТУПІВ

Житомир 2018

УДК 339.9
П 78

Друкується за рішенням Вченої ради ЖДТУ (Протокол № 4 від 27.04.2018 р.),
Згідно переліку проведення наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки в системі МОН України на 2018 р. (Лист МОН № 22.1/10-67 від 15.01.2018 р.),
Згідно реєстрації ДНУ «УкрІНТЕІ» (Посвідчення № 92 від 14.03.2018 р.).

Редакційна колегія:

д.е.н., проф. О.А. Лаговська (Україна)
д.е.н. проф. Д.А. Горовий (Україна)
д.е.н., проф. С.О. Гуткевич (Україна)
надзв. проф., к.е.н. Ришард Мілер (Польща)
д.е.н., доц. К.В. Романчук (Україна)
д.е.н., проф. О.М.Сазонець (Україна)
к.е.н, доц. І.О. Уханова (Україна)
к.е.н., доц. К.В. Шиманська (Україна)
к.е.н., доц. В.В. Бондарчук (Україна)
к.е.н. Л.В. Каленчук (Україна)
к.е.н. В.В. Ксендзук (Україна)

П 78 **Проблеми розвитку малих відкритих економік**: матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (в онлайн форматі) (18 квітня 2018 року). – Житомир : ЖДТУ, 2018. – 348 с. (Електронне видання)

ISBN 978-966-683-502-7

До збірника включено матеріали виступів науковців та молодих вчених України, Республіки Польща та Республіки Молдова – учасників Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (в онлайн форматі) «Проблеми розвитку малих відкритих економік», у яких апробовано результати досліджень щодо стану, тенденцій та перспектив розвитку малих відкритих економік, визначення проблем та тенденцій їх розвитку у сферах фінансового сектору, транспортної логістики, міграційних потоків трудових ресурсів, соціальної відповідальності бізнесу.

УДК 339.9

Матеріали подано мовами оригіналу. Погляди, висловлені в матеріалах виступів, є позицією авторів. Відповідальність за точність викладення матеріалу та достовірність використаних фактів несуть автори та їх наукові керівники

ISBN 978-966-683-502-7 © ЖДТУ, 2018

ЗМІСТ

Секція 1.	
Перспективи розвитку торговельних відносин малих відкритих економік	
Kusano N.F. Essence of the european common economic space regional polic……..	9
Losenko N. Litvin O. International Financial Programme COSME (The programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises): a prospect for entrepreneurs……	13
Nirean E., Mitriuc M. Drought risk and its impact on the main agricultural products in the Republic of Moldova ……	16
Shpedko A. The Influence of activity of TNC on Small Open Economies: An Example of Ukraine…….	21
Болдовська К.П., Лиженков Д.В. Шляхи покарщення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні……	26
Галицька О.В.. Місце України у світовому господарстві: перспективи та виклики …….	28
Смик Р.Ю., Гуткевич С.О. Сучасні проблеми розвику аграрного сектора як результат відкритої економічної політики України……..	32
Колесник К.В. ЄС як стратегічний партнер зовнішньої торгівлі України……	36
Коротких К.В. Аналіз тенденцій сучасного розвитку підприємств переробної галузі України……	38
Лук'янова В.В., Лабунець О.О. Мала відкрита економіка в процесі глобалізації……..……..	42
Побоченко Л.М. Вплив франчайзингу на розвиток європейського бізнесу…….....	45
Созанський Л.Й. Динаміка і структура зовнішньої торгівлі товарами в Україні…….	49
Чайковська А.О. Рівень відкритості економіки України……..	54
Шиманська К.В. Екологічні передумови застосування інструментів регулювання міжнародної торгівлі……..	56
Шиманська К.В., Лук'янчук О.І. Методи регулювання міжнародної торгівлі та проблеми активізації зовнішньоторговельної діяльності України……	59
Секція 2. **Проблеми формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу в малих відкритих економіках**	
Abu-Rabia HANI Management of university Human resources in Israel……...	63
Kusano N.F. The regional development of the future european common economic space……..	69

Гернего Ю.О. Імплементація практик соціально-орієнтованого бізнесу в Україні……	73
Ковалюк О.В. Вирішення проблем соціальної сфери в Україні……...	76
Литвин О.Є., Бахшалієва С.О. Діяльність транснаціональних корпорацій у галузі соціальної відповідальності в Україні…….	78
Нирян Е. Определяющие факторы качества жизни в Молдове……..	82
Павліха Н.В., Войчук М.В. Місце та роль соціальної відповідальність бізнесу в структурі міського розвитку……..	87
Павліха Н.В., Коломечюк В.В. Соціальна відповідальність бізнесу як каталізатор розвитку розумних міст…….....	91
Сазонець О.М., Альшаафі Мохамед Алі Функціонування галузі охорони здоров'я в сучасному суспільстві……	95
Фролова Н.Л. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні……..	98
Секція 3. Інституційні аспекти формування транспортних логістичних систем у малих відкритих економіках	
Strelbitskaya Y.R., Korolenko N.V., Main directions of the development of transport logistics in Odessa region……...	101
Болдовська К.П., Цубера Р.С. Проблеми розвитку міжнародних перевезень автомобільним транспортом України і шляхи їх вирішення	105
Романчук К.В., Котвіцька А.О. Модернізація транспортно-логістичної системи україни як передумова активізації зовнішньоторговельних відносин……...	108
Чебан О.Ю. Сутність та особливості міжнародних перевезень залізничним транспортом……	114
Секція 4. Особливості формування та розвитку фінансового сектору малих відкритих економік	
Bondarchuk V.V., Levytska K.P. The Problem of External Debt: Case of Ukraine……..	119
Koren Nataliya Ways to strengthen the country's fiscal security in a globalized world	122
Баліцька Н.В. Сучасний стан та перспективи розвитку фінансового ринку України……...	126
Гузар О.В. Податкова, митна і фінансова системи Української держави Гетьмана Павла Скоропадського ……	128
Киселюк Ю.Є. Методи оцінки потенціалу виживання підприємства в конкурентному середовищі ……	132
Полчанов А.Ю. Розвиток фінансового сектору у постконфліктних умовах……	133

Сундук А.М., Шашула Л.О. Капіталізація природних ресурсів як фактор розвитку фінансової системи України……..	136
Шопіна А.М. Розробка фінансової стратегії у забезпеченні конкурентних переваг підприємства……..	138
Секція 5. Трансформація напрямів міграційних потоків у малих відкритих економіках	
Грабченко В.А. Українська міграція до Польщі: передумови та сучасний стан	142
Ксендзук В.В. Співпраця України з міжнародними організаціями у сфері питань внутрішньо переміщених осіб ……	145
Литвин О.Є., Нікітчук С. М. Трансформація ринку праці під впливом міграційних процесів……	149
Литвин О.Є., Подвальна О.О. Міжнародна трудова міграція в україні: стан та трансформація міграційних потоків……	153
Мельниченко О.А. Передовий світовий досвід у царині реалізації державної міграційної політики: уроки для України ……...	157
Назарова В.В. Проблеми ринку праці в Україні……..	160
Сергієнко Е.В., Литвин О.Є. Тенденції трудової міграції населення України на тлі нестабільної економіко-політичної ситуації……..	163
Ступчук С.М., Лабунець В.О. Сучасні тенденції трудової міграції в країнах СНД……..	166
Хімач К.Ю. Зовнішня трудова міграція як фактор впливу на економічну, соціальну, демографічну та культурну ситуацію в Україні ……..	170
Яковлева Ю. С., Литвин О.Є. Міжнародний ринок праці в умовах глобалізації……	174
Секція 6. Інноваційні напрями розвитку малих відкритих економік	
Bondarchuk V.V., Kiyan Y.S. The Impact of Innovations on Economic Development in Small Open Economies……	176
Czapski G. Rozwój samorządu terytorialnego na przykładzie miasta Biała Podlaska …….	179
Ksendzuk V.V., Saakian A.D. Innowacje a innowacyjność w działalności gospodarczej przedsiębiorstw…….	182
Kurowicka E. Rola zarządzania talentami w procesie budowania potencjału innowacyjnego organizacji……...	185
Popescu M. Energy security of the european union in conditions of vulnerability and economic instability……..	187
Posternak I.M., Posternak S.A. Power reconstruction historical buildings of Odessa – as the possibility development innovative town-planning environment……	192

Баула О.В., Морозович А.Я. Пріоритетні напрями нарощення інноваційного потенціалу економіки України в умовах євроінтеграції	196
Головко О.Г., Омеляненко Д.О. Шляхи вдосконалення мотивації праці на підприємстві: інноваційний аспект……	200
Киселюк В.А. Роль бюджетування у становленні фінансової незалежності підприємства……	203
Лузанова О.С., Петрова А.Ю. Проблеми інвестиційної політики підприємства та шляхи вирішення…….	205
Никитенко У.А. Краудфандинг як інструмент залучення фінансових ресурсів в Україні ……	207
Смулка О.І., Черевко Г.В. Інноваційний розвиток: світовий досвід та рекомендації для України	210
Ткаченко Д.Д., Ковтун Т.Д., Інноваційні напрями розвитку Австралії……	214
Секція 7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств та регіонів: питання теорії та практики	
Kozak Y.G., Holovatiuk O.S. Analysis of the pharmaceutical market in Ukraine from the perspective of a foreign investor……	218
Андріанова А.А. Маркетингові дослідження як важлива складова ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств…….	222
Андрусенко Л.І. Аналіз міжнародного туристичного потенціалу підприємств одеської області……..	224
Астафьєва В.А. Експортна діяльність підприємств: теоретичні аспекти дослідження……	229
Болдовська К.П., Андрєєва Д.В. Особливості ризик-менеджменту…….	234
Бондаренко К.Л. Аналіз впливу чинників на міжнародну конкурентоспроможність ДП МТП «Южний» …….	237
Борідка А.Ю. Перешкоди розвитку транскордонного співробітництва в Україні……	240
Брусник Д.О. Методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства…….	242
Гнідіна В.С. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в регіонах України……...	246
Головко О.Г., Жеваго Д.М. Зарубіжний досвід управління і використання прибутку підприємства……	249
Гуда Д.О. Вплив зовнішніх факторів на міжнародну конкурентоспроможність підприємств кабельної промисловості……..	252
Гулакова В.Л. Оцінка ефетивності зовнішньоекономічної діяльності підприємств……...	255
Драч І.О. Аналіз географічної та товарної структури українських підприємств кабельної промисловості на прикладі ПАТ «Одескабель»	260

Єрмакова О.А., Паршакова Д.С. Методичні підходи до виявлення джерел формування експортного потенціалу регіону……..	264
Жукова К.С. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньої торгівлі Українського причорномор'я……	268
Іщук С.О. Експортна активність промисловості регіонів України: тенденції та перспективи……	272
Кабанова В.П. Еврорегіон «Нижній дунай»: аналіз чинників та перспективи розвитку……..	276
Коваль Л.П. Обгрунтування доцільності політики імпортозаміщення в Україні……	279
Козак Ю.Г., Моісєєв Д.С. Сутність та особливості міжнародної логістики……	283
Коробкіна І.Я. Зовнішньоекономічна діяльність України……	287
Коробов М.В. Івестиційні проекти як важливе джерело фінансування діяльності сучасних підприємств в умовах глобальної невизначеності	291
Кравченко М.В., Даценко А.Є. Утворення та розвиток спільних підприємств……...	294
Кузуб А.В. Управління якістю продукції вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту……...	296
Ліберова А.Г. Вплив економічних факторів на міжнародну конкурентоспроможність підприємств……..	299
Мишинська К.В. Шляхи активізації зовнішньоекономічної діяльності одеського регіону, як чинник стимулювання підприємницької активності……..	302
Мороз В.Д. Експортний потенціал одеської області як чинник підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону……...	306
Никифоров Д.А. Необхідність державної підтримки виноробної галузі, як один із факторів розвитку її міжнародної конкурентоспроможності……	309
Нікітіна А.В. Оцінювання інвестиційного клімату України на основі міжнародних рейтингів та індексів в умовах інтеграції світогосподарських зв'язків……...	313
Осипенко В.С. Теоретичні засади досліджень нартарифних бар'єрів в міжнародній торгівлі……	316
Постова Н.А. Стратегічні орієнтири підвищення інвестиційної привабливості Одеської області……..	320
Сукач О.О. Активізація зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Італією ……..	323
Огородня Д.В. Аналіз зовнішньоекономічного співробітництва країн з розвинутою економікою на прикладі Італії та Австралії……...	326
Уханова І.О. Брокерська діяльність в Одеській області: проблеми та перспективи функціонування митних брокерів……	329
Уханова І.О., Дмитрієв П.Д. Особливості зовнішньоекономічної діяльності трейдера на світовому ринку зерна (на прикладі ТОВ СП «Нібулон») ……	334

Уханова І.О., Новицька К.В. Питання підвищення міжнародної конкурентної позиції України як чинника розвитку зовнішньоекономічної діяльності……..	338
Уханова І.О., Тараненко А.І. Проблеми експорту українських підприємств кабельної промисловості на ринок ЄС (на прикладі ПАТ «Одескабель»)…….	342
Шкарлат М.А. Стратегії економічного розвитку країн Брікс……	345

СЕКЦІЯ 1.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІК

УДК 339.5

Kusano N.F.
Scientific supervisor – **Olga Iermakova**, PhD in Economics
Odessa National Economic University

ESSENCE OF THE EUROPEAN COMMON ECONOMIC SPACE REGIONAL POLICY

The European Regional policy is a strategic investment policy targeting all EU regions and cities in order to boost their economic growth and improve people's quality of life. It is also an expression of solidarity, focusing support on the less developed regions. Regional Policy targets all regions and cities in the European Union in order to support job creation, business competitiveness, economic growth, sustainable development, and improve citizens' quality of life. In order to reach these goals and address the diverse development needs in all EU regions, € 351.8 billion – almost a third of the total EU budget – has been set aside for Cohesion Policy for 2014-2020.

These resources are used to finance strategic transport and communication infrastructures: to favor a transition to a more environmentally friendly economy, to support small and medium-sized enterprises (SMEs) in becoming more innovative and more competitive, to create new and lasting job opportunities, to reinforce and modernise education systems and to build a more inclusive society. In so doing, regional policy serves as a catalyst for further public and private funding, not only because it obliges EU countries to co-finance projects from their respective national budgets but also because it creates investor confidence. Regional policy is also an expression of solidarity between EU countries as it dedicates the bulk of its funding to the EU's less developed regions. It helps these regions to fulfil their economic potential, in the light of regional disparities both across the EU and within member countries. By way of example, figures from 2011 (the latest available) show that the gross domestic product (GDP) of EU regions ranged from 29 % of the then EU-27 average in Severozapaden (Bulgaria) and Nord-Est (Romania) to 321 % of the average in Inner London (United Kingdom).

According to the European Commission during the same period, the value of selected projects in urban areas amounted to at least €100 billion. Almost 20 % of that amount was allocated to integrated projects for urban and rural regeneration and to education, health, childcare, housing and other social infrastructure. In particular, funding for integrated projects for urban regeneration accounted for €6.8 billion, while investment in social infrastructure amounted to €11.4 billion. In other words, regional policy has a strong impact in many fields and on many different levels. It therefore greatly complements other policies such as those dealing with education, employment, energy, the

environment, the single market and research and innovation. Estimates show that regional policy investment has also contributed to increasing income in the poorest regions: their GDP per capita grew from 60.5 % of the EU-27 average in 2007 to 62.7 % in 2010. Furthermore, GDP in the 13 EU countries that entered the Union in or after 2004 (1) is expected to increase by around 2.4 % per year between 2007 and 2025.

REGIONAL POLICY BUDGET: Regional Policy is delivered through three main funds: the European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF) and the European Social Fund (ESF)**.** Together with the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and the European Maritime and Fisheries Fund (EMFF), they make up the European Structural and Investment (ESI) Funds. The European Regional Development Fund (ERDF) and the European Social Fund (ESF) are known as the Structural Funds as they are designed to invest in economic and social restructuring across the EU and thereby reduce gaps in development between European regions, for example in terms of infrastructure and employment. Together with the Cohesion Fund, the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and the European Maritime and Fisheries Fund (EMFF), they make up the European structural and investment funds (ESIFs). Each fund therefore contributes in its own way to delivering on the growth goals of the Europe 2020 strategy, the EU's overarching strategy for growth and jobs until 2020 (for further information see the 'EU Explained' publication on the 'Europe 2020 strategy').

The European Regional Development Fund (ERDF) invests in growth-enhancing sectors to foster competitiveness and create jobs in all EU regions and cities. ERDF actions are designed to address economic, environmental and social challenges, with a special focus on sustainable urban development. The ERDF pays particular attention to specific territorial characteristics, for example areas naturally disadvantaged from a geographical perspective (remote, mountainous or sparsely populated regions). The ERDF also promotes and finances cross-border, transnational and interregional cooperation (known as European territorial cooperation), covering a wide range of issues including joint transport infrastructure, innovation and communication networks, cross-border trade, joint management of natural resources and the linking of urban and rural areas. It aims to assist jobseekers by ensuring they have access to appropriate training to enhance their employability, whilst helping existing workers to retrain, learn new skills and adapt to changing professional situations. The ESF also invests in projects which aim to combat discrimination in all its forms and to help marginalised communities integrate into society. It also invests in the efficiency of public administrations and public services to ensure that relevant institutions deliver on education, employment, social and other policies. The fund actively promotes green economic growth while reducing economic and social disparities by improving regional connectivity and accessibility. In particular, the fund supports the transEuropean transport network (TEN-T), which is essential for the proper functioning of the internal market and for facilitating the circulation of people and goods within and beyond the EU by land, sea and air. The Cohesion Fund invests in climate change adaptation and risk prevention, the water and waste sectors and the urban environment. It can also support projects related to energy efficiency and the use of renewable energy in companies and public infrastructures. Part of the Cohesion Fund is set aside to finance core

transport and other networks under the new Connecting Europe Facility, a strategic instrument investing in broadband infrastructure and online public services as well as infrastructure for roads, railways, electricity grids and gas pipelines.

There are three main stages in the investment process: The budget and rules for its use are jointly decided by the European Parliament and the EU Council of Ministers (which brings together national ministers at the European level), based on a Commission proposal. The Commission works with the EU countries as they draw up partnership agreements outlining their investment priorities and development needs. They also present draft operational programmes (OPs) breaking down the objectives into concrete areas for action. These can cover entire countries and/or regions and can include cooperation programmes involving more than one country. The Commission negotiates with the national authorities on the final content of these investment plans.

They must provide reliable accounting, monitoring and financial reporting systems and identify the responsible bodies and procedures to ensure an adequate audit trail. This authority provides the Commission with an audit strategy and an annual audit opinion and annual control report, taking into account issues identified during audits carried out during the previous 12 months. The Commission does not select or manage individual projects but approves the overall programmes covering a range of potential projects. It is also important to note that whereas the Commission makes overall funding available, it is up to EU countries, via their EU-accredited national and regional paying agencies, to make direct, individual payments to beneficiaries.

Here are some ways used in channelling EU investment: The Commission makes funding available at the beginning of each year to allow EU countries to start investing in individual projects.

- Payments, certified by national authorities, are made by the Commission.
- The Commission and the EU country in question constantly monitor national programs, with on-the-spot audits and checks.
- Both the Commission and the national authorities submit reports throughout the seven-year budgetary period.

The EU has invested €400 million from the ERDF in the regional metro system (RMS) in Naples, Italy. Apart from providing better and more frequent services and faster journey times, carbon dioxide (CO2) emissions have been cut by 250 000 tonnes per year and oil consumption by 110 000 tonnes per year across the network.

Conclusions and perspectives of further developments: Although Europe is on the path to economic recovery it is still essential, in a context of limited financial resources, for the EU to be able to do more with less and to ensure the benefit of every euro committed at European level. By adopting a new legislative package on regional policy at the end of 2013, the EU overhauled the funding approach for 2014–20 to maximise the potential impact of the EU funding available. Regional Policy has a strong impact in many fields. Its investments help to deliver many EU policy objectives and complements EU policies such as those dealing with education, employment, energy, the environment, the single market, research and innovation. The European Structural and Investment Funds are directly contributing to the Investment Plan and the Commission's priorities. Regional Policy

provides the necessary investment framework to meet the goals of the Europe 2020 Strategy for smart, sustainable and inclusive growth in the European Union.

The five targets for the EU in 2020 are:

- Employment: 75%of the 20-64 year-olds to be employed
- Research & Development: 3% of the EU's GDP to be invested in R&D
- Climate change and energy sustainability: Greenhouse gas emissions 20% (or even 30%, if the conditions are right). 20 % of energy from renewables. 20 % increase of energy efficiency
- Education: Reducing the rates of early school leavers below 10%. At least 20 million fewer people in or at risk of poverty and social exclusion
- Fighting poverty and social exclusion: At least 20 million fewer people in or at risk of poverty and social exclusion

Each Member State has adopted its own national targets in these areas. Regional policy, accounting for just over one third of the Union budget, is the EU's main investment policy for regional and urban development and growth. It has co-financed a multitude of projects over the years in every EU country, benefiting citizens and businesses alike. At the time of writing, there are positive signs that Europe is on the road to recovery, after one of the worst economic and financial crises since the 1920s. As we enter the 2014–20 financing period, the fifth of its kind since 1989, the EU, together with its members, is establishing investment strategies to ensure that the whole of Europe gets the maximum leverage and impact from every euro spent. New, simpler rules will increase coherence between the various funds and will promote complementarities between policy fields (research and innovation, the common agricultural policy, education and employment, to name but a few). Through clear and measurable targets for regional policy investment, EU countries and regions can demonstrate their contribution to achieving the Europe 2020 objectives for sustainable economic growth and job creation.

References:

1. European Union commission site http://europa.eu
2. http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/what/investment-policy/
3. https://en.wikipedia.org/wiki/Regional_policy_of_the_European_Union
4. http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/prord/prord_en.htm

УДК 339.5

Losenko Nadiya, fourth-year student
Litvin Olena, Candidate of Sciences (Economics)
associate professor of the department
economics and management
State Higher Education Institution «Banking University»
Institute of banking technologies and business

INTERNATIONAL FINANCIAL PROGRAMME COSME (THE PROGRAMME FOR THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES): A PROSPECT FOR ENTREPRENEURS

Introduction

For Ukraine, European integration is a way to modernize the economy, overcome technological underdevelopment, attract foreign investment and new technologies, create new jobs, improve the competitiveness of the domestic commodity producer and enter the world markets, mainly, the EU market. As an integral part of Europe Ukraine focuses on the socio-economic development model adopted by the leading European countries.

In May 2016 Ukraine officially joined the Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME). As of now, Ukrainian businessmen don't know much about it. At the same time, the Ministry of Economic Development and Trade believes that this is a unique opportunity for the Ukrainian business to receive assistance in development.

According to the assessment of the countries' trade attractiveness (according to the trade promotion index) presented in 2014 in the World Economic Forum report (the Global Enabling Trade Report), Ukraine was ranked 83rd out of 138 countries, and in 2016 it fell to the 95th place. The analysis of the most problematic factors for export in Ukraine shows that the sale of goods on international markets by Ukrainian companies, regardless of size, is mainly constrained by the lack of access to trade financing, the inadequate level of production technology and skills of employees, problems with the identification of potential markets and buyers, lack of compliance with technical requirements and standards, as well as non-competitive access to imported raw materials and commodities.

On February 22, 2017, the Verkhovna Rada of Ukraine ratified the Agreement between Ukraine and the European Union on Ukraine's participation in the EU program "For the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises". Ukraine became the eighth country outside the EU, which joined the COSME program. Also among these countries are Montenegro, Macedonia, Moldova, Turkey, Albania, Serbia and Armenia.

COSME is one of the key EU programs with a budget of € 2.3 billion, which is aimed at helping the enterprises enter foreign markets. From now on, Ukrainian

businessmen will be able to receive professional consultations and analytics, support of export-import activity and expansion of trade and economic ties. The educational part of the program includes the exchange of experience, allocating the funds under the Erasmus for entrepreneurs program, various conferences, trainings, seminars, exchange programs, internships, and search for the partners in the EU.

Public organizations, regional development agencies, government agencies, educational institutions, trade unions, business associations and ordinary legal entities that support and develop small and medium businesses can receive financial aid.

As noted above, Ukraine's joining the COSME programme has made it possible to implement three prioritized components of this program in Ukraine. Those are:

I. Improving SMEs' access to markets (21.5% of the COSME program budget, ~ € 500 million): provision of advisory and analytical services related to the export-import activities of enterprises, their internationalization and expansion of trade and economic ties. Among the tools funded by the COSME program the following will be available for domestic companies:

1. Enterprise Europe Network (EEN) [5] – The European network of companies, which provides partner search services in 65 countries, promotes innovation and technology transfer.

The EEN includes:

• over 600 organizations on business support and development;
• over 2 500 000 participating organizations;
• over 6 000 tech profiles;
• over 10 000 business profiles;
• over 100 major events and 18 000 b2b meetings per year [6];

2. Your Europe Business Portal [7] – a portal created to give entrepreneurs the information on EU laws and their application in practice (at the local level) in each EU country;

3. Support for SME Internationalization [8] – support for the internationalization of SME's and the strengthening of cooperation between national agencies and the European Commission;

4. EU-Japan Centre for Industrial Cooperation [9] – facilitating access to the Japanese market: information on local business conditions, provision of tangible and intangible logistical support;

5. Export Helpdesk [10]– Export Support Service in the EU: requirements and taxes, customs tariffs on import of goods and other import rules, trade statistics, preferential agreements;

6. IPR Helpdesks [11] – intellectual property issues support service;

7. Improved Points of Single Contact – contact points for facilitating access of SMEs to domestic markets: information on regulatory requirements, online administrative services;

II. Improving conditions for competitiveness (11.5% of the budget, ~ € 300 million): identifying and removing unnecessary regulatory barriers in the EU internal

market, implementing the Small Business Act for Europe in third countries, ensuring the proper functioning of the SME Envoys Network, as well as the participation of third countries in their work, the creation of sectoral working groups for the exchange of experience among representatives of the relevant government bodies, etc.

III. Forming a business culture:

- raising the level of education: the exchange of experience between entrepreneurs from different countries;
- improving the field (entrepreneurship infrastructure development, advisory support on legislation);
- identifying and developing individual business groups (development of female entrepreneurship, clusters for the internationalization of SMEs, support for young entrepreneurs).

Conclusions

Thus, an important factor in improving the efficiency of domestic business, in particular its internationalization is the development of business infrastructure and improvement of business support. On the way to international markets, enterprises face insufficiency of information on access to trade finance, potential markets and buyers, international technical requirements and standards. The elimination of these barriers will be facilitated by the implementation of the European Union Program "For the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises" (COSME) in 2014-2020, aimed at strengthening the competitiveness and sustainability of *Ukrainian* enterprises and encouraging entrepreneurial culture.

References:

1. The programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises [Electronic resource]. - http://ec.europa.eu/easme/en/cosme

2. Ministry of Economic Development and Trade [Electronic resource]. - http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=8dc8c0b0-4e27-409c-b90e-f076ab2a27d8&title=ProgramiPidtrimkiPidprimtsiv

3. Enterprise Europe Network: [Electronic resource]. - http://een.ec.europa.eu/

УДК 339.5

NIREAN E., PhD., interim associate professor.
MITRIUC M., university lecturer.
The State Agrarian University of Moldova

DROUGHT RISK AND ITS IMPACT ON THE MAIN AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Natural risk is a function of probability of a damage occurrence and possible consequences as a result of a certain event, being understood as the measure of the magnitude of the natural "threat". In other words the risk is given by the expected loss level in case of occurrence of the expected natural event.

Natural processes and phenomena, although natural, have their random character. Although they appear to be a necessity in the evolution of the system, they manifest themselves as a random occurrence being included, from this point of view, into the sphere of chance, of the unexpected. However, the term "hazard" in US literature only designates exceptional natural phenomena with a high risk potential. In this sense, the term "hazard" from English has long been used as the equivalent term for the "risk" from French language.

Natural hazard implies the possibility of a potentially devastating event occurring at a given time and in a given area. In any aspect, the hazard contains a certain degree of danger, involving, most of the time, extreme events. It may also include latent conditions, which may represent future dangers. Natural hazard can manifest itself in the form of singular events, combined or sequentially intertwined in causes and effects. Any hazard can be characterized by a certain geographical location, intensity or magnitude, frequency and likelihood of occurrence.

The classification of hazards can be estimated by: climatic zones, genetic types, seasons, by way of manifestation (slow or violent), by the damage caused, etc. According to the genetic types and the factors that can trigger their manifestation as disasters and / or catastrophes, we distinguish hazards and risks of a techno genic and natural character which in turn, according to the factors involved in their occurrence and their triggering, are subdivided into: geological, hydro meteorological and biological. [1]

Climate risks are the possibility of getting losses due to climate change. Any climatic risk phenomenon, by its manifestation, is a deviation from the multiannual average, and the extent of this deviation depends on its consequences. Climate risks include: drought, hail, torrential rains, floods, frosts, snowfalls, polarities, etc.

The Republic of Moldova, being located in a climatic zone with insufficient humidity, is regularly subject to the influence of particularly strong droughts (once in 50 years), strong (once in 6 years), averages (once in 4 years). [1]

Drought is characterized by high temperatures of the air layer at the soil surface over a long period of time, accompanied by the lack of the necessary reservoir of moisture

and precipitation in the soil, necessary for plant growth. The drought in the Republic of Moldova is one of the most dangerous natural phenomena, representing the specific feature of the regional climate, conditioned by the uneven distribution of the atmospheric precipitation in time and space against the background of increased air temperature.

Of all the climatic phenomena, droughts can be considered as the most complex, as there are several factors involved in their triggering: atmospheric precipitation, plant water availability, air moisture and temperature, evapotranspiration, wind speed etc., these being the main climatic parameters that define the occurrence of dry or droughty time.

Although droughts can be recorded throughout the year, the most numerous droughts occur at the end of the summer and in early autumn. In the country this phenomenon occurs at a frequency of 3 to 5 years and it generally includes the south and the center of the country. Drought leads to significant losses (from 10% to 50%) of the agricultural crop. Cutting down rivers and lowering groundwater levels can make difficult the water supply in localities.

In the Republic of Moldova in the spring season droughts and catastrophic droughts predominate, more extreme droughts occur in summer and in autumn a high frequency of catastrophic droughts is recorded.

The consequences of the drought are determined both by the degree of intensity, duration, and by the affected area. The droughts that cover an area of up to 10% of Moldovan territory are assessed as local; 11% - 20% are considered vast; 21% - 30% - very vast; 31% - 50% - extreme, and above 50% are considered as catastrophic droughts, because they cause large losses to the national economy [2].

In the last two decades droughts have been more frequent, and they are becoming more and more intense. Thus, during the period 1990-2016, in the Republic of Moldova there were registered 11 years (1990, 1992, 1994, 1996, 1999, 2000, 2001, 2003, 2007, 2011, 2015) with droughts of varying intensity, that led to the reduction of crops production.

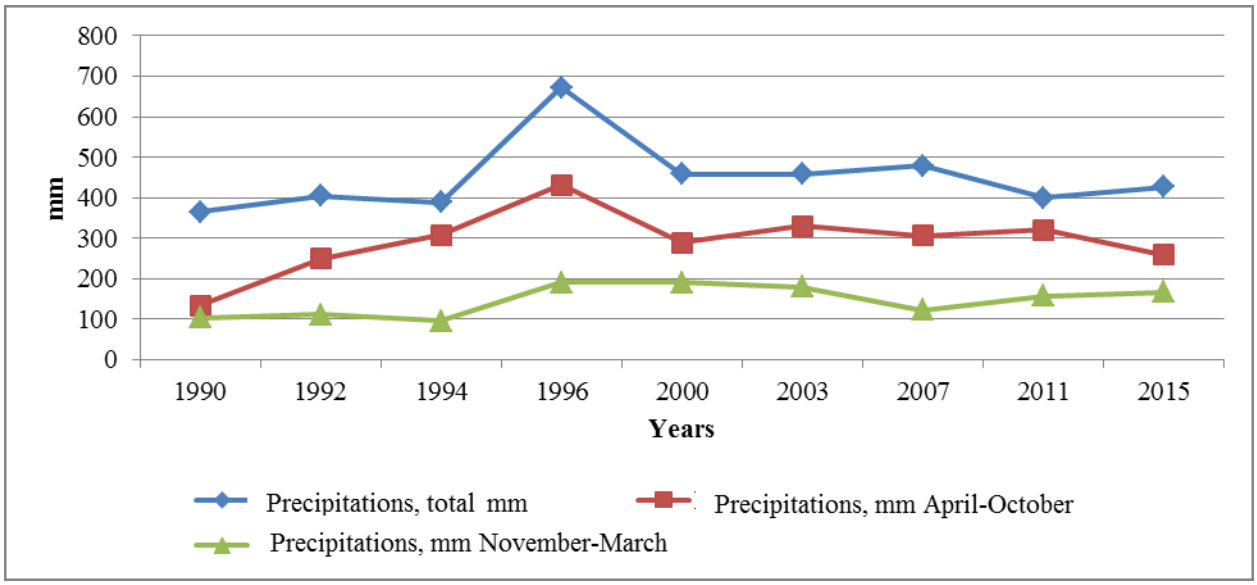


Figure 1. The amount of precipitation in the arid years in the Republic of

Moldova

Source: elaborated by the authors on the database of the State Hydrometeorological Service [3]

From the data presented in Figure 1, we can observe that during the analyzed period, the smallest amount of rainfall occurred in 1994, followed by 2011 and 2015, and in 1996 the highest rainfall occurred.

The low amount of rainfall in the driest periods has affected the productivity of the main cereal crops in Moldova.

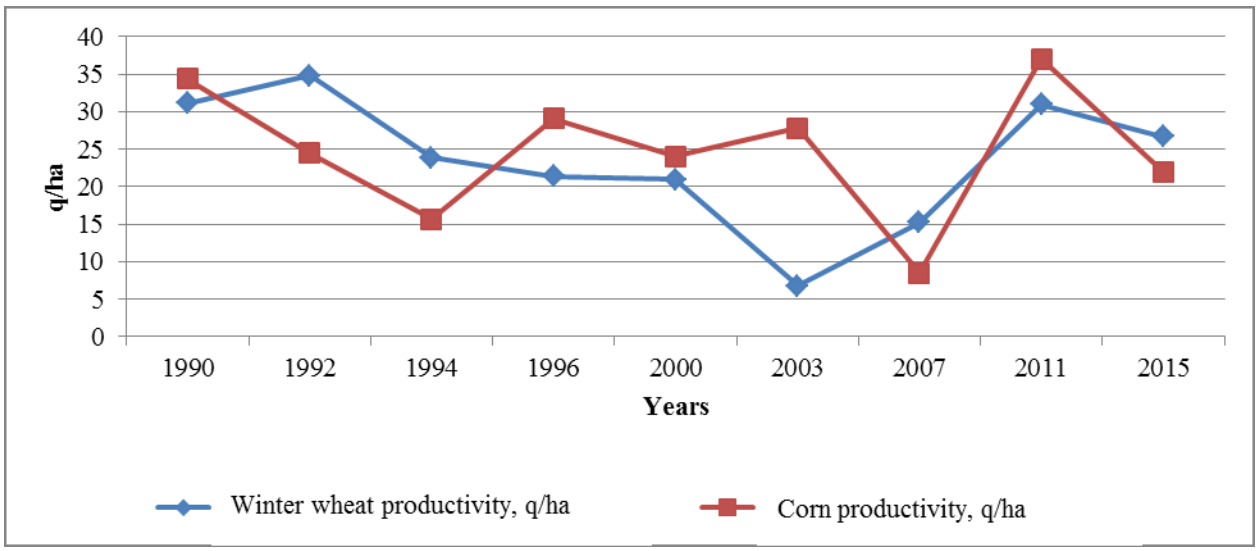


Figure 2. Productivity of the main cereal crops in the Republic of Moldovain the driest years

Source: elaborated by the authors on the database of the National Bureau of Statistics [4]

The data presented in Figure 2 show that the lowest productivity of winter wheat in the driest years was registered in 2003, namely 6.8 q / h, the highest productivity being registered in 1992 - 34.8 q /Ha. The situation is different with regard to corn crops, the lowest productivity was registered in 2007 - 8.5 q / ha, and the highest in 2011 - 37 q / ha.

The reduced amount of precipitation during the droughts has influenced the modification of the crop yield per hectare of the main cereal crops in the Republic of Moldova. The lowest productivity of winter wheat in the most recent years was registered in 2003, namely 6.8 q / ha, with the highest productivity recorded in 1992 - 34.8 q / ha. The situation is different with regard to corn crops, the lowest productivity was registered in 2007 - 8.5 q / ha, and the highest in 2011 - 37 q / ha. According to the initial data in Figures 1 and 2, we have made the calculations reflecting the correlation between the amount of precipitation and the yield of wheat and corn in the arid years. The results of these calculations are shown in Figure 3.

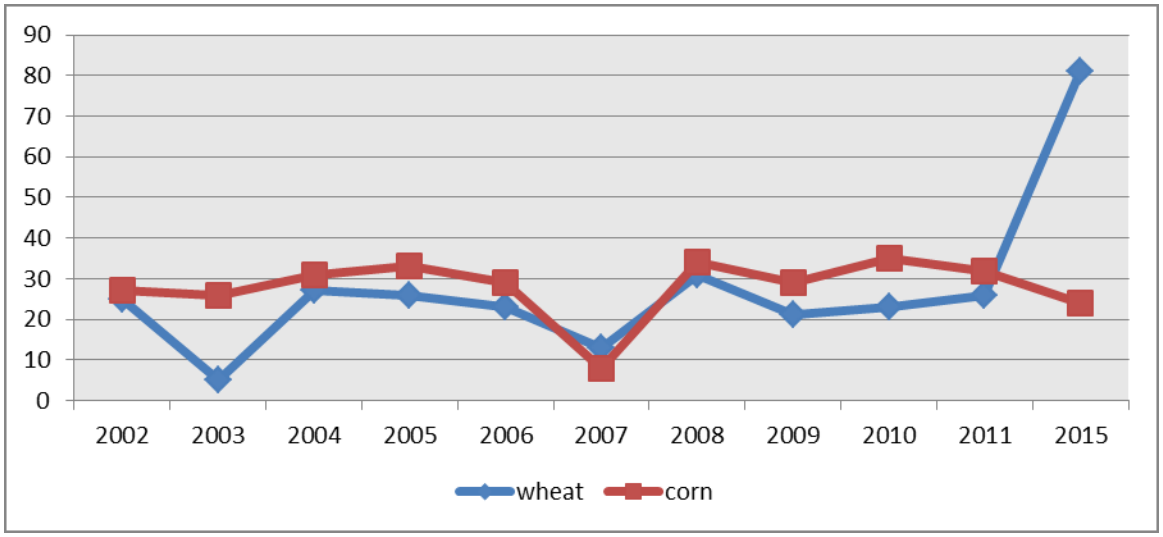


Figure 3. Correlation between the amount of precipitation and the productivity of the main cereal products in the arid years in the Republic of Moldova

Source: elaborated by authors

So, the amount of precipitation in the arid years has influenced 28% of the wheat production and 33% of the corn production.

The consequences of the drought are determined both by the degree of intensity, duration, and by the affected area. The droughts that cover an area of up to 10% of the territory of the Republic of Moldova were assessed as local; 11-20% is considered to be vast; 21-30% - very vast; 31-50% - extreme, and above 50% are considered as catastrophic droughts, because they cause big losses to the national economy. In the Republic of Moldova during the spring season there are very vast droughts and catastrophic droughts, in summer and in autumn extreme and catastrophic droughts are frequent.

Thus, the droughts in the years 1994, 2000, 2003, 2007, 2011 and 2015 were rated as the most intense in terms of intensity and catastrophic by occupied area. The total losses due to drought constituted approximately six billion lei in 2015.

The drought in 2015 was characterized by the lack of regional rainfall, the precipitations were predominantly local, and the lack of precipitation in some regions of the country between May and July. Water shortages had a negative impact on the productivity of the main cereal crops. For winter wheat, the best results were recorded in the northern area in Briceni, Edinet, Râşcani, Falesti, Floresti, as well as in Comrat, where productivity was over 32 q / ha. A lower productivity, compared to the average in the republic, was recorded in Străşeni, Teleneşti and Nisporeni districts (15-20 q / ha).

One of the consequences of the drought is the impact it has on the market situation of cereal crops, by increasing market prices of wheat, corn and other cereal crops by 20-30 percent compared to previous years.

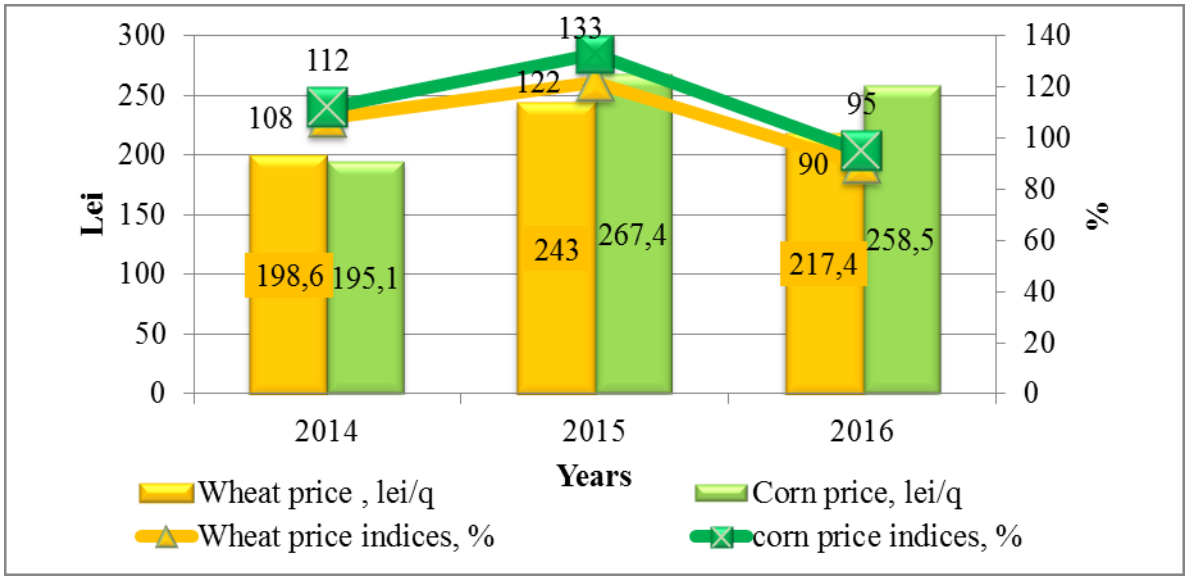


Figure 4. Prices and price indices of the main cereal products during the period 2014-2016

Source: elaborated by the authors based on data from the National Bureau of Statistics [5]

From the data shown in Figure 4, an increase in wheat price by 22% and in corn price by 33% in the dry year 2015 can be observed compared to the previous year 2014 which was not dry. Subsequently, in 2016 (the year with no drought), the prices of these products were reduced by 10 % and 5% respectively.

The increase in prices for cereal products can lead to a rise in prices for fodder crops, which will generate higher prices for livestock products - milk, meat, eggs, etc. Also,

from the experience of previous years, we can mention that because of the lack of fodder, the livestock will be reduced.

The impact of the drought risk can be reduced by taking the following measures:

• restoration and development of irrigation systems;

• implementation of varieties and hybrids of agricultural crops, including the indigenous ones, with a high genetic potential for drought resistance, adapted to the pedoclimatic conditions of the Republic of Moldova;

• subsidizing the production of the seed crop material resistent to droughts;

• subsidizing insured drought risks;

• institutional strengthening of the risk management system in agriculture at the national level.

Conclusions:

1. On average, our country faces droughts once in five years in the north of the country and once in three years in the southern and central districts. The most recent and severe droughts occurred in the years 2003, 2007, 2012 and 2015.

2. One of the consequences of the dispersed nature of the rain in the country during

the dry years is the high variation in agricultural crop productivity, especially in cereals, and the difficulty of assessing the negative impact of the drought.

3. At national level, the drought has no significant impact on the country's food security if there are grain reserves made in previous years.

4. At the level of the economic entity, the consequences of the drought can be quite representative, as agricultural producers assume most of the impact of the drought as a result of the poorly developed insurance sector in the Republic of Moldova. The current insurance system in agriculture has insufficient coverage and, consequently, its impact on the mitigation of both ordinary and catastrophic risks is insignificant.

5. The negative impact of the drought is more severe on the living conditions of the rural population because that most of the food comes from households.

6. The drought has a negative impact on the market as a result of reduced supply and raising prices.

References:

1. BUZA, V. Disaster Risk Management in the Republic of Moldova. National Agency for Rural Development of the Republic of Moldova. Chisinau, 2007. 104 p.

2. BOIAN, I. Droughts in the Republic of Moldova are becoming more frequent and intensive. In: Environment no. 6 (60), December 2011, p.40-44.

3. http://www.meteo.md/index.php/search/d7dc4c2b5ff8d4b767eff160ce0f248d/

4. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=315&id=2278

5. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=335&id=2345.

УДК 339.5

Shpedko Alla, student
Scientific advisor – PhD **Valentyna Ksendzuk**,
Zhytomyr State Technological University

THE INFLUENCE OF ACTIVITY OF TNC ON SMALL OPEN ECONOMIES: AN EXAMPLE OF UKRAINE

The urgency of the topic is determined by the significant role of TNCs in the modern globalized world, as TNC determine the main trends in the development of the world economy. TNCs are a driving force in the processes of integration and internationalization of individual economies. To date, the involvement of TNCs in production chains is an integral part of the foreign economic activity of any developed country. For Ukraine at the present stage there is a need to attract foreign direct investment to create new and modern production facilities. The presence of TNCs in the Ukrainian market, with their enormous financial capabilities, can be seen as one of the sources of attracting the necessary investments as well as another opportunity for Ukraine to expand and deepen productive relations between enterprises from different countries.

In the annual Doing Business report, which is trained by the World Bank Group, Ukraine ranked 80th place in ease of Doing Business (between San Marino and Bosnia and Herzegovina). This is three positions higher than last year. In such global investment attractiveness ratings, indicators such as GDP, country reforms, etc. are taken into account [1]. There is also a number of obstacles for foreign companies in Ukraine, among them are: problem of property rights protection; permission for temporary stay in the country; high bureaucracy of the procedure for obtaining a work permit; the inability to repatriate capital normally; administrative services; low English language proficiency; difficulties with opening accounts for non-residents [2].

Therefore, it is necessary to understand how influential the activity of transnational corporations can be in such a small open economy as Ukrainian. And what's more there: advantages or disadvantages.

According to UNCTAD's official definition, "a transnationall corporation is an enterprise that brings together legal entities of all organizational and legal forms and activities in two or more countries and pursues a single policy and overall strategy through one or more decision-making centers" [3]. TNCs are empires that don't take into consideration countrie's borders. There are currently 83,000 multinational corporations around the world with more than 825,000 branches in different countries. TNCs control more than 85% of world exports and 95% of foreign direct investment [4].

Factors attracting TNCs to a country include:

- cheap raw materials;
- cheap labor;
- developed infrastructure and transport chain;
- wide consumer market;
- favorable tax policies and government policies.[4]

In the Ukrainian market, transnational corporations appeared in the 90's, among them: McDonalds, Procter & Gamble, Nestle, Coca-Cola, Philip Morris International, Microsoft, Google etc. Investing in the national economy by transnational corporations is more beneficial than attracting loans from international organizations or other countries. Indeed, together with the financial assets of TNCs bring the host country the latest technologies, management experience, a new corporate culture, a well-established system of product markets. In the following years, such TNCs entered the Ukrainian market: Shell, Nestlé, Alcatel, Kraft Foods (Mondelez International), British American Tobacco, Coca-Cola, British Petroleum, Danone, Hewlett-Packard, McDonalds Corporation, Huawei, Metro Cash&Carry, Samsung, Siemens, PepsiCo, Procter&Gamble, SUN Inbev, Toyota, Unilever.

According to the data, the assets of transnational corporations in the Ukrainian economy total $ 68.7 billion year, the volume of their international production is $ 31.2 billion, and the total export $ 5.7 billion. For comparison, the aggregate assets of the 200 largest Ukrainian enterprises (according to Forbes) are $ 57.1 billion, their revenue in 2016 amounted to $ 51.9 billion. But it should be noted that only 118 of them on the list are profitable, which showed a net profit of $ 2.24 billion. Due to data, it can be said that TNCs have a greater weight in the Ukrainian economy, and therefore have more influence and opportunities compared to national enterprises [5].

The entrance of TNCs in the economy of an individual country always means the injection of foreign direct investments into it. For Ukraine, raising funds on an investment basis is a great necessity, because investments give more opportunities for entrepreneurial environment development than lending. In addition, credit funds pass through the management of the state apparatus, and therefore it is more difficult to control their use. Let's consider the current situation in the Ukrainian investment environment.

Table 1.

Dynamics of direct foreign investment inflows to Ukraine in 2004-2016.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Volume of DFI, billion US dollars	6,8	9,0	16,9	21,6	29,5	35,6	39,2	43,8	49,4	53,7	57,0	45,9	37,7
Growth rate, %	-	32,4	87,8	27,8	36,6	20,7	10,1	11,7	12,8	8,7	6,1	-19,5	-17,9

It can be seen from the table, by 2013, the inflow of FDI to the Ukrainian economy has been steadily increasing, and since 2014 their volumes have started to decline. In 2015 and 2016, we have a negative growth rate in general. The main reason for this situation is the high political risks and vulnerability of the foreign investor [5].

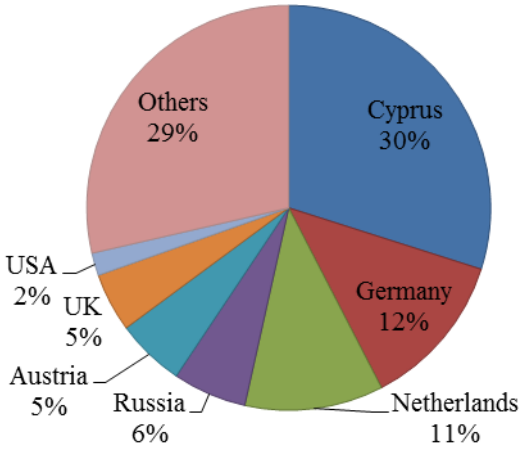


Fig 1. Structure of direct foreign investments in the Ukraine's economy by countries, 2016

The largest investors are Cyprus, Germany, the Netherlands, Russia, and the United Kingdom. With regard to proceeds from Cyprus, the origin of these investments is doubtful, since Cyprus is an offshore zone and is used as a land for money laundering. So the main investors are European countries. When considering investments by individual corporations, McDonald's Corporation (US, Food Industry) accounted for $ 7.4 million, Nestlé S.A. (Switzerland, Food Industry) – $ 6,7 million, British American Tobacco (UK, tobacco industry) – $ 6,2 million [5].

The positive aspects of TNCs' activity in the Ukrainian market include the following: attracting FDI, creating new jobs, which in turn leads to increased demand, the attraction of new technologies, the addition of Ukraine to world production chains, the introduction of a new culture of business in Ukraine, increased competition on the domestic market, increase of tax revenues, creation of new economic relations. At the same time, one should not forget that

multinational corporations primarily pursue one goal of obtaining and increasing their own profits and, based on the markets of the new states, they seek to maximize their income and minimize costs. In this regard, there are such negative effects of TNCs: the expansive use of host country resources, environmental pollution, the creation of monopolies, tax evasion, the absorption of national producers, unfair competition. Multinational corporations have virtually unlimited resources, so it is easier for them to operate even under economical fluctuations both on the national and on the world markets.

The peculiarity of the activities of foreign TNCs (Coca-Cola, Volkswagen, Panasonic, Sony and some others) in Ukraine are the processes of mergers and acquisitions. Thus, Nestlé started its operations in Ukraine through the purchase of a controlling stake in the Lviv confectionary factory "Svitoch" in 1998, and subsequently acquired 100% of the shares of Volynholding (TM Torchin) and Tekhnokom. In 2006, Danone expanded its geographical presence through the purchase of Kherson dairy factory "Rodic" and became "Danone – Dnipro". Since June 2010, as a result of the merger of Danone and Unimilk, the Ukrainian assets of Danone-Unimilk have been replenished by three companies - Danone-Dnipro, which produces more than 80% of Danone's products, Galakton in Kiev and Cremez" - in Kremenchuk. In metallurgy, mergers and acquisitions proceeded through acquisition by Metinvest BV (the Netherlands) in 2010 of a 74% stake in PJSC "Mariupol Metallurgical Combine". Ilyich, and the same year the Russian investment company "Troika Dialog" buys a 48% shares in the Zaporizhstal metallurgical plant and others. In my opinion, the creation of joint ventures in which activities would be carried out by foreign multinational corporations a part with national producers is the best solution to this situation [6]. Artyom Chernys, General Director of Philip Morris International in Ukraine, in the interview with editing destignated benefits of such cooperation. He state, cooperation with small local companies brings to the multinational corporation a better understanding of the customer's needs, the processes taking place in society and the economy. 60% of contracts with suppliers are agreements with local companies involved in the production of goods or services in the Ukrainian market. And 40% of contracts are concluded with foreign enterprises. Collaboration with Ukrainian companies allowed Philip Morris Corporation to cut costs by $ 1 million by the end of 2015. For example, engaging in the annual research of a Ukrainian contractor instead of an international one allowed to reduce their cost by $ 30,000. Using the Ukrainian representation of a global company instead of a standard international hub for the organization of the call-center reduced the relevant costs by $ 330,000. Production of a piece of equipment (storage device) for the vein line at the Ukrainian enterprise allowed to save $ 100,000 [7].

In Ukraine it is necessary to create an adequate regulatory framework that would recognize the limits of the activities of the TNCs, as well as would protect their rights, and compelled to be responsible for their activities. The legislation of Ukraine on the protection of workers and the environment in practice can be effective, although it needs to be improved. At the same time, state institutions are relatively weak, which means the possibility of significant influence on the government by large companies. If the state is weak, TNCs (like any other big business) can achieve such conditions for themselves, which will harm society as a whole. To prevent the negative influences of these corporations, strong state institutions are needed.

In my opinion, the feasibility of involving TNCs in the Ukrainian economy is obvious. At the moment, if necessary, the formation of a state law that would establish certain guarantees of welfare for foreign companies and a plane of functional restrictions in order to coordinate the impact on the economy of the country as a whole and subjects of entrepreneurial activity, in particular. National companies can withstand fierce competition on a global scale, namely with foreign transnational structures, only if powerful financial-industrial groups are formed that are capable of conducting active foreign economic policy. The future involvement of TNCs in activities in the Ukrainian territory depends on the growth of the economy and the implementation of macroeconomic reforms and international legislation.

References:

1. World Bank Group (2017). Ease of Doing Dusiness in Ukraine. Retrieved 2018, from http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

2. Forbes. (2017, February 3). Not as for people: what prevents foreign investors in Ukraine. Retrieved 2018, from http://forbes.net.ua/ua/business/1427772-ne-yak-u-lyudej-shcho-v-ukrayini-zavazhae-inozemnim-investoram

3. UNCTAD. (1983). Draft United Nations code of conduct on trasnational corporations. Retrieved 2018, from http://unctad.org/Sections/dite_tobedeleted/iia/docs/compendium/en/13%20volume%201.pdf

4. BBC. (n.d.). Transnational corporations. Retrieved 2018, from http://www.bbc.co.uk/schools/gcsebitesize/geography/globalisation/globalisation_rev3.shtml

5. State Statistics Service of Ukraine. (2017). Foreign economic activity. Retrieved 2018, from http://www.ukrstat.gov.ua/

6. International Journal of Sustainable Development, Homutenko Ludmyla, Chalaya Yulia (2014). Analysis of tendencies of the transnational corporatios development in Ukraine. "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine", Retrieved from ev.nmu.org.ua/docs/2013/3/EV20133_067-072en.pdf.

7. Forbes. (2016, March 24). Ukrainian Partnership: Why do corporations involve local suppliers. Retrieved 2018, from http://forbes.net.ua/ua/opinions/1413276-partnerstvo-po-ukrayinski-navishcho-korporaciyam-zaluchati-lokalnih-postachalnikiv

УДК 339.5

Болдовська К.П., к.е.н., доц.
Лиженков Д.В.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

МІСЦЕ І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Посилення процесів інтернаціоналізації, економічної інтеграції і глобалізації, яким характеризується сучасний етап розбудови світового господарства, а також динамічний розвиток зовнішньоторговельних відносин і науково-технічного прогресу зумовлюють набуття транспортними послугами статусу важливої складової механізму міжнародної передачі продукції і руху факторів виробництва.

Наразі світовий обсяг експорту транспортних послуг складає близько 2 трлн. дол. США, маючи стійку тенденцію до зростання. Так, у 2015 р. п'ятірка найбільших експортерів транспортних послуг представлена США, Німеччиною, Сінгапуром, Францією і Великобританією; п'ятірка найбільших імпортерів – США, Китаєм Німеччиною, Індією, Францією. У цих країнах експорт (імпорт) транспортних послуг сягає 10-40 % від загального обсягу експорту (імпорту) послуг (таблиця 1). При цьому відмітимо, що зростання обсягів перевезень усіма видами транспорту на світовому ринку супроводжується підвищенням вимог до якості транспортного обслуговування, ускладнюючи виграш у конкурентній боротьбі.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі транспортними послугами у 2015 році (розраховано авторами за даними [1; 2])

Найменування країни	Експорт		Найменування країни	Імпорт	
	Транспортні послуги у % до загального світового обсягу транспортних послуг	Транспортні послуги у % до загального обсягу послуг країни		Транспортні послуги у % до загального світового обсягу транспортних послуг	Транспортні послуги у % до загального обсягу послуг країни
США	9,9	11,9	США	9,6	19,7
Німеччина	6,1	20,7	Китай	7,5	16,1
Сінгапур	5,6	33,8	Німеччина	6,5	22,6
Франція	5,2	18,4	Індія	5,2	42,5
Великобританія	4,9	11,8	Франція	4,7	20,8
Китай	4,5	13,5	Сінгапур	4,4	30,7
Данія	4,3	59,9	ОАЕ	4,3	65,0
Голландія	4,3	20,1	Японія	4,1	23,3
Японія	4,2	21,9	Великобританія	3,5	16,7
Південна Корея	3,9	33,4	Південна Корея	2,9	26,1
Україна	0,6	54,1	Україна	0,1	20,9

В Україні у 2016 р. експорт транспортних послуг становив 53,7 % від загального обсягу експорту послуг та 14,6 % від загального обсягу експорту товарів і послуг, імпорт транспортних послуг – відповідно 18,6 % і 2,5 %. І хоча Україна надає зовсім незначну частку світового обсягу транспортних послуг (менше 1 %), останні становлять понад 2/3 її зовнішньоторговельного обороту послугами.

У цілому, сучасний стан економіки України характеризується підвищенням ролі транспорту, який до того ж, з огляду на особливості її геополітичного положення, має й значне міждержавне значення, що з часом зростатиме. В Україні розвинені всі види транспорту, при цьому автомобільний утримує перше місце за перевезенням пасажирів та друге – за вантажооборотом. Разом з тим, спостерігається стійка тенденція до зростання частки вантажних перевезень автомобільним транспортом у загальному обсязі, яка наразі сягає майже третини останнього [3].

Розташування України на перетині головних транспортних шляхів євразійського континенту зумовлює природні передумови формування високого рівня її транзитного потенціалу. За даними британського інституту проблем транспорту «Rendall», за коефіцієнтом транзитності, який визначає рівень розвиненості всіх видів транспортних зв'язків та відповідної їм інфраструктури, Україна посідає перше місце серед країн Європи. Разом з тим, завантаженість цих шляхів не відповідає їх можливостям. До того ж, незважаючи на значний транзитний потенціал України та збільшення зовнішньоекономічних вантажопотоків через її кордони, частка вітчизняних перевізників на цьому ринку є незначною через присутність великої кількості перевізників з Росії, Білорусі та країн Балтії, які швидко оцінили його перспективу. Конкуренція також посилюється з боку перевізників таких колишніх соцкраїн як Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Чехія, які також мають вигідне геополітичне розташування, але набувши асоційоване членство у Євросоюзі, отримали таку значну перевагу як спрощений режим проходження митниць, що дозволяє економити час і відповідно підвищувати ефективність використання автомобільного парку. Так, наразі лише близько 10 % вантажів, що перетинають кордони України, перевозять національні перевізники (наприклад, у США, які проводять преференційну політику щодо свого транспорту, цей показник становить 100 %). При цьому частка перевезень автомобільним транспортом України у загальному обсязі транзитних вантажоперевезень її територією стрімко зростає, наближаючись до 20 % [3].

У вирішенні питань зростання обсягів транзитних автоперевезень та підвищення ефективності надання послуг автотранспортними підприємствами України у міжнародному сполученні одним із першочергових завдань є створення ефективної транспортної системи України у цілому та інтеграція її до міжнародної, оскільки більша щільність шляхів сполучення на території держави, ширша розгалуженість системи транспортно-комунікативних сполучень, а також розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів, що проходять її територією, та створення сприятливих умов для вільного проходження транзиту неодмінно позитивно впливатиме на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного автотранспортного комплексу на світовому рівні як важливої передумови (поряд із

вдалим геополітичним розташуванням) щодо перемоги у боротьбі за можливість обслуговування транзитних вантажопотоків.

Список джерел:

1. Транспорт: экспорт услуг [Электронный ресурс] : Мировой атлас данных, сайт. – Режим доступа : https://knoema.ru/atlas/topics/Внешняя-торговля/Экспорт-услуг/Транспорт. – Дата доступа 19.10.2017. – Загл. с экрана.

2. Транспорт: импорт услуг [Электронный ресурс] : Мировой атлас данных, сайт. – Режим доступа : https://knoema.ru/atlas/topics/Внешняя-торговля/Импорт-услуг/Транспорт. – Дата доступа 19.10.2017. – Загл. с экрана.

3. Болдовська К. П. Сучасний стан і шляхи підвищення ефективності роботи автотранспортного комплексу України у контексті розвитку транскордонного співробітництва / К. П. Болдовська, Д. В. Лиженков, Р. С. Цубера // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Харків : ХНАДУ. – 2017. – № 3 (18), Т. 2. – С. 4-8.

УДК 339.5

Галицька О.В.,
Науковий керівник – **Литвин О.Є.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ "Університет банківської справи"

МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ

Загальновідомо, що основними партнерами України безпосередньо у сфері торгівлі являються країни ЄС і країни СНД. За останніми даними експорт України з країнами ЄС зріс в середньому на 20,6% у 2017 р. [1].

З точки зору визначення особливостей функціонування економіки України та основних проблем для початку необхідно визначити, яке місце посідає Україна на світовому ринку.

Таблиця 1

Позиція України в рейтингу конкурентоспроможності, 2016-2018 рр.

Країна	Рейтинг 2017-2018		Рейтинг 2016-2017	
	Місце	Показник	Місце	Показник
Росія	38	4,64	43	4,51
Польща	39	4,59	36	4,56
Литва	41	4,58	35	4,60
Грузія	67	4,28	59	4,32
Таджикистан	79	4,14	77	4,12
Україна	81	4,11	85	4,00

Побудовано автором на основі джерела [2]

За даними Міжнародного економічного форуму, було визначено позицію України в рейтингу конкурентоспроможності: 81 місце із показником в 4.11. Доцільно зазначити, що в минулому році Україна знаходилась чотирма позиціями нижче, що свідчить про те, що економічні показники покращились.

Також проглядається така тенденція: всі країни окрім Російської Федерації та України втратили в середньому 4,75 пункти, в той час як Україна піднялась у рейтингу на 4 пункти, а Росія на 5 пунктів відповідно.

Як ми бачимо з таблиці 2 основним партнером України як з експорту, так і з імпорту є країни ЄС. Їх частка становить 40,5% в експорті та 41,9% в імпорті відповідно. Це свідчить про те, що між країнами ЄС та Україною існує тісна торгівля, що включає не лише реалізацію європейською продукції на вітчизняних ринках, але і відкритий доступ українських товарів до світового ринку. Європейські ринки є доволі привабливими для реалізації українських товарів, так як країни Європи є найбільшими з країн-сусідів України за ВВП і кількістю жителів.

Отже, зростання обсягів реалізації саме на цих ринках можна вважати задоволенням доволі високих вимог населення даних країн і поштовхом для удосконалення, модернізації та підвищення інноваційності виробництва експортованих товарів.

Таблиця 2

Основні партнери України в сфері торгівлі, 2017 р.

Категорія / №	Експорт		Імпорт	
	Партнер	Частка.%	Партнер	Частка.%
1	ЄС	40,5	ЄС	41,9
2	Росія	9,1	Росія	14,5
3	Туреччина	5,8	Китай	11,4
4	Індія	5,1	Білорусь	6,5
5	Єгипет	4,2	США	5,1
6	Китай	4,7	Швейцарія	3,4
7	Білорусь	2,6	Туреччина	2,5
8	США	1,9	Японія	1,5
9	Молдова	1,6	Індія	1,1
10	Ізраїль	1,4		

Побудовано автором на основі джерела [3]

Також варто зазначити, що однією з найважливіших сфер для України є забезпечення інвестиційної привабливості країни, що відкриє нові можливості для національного товаровиробника та міжнародного співробітництва.

За даними Державної служби статистики України обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за 2017 р. становить 39 144,0 млн. дол. США. У той самий час 27 465,5 млн. дол. США з них – це інвестиції, що надійшли з країн ЄС, що становить 70,16% від усього обсягу.

Проаналізувавши сектори економіки, в які надходили іноземні інвестиції, було виявлено, що найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій зафіксовані в

таких напрямках: 10 324,4 млн. дол. США надійшло до інституцій, які функціонують на страховому ринку і ринку фінансових послуг та 9 550,2 млн. дол. США було спрямовано до промислових підприємств. Основними іноземними інвесторами виступають такі країни як: Кіпр, Нідерланди, Російська Федерація, Велика Британія, Віргінські Острови , Німеччина, Швейцарія.

Сфери, які були пріоритетними за обсягами надходження в 2016 році є: промисловість – 33,3%, лісове та рибне господарство – 13,8%, будівництво– 12,6%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,7%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 7,6%, державне управління й оборона; обов`язкове соціальне страхування– 5,9%.

Але, основним джерелом фінансування капітальних вкладень все ще залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2016 році було освоєно 69,4 відсотка капіталовкладень. Також, найбільшим недоліком інвестиційного клімату в Україні є надзвичайно високий рівень корупції (за рейтингом Doing Business Україна має 29 балів, в даному оцінюванні 0 балів – високий рівень корупції, 100 балів – корупція відсутня).

Таблиця 3

Динаміка експорту та імпорту України,
2008-2016 рр., млн. грн.

Рік	Експорт	Імпорт
2008	444859	520588
2009	423564	438860
2010	549365	580944
2011	707953	779028
2012	717347	835394
2013	681899	805662
2014	770121	834133
2015	1044541	1084016
2016	1174625	1323127

Побудовано автором на основі джерела [3]

Як видно з таблиці динаміка експорту та імпорту є негативною: найбільший показник зареєстрований у 2014 р., після чого спостерігається різкий спад. Середній темп приросту експорту становить -1,778%. Середній темп приросту імпорту становить -1,158%. Найбільший спад був відповідно у 2015 і 2016 рр.

На рисунку 1 зображено основні групи товарів, що імпортуються до України.

З проведеного дослідження зроблено висновки, що найбільшими за обсягами імпорту є такі товарні групи як: мінеральні продукти – 25%, машини та обладнання – 20% і також продукція хімічної промисловості із показником 13% [3].

Також було виявлено, що найбільшими за обсягами експорту є такі товарні групи як: аграрна продукція – 41%, недорогоцінні метали – 23% та машини і обладнання, що становлять відповідно 10% від загального експорту.

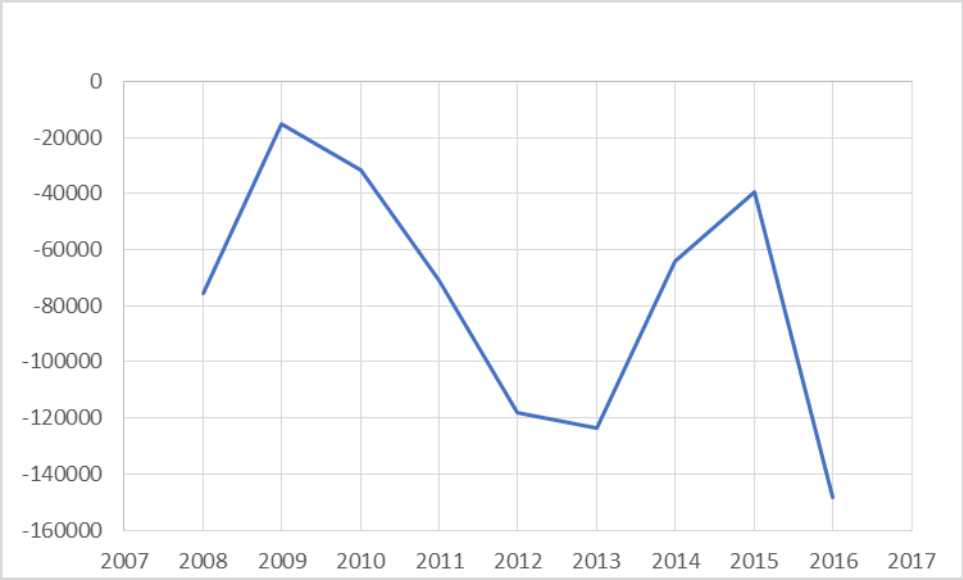


Рис. 1. Сальдо зовнішньої торгівлі України, 2008-2016рр., тис.грн.
Побудовано автором на основі джерела [3]

З рисунку 1 видно, що динаміка сальдо є доволі негативною. Особливо погана ситуація спостерігається у 2016 р. З 2015 р. сальдо збільшилось на 109027 тис.грн., що свідчить про те, що Україна стала більш залежною від іноземних партнерів, точніше, її імпортозалежність зросла.

Тобто, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що Україна доволі інтегрована в процеси світової торгівлі і господарства, є країною з відкритою економікою, що підтверджує залежність країни від країн-контрагентів. Також, якщо оцінювати потенціал України, то в перспективі країна може стати центром європейської торгівлі, чому сприяє ресурсний потенціал, географічне розташування та можливості розвитку.

Список джерел:

1. Доповідь Прес-служби Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]

Режим доступу: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=01c93639-3997-4053-9aff-7999de39d965&title=EksportTovarivZUkrainiZrisNa20-6-Za11-Misiatsiv2017-Roku

2. The Clobal Competitiveness report 2017-2018 [Електронний ресурс]

Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-201 7-2018/

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]

Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]
Режим доступу:https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/
5. Майорова Т. В. , Диба М. І., Онишко С. В. та ін.; Активізація інвестиційного процесу в Україні: колективна монографія / за наук. ред. М. І. Диби, Т. В. Майорової; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.

УДК 339.5

Смик Р.Ю., аспірант
Навчально-методичний комплекс «НТУУ «КПІ» — МУФ»
Гуткевич С.О., д.е.н, проф.
Національний університет харчових технологій

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЯК РЕЗУЛЬТАТ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

За свідченням дослідників з початку 2000-х років у господарстві України відбувалося суттєве зростання активів підприємств як сільського господарства, так і в межах національного господарства в цілому. Однак, відносне розширення діяльності та вкладення капіталу в інші галузі значно переважає інвестування у сільське господарство [1, с.41]. Так, середня доля активів підприємств сільського господарства у загальній галузевій структурі підприємств національної економіки у період з 2005-2013 року становила лише 5% (Рис. 1), що яскраво говорить про непропорційність розподілу капіталу та порівняну непривабливість аграрного сектору для інвестування [2, с.251; 3, с.130]. Дана тенденція продовжується і до цього часу, про що свідчать останні статистичні дані Держкомстату України.

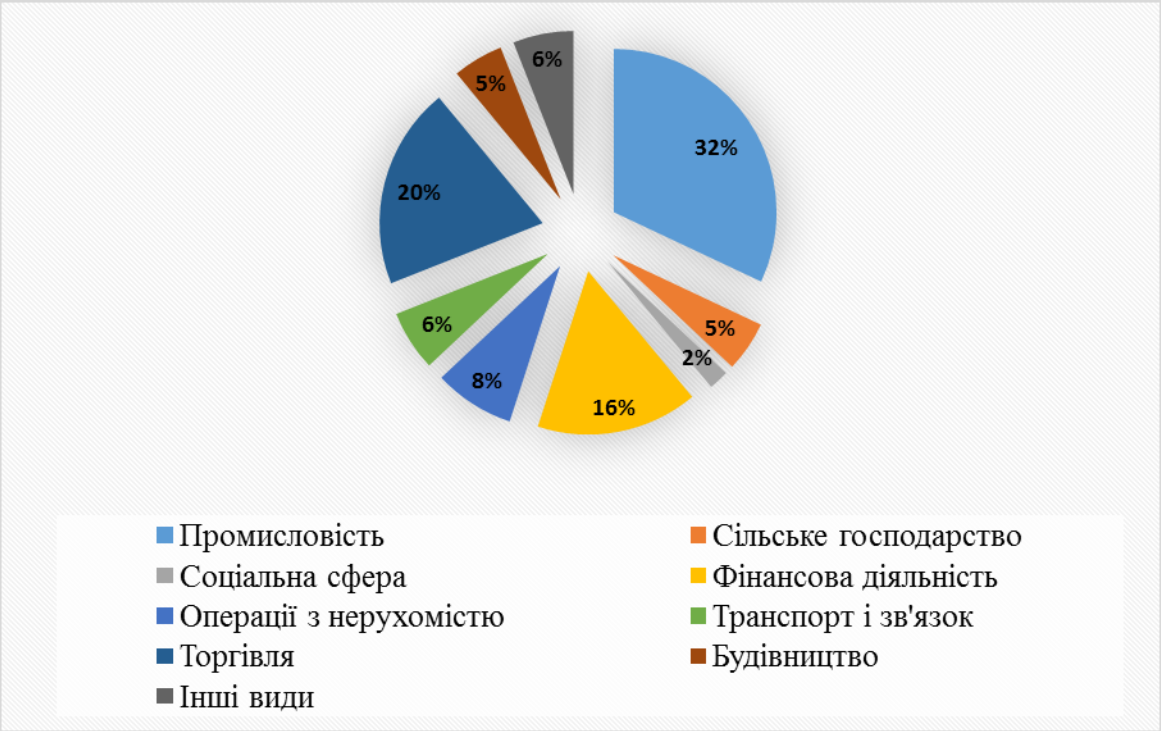


Рис. 1. Середня доля активів за видами економічної діяльності у період 2005- 2013 рр.

Джерело: [2, с. 248].

Заслуговує уваги також інша довгострокова тенденція у сільському господарстві, а саме зростання питомої ваги оборотних активів у структурі активів сільськогосподарських підприємств. Таке положення справ є свідченням того, що скорочення відносної частки необоротних активів відбувається через відсутність можливості сільськогосподарських підприємств замінити застарілі та зношені основні засоби виробництва. Технічне забезпечення та ремонтно-обслуговувальна база АПК України знаходиться у кризовому стані, рівень забезпечення сільськогосподарськими машинами досягає лише 45-65%, амортизаційний строк вже закінчився для 80% технічних засобів (через що 12-15% зернових залишаються не зібраними щорічно), динаміка списання зношеної техніки щороку значно перевищує динаміку закупівлі нової [4, с.12]. Все це свідчить про існування значної інвестиційної незабезпеченості аграрного сектору, що не дає можливості відновити необоротні активи у тій мірі, яка би відповідала науково обґрунтованим потребам сільськогосподарського виробництва [2, с.251; 1, с. 42; 5, с.59]. Хоча спостерігається деяке зростання також і нематеріальних активів, деякі вчені вказують, що зростання основних засобів може відбуватися за рахунок капітальних ремонтів та дооцінки повністю амортизованої техніки з метою її подальшої експлуатації [6, с.112].

Рівень занепаду технічного та ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств особливо яскраво видно у порівнянні з показниками країнам Європи, а саме з такими показниками рівня механізації, як обсяг ріллі та одиницю техніки (трактор), обсяг посівів зернових на одиницю техніки

(комбайн), кількість корів на одиницю техніки (доїльну машину). Згідно зі статистичними даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, для того, щоб досягти принаймні середньоєвропейського рівня механізації, Україні ще у 2010 році потрібно було збільшити тракторний парк більш ніж у 3 рази, а щоб досягти рівень Німеччини чи Польщі – більш ніж у 8 разів. Що стосується комбайнів, то для досягнення середньоєвропейського рівня в Україні потрібно збільшити їх кількість у 1,5 разів, а для рівня Польщі – більш ніж у 2 рази. Показник технічної озброєності також значно відстає від провідних країн Європи тай від середнього показника. Так, в Україні на один трактор припадає більш ніж 6 працівників, тоді як у Австрії, наприклад, на 6 працівників припадає 18 тракторів, в середньому у Європі на 2 працівники приходиться 1 трактор. Такий низький рівень технічної озброєності негативно виплаває на продуктивність виробництва у сільському господарстві та відображається на низькому рівні урожайності.

Так як найбільшу вартість у структурі основних засобів агропромислових підприємств займають саме зернозбиральні комбайни та трактори, то дуже яскраво відображає стан сучасної тенденції різкого скорочення рівня механізації АПК низхідна тенденція кількості одиниць техніки. Згідно з офіційними даними Держкостату за 5 років (2010-2015 рр.) кількість зернозбиральних комбайнів скоротилася на 6,1 тис., а тракторів – на 23, 4 тис.

Враховуючи такий стан справ вчені приходять до висновку, що, починаючи з 1990-х років в аграрному секторі України відбувається деіндустріалізація та перехід на використання ручної праці, коли темпи вибуття основних засобів підприємств сектору втричі перевищують темпи їх надходження [1, с.46]. Відповідно, для того щоб відновити належний рівень технічної озброєності 90-х років, необхідно щонайменше збільшити кількість тракторів на 432 000 одиниць, комбайнів – на 97 000 одиниць, вантажних автомобілів – на 252 000 одиниць.

Додатковою ознакою недостатньої інвестиційної забезпеченості аграрного сектору є низький рівень наявності та використання сільськогосподарськими підприємствами виробничих запасів, а саме мінеральних добрив та пестицидів у порівнянні країнами Європи. Для досягнення рівня європейських країн, необхідно збільшити щорічне внесення азотних добрив на більш ніж 3,4 млн. т., фосфорних – на 1,2 млн.т. та калійних добрив – на 1,3 млн. т., інакше постраждає родючість українських ґрунтів, що вже фактично відбувається.

Також інвестиційні можливості сільськогосподарських виробників дещо погіршуються постійним зростанням дебіторської заборгованості у складі оборотних активів. Так, починаючи з 2008 року питома вага дебіторської заборгованості зросла з 38% до 56% у 2015 р., що негативно впливає та стан платоспроможності та ліквідності активів підприємств.

Враховуючи кризовий стан ресурсно-технічного забезпечення аграрного сектору, про що говорилося вище, тривожним видається низький рівень довгострокового кредитування (понад 5 років) національного господарства загалом та сільського господарство зокрема. Саме довгострокові кредити являються запорукою оновлення та переоснащення ресурсно-технічної бази аграрного сектору.

Більш того, питома вага аграрного сектору у кредитному портфелі банківських установ України мала тенденцію до скорочення, починаючи з 2000 року (з 10,7% у 2000 р. до 0,8% у 2009 р.). Лише з 2009 року тенденція змінюється на позитивну та у 2016 р. доля аграрного сектору досягає вже 5,6%. Тут слід наголосити на тому, що саме кредитний механізм є дуже важливим елементом стимулювання розвитку аграрного сектору у розвинутих країнах світу. Так, питома вага кредитної заборгованості у вартості основного капіталу аграрних підприємств Італії та Бельгії досягає більш, ніж 30%, Франції – понад 40%, Великої Британії та Німеччини – 50%, тоді як в Україні – 18-20% [3, с.131].

Список джерел:

1. Кушнір, Іван Васильович. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України [Текст] : монографія / Кушнір Іван Васильович. - Миколаїв : Миколаїв. обл. друк., 2011. - 122 с.

2. Смирнова, Н. В. Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств [Текст] / Наталія Василівна Смирнова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 18. – № 2. – С. 246-252. – ISSN 1993-0259. - Режим доступу: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/686/pdf_309

3. Мельник К.М. Інвестиційні кредити комерційних банків у фінансуванні аграрного сектора економіки України / К. М. Мельник // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва /[редкол: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін.]. – Київ : Вид-во «Основа», 2016. – Вип. 89. –Ч. 2: Економічні науки. – С. 127-138. - Режим доступу: http://journal.udau.edu.ua/assets/files/89/Ekon/Ukr/12.pdf

4. Майорова, Т.В. Банківське кредитування інвестиційної діяльності» сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Т.В. Майорова // Фінанси України. – 2016. – С. 10-16. Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/17578/1/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%201.pdf (03.03.2017)

5. БурковськаА.В. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств / А. В. Бурковська, І. Г. Коржинський // Фінансовий простір. - 2015. - № 1. - С. 57-62. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_1_9

6. ПетрукО.М. Оцінка інвестиційно-кредитного потенціалу підприємств АПК / О. М. Петрук, І. О. Григорук // Облік і фінанси. - 2014. - № 4. - С. 108-114. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_4_18

УДК 339.564

Колесник К.В.
Науковий керівник – **Шиманська К.В.,** к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ЄС ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ПАРТНЕР ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Зовнішньоторговельна діяльність України характеризується багатьма проблемами, які потребують негайного вирішення задля покращення економічної ситуації країни. Тому, вагомою перевагою для майбутнього розвитку стало входження України до Світової організації торгівлі. При цьому Україна розглядала ЄС як нового стратегічного партнера, який допоможе реалізувати національні інтереси та побудувати економічно розвинену державу. На його частку припадає приблизно третина від загального обсягу світового імпорту продукції, що визначає потенційний географічний напрям українського експорту.

Для України ринок ЄС був другим за значенням після ринку країн СНД. Після розширення складу ЄС, очікувалося, що він стане найголовнішим експортером товарів з України, проте у 2005 р. зовнішньоторговельне сальдо негативним і сягнуло 47% у співвідношенні до експорту. В цілому це відбулося через зниження мита на більшість товарів, що і призвело до переважання імпорту над експортом. У 2013 р. ситуація ще більше погіршилася та досягло 10,4 млрд. дол. (53% від величини експорту), що, звичайно, мало негативні наслідки для економіки України. Сальдо погіршилося внаслідок незбалансованої торгівлі з Євросоюзом.

Починаючи з 2009 р., зовнішньоторговельна ситуація дещо пожвавилась, що, однак, не дало Україні досягнути докризового рівня. Основними торговельними партнерами за період 2010-2012 р. стали Німеччина, Польща, Італія, Велика Британія, Угорщина. У товарному імпорті переважали машини, устаткування, прилади, механізми і транспортні засоби, а також продукція хімічної промисловості та легкої промисловості. А вагому частку українського експорту до країн ЄС складали чорні метали та вироби з них – 22,7%, зернові культури – 11,6%, руди – 9,5%, електричні машини – 8,8%, насіння – 7,2%, жири та олії тваринного або рослинного походження, деревина і вироби з деревини - 3,3%. Згідно з статистичними даними у 2012р. обсяг торгівлі продукцією між Україною та ЄС складав 43 237 млн. дол. США, тому відповідно експорт становив 17081 млн. дол. США, а імпорт – 26156 млн. дол. США. Негативне сальдо становило 9075,1 млн. дол. США (рис. 1).

Рис. 1. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС (млн. дол. США) [2]

«У 2014 р. Євросоюз став головним торговельним партнером України. Євросоюз запровадив режим незалежних торговельних преференцій, які походять з України. Вони передбачають: скасування мит на 94,7% від усього обсягу промислових товарів та на 83,4% - сільськогосподарських товарів і встановлення нульових тарифних квот на товари агропромислового комплексу» [5]. З весни 2014 р. в Україні розпочалися реформи, спрямовані на стабілізацію економіки та підвищення життєвих цінностей громадян. Тому, Україна та ЄС визначили спільну програму реформ: боротьба з корупцією, реформа судової системи, конституційної та виборчої систем, покращення ділового клімату та реформування державного управління, включаючи децентралізацію.

21 березня та 27 червня 2014 року було підписано Угоду про Асоціацію між ЄС та Україною. Це кардинально змінює попередні рамки співпраці. Угода про асоціацію є основним інструментом для наближення України до ЄС: це сприяє поглибленню політичних зв'язків та зміцненню економічних зв'язків.

Незважаючи на значні переваги, які надає підписання Угоди про Асоціацію, зовнішня торгівля України так і не отримала позитивний ефект, а навпаки обсяги міжнародної взаємної торгівлі тільки зменшилися в 2016 р. На думку деяких науковців та аналітиків, такий ефект спричинено не тільки бойовими діями на сході України, а й закриттям низки промислових підприємств, що були не проінформовані про можливості виходу на європейський ринок, що призвело до складнощів пошуку партнерів у ЄС (пов'язано з неможливістю гарантувати довгострокові поставки).

23 лютого 2017 р. — Верховна Рада ратифікувала Угоду між Урядом України і Європейським Союзом про участь України у програмі COSME. Згодом, набуває чинності безвізовий режим з ЄС для громадян України. Навесні 2017р. завершились усі процедури для запровадження безвізового режиму для України. Громадяни України з біометричними паспортами отримали право на безвізові поїздки до країни ЄС та деяких окремих членів Шенгенської зони.

Висновок: Підсумовуючи, потрібно відмітити, що Україні слід максимально ефективно підтримувати торговельно-економічні зв'язки з Європейський Союзом, оскільки торгівля послугами та товарами з ЄС займає неабияке місце у лібералізації

економіки України.Маючи стратегічні плани та бажання, Україна згодом зможе покращити свій рівень економіки та змагатися за місце у світовій економіці з іншими високорозвиненими державами.

Список джерел:

1. Ukraine and the EU. URL: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/1937/ukraine-and-eu_en

2. Україна у 2014 році вийшла на $ 3,88 млрд позитивного сальдо зовнішньої торгівлі. URL: https://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina-u-2014-roci-viyshla-na-3-88-mlrd-pozitivnogo-saldo-zovnishnoyi-torgivli-164479_.html

3. Кухарська Н. О., Кухарская Н. А. Україна в сучасних інтеграційних процесах. – 2015. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4550/1/Україна%20в%20сучасних%20інтеграційних%20процесах.pdf

4. Лиськова Л. М. Аналіз динаміки торговельно-економічних відносин Україна-ЄС: ефекти після підписання угоди про асоціацію //Young. – 2016. – Т. 40. – №. 12.1. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/198.pdf

5. Торговельно-економічне співробітництво України та ЄС / Міністерство закордонних справ України. URL: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade

УДК 339.5

Коротких К.В., студентка
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Забезпечення сталого розвитку національної економіки та подальше зростання всіх її показників є основним завданням розвитку ефективної міжнародної діяльності як регіону так і країни. Однак,розбудова економіки неможлива без перегляду та аналізу якісної структури процесів,що відбуваються в економіці. Промисловість є важливою складовою економічної системи України,який визначає роль національної економіки в міжнародному поділі праці,динаміку її конкурентоспроможності.

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля,яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами,послугами,продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу[6,с.11], але жодна операція куплі-продажу неможлива без конкурентоспроможного товару і тому постає питання які саме

фактори впливають на міжнародну конкурентоспроможність підприємства у світовій економіці.

Під фактором конкурентоспроможності підприємств переробної галузі розуміють явища або процеси виробничо-господарської діяльності підприємства,наявність яких необхідно і достатньо для зміни критеріїв її конкурентоспроможності(якість продукції,витрати на її виробництво, імідж тощо), а отже і рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому. У загальному вигляді фактор конкурентоспроможності підприємства – це конкретна складова її маркетингового середовища, за якою вона перевищує конкуруючі підприємства [4].

Унаслідок того що Україна протягом декількох років перебувала у стані глибокої економічної кризи, зараз сучасний стан її виробництва характеризується високим рівнем зносу основних фондів, їх фізичною та моральною застарілістю. Особливо це стосується галузей, що належать до переробного комплексу країни, який зазнав найбільших втрат. У зв`язку з цим аналіз сучасного розвитку підприємств переробної галузі є актуальним та необхідним .

Переробна промисловість підтримує міцні зв'язки з такими галузями економіки як: сільське господарство, машинобудуванням, яке постачає переробне технологічне устаткування, хімічній, мікробіологічній та харчовій промисловості. Між переробною і харчовою промисловістю існує тісний зв'язок. Цей зв'язок полягає в тому,що переробні галузі постачають сировину харчовій промисловості для подальшої її переробки, зокрема – спирт, олію,крохмаль, цукор тощо. Найефективніші зв'язки переробних підприємств існують із сільським господарством. Процес взаємодії сільського господарства з переробними галузями ґрунтується на організаційно-економічній технологічній єдності виробництва, зберігання і переробки продукції рослинництва і тваринництва. Переробна промисловість доповнює харчову і постачає сировину та напівфабрикати для подальшої переробки. Активні процеси міжнародної інтеграції актуалізують завдання підвищення ролі переробної промисловості, її економічного зростання й конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Переробна промисловість є однією з найважливіших складових загальнонаціональної системи будь-якої держави, її функція полягає в оптимальному задоволенні потреб населення країни якісними, економічно й фізично доступними продуктами харчування при переважному продовольчому самозабезпеченні держави з корективами на участь у глобалізаційних процесах [1].

Україна має добре розвинену переробну промисловість, на сучасному етапі однією з актуальних проблем у цій сфері є формування достатньої сировинної бази. Від кількості і якості сировини залежить обсяг виробництва кінцевої продукції.

Створення компактних сировинних зон навколо переробних підприємств диктується не лише скороченням транспортних витрат, але й тим,що у багатьох переробних галузях можна використати різну сировину для отримання кінцевої продукції.

Розвиток переробних галузей має орієнтуватися на підтримання балансу між сировинною базою та потужностями промисловості, а також між обсягами виробництва кінцевої продукції та можливостями її реалізації.

Неузгодженість в обсягах сировинних ресурсів і розмірах виробничої потужності призводить до:

- порушення ритму роботи;
- надмірного продовження чи скорочення тривалості виробничого періоду;
- недовикористання виробничих потужностей;
- нераціональних перевезень сировини і продукції [1].

Динаміку розвитку переробної промисловості України за більшістю видів продукції наведено в Табл.1.

Таблиця 1

Виробництво основних видів промислової продукції переробної галузі

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	95,0	102,5	89,3	104,4	102,9
Перероблення та консервування фруктів та овочів	99,8	102,9	74,6	100,2	105,1
Виробництво олії та тваринних жирів	92,6	121,5	85,8	116,5	118,7
Виробництво молочних продуктів	100,5	100,1	91,2	98,6	102.1
Виробництво борошномельної промисловості,крохмалів та крохмальних продуктів	96,7	100,6	94,6	100,7	99,4
Виробництво борошномельної промисловості	102,0	100,5	95,2	99,5	96,2
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	96,5	89,5	86,9	97,7	96,9
Виробництво напоїв	90,8	91,7	88,6	96,1	101,6
Виробництво тютюнових виробів	91,8	104,5	108,0	104,0	94,9
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	94,1	98,6	92,0	102,2	107,2
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	92,7	84,0	84,5	101,5	107,0
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	102,7	96,0	88,9	102,0	105,8
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	80,7	85,8	84,6	101,1	118,4

Джерело: складено автором на основі: [3].

Проаналізувавши дані за 2013-2017рр. ми бачимо, що на протязі обраного періоду зростає частка реалізації продукції високотехнічних галузей:

- Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів підвищилось з 5,6% до 7,1%;
- Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів з 3,0% до 5,3%;
- Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції з 5,7% до 7,4%.

Поряд із цим спостерігаються зворотні тенденції щодо виробництва окремих видів продукції, спричинені об'єктивними причинами: у цукровиробництві – зменшенням вирощування цукрових буряків та засушливі погодні умови в

більшості регіонів країни, у галузі виробництва хлібобулочних виробів – зменшенням загально споживання. Зниження виробництва м'ясних виробів, спричинене як занепадом галузі скотарства, так і заміщенням значної частини пропозиції за рахунок імпорту аналогічної продукції.

Отже,проведені дослідження дозволили проаналізувати сучасний стан підприємств переробної галузі України та сформувати пропозиції щодо розв'язання наукової проблеми забезпечення ефективного використання виробничого потенціалу підприємств переробної промисловості.

Для того щоб переробні підприємства могли не тільки виживати,але й успішно розвиватися, їм необхідно випускати якісну, конкурентоспроможну продукцію. Для виконання даних цілей підприємствам потрібно прийняти стратегію стабільного економічного розвитку на основі розробки й упровадження комплексу ефективних заходів, в основі яких покладено схему формування організаційно-економічного механізму стабілізації економіки підприємств переробної промисловості..

Список джерел:

1. Дудар Т. Проблеми підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції на шляху входження України в світове економічне співробітництво// Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. Вип. 63. – Х.: ХНТУСГ, 2077. – С. 3-8

2. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. Навч.посібник.-6-те вид., перероб. та доп. /За ред. Козака. -К.: Центр учбової літератури, 2016 г.-290 с.

3. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Ситник В.П. Трансформація АПК України в ринкові умови / В.П. Ситник. – К.: ІАЕ, 2002. – 518 с.

5. Ємельянова І. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств / І. Ємельянова //Економіка. — 2010. — No 2 (102). — С. 20—23.

6. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: підручник.Видання 5-те,перероб та доп.-Київ- Катовіце-Краков:Центр учбової літератури,2015. -272 с.

УДК 339.5

Лук'янова В.В., д.е.н., проф**.,**
Лабунець О.О.
Хмельницький національний університет

МАЛА ВІДКРИТА ЕКОНОМІКА В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації та подолання світової фінансово-економічної кризи реалізація політики імпортозаміщення стає вимушеною і неминучою мірою для країн з малою відкритою економікою внаслідок необхідності забезпечення їх економічної безпеки і збереження економічної незалежності. При цьому імпортозаміщення як самоціль в умовах відкритої економіки є недосяжною, так само як неможливий і недоцільний перехід до автаркії і ізольованості держави. Імпортозаміщення є складовою економічної політики країни, грамотна реалізація якої дозволить не тільки скоротити імпорт, одночасно вивільняючи валютні кошти і вирівнюючи найважливіші економічні показники, а й за допомогою механізмів стимулювання національного виробника вийти на зовнішні ринки з конкурентоспроможною продукцією, не ущемляючи право вибору споживача, зберігаючи економічну ефективність імпортних замінних проектів і доцільність їх фінансування.

Вагомий внесок у дослідженні малих відкритих економік зробили такі вчені-економісти як Петрук П. В. [1], Пилипенко І. Н., Кушнір Л. С.[2], Старовойтова О. В., Шипук Н. М., Ярошевич В. І. [3], та багато інших вчених.

Розуміння сутності терміну «мала відкрита економіка», відрізняється різноманітністю поглядів та позицій, проте усі вони зводяться до одного такого підходу, як – це економіка невеликої країни; її модель включає рахунок руху капіталу і рахунок поточних операцій. Вона представлена на світовому ринку невеликою часткою і практично не впливає на світову ставку відсотка, приймаючи останню як дану, оскільки її заощадження та інвестиції – лише незначна частина світових заощаджень і інвестицій [1, с. 49].

Глобалізація характеризується сукупністю рис, з яких найбільш значущими є наступні:

– якісне посилення взаємозв'язків національних економік (аж до їх переплетення);

– формування глобальних ринків: фінансових, ресурсних, товарних та ін .;

– істотна роль міжнародних економічних організацій, серед яких найбільше значення мають Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ); зросла роль транснаціональних компаній (ТНК);

– посилення однорідності інституційного середовища: міжнародна уніфікація господарських механізмів, законодавства, форм обліку (звітності) і т.п .;

– твердження інформаційних технологій, нових засобів комунікації, розширення людських контактів в умовах формування постіндустріального

суспільства.

Глобалізація – об'єктивний процес, який не може ігнорувати жодна країна, в тому числі і Україна. Глобалізація несе в собі як переваги, так і недоліки для національних економік, які вимагають відповідного реагування [2, с. 162].

Переваги: використання переваг міжнародного поділу праці; можливість виходу на глобальні світові ринки; придбання на них нових технологій, обладнання, фінансових коштів, інвестицій; засвоєння світового господарського досвіду, нових знань і компетенцій; можливість участі у виробленні світогосподарських рішень.

Недоліки: закріплення відсталої структури виробництва, і зокрема сировинного профілю економіки; наростання зовнішньої заборгованості; витік за кордон «умів» і капіталів; розмивання соціокультурної системи цінностей; небезпека підриву національної економічної безпеки і економічного суверенітету країни і т.п.

У цих умовах загальна лінія відношення до глобалізації повинна полягати в тому, щоб максимально використовувати її вигоди і мінімізувати ризики.

Відкритість малої економіки, без сумніву, робить її більш вразливою до впливу глобалізації, глобальної конкуренції, і ця вразливість може мати критичний характер, прямим чином впливаючи на державну безпеку і навіть суверенітет: «Найбільш уразливими в таких випадках стають малі економіки, які прагнуть зберегти державну суб'єктивність» [2, с. 168].

Економічні відносини, що складаються між різними країнами (включаючи не тільки міждержавні відносини, але і зовнішньоекономічне поведінку конкретних економічних суб'єктів, дія різного роду інститутів або правил, зокрема правил світової торгівлі, функціонування міжнародних організацій), можна визначити як міжнародні економічні відносини. Основними конкретними формами цих специфічних відносин виступають міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили (трудових ресурсів), а сферами цих відносин відповідно світовий ринок товарів і послуг, світовий ринок капіталу, світовий ринок праці. Важливу роль відіграють також валютні відносини і валютні ринки [3].

Ці країни мають подібні риси економіки: ізоляція від основних торгових шляхів, велика відстань до головних ринків збуту, низький рівень життя, невисокий розмір виробництва основних споживчих товарів, невисока конкурентоспроможність.

Якщо крупні країни в умовах глобальної економічної нестабільності можуть спертися на значущі внутрішні ресурси, в тому числі ємний внутрішній ринок, то у малих країн в більшості випадків такі можливості або обмежені, або відсутність про обхідних. Це стосується перш за все досягнення економії на масштабі в приватному секторі та диверсифікації виробництва для зниження ризиків віз зміни умов торгівлі.

Необхідно зауважити, що малі відкриті економіки – тренд останнього часу. Після падіння «залізної завіси» розпався не тільки величезний Радянський Союз, а й, наприклад, маленькі Чехословаччина і Югославія. Але на Заході - схожі процеси, тільки в більш цивілізованій формі. Шотландія збирається провести референдум про відокремлення 18 вересня 2014 року. Згідно з опитуваннями, 41% шотландців - за

відділення. У Каталонії референдум повинен був відбутися 9 листопада, але парламент Іспанії його скасував. Референдуми про незалежність канадської провінції Квебек проводилися двічі – в 1980 і 1995 роках, обидва рази невдало. Зараз в місцевому парламенті більшість у партії, що підтримує суверенітет провінції. Загалом, Каталонія і Квебек дуже повільно, але дуже наполегливо рухаються до відокремлення [3].

На сьогодні у світі 109 маленьких країн з яких 84 виникли за останні 70 років. Збільшення числа країн йде паралельно з ростом глобалізації (яка визначалася як світова торгівля до % від світового ВВП), і, як вважають автори звіту, ці процеси пов'язані один з одним. Глобалізація сприяє інтеграції ринків, економік і суспільств, а це призводить до того, що кордони не мають такого великого значення, як раніше. Іншими словами, економічна інтеграція регіонів через глобалізацію знижує витрати в торгівлі між цими регіонами краще, ніж політична інтеграція цих регіонів в одну державу без внутрішніх кордонів.

Ступінь відкритості економіки можна дослідити за різними параметрами, що стосуються, як правило, внутрішньої торгівлі товарами: квоти експорту та імпорту, їх обсяги на душу населення, частки у відповідних глобальних обсягах, коефіцієнт еластичності. У той же час очевидно, що відкритість абсолютної більшості малих економік світу визнається перш за все їх експортної спеціалізацією, яка, як правило, не диверсифікована.

В умовах глобалізації, яка являється неминучою і призводить до фактичному розмивання національних кордонів (не тільки територіальних, а й культурних), країни з малою відкритою економіки повинні бути готові першими випробувати негативний вплив від різких змін світової кон'юнктури. Та відповідно більш оперативної та ефективною повинна бути їх реакція на подібного роду зовнішні виклики.

Отже, глобалізація та стрімкий розвиток нових технологій, перш за все інформаційних, робить значний вплив на розвиток малих відкритих економік.

З метою збереження виробничого характеру національної економіки (з урахуванням її розміру та відкритості) необхідно приділяти значно більше уваги маркетингу, плануванню і фінансовим аспектам модернізації. Оскільки, посилення конкуренції на традиційних ринках, поступово переформатуванні до ключових ринків так званої «далекої дуги».

Список джерел:

1. Петрук П. В. Вплив глобалізації на малі економіки / П. В. Петрук. // Вісник СумДУ. – 2016. – №3. – С. 48–56.

2. Кушнір Л. С. Інтеграційні об'єднання країн: проблеми і фактори конкурентної стійкості в сучасній світовій економіці / Л. С. Кушнір. // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2017. – С. 162–170.

3. Ярошевич В. І. Мала відкрита економіка у процесі глобалізації [Електронний ресурс] / В. І. Ярошевич – Режим доступу до ресурсу: https://www.mitso.by/web/uploads/ckeditor/1493975201.pdf

УДК 339.5

Побоченко Л.М., к.е.н., доц.,
Національний авіаційний університет

ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА РОЗВИТОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО БІЗНЕСУ

В сучасних умовах роль франчайзингового бізнесу в Європі зростає з кожним роком. За умов Єдиного європейського ринку країни–члени ЄС отримали значні переваги, і сприятливі умови для активізації міжнародного виробництва та діяльності великих і малих компаній. Також у країнах Європи франчайзинговий ринок демонструє стабільне зростання. Загалом, франчайзингова модель розвитку бізнесу успішно використовується у 80-ти країнах світу, в яких франчайзингові компанії створюють близько 15 % ВНП. За прогнозними даними експертів в галузі франчайзингу незабаром близько половини роздрібних продажів буде здійснюватися в рамках франчайзингової системи.

За даними Міжнародної федерації франчайзингу, в 2017 році європейські франчайзери займали 36% світового ринку [2]. В Європі діє більше 4500 франчайзингових систем і близько 180 тисяч франчайзі із загальним обсягом продажів в розмірі 150 млрд. дол. США. Однак, обсяг продажів в США становить близько 1 трлн. дол. США на рік, що говорить про вищу ступінь розвитку франчайзингового бізнесу [1].

В країнах Європи найпоширенішою сферою франчайзингової діяльності є сфера послуг, особливо мережа франшиз готельного та ресторанного бізнесу. В Німеччині, Італії та Франції франчайзинг послуг в складає 40-45% від загального числа франшиз [8, с.58].

Сьогодні в Європі 145 623 точок, що включають в себе ресторани і фаст-фуди, що на 43% більше продовольчого ритейл (82 686 точки). Разом на громадське харчування і ритейл, згідно з TOP-500, припадає майже половина європейських франчайзингових точок [4].

На європейському ринку франчайзингових послуг лідерами за кількістю франчайзерів є Франція, Німеччина, Іспанія, Італія і Великобританія [2].

У Німеччині сьогодні зареєстровано близько 1 300 франшиз, з них 90% є німецькими і 10% припадає на іноземні. Свої послуги пропонують давно існуючі фірми, а також досить нові, але дуже перспективні. 80% ринку Німеччини зайнято франчайзинговими мережами: 1075 франчайзингових мереж та 55 700 франчайзі. 40% всього ринку франчайзингу Німеччини займають послуги, 28% - ресторани і готелі та 8% - торгівля [7].

Великобританія, займає третє місце в Європі (після Франції і Німеччини) по кількості франчайзингових мереж. У ній налічується близько 901 франчайзерів з

річним обсягом продажів 21,7 млрд. дол. США, і більше 340 000 зайнятих фахівців в секторі [5].

В Іспанії щорічно темпи зростання франчайзингу складають 17-40%. На думку іспанців, франчайзинг допомагає пришвидшити глобалізацію економіки, сприяє масштабному впровадженню інновацій, стандартизації товарів та послуг [2]. Більшість франшиз, представлених на території Іспанії, належать вітчизняним мережам (70%), 13% ринку займають американці, 10 % – французи, 4% італійці та 2 % – британці. Найбільш поширеною сферою ведення франчайзингового бізнесу є роздрібна торгівля. Тут працюють 26% усіх франшиз. Іншими пріоритетними галузями є продаж одягу, фаст-фуд та готельний бізнес. Серед найбільших франчайзингових компаній Іспанії, які поширені далеко за межами країни, можна виділити мережу супермаркетів ACB, відому марку білизни Women'secret, мережу магазинів ювелірних виробів Majorica, магазини одягу Zara [2].

За даними американського журналу Entrepreneur рейтинг 2017 року очолила компанія 7-Eleven Inc, на другому місці - McDonald's, і на третьому - Dunkin 'Donuts. Далі йдуть такі відомі бренди як: The UPS Store; Jimmy John's Gourmet Sandwiches; Dairy Queen; Ace Hardware Corp .; Wingstop Restaurants Inc .; Sport Clips та RE / MAX LLC [5].

У ТОП-500 від Enterpreneur увійшла велика кількість франшиз, які працюють в сфері громадського харчування та зайняли п'ять перших позицій. Далі йде - сфера послуг, в основному це допомога по догляду за пенсіонерами та тваринами. Інші популярні напрямки: невеликі готелі; послуги клінінгу; освіта дітей; послуги «чоловік на годину» і ін.

Варто зазначити, що європейський франчайзинговий ринок дещо нагадує американський: франшизи громадського харчування очолюють список та це ще й американські франшизи, [5], (табл. 1):

Таблиця 1

Топ франчайзинг-пропозицій Європи в 2017 році

№	Назва франшизи	Сфера діяльності	Початкові інвестиції, дол. США
1	7-Eleven	Універсальний магазин біля будинку	37 200 – 1 635 200
2	McDonald's	Ресторани швидкого харчування	1 003 000 – 2 228 000
3	Dunkin' Donuts	Фаст-фуд, пончики	228 621 – 1 692 314
4	The UPS Store	Поштові та бізнес-послуги	159 224 – 434 521
5	Jimmy John's Gourmet Sandwiches	Фаст-фуд	325 500 - 555 000
6	Dairy Queen	Морозиво, фаст-фуд	361 450 - 1 835 825
7	Ace Hardware Corp.	Ритейл	272 500 – 1 561 500
8	Wingstop Restaurants Inc.	Фаст-фуд, блюда із курицi	303 176 – 922 930
9	Sport Clips	Чоловічі перукарні	189 300 – 354 500
10	RE/MAX LLC	Нерухомість	7 500 – 224 000

Примітка. Складено за даними журналу Entrepreneur.

У європейському рейтингу простежуються закономірності, багато в чому аналогічні світовому рейтингу TOP 100. Перш за все, 70% TOP 10, 35% TOP 100 та 11% TOP 500 мережевих брендів складають американські франшизи. За кількістю

франчайзингових точок у Європі перше місце займає США, в 4,9 разів випереджаючи Францію, лідера за кількістю франчайзингових програм [5,6]. Показник США за даним параметром (325 868 точки) перевищує сумарну кількість франчайзингових точок усіх інших країн (289 273 точок), [5].

За останні роки сформувалося тенденції, притаманні європейському франчайзингу:

– збільшення франчайзингових підрозділів усередині мережі, тобто дедалі більша кількість франчайзі намагається відкрити якнайбільше точок свого франчайзера;

– посилюється інтернаціоналізація європейського франчайзингу, цьому сприяє не лише вихід певної франчайзингової мережі за межі країни походження, а й набуття країною членства в Європейському Союзі;

– збільшення інтенсивності використання новітніх технологій;

– створення франчайзингових асоціацій у кожній країні Європи.

Саме асоціації франчайзингу виступають інституційними чинниками, які забезпечують існування та діяльність багатьох франчайзингових мереж. Як окремі організації асоціації франчайзингу створені й успішно функціонують в Австрії, Чеській Республіці, Бельгії, Данії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Греції, Італії, Швеції, Швейцарії, Нідерландах, Великій Британії та Польщі.

У Португалії інституційним забезпеченням франчайзингу займаються аж дві організації: Associação Portuguesa de Franchising та Associação Nacional de Franchising, а у Норвегії окремої інституції немає, але її функції виконує національна Торгово-сервісна бізнес-асоціація (National Trade and Service Business Association).

На рівні інституцій в ЄС франчайзинг преставлений Європейською Федерацією Франчайзингу, яка була створена у 1972 році. ЇЇ членами є національні асоціації франчайзингу країн – членів ЄС та інші особи, які мають відношення до франчайзингу. Членами ЄФФ у 1990 році було прийнято Європейський Кодекс Етики Франчайзингу, на основі якого відбувається регулювання франчайзингових відносин в кожній окремій європейській країні.

Найбільш привабливими для розвитку франчайзингу є країни Центральної та Південно-Східної Європи, серед них Польща, Чеська Республіка та Угорщина.Варто відмітити, що серед країн Центральної та Східної Європи лідером за кількістю франчайзингових брендів є саме Польща. Після вступу Польщі до ЄС її можливості щодо розвитку власних підприємств за допомогою франчайзингу значно розширилися.

Польський ринок франчайзингу в період 2005-2017рр. демонстрував постійну позитивну динаміку зростання. Незважаючи на світову економічну кризу 2008-2009рр., яка завдала негативних наслідків практично у всіх сферах ведення бізнесу, на франчайзинг в Польщі вона не мала жодного впливу. Найширший вибір перевірених бізнес-ідей розташовувався в ціновому діапазоні від 21 до 50 тис. злотих, що ще раз підтверджує беззаперечні переваги франчайзингової стратегії бізнесу [8], (рис. 1.):

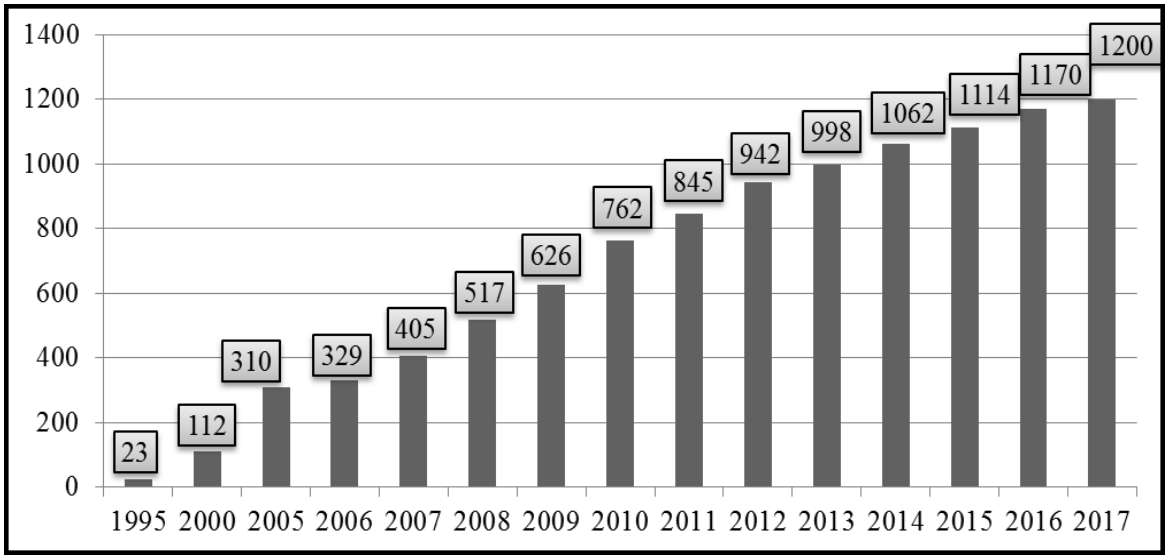


Рис. 1. Динаміка франчайзингових мереж в Польщі в 1995-2016рр., (одиниць).
Примітка. Побудовано автором за даними Polish Franchise Organization.

У 2017 році понад 1200 марок працювали на польському ринку франшизи. Більшість нових систем виникають в процесі експлуатації продуктів харчування, бакалії і моди. Важливість франшизи найкраще ілюструється в галузі роздрібної торгівлі, де, незважаючи на загальне зниження кількості магазинів, їх число франчайзингових точок постійно зростає. Тут також працює найбільша мережа «ABC», що належить до Eurocach (7 090 магазинів), [8].

Поширенню франчайзингу в Польщі, Болгарії, Румунії, Угорщині та Чеській Республіці сприяє лібералізація їх економік після вступу в ЄС та інтеграція в організовану комерційну систему європейського ринку. Ці країни є дуже привабливими для іноземних інвесторів через висококваліфіковану робочу силу, суттєве зростання ринкового попиту та прийнятних цін на рекламу і нерухомість [2].

На ринках країн Центральної та Південно-Східної Європи існує велика конкуренція між американськими та західноєвропейськими мережами: перші володіють широко відомими марками та хорошою репутацією, а другі добре ознайомлені з ринком і споживчим попитом. Однак ринок франчайзингу в деяких країнах ще досить обмежений, передусім через недостачу внутрішнього капіталу та відсутність адекватної законодавчої бази. І хоча деякі країни мають досконале державне регулювання франчайзингової діяльності, все ж більшість країн Європи його не мають або воно тривалий час перебуває на стадії розробки.

Таким чином, аналіз розвитку франчайзингу в Європі засвідчив, що регулювання на рівні інститутів ЄС позитивно впливає на розвиток франчайзингових відносин. Країни, в яких франчайзинг регулюється і на державному рівні й правом ЄС, демонструють значне зростання динаміки кількості франчайзингових мереж. Отже, що більше врегульовано франчайзинг як вид економічної діяльності, то стрімкіше він розвивається.

У ряді зарубіжних країн існує спеціальне законодавство по франчайзингу, кожне з яких відрізняється певними специфічними моментами. В даний час назріла

необхідність уніфікованого міжнародно-правового регулювання відносин з міжнародного франчайзингу. Наприклад, прийняття конвенції про договори міжнародного франчайзингу, яка містила б звід правових норм, що регулюють укладення відповідних договорів, зобов'язання франчайзера і франчайзі, засоби правового захисту при порушенні договору і інші аспекти договірних відносин.

Список джерел:

1. Офіційний сайт American Association of Franchisees & Dealers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aafd.org/.

2. Офіційний сайт European Franchise Federation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eff-franchise.com.

3. Офіційний сайт американського журналу Entrepreneur [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.entrepreneur.com.

4. Офіційний сайт проекту Top500 Franchising [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchexpo.ru.

5. Офіційний сайт The British Franchise Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thebfa.org/.

6. Офіційний сайт French Franchise Federation[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchise-fff.com/.

7. Офіційний сайт German Franchise Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchise-net.de/.

8. Офіційний сайт Polish Franchise Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchise.org.pl/.

9. Побоченко Л.М. Розвиток франчайзингового бізнесу в країнах Європи// Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2016.– №1. – С. 57-64.

УДК 339.5

Созанський Л.Й., к.е.н., ст. наук. співробітник
ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України"

ДИНАМІКА І СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В УКРАЇНІ

Запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, наслідком чого стало нівелювання (часткове зниження або повне скасування) торгових мит, з одного боку мало позитивний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі, а з іншого – посилило конкуренцію між вітчизняною та європейською промисловістю як стрижневою ланкою у формуванні товарного експорту та імпорту. Своєю чергою, динаміка та структура товарного експорту та імпорту є певним індикатором, по-перше, рівня конкурентоспроможності товарів і, по-друге, тих макроекономічних

умов, які здійснюють прямий або опосередкований вплив на промислове виробництво.

Після значного (≈30%) у 2011 році зростання експорту та імпорту в Україні з 2012 року відбувалось їх поступове, а у 2014-2015 роках – стрімке зниження (табл. 1). У 2016 році ця негативна тенденція мала продовження: у січні-квітні експорт скоротився на 13,9% (1742,9 млн. дол. США), а імпорт – на 6,6% (819,8 млн. дол. США) [85]. Проте до кінця 2016 року темп падіння експорту дещо знизився (до -3,4%). Водночас темп приросту імпорту досяг 3,6%. Домінуючу частку як в експорті (81,3% у середньому за 2010-2016 роки), так і в імпорті (90,5% відповідно) займали товари – продукція промисловості.

Таблиця 1.

Темпи приросту експорту та імпорту в Україні, %

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт товарів і послуг	***30,4***	***0,4***	***-6,5***	***-15,6***	***-26,8***	***-3,4***
Експорт товарів	33,0	0,6	-8,0	-14,9	-29,3	-4,6
Експорт товарів у країни ЄС	37,7	-5,0	-2,1	1,5	-23,5	3,7
Експорт товарів у країни СНД	39,7	-3,3	-12,8	-32,6	-47,5	-22,7
Експорт товарів в інші країни	23,6	9,1	-7,2	-10,1	-21,4	-2,7
Імпорт товарів і послуг	***34,2***	***2,9***	***-7,5***	***-28,1***	***-29,2***	***3,6***
Загальний імпорт товарів	36,0	2,6	-9,1	-29,3	-31,1	4,6
Імпорт товарів із країн ЄС	34,7	1,7	3,1	-22,1	-27,2	11,8
Імпорт товарів із країн СНД	39,4	-7,3	-19,0	-38,2	-39,3	-18,3
Імпорт товарів з інших країни	31,5	22,4	-8,3	-26,9	-27,2	15,8

Побудовано на основі [1] та авторських розрахунків

Основними причинами зниження експорту (а відтак – надходження валютної виручки) упродовж аналізованого періоду були: зменшення світових цін на товари із низькою доданою вартістю, тобто сировину та матеріали (основні експортні позиції в Україні); торгівельні війни із Російською Федерацією (РФ) (обмеження на постачання окремих видів українських продуктів тваринного і рослинного походження); антидемпінгові заходи ЄС (щодо сталевих канатів і тросів, круглих зварних труб та інших позицій українського експорту); складна політична і соціально-економічна ситуація в Україні (проведення антитерористичної операції). Останнє спричинило скорочення обсягів виробництва товарів унаслідок втрати частини промислового сектора економіки тимчасово окупованих територій індустріальних регіонів (Донецької і Луганської областей) та ринків промислової продукції та бізнес-партнерів на території країн СНД (передусім РФ), скорочення внутрішнього попиту на товари через зниження купівельної спроможності населення. Ці та інші обставини знівелювали позитивний вплив зниження ввізних мит на українські товари з боку ЄС (за умовами зони вільної торгівлі), однак у підсумку стимулювали переорієнтацію потоків українського експорту із ринків країн СНД на ринки країн ЄС.

Так, починаючи з 2012 року експорт у країни СНД щорічно зменшувався, тоді як експорт у країни ЄС, навпаки, зростав, досягнувши позитивного приросту у 2014 році (1,5%)(табл.1). У 2015 році експорт українських товарів на ринок ЄС знову знизився (на 23,5%), проте цей спад був удвічі меншим, аніж на ринку СНД (47,5%). Як наслідок, із 2011 року частка країн ЄС в українському експорті стабільно зростала (із 25,5% у 2010 році – до 37,1% у 2016-му; в середньому на 29,4% щорічно), а частка країн СНД, навпаки, зменшувалася (із 36,5% у 2010 році до 16,6% у 2016-му).

У січні-вересні 2017 року обсяг експорту товарів до країн ЄС склав 12 597,5 млн. дол. США (або 40,2% від загального обсягу експорту) та збільшився, порівняно з аналогічним періодом 2016 року, на 29%. За 9 місяців 2017 року з України найбільші обсяги товарів (у розрізі країн-членів ЄС) надходили до: Польщі – 15,6% від експорту до країн ЄС та 6,3% від загального обсягу експорту товарів (паливні матеріали, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали); Італії – відповідно 13,6% та 5,5% (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерна продукція); Німеччини – 10% та 4%; Нідерландів - 9,4% та 3,8%; Іспанії – 7,8% та 3,1%. Серед країн СНД найбільшу частку в експорті товарів з України займала РФ – 9,4% у 2016 році проти 9,9% у 2015-му і 23,7% у 2013-му. Серед інших країн основними споживачами українських товарів за 9 місяців 2017 року стали Індія (5,1% від загального експорту), Китай (4,5%) та Єгипет (4,5%).

У січні-вересні 2017 року обсяг імпорту товарів із країн ЄС становив 14 833 млн. дол. США (або 42,1% від загального обсягу імпорту) і збільшився, проти аналогічного періоду 2016 року, на 22,8%. Основними імпортерами товарів в Україну (серед країн ЄС) були: Німеччина – 27,4% від обсягу імпорту з країн ЄС та 11,6% від загального обсягу імпорту (проти 11% в аналогічному періоді 2016 року та 10,4% 2015-го), Польща – відповідно 16,1% та 6,8%; Франція – 7,8% та 3,3%; Італія – 7,4% та 3,1%. Однак найбільше товарів надходило з РФ (13,7% від загального обсягу імпорту). Також значною була питома вага імпорту з Китаю (11,4%).

Скорочення потоків імпорту в Україні зумовлено низкою причин, ключовими з яких є такі: девальвація національної валюти, що призвела до зростання цін на імпортні товари; звуження внутрішнього споживчого попиту на імпортні товари із боку населення унаслідок зниження купівельної спроможності через високу інфляцію; зменшення потреби у сировині, матеріалах, комплектуючих та ін. із боку національних товаровиробників, яке спричинено скороченням обсягів промислового виробництва в Україні.

Водночас позитивним наслідком скорочення імпорту стало покращення зовнішньоторговельного балансу України. Так, у 2015 році (вперше із 2004-го) зовнішньоторговельний баланс товарами загалом був позитивним і становив 326,5 млн. дол. США. Упродовж 2014-2015 років негативне торгівельне сальдо України з країнами СНД та ЄС суттєво зменшилось, а позитивне з іншими країнами – підвищилось, що ілюструє значення коефіцієнта покриття імпорту експортом[1] (рис.

1 Коефіцієнт покриття імпорту експортом — це відношення доходів від експорту до витрат на імпорт

1). У 2016 році негативне сальдо знову збільшилося і становило 4541,5 млн. дол. США, в т.ч. із країнами ЄС – 3644,6 млн. дол. США.

Позитивною ознакою торгівлі товарами між Україною і країнами ЄС у 2014-2015 роках було зростання коефіцієнта покриття імпорту експортом на 0,23 пункти (із 0,62 у 2013 році до 0,85 у 2015-му). Однак, у 2016 році коефіцієнт покриття опустився до рівня нижчого, аніж у 2014-му. Зазначимо, що із 2015 року коефіцієнт покриття імпорту експортом у торгівлі з країнами ЄС перевищував аналогічний показник торгівлі із країнами СНД. У січні-вересні 2017 року тенденція зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Україні збереглася. Як наслідок, коефіцієнт покриття імпорту експортом склав 0,89 (у січні-вересні 2016-го – 0,94), зокрема у зовнішній торгівлі з країнами ЄС – 0,85 (у січні-вересні 2016-го – 0,80).

Основу структури експорту в Україні стабільно формують шість товарних груп, частка кожної з яких окремо становить понад 6% (виділено курсивом у табл. 2).

Упродовж 2013-2016 років у структурі експорту товарів відбулося поступове зростання часток продуктів рослинного походження (на 8,1 в.п.), жирів та олії тваринного або рослинного походження (на 5,3 в.п.), деревини і виробів із деревини (1,3 в.п.), готових харчових продуктів (на 1,1 в.п.) при одночасному зниженні у 2015 році обсягів їх експорту (у вартісному виразі) на 8,75%, 13,66%, 12,31% і 20,28% відповідно. У 2016 році найбільший приріст (на 20,1%, порівняно з 2015-м) спостерігався в експорті жирів та олій тваринного або рослинного походження, також дещо зросли (на 1,5%) обсяги експорту продуктів рослинного походження. Окрім того, додатні темпи приросту експорту у 2016 році мали місце ще у двох товарних групах: взуття, головні убори, парасольки – на 8,6 в.п., а також текстильні матеріали та текстильні вироби – на 6,8 в.п., проте їх питома вага у товарній структурі експорту є незначною, а тому ці зміни не мали суттєвого впливу на загальні показники зовнішньоторговельної діяльності.

Таблиця 2.

Товарна структура експорту в Україні, %

Товарна група		**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**січень-вересень 2017 р.**
I.	Живі тварини; продукти тваринного походження	1,7	1,9	2,2	2,1	2,5
II.	*Продукти рослинного походження*	14,2	16,2	20,9	22,3	21,2
III.	*Жири та олії тваринного або рослинного походження*	5,6	7,1	8,7	10,9	11,1
IV.	*Готові харчові продукти*	5,6	5,7	6,5	6,7	6,5
V.	*Мінеральні продукти*	11,5	11,3	8,1	7,5	9,5
VI.	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6,4	5,7	5,6	4,3	3,7
VII.	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,3	1,1	1,1	1,1	1,3
VIII.	Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
IX.	Деревина і вироби з деревини	1,8	2,3	2,9	3,1	2,8
X.	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2	1,8	1,6	1,5	1,2

XI.	Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,3	1,5	1,7	1,9	1,8
XII.	Взуття, головні убори, парасольки	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4
XIII.	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9
XIV.	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3
XV.	*Недорогоцінні метали та вироби з них*	28,1	28,3	24,8	22,9	23
XVI.	*Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання*	11	10,5	10,3	10	9,6
XVII.	Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	5,3	2,7	1,8	1,5	1,5
XVIII	Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3

Побудовано на основі [85] та авторських розрахунків

Як видно з табл. 2, у січні-вересні 2017 року припиналась позитивна тенденція трансформації структури експорту у напрямку поступового скорочення сировинних позицій на користь товарів із вищим ступенем обробки, що намітилась упродовж 2015-2016 років. Так, частка недорогоцінних металів та виробів із них залишилась майже незмінною, тоді як у 2016 році вона скоротилася на 2,64 в.п. проти 2015 року, а частка мінеральних продуктів зросла на 2,0 в.п.. Натомість частка продуктів рослинного походження у 2017 році зменшилась на 1,1 в.п..

Розрахунок коефіцієнта покриття імпорту експортом за основними експортними товарами засвідчив, що продукція українських товаровиробників – підприємств металургійної, харчової і деревообробної промисловості – домінує на внутрішньому ринку. Це підтверджує суттєве (від 1,5 до 18 разів) переважання доходів від експорту над витратами на імпорт за товарами, які вони виготовляють (рис. 2).

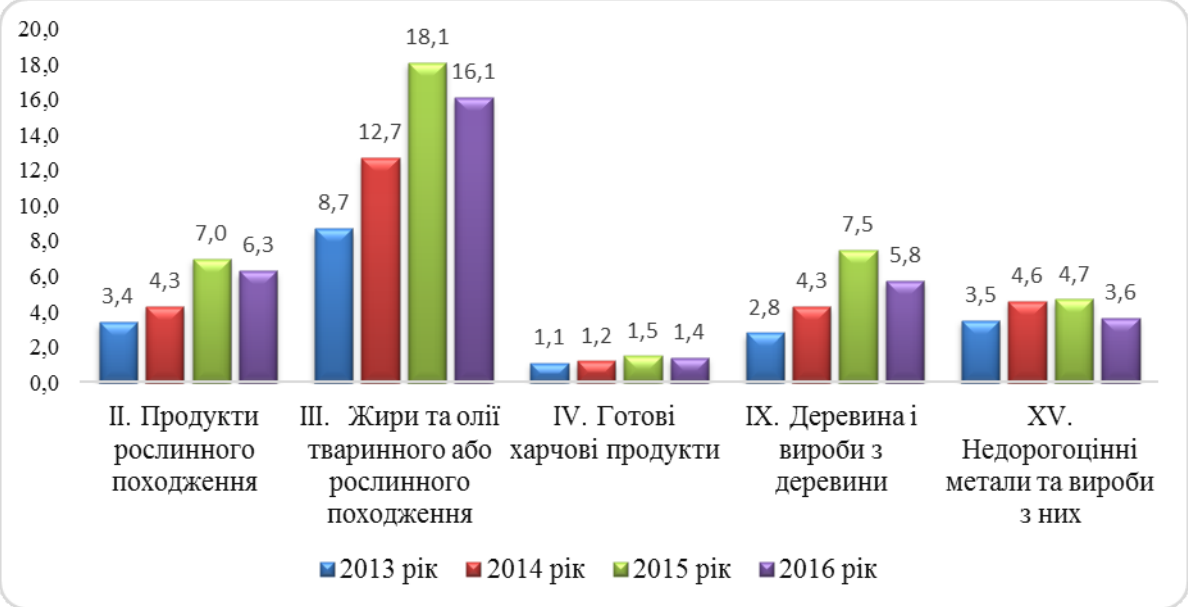


Рис. 2. Коефіцієнт покриття імпорту експортом в Україні (за основними товарними групами)

Побудовано на основі [85] та авторських розрахунків

Тенденція до зростання значень цього співвідношення у 2013-2015 роках була ознакою конкурентних переваг цих вітчизняних товарів над імпортними аналогами, а це дає підстави вважати, що зона вільної торгівлі з ЄС не становила суттєвої загрози для відповідних промислових виробництв в Україні. Однак, у 2016 році коефіцієнт покриття по усіх основних товарних групах знизився, що свідчить про зниження доходів від їх експорту.

Список джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України: зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

УДК 339.5

Чайковська А.О.
Науковий керівник – **Литвин О.Є.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

РІВЕНЬ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Здобувши незалежність, Україна активно намагається інтегрувати свою економіку у систему світового господарства. Перш за все це стратегія України до вступу в Європейський Союз. Для цього Україна активно проваджує світові стандарти статистики, обліку, звітності, правила та норми ведення міжнародних торговельних операцій тощо.

Результатом інтеграційних процесів стало збільшення відкритості національної економіки, що сприяло її розвитку та динаміці. В умовах глобалізації присутня загальна тенденція до зростання відкритості національних економік. Орієнтація на світові ринки стимулює розвиток національної економіки. Але, якщо світовий попит зменшується, то можна очікувати непропорційно великий спад національної економіки.

Економіка України класифікується як достатньо відкрита економіка, про це свідчить її рівень відкритості, що і створює тісну залежність від зовнішнього впливу.

Таблиця 1

Показники відкритості економіки України

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Частка експорту в структурі ВВП, %	50,9	46,9	49,2	52,8	49,3
Співвідношення між імпортом і ВВП	0,59	0,55	0,53	0,55	0,56

Дж.: [1], розрахунки

Частка експорту в структурі ВВП у 2016 р. склала 49,3%, а співвідношення між імпортом і ВВП становило 0,56 (табл.1). За період 2012-2016 років відкритість національної економіки України залишалось майже на одному рівні, але в останній рік залишило тенденцію до зменшення.

Разом з тим надмірна відкритість економіки може стати джерелом загроз національній економіці. Зокрема, через сферу зовнішньої торгівлі проявами загроз економічній безпеці країни можуть бути наступні:

– високий рівень залежності відтворювальних процесів за умов надмірної відкритості внутрішнього ринку від зовнішніх джерел;

– деформація структури експорту та виробництва, явище «голландської хвороби»;

– деіндустріалізація національних економік під впливом зовнішніх шоків;

– високий рівень залежності від імпорту;

– банкрутство місцевого бізнесу [2, с. 15 – 20].

Високий рівень відкритості економіки України є наслідком таких причин як: низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, активні глобалізаційні процеси, несприятливий інвестиційний клімат, висока залежність від імпортних енергоносіїв [3].

За 2017 рік, згідно з даними сайту Мінфін [4], притік інвестицій становив майже 1848 млн. доларів.

Інвестиції позитивно впливають на економіку, сприяє збільшенню створеного національного продукту, підвищує конкурентоспроможність місцевих товаровиробників, що приводить до удосконалення виробництва. Але треба пам'ятати, що іноземні інвестиції мають і негативний характер. Мають бути впроваджені заходи протекціонізму експорто-орієнтованих галузей, що дає змогу місцевому товаровиробнику бути менш вразливим від зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Важливим фактором щодо зростання відкритості економіки України став механізм глобалізаційних процесів. В сучасних умовах основними інвестиційними ресурсами у світовій економіці володіють транснаціональні корпорації (ТНК). Виходячи з конкурентних переваг окремої країни, вони зосереджують у ній певні виробництва, а потім експортують цю продукцію по усьому світу [3].

Таким чином, відкритість економіки України залишається на високому рівні, її залежність від більш розвинутих країн відповідно також велика. Тому ми можемо назвати економіку України малою відкритою, так як незначні розміри якої не дають змоги робити істотний вплив на процеси на світовому ринку. Щоб успішно інтегруватись до світового товарного ринку та захистити внутрішній економічний простір від зовнішньоекономічних загроз, Україна повинна визначити і дотримуватися оптимального рівня частки експорту у ВВП країни.

Список джерел:

1. Експорт та імпорт України [Електронний ресурс] // Мінфін. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/.

2. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l..doc.htm.

3. Олефір В. К. Оцінка відкритості економіки України / В. К. Олефір // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2012. – № 9. – С. 115–120. – Бібліогр.: 10 назв.

4. Прямые иностранные инвестиции (Украина) [Електронний ресурс] // Мінфін. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://index.minfin.com.ua/index/fdi/.

5. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua.

УДК 339.54

Шиманська К.В., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Загострення екологічних проблем, зокрема катастрофічне забруднення морів та океанів, ґрунтів, атмосфери, безповоротні зміни клімату, глобальні економічні катастрофи пов'язані, перш за все з посиленим втручанням людини у природні процеси без урахування потреб економічної рівноваги.

У процесі науково-технічного розвитку антропогенний вплив людини набував негативного характеру, природне середовище витіснилось зростаючими містами і промисловими районами інтенсивна індустріалізація та урбанізація посили навантаження на всі природні ресурси, що виявилось у глибокий економічній кризі.

В глобальному масштабі щорічно розширюється територія посиленого екологічного тиску на природу (зараз це майже вся Європа, велика територія США, урбанізовані частини Росії, Китаю, Бразилії, Індії, Японії). Значними темпами відбувається опустелювання (Західне узбережжя Південної Америки, Аравійський півострів та Південно-Західна Азія, Північна та Південна Африка, Австралія). Східна Європа визнана територією, яка потерпає від кислотних дощів, натомість тропічні ліси, Азії, Африки, Південної Америки активно вирубаються.

За даними Світового банку, слід констатувати, що зростання обсягів виробництва у світі стало причиною погіршення показників викидів CO2, що пов'язано в тому числі зі зростанням енергоспоживання, як це продемонстровано у таблиці 1.

Таблиця 1.

Показники викидів CO2 та використання енергії на душу населення у 1990-2009 рр. (за даними World Bank [1])

Назва показника	*Середнє значення показника (за вказаною кількістю країн) у році*		*Приріст за 1990-2009 рр.*
	1990	*2009 (2008)*	
Викиди CO2 на душу населення, т (CO2 emissions per capita (metric tons) (N=216)	4,263	5,046	0,783 (+18,4%)
Використання енергії на душу населення, кг нафтового еквіваленту (Energy use per capita (kilograms of oil equivalent) (N=179)	2002,11	2430,83	428,72 (+21,4%)

В цілому ж рівень безпеки побуту та здоров'я населення як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі можна прослідкувати за показниками Індексу екологічної ефективності [2].

Зокрема, наша держава посідає у 2018 році 109 місце з 180 країн світу.

У цих умовах міжнародна економіка повинна регулювати та адаптувати існуючі економічні механізми до потреб людства у вирішенні глобальних економічних проблем.

На нашу думку, погіршення енергетичної, продовольчої та сировинної забезпеченості людства можна уникнути шляхом суворої державної регламентації природокористування, захисту природного середовища модернізації та екологізації процесів виробництва. Проте і на рівні Світової організації торгівлі (СОТ) (англ. – World Trade Organization (WTO)) відповідні заходи повинні вживатися.

Так, Н. Пахомова, А. Андрес та К. Ріхтер виділяють інструменти економічної політики на глобальному рівні, зокрема купівля-продаж прав на забруднення природного середовища. При цьому СОТ застосовує наступні екологічні інструменти у своїй діяльності, що спрямовані на зниження соціальних ризиків (рис. 1).

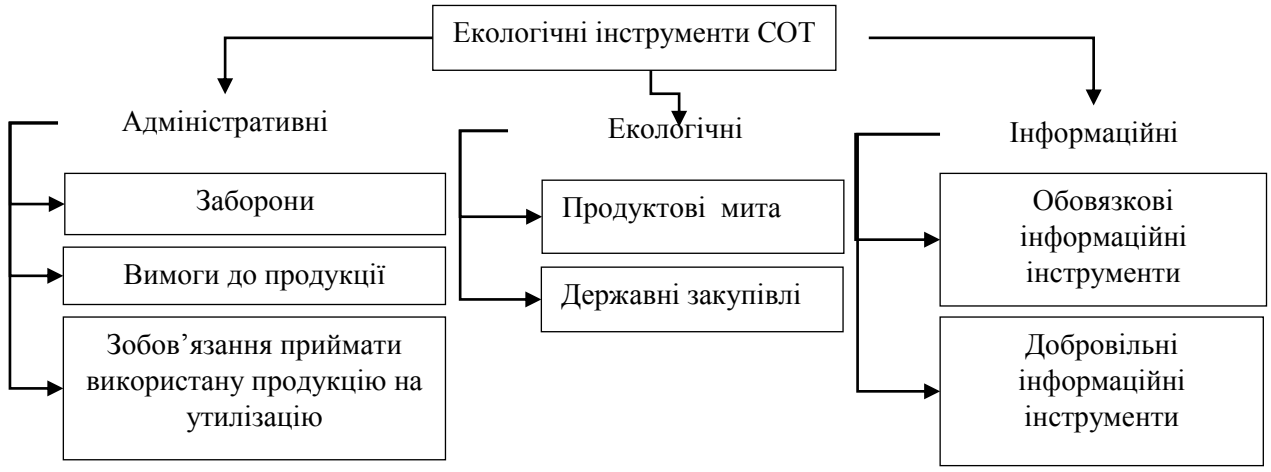


Рис. 1 Екологічні інструменти у діяльності СОТ у рамках інтегрованої продуктової політики (за Н. Пахомова, А. Андрес та К. Ріхтер [3])

Виходячи з політики СОТ, міжнародна торгівля та її регулювання повинні сприяти досягненню мети сталого розвитку. Зокрема, про це йдеться у преамбулі Марракеської угоди: «Сторони цієї Угоди, <…> з урахуванням оптимального

використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку, прагнення захистити й зберегти навколишнє середовище та поліпшити засоби для досягнення цього в такий спосіб, який є сумісним з їхніми відповідними потребами та інтересами на різних рівнях економічного розвитку» [4].

В цілому скорочення тарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі та створення стабільного та передбачуваного середовища її перебігу сприяють підтриманню стану навколишнього середовища, зокрема, через такі обставини:

- розширення зовнішньої торгівлі, поштовх для якої дає скорочення мит призводить до формування більш гармонізованих вимог до стандартизації товарів, їх безпеки та екологічних загроз;
- в цілому це сприяє створенню більш стабільного попиту на товари, формує більш тісні торговельні зв'язки, а тому формує більш стійку орієнтацію виробників на окремі товарні групи та стандарти якості (у відповідності до прогнозованих країн експорту), а отже спричиняє мотивацію до впровадження інновацій у виробничі та логістичні процеси.

Разом з тим, впровадження виважених нетарифних бар'єрів, спрямованих на захист навколишнього середовища, сприятиме більш безпечному та екологічному виробництву, створить передумови для стимулювання більш екологічного та відповідального споживання. Наприклад, Угода про технічні бар'єри у торгівлі та Угоду про санітарні та фітосанітарні заходи забезпечують формулювання окремих екологічних цілей, що повинні бути реалізовані в ході міжнародної торгівлі.

Таким чином, удосконалення механізмів врахування екологічних загроз при розробці і впровадженні напрямів регулювання діяльності у сфері міжнародної торгівлі сприятиме екологізації виробництва та продажу, а отже створюватиме лаг для розширення інтенсивності зовнішньо-торговельних операцій в контексті досягнення цілей сталого розвитку.

Список джерел:

1. Climate Change Home / World Bank Group. URL: http://www.worldbank.org/en/topic/climatechange

2. The 2018 Environmental Performance Index (EPI) / Yale University and Columbia University. URL: https://epi.envirocenter.yale.edu/

3. Пахомова Н. Экологический менеджмент / Н. Пахомова, А. Андрес, К. Рихтер. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.

4. Угода про заснування Світової організації торгівлі / Світова організація торгівлі. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_342

УДК 339.54

Шиманська К.В., к.е.н., доц.
Лук'янчук О.І.
Житомирський державний технологічний університет

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Регулювання міжнародної торгівлі має на меті, перш за все, формування більш прозорого та передбачуваного торговельного середовища міжнародних економічних відносин між країнами в ході товарного обміну, в тому числі урегулювання корпоративних торговельних зв'язків задля інтенсифікації експортно-імпортних відносин.

Однак при виході національних виробників на ринки іншої країни, тобто реалізації стратегії експортної орієнтації, вони стикаються з численними бар'єрами як тарифного, так і нетарифного характеру (рис. 1).

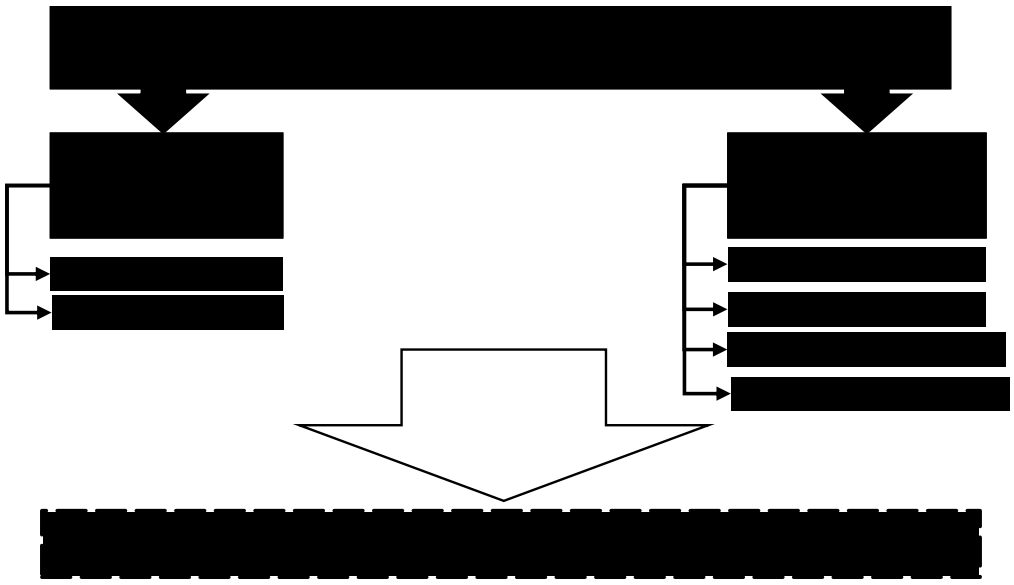


Рис. 1. Методи регулювання міжнародних торговельних відносин

До тарифних методів регулювання економіки країни відносять мита та тарифні квоти, що формує так званий «некомфортний клімат» для постачальника (експортера). Величина мита стимулює або стримує вихід на ринок. Зауважимо, що в цілому протекціонізм в світі зменшується, проте на разі нині надзвичайно гостро постає питання торгових війн найбільших експортерів та імпортерів, що продиктовані прагненням захисту внутрішніх ринків. При цьому тарифні квоти по своїй суті виконують завдання оптимізації застосування тарифних методів регулювання з точки зору провадження селективної торговельної політики в межах вимог дво- та багатосторонніх торговельних угод.

Проте, на даний момент тарифні методи регулювання торгівельних відносин, хоча і мають досить значний вплив на інтенсивність експортно-імпортних операцій, однак втрачають цей вплив поряд з посиленням обмежувального впливу нетарифним методів регулювання.

До нетарифних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності відносяться:

1) кількісні (квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту), які визначають кількісний вимір обсягів товарів, які можуть бути ввезені чи вивезені. Також дані обмеження (на кількість товарів від тієї чи іншої країни) є формальними, проте достатньо непрозорими. Крім того, крайнім випадком використання квот є ембарго, тобто повна заборона на ввезення товарів.

2) фінансові (субсидії, експортне кредитування), які є методами стимулювання експорту та стимулюють національних виробників до інтернаціоналізації діяльності та виходу на іноземні ринки. В цьому, з одного боку, проявляється схильність країни до активної реалізації експортоорієнтованої зовнішньоторговельної стратегії, проте, з іншого, - вказує на низьку конкурентоздатність національних товарів на світовому ринку;

3) валютно-кредитні (зміна валютного курсу, валютні обмеження, валютна інтервенція), що спрямовані на обмеження імпорту товарів. Це виявляється у тому, що для країни-постачальника зменшується привабливість внутрішніх ринків окремих країн, які вводять відповідні обмеження, що зменшує експорт товарів до таких країн;

4) правові (торгові угоди, правові режими та принципи (національний, преференційний, найбільшого сприяння, свободи транзиту, транспарентності та нотифікація), санітарні та фітосанітарні вимоги, технічні бар'єри та інші). І хоча даний вид нетарифних методів регулювання широко використовується на світовому рівні, за рахунок існуючих правових обмежень та обумовленої цим складності ведення бізнесу, привабливість ринків таких країн в очах експортерів зменшується.

Enabling Trade Index [1] демонструє перспективи розвитку торгівельних відносин між країнами. Зокрема, Україна посіла 95 місце у світі у 2016 році. Відповідно, для активізації торгівельних відносин Україна мало приваблива, оскільки не має значних конкурентних переваг на світових ринках продукції, окрім сировинної, а слабо розвинена система логістичних маршрутів та транспортна система (автодорожнє господарство та матеріально-технічна база транспортних компаній) є застарілою. Також відсутність провадження ІТ-технологій у виробничій сфері та сфері комунікацій, а також відсутність умотивованих та кваліфікованих працівників в даному секторі економіки також становить значний компонент аналізу для складання досліджуваного індексу.

World economic forum виділяє 12 сегментів найбільших проблем виходу країн (зокрема, України) на світові ринки, що стримують інтенсифікацію зовнішньоторговельних операцій. Вони продемонстровані на рис. 2.

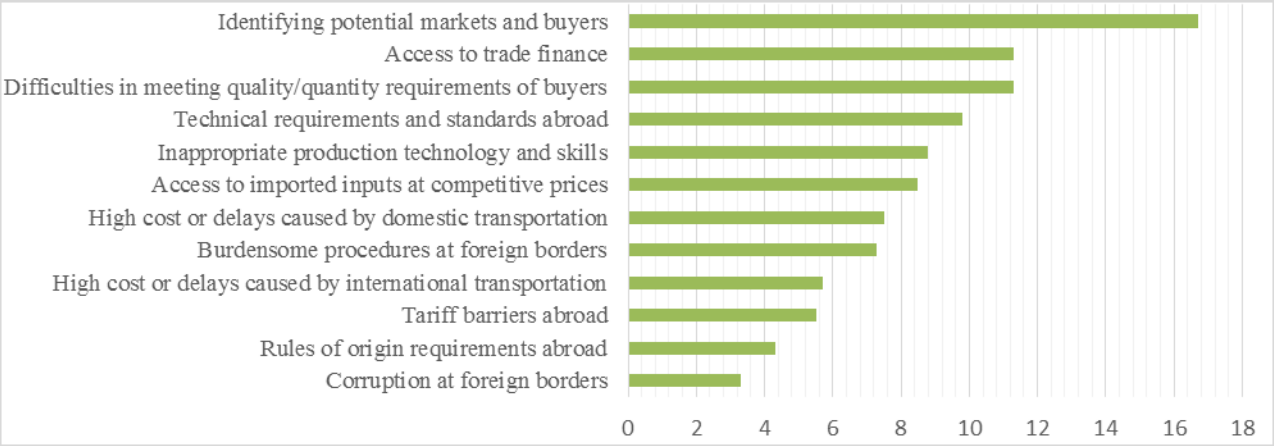


Рис. 2. Проблеми, які найчастіше виникають у експортерів

Виходячи з рис. 2 видно, що найбільш проблемними питаннями активізації експортно-імпортної діяльності для нашої держави є:

- визначення потенційних ринків збуту та покупців;
- доступ до фінансових ринків;
- складність досягнення відповідності товарів за кількістю та якістю вимогам покупців (надалі це переходить у їх невідповідність технічним вимогам та стандартам у країні призначення українських товарів);
- технічні вимоги та стандарти за кордоном;
- доступ до справедливої цінової конкуренції з іншими імпортними товарами;
- незадовільна якість транспортних засобів та сполучень, що викликає затримки на митній території України;
- проблемність проходження процедур на кордонах інших країн, що обумовлюється процедурою митного оформлення на митних формальностей для товарів з нашої країни;
- збільшення витрат за рахунок підвищення ціни та збільшення витрат за рахунок сплати пені чи неустойки у зв'язку з затримками чи проблемами, що виникають у зв'язку з транспортуванням товарів робіт та послуг;
- існуючі митні бар'єри, що є проблеми для виходу на ринки країн-імпортерів, але СОТ провадить політику до усунення бар'єрів міжнародної торгівлі, зокрема зниження рівня торгових мит;
- формування вимог до походження товарів, що має на меті сформувати оригінальність товару та його відповідність вимогам, зокрема щодо захисту прав інтелектуальної власності, а також їх практична потреба для застосування преференційних режимів та режиму вільної торгівлі;
- корупція на кордонах України та інших країн.

Виходячи з цього Україна має багато проблем в формуванні та створенні інституційного середовища торговельних відносин з іншими країнами, про це зокрема свідчить і показники складності та обтяжливості митних процедур. Зокрема, обтяжливість митних процедур є однією з основоположних складових Індексу (ефективності та прозорості управління кордоном), що мають пряме відношення до формування привабливості країни чи підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках. Детальніше їх характеристика визначена в таблиці 1.

Таблиця 1.
Компоненти обтяжливості митних процедур та показники України у 2016 р. [1]

	Показник	*Кількісне вираження*
1	Складність процедур імпорту: обтяжливість складання документів, год. (Time to import: Documentary compliance/hours)	168.0
2	Складність процедур імпорту: обтяжливість проходження митного кордону, год. (Time to import: Border compliance/hours)	72.0
3	Витрати на процедури імпорту: обтяжливість складання документів, дол. США (Cost to import: Documentary compliance/ US$)	212.0
4	Витрати на процедури імпорту: обтяжливість проходження митного кордону, дол. США (Cost to import: Border compliance/ US$)	100.0
5	Складність процедур експорту: обтяжливість складання документів, год. (Time to export: Documentary compliance/hours)	96.0
6	Складність процедур експорту: обтяжливість проходження митного кордону, год. (Time to export: Border compliance/hours)	26.0
7	Витрати на процедури експорту: обтяжливість складання документів, дол. США (Cost to import: Documentary compliance/ US$)	292.0
8	Витрати на процедури експорту: обтяжливість проходження митного кордону, дол. США (Cost to import: Border compliance/ US$)	75.0
9	Нерегулярні платежі та хабарі (Irregular payments and bribes: imports/exports)	2.6

Зокрема, затрати часу на документарний контроль та проходження митних процедур при імпорті та експорті товарів свідчить про недоліки експортного стимулювання підприємств до здійснення експортних операцій. Але, перш за все, для реформування системи регулювання торговельних відносин, слід змінювати внутрішній ринок та його стандарти щодо продукції, а отже структурно перебудовувати економіку, забезпечуючи підвищення її складності. Це сприятиме формуванню національних товарів, які є конкурентоспроможними на світових ринках не тільки за ціною, а у за якістю.

Список джерел:

1. The Global Enabling Trade Report 2016 / World Economic Forum. URL: http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/

СЕКЦІЯ 2.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІКАХ

УДК 339.94:334.726

Abu-Rabia HANI, PhD
ULIM, R. Moldova

MANAGEMENT OF UNIVERSITY HUMAN RESOURCES IN ISRAEL

For centuries, society has taken steps to start training for staff management specialists. This new type of professional activity was perceived only as a management (leadership) of the people in the enterprise. Leadership defines the key directions of enterprise development: the need to ensure the quality and relevance of development standards, the focus on the future needs of the economy, the mandatory expertise of the professional community. It is noteworthy that so far many managers and management specialists at different levels do not distinguish between staff management as an independent type of professional activity and management as business-process management within organizations. At present, the social phenomenon "staff management" has been declared as a type of independent professional activity and as a mechanism for implementing the staff policy of the state and of the organizations. The aim of the research is to develop, investigate, assess the implementation and estimate spiritual values in educational management to improve decision-making capacities in the university system in Israel.

The culture and philosophy of an enterprise is based on an understanding of the concept of organizational climate that precedes the existence of a group culture (Schein, 1992) [11]. In short, the climate refers to "the psychological environment in which individual behavior occurs" (Trice and Beyer, 1993, p. 19) [6]; "A perception of the organization's working environment that is descriptive rather than evaluative" (Joyce and Slocum, 1984, p. 21) [7] and "the internal environment of the organization that a) is felt by its members, b) influence the behavior, c) can be described within the values of a certain set of characteristics (or attributes) of the organization "(Tagiuri, 1968, p. 27) [11]. There is no definitive definition because we are talking about a social "convention" that "once created [...] acquires its own power and acts as a very restrictive element of individual behavior" (Fink and Chen, 1995, p. 29) [1; 3].

The realization of any scientific research work implies implicitly the combined application of a number of research and process techniques, through which the researcher tries to get the maximum conclusions from his previous research, completing his own experiences and results, for formulating a final conclusion on the subject under consideration. In order to achieve the objectives, we used the classic instrument of scientific research, based on analysis and synthesis, to which we have added and used to a great extent the study of comparison, analysis and substantial and pertinent studies on the main ways of motivating and improving the training activity both nationally and internationally [12]. Research results are presented

using tables, figures and graphs. The theoretical information underlying the scientific approach was taken from bibliographic and specialist papers.

Because as a manager in a public institution, the possibilities of material motivation / reward are very limited, reduced to the award of an annual salary, possible quarterly awards, incentives from additional attributed but not high value, the remaining resources of motivation of the staff are of a strictly psychological nature, namely the driving of those levers that become stimuli for motivating the staff. Human resources, as a whole, tend to represent a managerial subsystem that consists of all the processes of forecasting, training, selection, framing, communication, evaluation, motivation, improvement and protection of the personnel, as well as the modeling of the organizational culture that takes place within the organization. These processes interfere organically with other processes and managerial relationships and with the elements that make up the other management subsystems, significantly influencing the functionality, efficiency and overall performance of the organization. The notion of "achievement" means "the implementation", "the fulfillment" of some orders, decisions [10]. If, in order to represent the staff management strategy in the form of two important steps - training and implementation, then the implementation phase of the HR strategy is important from the point of view of effective implementation. In the concept of strategic management, most attention has been given to the development of a strategy, while its implementation has been a lot of practice. In scientific sources it is noted that the development of a strategy is an entrepreneurial activity, and implementation is an internal administrative activity [4; 9; 12].

The Human Resources Manager recruits specialists (teachers and other staff) to carry out the mission of the learning institution. At first glance, there is nothing complicated in this process. But a good human resources manager before selecting a group of teachers leads a preparatory work for this. The purpose of implementing the staff management strategy is to ensure coordinated elaboration of the planning of structural subdivisions (departments and departments). Management is only possible when there is a possibility to measure, and a system of indicators is needed that denotes the achievement of objectives. It is developed in the BSC (Balanced Scorecard) [9]. This managerial system allows structured organization of plans and strategies that provide feedback between internal processes and external indicators. The Human Resources Manager must have the notions of psychology, principles of educational structure activity, concentration abilities, memory, permanent nervous system, ability to perform comparative analysis, and innovative take-ups. At the heart of building a balanced system of indicators are three key principles [2]: 1) cause-effect relationships, 2) the factors for achieving the results, 3) the relationship with the financial indicators. The interaction between the pillars of the project can be shown in Fig. 1.

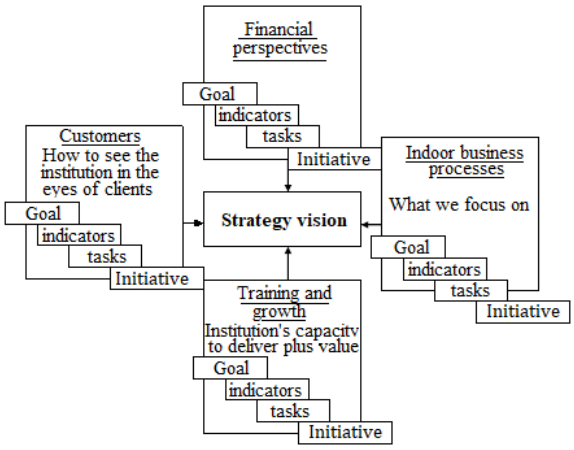


Fig. 1. Structure of the indicator system [3]

Policies are general provisions that can guide decision-making processes. They are designed for areas and areas where there have been problems in the past or areas where problems are predicted for the future. Because these provisions exist, managers generally know what they have to do in this or that situation. They provide some consistency in behavior and allow managers to focus on those issues that represent their field of expertise. Repeat, policies are general provisions, which tell us in broad terms how we should act and what we should do in certain areas. Specific objectives in the financial projections are: efficiency of professional training, equity, net cash flow, net profit and other relevant indicators as a measure of the achievements and efficiency of the company's activities in line with this strategy. As a rule, the social and financial objectives are the pillar of the university's mission, being closely in line with students' objectives, internal processes and staff development. For example, increasing the speed and quality of service for students will lead to increased contracts with abiturists and, therefore, to a financial indicator, such as profit [5; 10]. Under the various university projects, managers identify the main market segments that the university intends to focus on promoting and selling educational products / services. The robust engine (focusing on student satisfaction, graduate loyalty, attracting new abiturists, their profitability, market share and target segments) and indicators has been assessed over time. For example, the graduate's value is measured by its degree of satisfaction, by the ability to respond quickly to student requirements, changes in the internal and external environment, and macro-media challenges. Consequently, the parameters that characterize these efficiency engines can be evolved by assigning a rating to educational institutions.

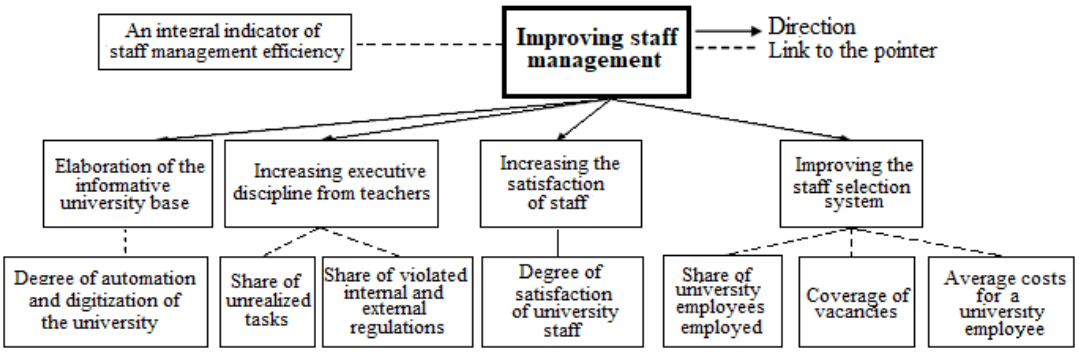


Fig. 2. Improving staff management

The human resources department aims to select the responsible staff in accordance with the requirements and philosophy of the university. Among the factors of success, we can

highlight the term of selection, employment and training of staff, especially until the start of studies; optimizing spending in the reworking of renowned professors; increasing the attractiveness of the university; the degree of human resources coverage of vacancies. These activities are successful if the study of the regular labor market takes place, taking into account the plans of expansion or renovation of the educational institution, the possibility of coverage through internal cumulation, planning the dynamics of redundancies, retirement, transfer. The rating of university attractiveness poets can be estimated by the Thomas Bayes theorem (1701-1761) [1].

$$x = (R\ v + C\ m) / (v + m), (1)$$

where: *W* - the rating; *R* - the average number of points accumulated by the university; v - the number of opinions considered; m - static constant (9,5); *C* - rating average.

v - is calculated according to the formula: $v = 1{,}106e\text{-}0{,}001697x + 0{,}05$, (2)

where x - is the accumulation time (days) of the results to the last day.

The weight of filling vacancies by internal cumulation is calculated according to the formula:

$$Q = V / W\ 100\%; (3)$$

where: *Q* - share of coverage by internal cumulation; V - internal coverage; W - total number of vacancies.

Percentage of employees hired according to the requests:

$$P = H / A100\%, (4)$$

where: *P* - the percentage of the employed teachers, according to the requests; *H* - number of teachers employed (pers.); *A* - total number of collaborators (people).

Average costs for hiring a collaborator:

$$C3H = 3H / H = (P + A + B + C) / H, (5)$$

C3H - average costs for hiring a collaborator; *3H* - average costs for staff hiring; *P* - advertising costs; *A* - expenditures for the National Agency for Employment; B - reward for people who have made recommendations; *C* - employees without expenses; *H* - total number of hiring.

Adaptation of staff is characterized by increased labor productivity and easy integration into the collective; the formation of a beneficial socio-climatic climate. Efficiency indicators are calculated as:

Percentage of dismissed personnel:

$$F = C3 / C\ 100\% (6)$$

Where: *F* - the percentage of dismissed staff, with work experience up to three years, per person; *C* - the number of people dismissed on their own initiative; *C3* - number of redundancies, with work experience up to three years, pers.

The coefficient of fluidity, which is calculated by the formula:

$$K\ t = (C + H) / C\ p, (7)$$

where: *Kt* - coefficient of fluidity; *C* - the number of people dismissed on their own initiative; *H* - dismissed on disciplinary grounds; *Cp* - number of average staff, scriptic, pers.

The staff stability coefficient (opposite to the coefficient of fluidity) is calculated:

$$Kn = (CpH\text{-}U) / Cp, (8)$$

Where: *Kn* - staff stability coefficient; *CpH* - number of scriptic staff at the beginning of the period, pers; *U* - number of fired personnel, person; *Cp* - number of average staff, scriptic, pers.

The activity of improving the activity in the university process includes a series of measures: - professional and social-psychological adaptation; -determination of the reasons for the dismissals. Human resource modeling involves the use of econometric models and information technologies, designed to automate the process and quality of the labor market forecast [3]. The reliability of estimating a parameter by a particular method is recommended to be calculated as a multiplier indicator, consisting of the objectivity, validity and reliability of the method in relation to the estimated parameter. Automating the selection of candidates for selection excludes some mistakes and subjectivism [8]. These methods are based on methods of economic analysis, expert assessments, scoring method and classification theory. The main provisions for the evaluation of the candidate for the selection are as follows: 1. The evaluation is done using a specific list of competencies selected based on the candidate's activity analysis. 2. Comparative analysis of the qualities of the claimants according to the parameters of importance. 3. The complex indicator of the candidate's evaluation during the selection is calculated as a sum of points with a percentage measurement scale (100 points) [14].

The population of Israel is 8,051,200 citizens. The number of students - 300,000, the share of foreign students - 1.3%.

Table 1.

Characteristics of the socio-economic environment in Israel

Statistics	rat	Education	Rat	Universitations	nr	The cost of living	USD/ month	Variants of Isr.	USD/ month
Arts and Humanities	39	Popularity on Glob	42	In the top 200	3	House	286-354	Separate room periphery	289
Engineering and technology	22	Universities on the Globe	21	In the top 500	4	Food	200-417	Separate room center	357
Life science and medicine	19	Academic image	25	In the top 1000	7	Transport	50-129	Apartment 1 room periphery	523
Exact Sciences	19	Employers' image	40	In the top 5000	15	Communications and electricity	67-100	Apartment 1 room center	665
Management and Social Sciences	36	Quality of training	30	-		Clothing	29-108	-	-
Mathematics	12	Internationalization profess.	21	-		Rest and sports	36-110	-	-
Physics	14	Internationalization student.	42	-		Total	667-1217	-	-
Chemistry	13	Citation index	16	-		-	-	-	-
Informatics	6	-	-	-		-	-	-	-
Economics and business	16	-	-	-		-	-	-	-

Israel is currently one of the advanced states of science and education. The university system was formed after the American model and is one of the youngest in the world, with all

of these strong enough. The formation of the university system in Israel started until the state appeared: Technion, the Hebrew University of Jerusalem (HUJI), the Haim Weizmann Scientific Institute, founded in 1934-1948. Currently these universities are among the most prestigious today. Over the last decades, Israel has imposed itself as an advanced technical and economic country with a significant share of the population of skilled professionals [5]. Being a leader in the number of innovations implemented, universities in Israel attract the best students in the world.

Summing up the researches we made, we can conclude:

1. Implementing the methods of estimating the professional qualities of the university human resources would be appropriate to use the positive experience abroad, based on the local peculiarities, traditions and mentality.

2. Evaluating human resources and staff should be done regularly - preferably at least once a year. The transparency and clarity of the criteria of appreciation by each teacher will make this daily process and allow the team to remain in good shape.

3. In order to carry out human resource evaluation activities, IT programs should be used to deliver the teaching management.

4. In order to stimulate the professional activity of teaching staff and university staff, moral and material tools must be applied by means of appropriate indicators for each category.

5. The Verification, Selection, Leadership and Expert Group, which are responsible for evaluating teachers' work, should recognize the importance of work to improve the quality of the educational process, in general, to increase the prestige of university opportunities and to launch in the international educational space.

We believe that the data obtained during our research will be useful for improving the management of universities, staff policies, and increasing the motivation of staff to continuously increase their teaching and research skills.

Bibliography:

1. Bellhouse D. R. Reverend Thomas Bayes, FRS: A Biography to Celebrate the Tercentenary of His Birth Institute of Mathematical Statistics, Vol. 19, No. 1, pp. 3-43

2. Crilov S. The Balanced Indicator System as a Strategic Anlitic Management Tool in Market Economy Conditions. In: Economic Analysis: Theory and Practice. 2007, no. 24, pp. 2-10.

3. Ghisarov M. Some current problems in the implementation of the personnel management strategy. Annals of Osmc University. Series "Economy". 2012, no. 3, pp. 11-119.

4. Gorşcov L. Controlling and realizing the strategy by using heuristic tools. In: Economic Analysis: Theory and Practice. 2008, no. 11, pp. 29-34.

5. Hoda Salame, Gribincea A. Innovative Economics: Preconditions and Factors of Training and Development. In: The Public Administration magazine. 2017, no. 1 (93), pp. 91-99.

6. Hofstede et al. School Culture and Performance: Testing the Invariance of an Organizational Model, 1990, School Effectiveness and School Improvement, vol 7, no. 1. 2.

7. Hofstede, G., Management of Multicultural Structures, Bucharest: Economic Publishing House, 2016.

8. Ibrahim El Saied, Hoda Salame, Gribincea A. The world economy in anticipation of "revolutionary" innovations. In: The Public Administration magazine. 2017, no. 4 (96), pp. 135-144.

9. Killman, R. H., Saxton, M.J. and Serpa, R., Issues in Understanding and Changing Culture, 1986, California Management Review, no. 28, p. 87.

10. Manahimov M. Procedural treatment in the development of the staff management strategy. In: Staff. Personnel Management. 2008, no. 7, pp. 22-29.

11. Orehova T., Carandina I. Personnel Management: New innovative requirements to the level of competence. In: Leadership and Management, 2015, vol. 2, no. 3, pp. 191-208.

12. Vlasceanu, M., Psychosociology of organization and leadership, Bucharest: Ed Paideia, 1993

УДК 339.94:334.726

Kusano N.F.
Scientific supervisor – **Olga lermakova**, PhD in Economics,
Associate Professor of the Odessa national economic university
Odessa National Economic University

THE REGIONAL DEVELOPMENT OF THE FUTURE EUROPEAN COMMON ECONOMIC SPACE

Many countries dream of becoming a part of the European Union, and we all know this is because of the policies and agreements offered. Being a part of the European Union has its many advantages but it can also have disadvantages that come with it. Becoming a member of the EU is a complex procedure, which does not happen overnight. Once an applicant country meets the conditions for membership, it must implement EU rules and regulations in all areas. Any country that satisfies the conditions for membership can apply. These conditions are known as the 'Copenhagen criteria' and include a free-market economy, a stable democracy and the rule of law, and the acceptance of all EU legislation, including of the euro.

Europe is ageing fast and life expectancy is reaching unprecedented levels. With a median age of 45, Europe will be the "oldest" region in the world by 2030. New family structures, a changing population, urbanisation and more diverse working lives are affecting the way social cohesion is built. In the space of a generation, the average European worker has gone from having a job for life to having more than ten in a career. There are more women in work than ever before but achieving real gender equality will mean breaking down persisting barriers. At a time when Europe's working age population is shrinking, it needs to mobilise the full potential of its talents. This is doubly important as Europe gets to grips with a profound digitisation of society which is already blurring the lines between workers and self-employed, goods and services, or consumers and producers. Many of today's jobs did not exist a decade ago. Many more will emerge in the years ahead. It is likely that most children entering primary school today will end up working in new job types that do not yet exist. The

challenges of increased use of technology and automation will affect all jobs and industries. Making the most of the new opportunities whilst mitigating any negative impact will require a massive investment in skills and a major rethink of education and lifelong learning systems. It will also call for the roll-out of new social rights to accompany the changing world of work. At the same time, Europe is committed to an ambitious decarbonisation of its economy and to cutting harmful emissions. And we will have to continue adapting to growing climate and environmental pressures. Our industry, cities and households will need to change the way they operate and are powered. We are already a leader in "smart cities", in the efficient use of natural resources and in the global fight against climate change. Our firms hold 40% of the world's patents for renewable energy technologies. One of our major challenges will be to bring innovative solutions to market, at home and abroad.

A country wishing to join the EU submits a membership application to the Council, which asks the Commission to assess the applicant's ability to meet the Copenhagen criteria. If the Commission's opinion is positive, the Council must then agree upon a negotiating mandate. Negotiations are then formally opened on a subject-by-subject basis. Due to the huge volume of EU rules and regulations each candidate country must adopt as national law, the negotiations take time to complete. The candidates are supported financially, administratively and technically during this pre-accession period. There are five recognised candidates for future membership of the European Union: Turkey (applied in 14 April 1987), Macedonia (applied in 22 March 2004), Montenegro (applied in 2008), Albania (applied in 2009) and Serbia (applied in 2009). All except Albania and Macedonia have started accession negotiations. Kosovo, whose independence is not recognised by five EU member states, and Bosnia and Herzegovina are recognised as potential candidates for membership by the EU. Bosnia and Herzegovina has formally submitted an application for membership, while Kosovo has a Stabilisation and Association Agreement (SAA) with the EU, which generally precedes the lodging of membership application. In July 2014, Jean-Claude Juncker announced that the EU has no plans to expand before 2019 while Serbia and Montenegro, the most advanced candidates, are expected to join before 2025. While the others are progressing, Turkish talks are at an effective standstill. There are, however, other states in Europe, which either seek membership or could potentially apply if their present foreign policy changes, or the EU gives a signal that they might now be included on the enlargement agenda. However, these are not formally part of the current agenda, which is already delayed due to bilateral disputes in the Balkans and difficulty in fully implementing the acquis communautaire. In 2005, the European Commission suggested in a strategy paper that the present enlargement agenda could potentially block the possibility of a future accession of Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova, and Ukraine. Olli Rehn has said on occasion that the EU should "avoid overstretching our capacity, and instead consolidate our enlargement agenda," adding, "this is already a challenging agenda for our accession process.

While there may be many different views on where the European Union is headed in the near future, I will look at some of the most popular beliefs concerning the European Union.

A CHANGING PLACE IN AN EVOLVING WORLD: Europe is home to the world's largest single market and second most used currency. It is the largest trade power and

development and humanitarian aid donor. Thanks in part to Horizon 2020, the world's biggest multinational research programme, Europe is at the cutting edge of innovation. Its diplomacy holds real weight and helps keep the world safer and more sustainable, as shown by the historic deal with Iran on its nuclear programme or the leading role the EU played in the Paris Climate Agreement and the adoption by the United Nations of the Sustainable Development Goals for 2030. Europe is attractive to many of its partners. While no further accession to the EU is expected in the short term, the prospect itself is a powerful tool to project stability and security along our borders. The EU works actively with its neighbourhood whether it be in the east or in the south. From strengthened partnership with Ukraine to the wide-ranging cooperation with our African partners, Europe's role as a positive global force is more important than ever.

A PROFOUNDLY TRANSFORMED ECONOMY AND SOCIETY: The global financial and economic crisis that started in 2008 in the United States shook Europe to its core. Thanks to determined action, the EU economy is now back on a more stable footing with unemployment falling to its lowest level since the "great recession" hit. However, the recovery is still unevenly distributed across society and regions. Addressing the legacy of the crisis, from long-term unemployment to high levels of public and private debt in many parts of Europe, remains an urgent priority. The challenge is particularly acute for the younger generation. For the first time since the Second World War, there is a real risk that the generation of today's young adults ends up less well-off than their parents. Europe cannot afford to lose the most educated age group it has ever had and let generational inequality condemn its future. These developments have fuelled doubts about the EU's social market economy and its ability to deliver on its promise to leave no one behind and to ensure that every generation is better off than the previous one.

TRUST AND LEGITIMACY: The various changes affecting the world and the real sense of insecurity felt by many have given rise to a growing disaffection with mainstream politics and institutions at all levels. This often manifests itself through indifference and mistrust towards the action of public authorities. And it also creates a vacuum too easily filled by populist and nationalist rhetoric. Restoring trust, building consensus and creating a sense of belonging is harder in an era where information has never been so plentiful, so accessible, yet so difficult to grasp. The 24/7 nature of the news cycle is quicker and harder to keep up with and respond to than it ever has been before. More tweets are now sent every day than in a whole year ten years ago, around a third of the world's population will use social media networks.

The European model is changing forever with rapid expansion to the East, doubling the number of countries and embracing nations that are extremely poor in comparison. Governance will be complex, and so will be the culture mix. Face the facts: ethnic cleansing is a daily reality in Europe - even in the UK. Every night somewhere in Belfast we see sectarian attacks and every morning the removal vans arrive to take another family away to another location. It is the same in Bosnia, and Kosovo, both part of old Yugoslavia, yet another part of the same old nation is entering the EU: Slovenia. So here we have nations rushing to become one, who cannot even stop people in the same street butchering each other because they want to be so different. So expect growth, extension, vast economic trading areas, and with it growing tensions, economic tensions, xenophobia and resentment. A big

reason for this is the politics in EU member countries. Crucial elections loom in many this year, and populist parties opposed to the European project and in favor of referendums on membership of the euro, the EU or both are likely to do well. In an uncertain world, the allure of isolation may be tempting to some, but the consequences of division and fragmentation would be far-reaching. It would expose European countries and citizens to the spectre of their divided past and make them prey to the interests of stronger powers. Europe must now choose. There are as many opportunities as there are challenges. This can be Europe's hour, but it can only be seized by all 27 Member States acting together with common resolve. The White Paper report opened an honest and wideranging debate with citizens on how Europe should evolve in the years to come. Every voice should be heard. The European Commission, together with the European Parliament and Member States, will host a series of "Future of Europe Debates" across Europe's national Parliaments, cities and regions. The ideas and determination of the hundreds of millions of Europeans will be the catalyst of our progress. The White Paper is the European Commission's contribution to the Rome Summit. Like all anniversaries, Rome will be a natural time to reflect on the success of the last 60 years. However, it should also be viewed as the beginning of a process for the EU27 to decide together on the future of their Union. The EU is a unique project in which domestic priorities have been combined and sovereignty voluntarily pooled to better serve national and collective interests. It has not always been an easy journey, it has never been perfect, but it has shown its capacity to reform itself and has proven its value over time. Following the motto of "unity in diversity", the EU and its Member States have been able to draw on the unique strengths and richness of their nations to achieve unprecedented progress. Beyond these three measures, which can be implemented without treaty change, lies a wide field with options for further democratisation of the European Union. From the perspective of the TDI, the aim of the process will be for the EU to evolve towards a Union of democratic states based on the rule of law, which also functions as a constitutional democracy of its own. Although the dream may take decades to be realised, in pursuing this goal the EU will ensure on the one hand that the citizens will receive a similar measure of protection from the Union as they enjoy from their member states and, on the other hand, that they will be able to participate with the same conviction in the democratic life of the Union as they do in that of their home countries.

References:

1. European Union commission site http://europa.eu

2. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/white_paper_on_the_future_of_europe_en.pdf

3. https://www.economist.com/news/special-report/21719188-it-marks-its-60th-birthday-european-union-poor-shape-it-needs-more

4. https://www.globalchange.com/futureeurope.htm

5. http://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-future-reflection/

6. https://www.peacepalacelibrary.nl/2017/06/essay-on-the-future-of-the-european-union/

УДК 339.94:334.726

Гернего Ю. О., к.е.н., доц.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРАКТИК СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Інтеграційні процеси в європейську систему соціальних, економічних та екологічних відносин є одним із актуальних завдань та пріоритетів в контексті інклюзивного людського розвитку економіки України, активізації тенденцій збалансування компонентів людського розвитку. Важливого значення набуває дослідження європейського досвіду формування фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку, що сформує основу для підвищення конкурентних позицій національної економіки на європейських та міжнародних ринках. Потреба удосконалення фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку в Україні вимагає пошуку альтернатив державному фінансуванню, яке досі займає ключові позиції у структурі фінансування проектів соціальної сфери.

У розвинених країнах світу важливими гравцями на ринку соціального інвестування є представники бізнесу, які реалізують багатовекторні соціальні проекти. Це дає змогу, одночасно, підтримувати визначені державою пріоритетні напрями людського розвитку та забезпечувати інтеграцію бізнесу в соціальну сферу.

Дослідження фахівців Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності показали, що вітчизняні суб'єкти бізнесу здійснюють свою проектну діяльність в рамках щонайменше 9-ти цілей збалансованого розвитку із 17-ти, визначених ООН. Зокрема, діяльність окремих вітчизняних підприємств дозволяє вирішити питання охорони здоров'я (Ціль 3), забезпечення належного рівня освіти (Ціль 4), гендерної рівності (Ціль 5), гідної праці та всеохоплюючого зростання (Ціль 8), зменшення нерівності (Ціль 10), забезпечення безпеки та збалансованості міст (Ціль 11), раціонального споживання (Ціль 12), зміна клімату (Ціль 13), розвитку миру (Ціль 16) [1; 2].

Особлива роль надається великим компаніям, які працюють на міжнародному рівні. Оскільки, такі суб'єкти бізнесу одночасно, здебільшого:

- мають додаткові ресурси для здійснення соціальних інвестицій;
- можливість використовувати досвід зарубіжних материнських компаній;
- змогу оцінити не лише соціальний ефект від їх здійснення, але й очікуваний власний комерційний ефект.

Відповідно, подібний потенціал для збалансування компонентів людського розвитку в Україні мають міжнародні компанії, які працюють на національному рівні.

Активну участь у поширенні ідей потреби фінансового забезпечення збалансованого людського розвитку в Україні приймає швейцарська транснаціональна корпорація Nestlé, яка пропагує низку ідей, пов'язаних із культурою здорового споживання їжі та підвищення рівня освіченості населення. Ініціативи компанії, у першу чергу, спрямованою на вирішення низки ключових глобальних соціальних та економічних проблем (рис. 1).

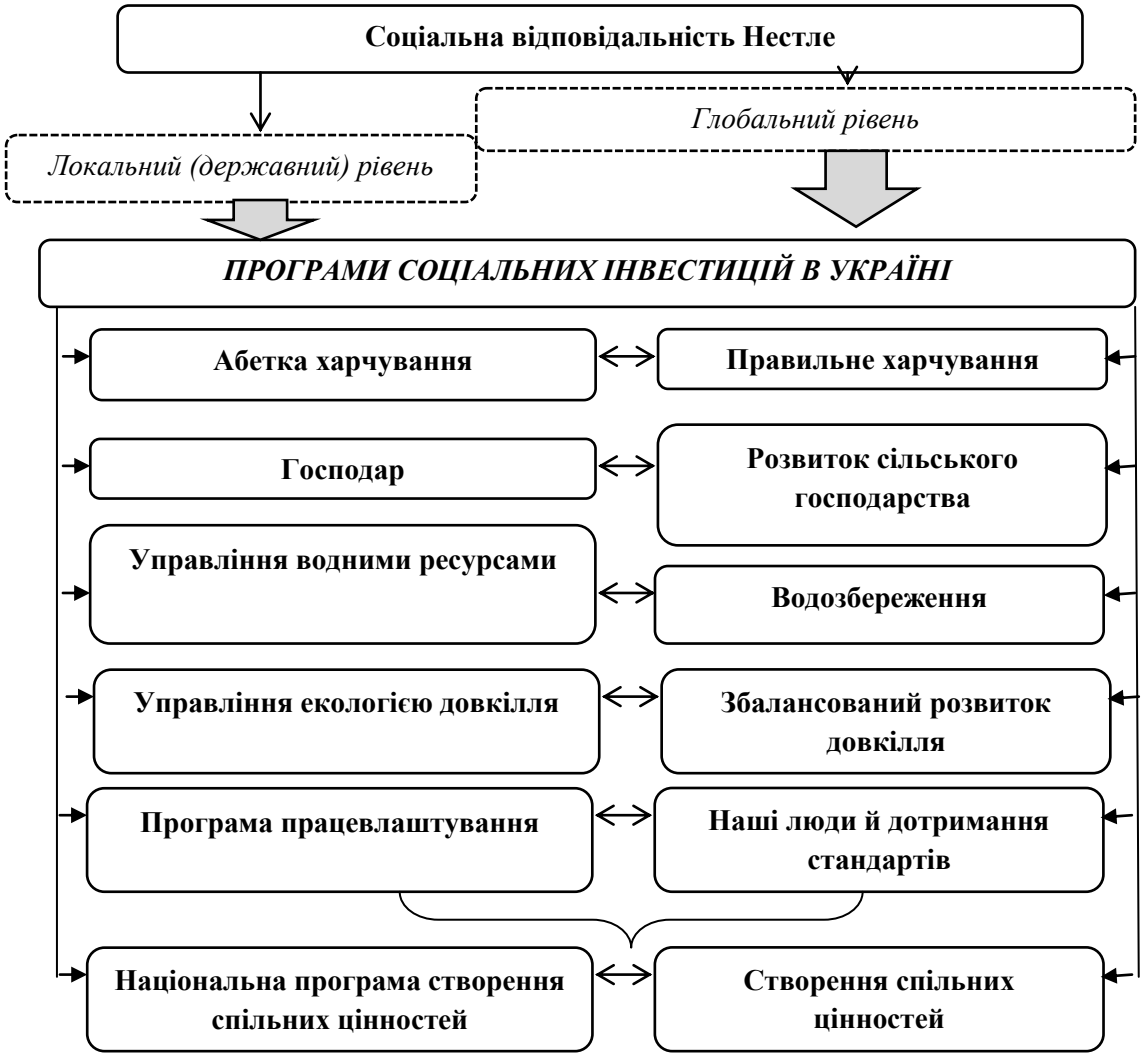


Рис 1. Соціальні інвестиції Нестле в Україні*

* Джерело: складено автором за [3; 4]

Протягом досить тривалого проміжку часу (починаючи із 2009-го року) компанія реалізує програму формування спільних цінностей (Creating Shared Value). Основні цілі програми полягають у популяризації питань здорового харчування, збереженні водних ресурсів та розвитку сільського господарства, підвищенні рівня поінформованості суспільства стосовно наведених ініціатив. Цілі конкретизуються у меті, яка полягає у згладжуванні проблем, які виникли у зв'язку із глибоким економічним дисбалансом та супроводжуються руйнуванням цінностей для акціонерів компанії та всього суспільства.

Зокрема, метою програми є реалізація пріоритетів освітньої компоненти, метою якої являється популяризація принципів здорового харчування та здорового способу життя для дітей з різних країн світу, формування науково-дослідного центру в Африці та створення фонду для надання премії Nestlé, яка слугує нагородою за інноваційне вирішення проблем у царині правильного харчування, збереження водного балансу та розвитку сільського господарства [4].

Програма створення спільних цінностей являється важливою компонентою бізнес-стратегій Nestlé у царині правильного харчування та здорового способу життя. Адже, запорукою майбутнього розвитку бізнесу Nestlé є підтримка спільних цінностей, що спрямовані на поліпшення якості харчування, збереження водних ресурсів та виробництва продуктів харчування в результаті реалізації конкретних соціальних проектів.

В Україні в рамках програми «Абетка харчування» близько 330 тис. дітей були поінформовані про раціональне харчування. Програма «Господар» у довгостроковій перспективі є націленою на зниження обсягу імпортованої сировини та пакувальних матеріалів для виробничих потужностей Nestlé в Україні. Наразі, імпортується лише 30 % сировини для виробництва на підприємствах компанії в Україні. Натомість, 70 % сировини і пакувальних матеріалів є вітчизняними. Відповідно, це означає створення нових робочих місць в Україні, розвиток прогресивних технологій на шляху до реалізації національної стратегії збалансованого людського розвитку.

Успішна реалізація компанією наведених вище заходів дозволяє створити тісний зв'язок між цінностями акціонерів та суспільними цінностями.

Соціальні інвестиції є одним із важливих проявів соціально-відповідальної поведінки бізнесу в контексті збалансованого людського розвитку. Тому, для підняття вітчизняного бізнесу на високий конкурентний рівень нагальною є імплементація соціальних пріоритетів до операційної діяльності суб'єкта бізнесу. Одночасно, це сприятиме підтримці національних пріоритетів збалансованого людського розвитку, що зумовлюватиме посилення соціальних інвестицій в контексті ділової активності суб'єктів бізнесу з метою вирішення нагальних соціальних питань. Проте, наразі, соціалізація бізнесу в Україні все ще не стала нормою під час формування конкурентних переваг бізнесу на національному та міжнародному рівнях. Тому, в контексті активізації фінансових механізмів забезпечення збалансованого людського розвитку в Україні, важливо використовувати механізм взаємовигідної співпраці на національному рівні.

Список джерел:

1. Саприкіна М. Практики КСВ в Україні 2016 / Під ред. Саприкіної М.; Центр «Розвиток КСВ». – К.: 2016. – 100 с.

2. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.

3. Створення спільних цінностей. Звіт Nestlé в Україні 2016. – К.: ТОВ «Нестле Україна». – 2016. – 36 с.

4. Nestlé в суспільстві: Створення спільних цінностей. Good food. Good life. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.nestle.ua/csv

УДК 339.94:334.726

Ковалюк О.В.
Науковий керівник – **Шахраюк-Онофрей С.І.,** к.е.н.
Чернівецький Національний університет ім. Ю. Федьковича

НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

У Конституції України зазначено, що економіка має соціальну спрямованість, а також держава забезпечує соціальних захист громадян України. Державна Стратегія регіонального розвитку до 2020 року також декларує важливість розвитку соціальної сфери в регіонах України [1]. Отже, держава зобов'язана вирішувати проблеми соціальної сфери з метою забезпечення якісних та доступних соціальних послуг та підтримання життя громадян на достойному рівні.

Проблематику функціонування соціальної сфери досліджували у своїх наукових працях такі вчені-економісти: О. Богомолов, І. Кінаш, І. Колосовська, В. Куценко, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Палій, Ю.Свердлова, І. Серватинська, І. Синявська, Р. Скриньковський, В. Скуратівський, І. Фаріон, В. Філіпчук, І. Чекан та ін.

Проте, враховуючи, що рівень життя переважної більшості населення є надзвичайно низький, а соціальні допомоги є занадто малі, дослідження проблем функціонування соціальної сфери та пошук дієвих напрямів їх вирішення є надзвичайно актуальним. Зауважимо, що основним показником, який свідчить про наявність чи відсутність проблем у соціальній сфері, є рівень життя населення.

Проаналізувавши статистичні дані [2], можна констатувати, що протягом 2010-2017 рр. рівень життя населення в Україні значно погіршився, не дивлячись на абсолютний приріст досліджуваних показників. Так, фактичне кінцеве споживання домашніх господарств зросло з 869,6 млрд. грн. у 2010 р. до 1566,8 млрд. грн. у 2017 р., тобто на 696,4 млрд. грн. (на 80,1 %). А наявні доходи населення зросли з 847,9 млрд. грн. до 1331,7 млрд. грн., тобто на 483,7 млрд. грн. (на 57,1 %). Негативним тут є те, що по-перше, доходи населення не покривають фактичне споживання, а по-друге, доходи населення зростають повільнішими темпами порівняно з фактичним споживанням. Отже, витрати населення перевищують його доходи, що свідчить про наявність нелегальних доходів.

Хоча середньомісячна номінальна заробітна плата збільшилася з 2239 грн. у 2010 р. до 7360 грн. у 2017 р., тобто на 5121 грн., але реальна заробітна плата має тенденцію до зменшення. Так, у 2014 р. реальна заробітна плата становила 93,5 % до попереднього року, тобто зменшилася на 6,5 %, а в 2015 р. – 79,8 % до попереднього року, тобто зменшилася на 20,2 %. Крім того, якщо звернутися до індексів заробітної плати та інфляції, то спостерігаємо, що індекс інфляції значно перевищує індекс заробітної плати як номінальної, так і реальної. Так, у 2014 р. індекс номінальної заробітної плати становив 110,4 %, реальної – 86,4 %, а індекс інфляції 124,9 %, а в

2015 р. індекс номінальної заробітної плати становив 130,4 %, реальної – 90,1 %, а індекс інфляції 143,3 % [2].

Прожитковий мінімум (який і так є мізерним) зростає швидше, ніж заробітна плата. У 2010 р. прожитковий мінімум збільшився на 24,8 %, реальна заробітна плата – лише на 10,2 %, а пенсія – на 2,9 %. У 2017 р. прожитковий мінімум збільшився на 20,7% , реальна заробітна плата збільшилась лише на 11,7% , А пенсія на 5,3%.

Наведені статистичні дані переконливо доводять про надзвичайно низький рівень життя населення в Україні. Саме тому, вкрай необхідним є пошук шляхів подолання бідності в Україні та гарантування і забезпечення хоча б мінімальних стандартів життя.

Власні дослідження та опрацювання наукових напрацювань вітчизняних вчених дозволяють виділити такі негативні характерні риси, притаманні системі соціального захисту в Україні: майнове розшарування населення та загальне зубожіння значної частини населення; занижені соціальні стандарти, в т.ч і прожитковий мінімум; скорочення реальної заробітної плати переважної більшості населення та її невідповідність існуючим цінам; надзвичайно низький рівень пенсійного забезпечення; скорочення реальних розмірів соціальних допомог та зменшення фінансування значної кількості соціальних програм; підвищення вартості та погіршення якості послуг, які надають заклади освіти, охорони здоров'я, культури; недостатньо виважена політика надання різноманітних соціальних пільг; неефективне управління бюджетними коштами та коштами не бюджетних соціальних фондів.

Враховуючи наявність негативних тенденцій розвитку соціальної сфери в Україні та з метою покращення системи соціального захисту доцільно застосувати для Україні з досвіду зарубіжних країн (переважно європейських)такі позитивні аспекти:

1)в основу ефективного механізму функціонування соціальної сфери необхідно закладати системний фактор, який об'єднає всі верстви населення;

2) до реалізації проблем соціальної сфери бажано залучати, крім державних, місцеві органи , а також недержавні структури, які на громадських засадах допомагатимуть реформувати нинішню систему соціального захисту в Україні;

3) зменшити участь держави у забезпеченні функціонування соціальної сфери, частково замінюючи його на недержавне соціальне страхування;

4) важливо скоротити кількість соціальних виплат, відмовитися від надання тих видів допомоги, які не дають очікуваного соціального ефекту;

5) забезпечити підвищення якості надання соціальних послуг.

Враховуючи зарубіжний досвід функціонування соціальної сфери [2,3] з адаптуванням його до сучасного розвитку України, можна зробити висновок даного дослідження і запропонувати такі напрями вирішення проблем соціальної сфери:

1. Для подолання проблеми значної диференціації доходів населення необхідно вжити заходи по згладжуванню надмірної диференціації доходів

2. Вдосконалити соціальну інфраструктуру можна шляхом її реорганізації, дотримуючись принципу раціоналізації розміщення об'єктів соціальної інфраструктури

3. Для удосконалення механізму надання соціальних пільг класифікувати пільги за характером виникнення і для кожної групи розробити власні рекомендації.

4. Для забезпечення ефективності реалізації державних соціальних допомог розробити комплексну програму надання соціальної допомоги з врахуванням

специфіки соціально-економічного розвитку країни та світового досвіду.

5. У зв'язку з недостатністю фінансових ресурсів для функціонування соціальної сфери, необхідно залучати альтернативні джерела фінансування з використанням інноваційних підходів.

6. Забезпечити ефективний розподіл і використання бюджетних видатків на соціальну сферу можна за рахунок зміни підходів до управління бюджетними коштами. Запровадження таких заходів сприятиме ефективному розподілу і використанню фінансових ресурсів соціальної сфери, що матиме позитивний вплив на якісні й кількісні показники соціальної сфери.

Список джерел:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. No 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.

2. Соціальні індикатори рівня життя населення : Статистичний збірник /Відповід. за випуск О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики, 2016.

3. Свердлова Ю. Забезпечення соціальних стандартів добробуту в Європейському союзі / Ю. Свердлова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : науковий журнал. – К. : НАУ, 2013. – No4. – 224 с.

4. Колосовська І. Сучасні підходи у реформуванні соціальної політики держави як регулятора розвитку соціальної сфери / І. Колосовська //Ефективність державного управління : Збірник наукових праці. – 2015. – Вип. 43. – С. 152-158.

УДК 339.94:334.726

Литвин О.Є., к.е.н., доц.,
Бахшалієва С.О.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ГАЛУЗІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Інтегруючись в економіку приймаючих країн, ТНК здійснюють вкладення капіталу не тільки у безпосереднє виробництво товарів і послуг, передбачених для продажу споживачам, а й у створення інфраструктури, культурно-освітні, оздоровчі, екологічно та інші важливі проекти. Таким чином міжнародноопероючі компанії запроваджують світові стандарти соціально відповідального бізнесу на вітчизняному ринку.

Хоча в цілому діяльність ТНК позитивно позначається на економічному розвитку й конкурентоспроможності приймаючих країн, проте існує багато проблем, пов'язаних з тою діяльністю ТНК, яка суперечить інтересам приймаючих держав. До таких проблем, зокрема, відносяться хижацька експлуатація природних і трудових ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Діяльність ТНК у таких галузях економіки приймаючих країн, як гірничодобувна, хімічна, лісова, рибне господарство, завдає непоправної шкоди природі цих держав, приводить до порушення екологічного балансу. Тому більшість корпорацій не проводить таких робіт на національній території, а переносить їх в країни, що розвиваються [1].

Окрім регулювання в приймаючих країнах, існують міжнародні угоди й правила, що стосуються трудових відносин і охорони навколишнього середовища, які корпораціям слід враховувати. Вони, як правило, є об'єктом більш пильної національної й міжнародної суспільної уваги, тому що мова йде про іноземні, великі та потужні структури. Вони також випробовують на собі ефект маркетингової стратегії своїх міжнародних конкурентів. Тому ТНК зацікавлені в тому, щоб уникати нападів з боку уряду і громадськості [2].

З огляду на це, стратегія соціально відповідального бізнесу має бути провідною для міжнародних компаній у зв'язку зі світовими соціальними та екологічними стандартами, ствердженням їх у якості соціально відповідальних корпорацій та збереженням позитивного іміджу на ринку.

Перші транснаціональні корпорації з'явилися на території України в 90-ті роки. Серед них Mcdonalds, Procter&Gamble, Nestle, компанія Coca-Cola, Philip Morris International, Microsoft, Google і т.д. За роки своєї діяльності в Україні дані компанії не лише збільшували на вітчизняному ринку, а й сприяли поширенню концепції сталого розвитку бізнесу.

Згідно зі звітом про соціально-економічний вплив системи компаній Кока-Кола в Україні, корпорація розглядає пріоритетними такі напрями інвестицій у соціальний розвиток України, як розкриття потенціалу молоді через розвиток можливостей для спорту та підтримка проектів, спрямованих на включення до суспільства представників вразливих груп [3].

За напрямком розкриття потенціалу молоді вдалося досягти таких результатів:

- 1 мільйон підлітків із 4000 шкіл з усієї України взяли участь у програмі лідерства, яку проводив Національний олімпійський комітет за підтримки «Кока-Кола» та ПРООН;
- 30 000 молодих українців взяли участь в олімпійських уроках та майстер-класах від спортсменів-олімпійців;
- було відкрито 20 нових спортивних та ігрових майданчиків;
- 600 000 підлітків взяли участь у кубку «Шкіряний м'яч — Кубок «Кока-Кола» [3].

За напрямком включення до суспільства представників вразливих груп результати були втілені у підтримці проектів організації „Спеціальна олімпіада України", у яких взяли участь 18 700 спортсменів спеціальної олімпіади, та підтримці 8 місцевих проектів спільно з Фондом «Анти-СНІД». Таким чином, соціальний розвиток корпорації «Кока-Кола» втілений у численних заходах, які спрямовані на підтримання та покращення здоров'я населення [3].

Концепція сталого розвитку включає в себе також екологічну складову, що виявляється у заощадливому використанні природних ресурсів та енергії, а також мінімізації шкідливого впливу виробництва на навколишнє середовище. Глобальним зобов'язанням Системи Компаній Кока-Кола є відновити у природі ту кількість водних

ресурсів, яку «Кока-Кола» витрачає у виробництві своєї продукції. В Україні «Кока-Кола» досягла встановлених цілей у відновленні водних ресурсів: внаслідок розчищення каналів загальною довжиною 1,8 кілометра було відновлено 2,5 мільйони кубічних метрів води у системі озер Бієнкові плавні Кінбурнської коси, що відповідає 400 гектарам заводненої площі [3].

«Кока-Кола» в Україні щорічно інвестує у економне використання ресурсів під час виробництва та зменшення негативного впливу на довкілля. Зокрема, у 2015 році економію води було збільшено на 6,5% порівняно до 2014 року. Щорічна економія становить 136 000 кубічних метрів. Енергоефективність зросла на 14,3%, зокрема завдяки встановленню LED-освітлення у промислових приміщеннях. Використання пластику зменшилось на 20% (365 тонн на рік) завдяки зменшенню ваги пляшки. Викиди вуглецю (CO2) зменшились приблизно на 2 мільйони тонн [3].

Компанія Procter&Gamble (P&G) у сфері соціальної відповідальності концентрує увагу на соціальних проектах і благодійній діяльності. Зокрема, діючи в рамках програми корпоративної соціальної відповідальності «P&G Піклування у кожен дім», у 2015 році P&G в Україні надала благодійну допомогу на суму в більше 1,5 млн. доларів США. Всі кошти і продукція були використані для підтримки сиріт, малозабезпечених сімей, вимушених переселенців зі сходу України та реалізації проектів з підтримки місцевих громад [4].

Корпорація залучає своїх працівників до безпосередньої участі у проектах. Таким чином, соціальна активність компанії втілюється у допомозі в упаковці гігієнічних наборів для переселенців зі сходу України та підписання листівок з малюнками своїх дітей, надання грошової допомоги через UNICEF Україна і Дитячі містечка СОС, ремонті дитячих майданчиків та купівлі подарунків та відвідинах дітей у дитячих будинках тощо [4].

Корпорація «Nestle» в Україні дотримується визначених материнською компанією довгострокових цілей зі Створення спільних цінностей, серед яких:

- правильне харчування за здоровий спосіб життя;
- сільський розвиток і відповідальне постачання;
- вода (ефективне та раціональне використання води та поширення даних принципів серед споживачів);
- стійкий розвиток довкілля;
- наші люди та дотримання стандартів (захист прав людини на підприємствах, навчання персоналу, уникнення хабарництва тощо).

По першому напрямку «Nestle» допомагає дітям України навчитися правильному харчуванню за допомогою загальнонаціональної освітньої програми «Абетка харчування», що поширюється у початкових та середніх навчальних закладах. Компанія також постійно працює над оздоровленням власної продукції та її відповідності Критеріям Дієтичної фундації Nestle, які базуються на міжнародних рекомендаціях у сфері суспільного здоров'я, зокрема Всесвітньої організації здоров'я та Інституту медицини. Зокрема, наразі компанія працює над зменшенням вмісту цукру, солі та жирів [5].

У травні 2014 року «Nestle» започаткувала в Україні проект «Смачні історії Торчин». Його мета – навчити збалансованому приготуванню їжі вдома та здоровій структурі страви. Також вже цього року компанія планує надавати додаткову

інформацію про продукт і дієтологічні рекомендації на упаковці за допомогою кодів для смартфонів (QR).

Проект «Дитяча легка атлетика IAAF» Міжнародної асоціації легкоатлетичних федерацій (IAAF) має на меті залучити до легкої атлетики якомога більшу кількість школярів, привчити дітей до спорту і таким чином сприяти поширенню збалансованого та здорового способу життя. В Україні програма впроваджується в 9 областях України. У 2014 році було проведено 139 заходів для вчителів фізичного виховання [5].

В Україні також успішно реалізується програма «Господар», націлена на розвиток місцевих постачальників сировини. У довгостроковій перспективі програма націлена на зниження обсягу імпортованої сировини та пакувальних матеріалів для виробничих потужностей Nestlé в Україні. На даний момент частка української сировини і пакувальних матеріалів, що використовується фабриками компанії у Львові («Світоч»), на Волині («Волиньхолдінг») та в Харкові («Техноком»), становить 70%. Наразі імпортується лише 30% сировини для виробництва на підприємствах компанії в Україні [5].

Таким чином, можемо побачити, що кожна наведена ТНК здійснює програми відповідно до специфіки діяльності та цінностей компанії. Зменшуючи свій негативний вплив на навколишнє середовище, ТНК запроваджують різноманітні заходи у галузі соціальної відповідальності, тим самим підштовхуючи національний виробників притримуватися концепції сталого розвитку та запроваджувати екологічні та соціальні стандарти в українському бізнесі.

Список джерел:

1. Кузнецов А. Транснациональные корпорации в мире – М: «Мировое и национальное хозяйство» // Издание МГИМО МИД России, №2(29), 2014.

2. Мовсесян А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С.Огнивцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6.

3. Звіт про дослідження «Соціально-економічний вплив Системи Компаній Кока-Кола в Україні» за результатами оцінки GfK Ukraine, 2016 − Режим доступу: https://www.coca-colaukraine.com/content/dam/journey/ua/uk/private/2017/4/Coca-Cola%20SEIS%202017%20Broshure%20A4%20p.pdf

4. Сайт P&G Україна − Режим доступу: https://www.pg.com.ua/uk-UA/sustainability/social-responsibility/grant-application

5. Nestle в Україні. Створення спільних цінностей − Режим доступу: https://www.nestle.ua/asset-library/documents/socialreport_2015_31.08_screen.pdf

УДК 339.94:334.726

Нирян Елена, д.э.н.
Аграрный Университет Республики Молдова

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В МОЛДОВЕ
DETERMINANTS OF QUALITY OF LIFE IN MOLDOVA

Качество жизни это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. Качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям. Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворённости людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, психическому (духовному) и социальному явлению.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ МЕТОДЫ И МАТЕРИАЛЫ

Для выявления проблемы была использована специализированная литература, данные Национального Бюро Статистики, а также результаты собственных исследований автора. На основании накопленных данных, были проведены расчеты с целью определения величины прожиточного минимума по категориям населения доходов и расходов населения. Для интерпретации накопленных данных и расчетов был применен аналитический метод расчета и табличный. В целях интерпретации полученных результатов был применен метод анализа и синтеза. В формулировке выводов, автор сосредоточился на методе индукции и дедукции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Качество жизни характеризуется многими показателями, которые могут быть сгруппированы следующим образом:

а) факторные показатели (средств) - объем продаж продовольственных и непродовольственных товаров и услуг, предоставляемых населению; сеть образования, здравоохранения, культуры, искусства в целом и на территориальном уровне, а также уровень её обеспеченности; транспортная сеть и степень её обеспеченности и др.;

б) результативные показатели (состояния) – это потребление на душу населения основных продуктов питания, промышленных товаров и услуг; ежедневное потребление калорий на душу населения; грамотность населения, число студентов на 10000 жителей; число жителей на одного врача; число жилищ, данных в эксплуатацию на 1000 жителей, средняя продолжительность жизни и т.д. [2].

При определении качества жизни выделяют два вида показателей: объективные (природные, социальные) и субъективные (когнитивные - оценки общей удовлетворенности жизнью и оценки удовлетворенности различными сферами жизни; эмоциональные).

В соответствии с системой показателей, характеризующих качество жизни, чрезвычайно важен показатель стоимости жизни, который определяет уровень жизни населения.

Уровень жизни является ключевым компонентом качества жизни, что отражает степень удовлетворения жизненных потребностей населения страны, социальной группы или лица. Для характеристики уровня жизни используется целый ряд показателей, таких как: повышение национального дохода; национальный доход на душу населения; уровень и динамика доходов населения; уровень цен и их изменения; структура и динамика потребления товаров и услуг; уровень занятости труда, жилищные и транспортные условия; реальная заработная плата и реальные доходы населения; чистая номинальная среднемесячная заработная плата; уровень инфляции; здоровье населения; законная продолжительность рабочего дня; уровень подготовки; доступ к образованию, науке, культуре, искусству, спорту, здоровье населения и т.д. Анализируя динамику этих и других показателей, определяется благосостояние населения [2].

Прожиточный минимум – показатель, представляющий стоимостную оценку минимального объема потребления материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения основных потребностей, сохранения здоровья и поддержания жизнедеятельности человека. Величина прожиточного минимум включает: стоимостную оценку продовольственной корзины; расходы на покупку промышленных товаров и оплату услуг, оказываемых населению; размеры обязательных взносов [1].

Прожиточный минимум (жизненно важный минимум) – это определенный уровень дохода, необходимого для удовлетворения основных потребностей потребителя или семьи, который изменяется от одной страны к другой и от одного периода к другому, в зависимости от степени экономического развития, традиций и т.д., Прожиточный минимум составляет порог бедности, а любое отклонение вниз означает, что практически невозможно удовлетворить насущные потребности групп населения [2].

Таблица 1.

Прожиточный минимум по категориям населения в Республике Молдова, леи

Категория населения	2013	2014	2015
Активное население	1710	1726,8	1842,2
Мужчины в работоспособном возрасте	1855,5	1875,6	2000,6
Женщины в работоспособном возрасте	1555,1	1567,8	1672,2
Пенсионеры	1326,9	1343,7	1437,4
Дети - итого, включительно:	1534,3	1547,5	1647,1
-дети до 1 года	611,2	618,6	658,5
-дети 1-6 лет	1322,2	1327,2	1417,8
-дети 7-17лет	1726,3	1747,6	1863,5

Источник: [3]

В 2015 году прожиточный минимум в среднем на одного человека составил 1734,1 лея, что на 6,6% больше чем в 2014 году. Ежемесячный располагаемый доход населения в 2015 году составил в среднем на человека 1956,6 леев и превысил средний размер прожиточного минимума на 12,8%. Среднемесячная заработная плата одного

работника в экономике за этот период составила 4610,9 леев, что позволяет покрыть прожиточный минимум для трудоспособного населения в 2,5 раза.

Соотношение средней заработной платы и среднего прожиточного минимума для трудоспособного населения варьирует в зависимости от национальной экономической деятельности.

Прожиточный минимум для пенсионеров составил 1437,4 лей и представляет 82,9% от среднего показателя для всего населения. Среднемесячная пенсия, установленная на 1 января 2016 года составила 1165,2 леев, которая, соответственно, позволяет покрывать прожиточный минимум для этой категории населения на 81,1%.

Молдавские граждане имеют право на государственное пенсионное страхование по старости, в случае инвалидности, потери кормильца и в других случаях, предусмотренных Законом «О государственном пенсионном страховании в Республике Молдова». Пенсии выплачиваются из Социального фонда Республики Молдова. Профсоюзы, организованные для защиты интересов работников, контролируют справедливое применение закона и расходование средств, выделяемых на пенсионное страхование и социальную помощь пенсионерам.

Социальный фонд Республики осуществляет выплату возмещений и компенсаций для поддержки социально уязвимых групп населения: многодетных семей, одиноких матерей, граждан, зарегистрированных в бюро по трудоустройству в качестве безработных и т.д.

Располагаемый доход населения – это все денежные средства и средства в натуральной форме, полученные в результате работы по найму и по собственному желанию, продажи сельскохозяйственной продукции из частного хозяйства, доходы от собственности, пенсии, другие социальные пособия и других текущие переводы (в том числе товары и денежные средства, полученные вне домашнего хозяйства).

В нынешний переходный период, доходы домашних хозяйств зарегистрировали впечатляющие, но противоречащие результаты. Изменения в этой области включили все количественные и структурные параметры доходов, и в эти изменения были внесены все компоненты доходов населения. Таким образом, изменились их реальные размеры (выраженные в покупательной способности), их видимые (номинальные) размеры, их доля в общем доходе общества, структура доходов, соотношение различных категорий доходов, распределение населения по размеру доходов.

Анализ доходов по источникам и экономическим зонам предоставлен в нижеследующей таблице.

Таблица 2.

Средний доход населения в Республике Молдова, леи

Источник дохода	Север			Центр			Юг		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Располагаемый доход	1572,6	1697,2	1838,8	1437,9	1564,3	1732,4	1419,1	1526,6	1704,8
Доход с заработной платы	464,3	518,4	578,4	512,2	518,3	574,7	437,2	480	546,3
Индивидуальная с/х деятельность	220,4	232,8	244,4	195,6	210,9	219,9	164,3	204,1	209,3

Индивидуальная несельхоз. деятельность	90	64,9	96,5	109,3	126	152,3	103,3	88,7	82,3
Доход из собственности	1,4	0,4	1,2	0,9	1,7	2,1	3,5	0,7	0,7
Социальные начисления	369,6	397,5	431,8	287,1	327,7	360,5	307,2	340	371,8
Другие доходы	427,1	483	486,5	332,8	379,7	423	403,6	413,1	494,4
Денежные переводы	348,8	396,8	408,9	286,7	332,3	369,1	338	356,1	427,5

Источник: [3]

В 2015 году доходы населения в среднем на одного человека составили 1956,6 леев в месяц, увеличившись на 10,7% по сравнению с 2014 годом. Доходы домашних хозяйств в реальном выражении увеличился на 0,9%. Оплачиваемая работа является наиболее важным источником дохода с долей 41,4% в общем объеме дохода. По сравнению с 2014 годом, в 2015 вклад этих доходов сократился на 0,2 процентных пункта.

В зависимости от типа проживания, установлено, что доходы домохозяйств в городских районах составили в среднем 692,6 леев, или в 1,4 раза выше, чем в сельской местности. Доходы сельского населения формируются на основании оплачиваемой деятельности 27,8%, а ее вклад в 1,9 раза ниже, чем в городской среде. Кроме того, доходы от индивидуального сельского хозяйства составило 17,5% от общего располагаемого дохода.

Сельское население по сравнению с городской, зависит в большей мере от трансфертов из-за рубежа, их доля в доходах, составляет 23,4% по сравнению с городской - 11,8%. Кроме того, сельскому населению характерно более высокий вклад в общем доходе, социальных пособий - 22%, по сравнению с 20% в городской среде.

По данным Национального бюро статистики в 2016 году располагаемые доходы населения составили в среднем на одного человека в месяц 2060,2 лея, что на 5,3% больше чем в 2015 году. В реальном выражении (с корректировкой на индекс потребительских цен) доходы населения уменьшились на 1%.

Потребительские расходы населения соответствуют расходам в денежной и натуральной форме для текущих потребностей домашнего потребления: продуктов питания, непродовольственных товаров и оплата услуг.

Данные Национального бюро статистики показывают, что молдаване тратят больше, чем зарабатывают. Согласно этому источнику, в 2015 году среднемесячные расходы на одного человека превысили доходы более чем на 91,9 леев.

Республика Молдова входит в число стран с самым высоким уровнем расходов на продукты питания в Европе. Наша страна занимает 39 место из 40 стран по доле расходов на продукты питания в общем объеме расходов на потребление. Чтобы покрыть потребительские нужды молдаване тратят 43,2 процента от располагаемого дохода на продукты питания и, соответственно, 1,7 процента на алкоголь.

Динамика потребительских расходов по назначению будут представлены в следующей таблице.

Таблица 3.

Среднемесячные потребительские расходы населения в Республике Молдова, леи

Направления	2013	2014	2015
Итого	1775,8	1816,7	2048,5
Продукты питания	760,9	796,1	861,8
Алкогольные напитки, табак	27	24,3	28,8
Одежда, обувь	183,7	193,1	229,7
Содержание жилья	340,9	343,9	366,6
Оборудование жилья	64,3	64,2	80,5
Здравоохранение	100,9	102,4	133
Транспорт	82,6	78,9	93,1
Коммуникации	75	78,8	87,9
Отдых и развлечения	27,1	22,8	27,8
Учеба	15,1	13,2	13,2
Отели, рестораны	27,4	26,3	35,5
Другие	71	72,9	90,7

Источник: [3]

Среднемесячные потребительские расходы населения в 2015 году составили в среднем на одного человека 2048,5 леев, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 12,8% . В реальном выражении (с учетом индекса потребительских цен), население в среднем расходует в 2015 году на 2,8% больше, чем в 2014 году.

Основная часть расходов предусмотрена для необходимого потребления продуктов питания - 42,1%. На содержание жилья человек в среднем выделил 17,9% из общих расходов, на одежду и обувь - 11,2%. Прочие расходы были направлены на медицинское обслуживание (6,5%), транспорт (4,5%), связь (4,3%), бытовая техника (3,9%), образование (0,6%) и т.д.

Учитывая, что городские жители имеют более высокие доходы, соответственно и потребительские расходы превышают на 751,3 леев, или в 1,4 раза, потребительские расходы в сельской местности.

В городах, чтобы обеспечить потребление продуктов питания, население по тратило 39,6% из ежемесячных расходов, а в сельской местности - 44,8%. В то же время, городские жителей по сравнению с сельскими больше тратят на содержание жилья (18,7% против 17,0%), на транспорт (5,0% против 4,1%), коммуникации (4,6% против 4,0%), гостиницы и рестораны (2,9% против 0,5%), развлекательные услуги (2,0% против 0,7%).

Расходы населения в 2016 году составили в среднем на одного человека в месяц 2116,8 лея, увеличившись на 3,3% по сравнению с 2015 годом.

В рейтинге благополучия (Legatum Prosperity Index 2015) Республика Молдова занимает 92 позицию из 142 государств мира. Данный индекс включает восемь категорий: экономика, образование, здравоохранение, личные свободы, безопасность, предпринимательство, управление и социальный капитал.

ВЫВОДЫ

Республика Молдова является одной из самых бедных стран в Европе, а уровень жизни населения ухудшается с каждым годом. Есть существенные различия между уровнем жизни городского и сельского населения, уровень бедности в сельской местности превышает в 3 городскую местность. В сельской местности социальная помощь является одним из методов в борьбе с бедностью.

Улучшения качества жизни населения, особенно в сельской местности возможно достичь путем внедрения и мониторинга проектов развития физической инфраструктуры, коммунальных услуг, а также путем разработки и проведения политики стимулирования молодых специалистов с высшим образованием для того чтобы вернуть их в страну, включая села. Учитывая тот факт, что доходы населения в сельской местности, в основном, приходят от сельскохозяйственной деятельности необходимо разработать политику продвижения бизнеса по переработке сельскохозяйственной продукции в сельской местности. В целях увеличения возможностей занятости в несельскохозяйственной деятельности в сельской местности необходимо продолжить программы поддержки деятельности предпринимательства и поощрение предпринимательской культуры в сельской местности и на национальном уровне.

Библиография:

1. Закон Nr. 152 от 05.07.2012 о прожиточном минимуме опубликован: 07.08.2012 в Monitorul Oficial Nr. 165 статья №: 555.

2. Sârbu o., Nirean E. Economia Moldovei, UASM, Chişinău 2015, 164 p.

3. www. statistica.md.

УДК 339.94:334.726

Павліха Н. В., д.е.н., проф.,
Войчук М. В., аспірант
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МІСЦЕ ТА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В СТРУКТУРІ МІСЬКОГО РОЗВИТКУ

Великі та малі міста сьогодні все більше зміцнюють своє місце та роль в економіці окремих держав й їх об'єднань. Місто уже розглядається не просто як адміністративно-територіальна одиниця, а інструмент розвитку окремого регіону. Регіоном в цьому випадку досить часто є об'єднання адміністративних одиниць різних держав, що ще більше посилює місію міст. Саме тому міський розвиток, а особливо сталий розвиток міста є однією з ключових тенденцій та пріоритетом регіональної політики держав світу.

В структурі міського розвитку є три ключових елементи, збалансованість та взаємодоповненість яких й визначає сталість розвитку всієї системи міста:економіка,

соціальна сфера та екологія. Всі ці елементи взаємопов'язані між собою, та впливають один на одного формуючи якість життя та збалансованість всієї системи. Взаємодія економічних агентів, зокрема, бізнесу, з соціальною сферою створює якісно новий базис розвитку.

Роль та власне сприйняття бізнесу в суспільстві, в світлі останніх економічної та фінансової криз, залишається дещо неоднозначною. Створюючи та забезпечуючи інфраструктуру, робочі місця та інноваційні рішення для громад, водночас підприємства переслідують свою головну мету – отримання прибутку для забезпечення конкурентоспроможності та стабільності. Соціальна відповідальність бізнесу в цьому розрізі стає більше ніж частиною маркетингової діяльності бізнес-структур чи власне їх обов'язком перед громадою щодо запобігання чи ліквідації наслідків їх діяльності. Соціальна відповідальність бізнесу може і все частіше є інструментом забезпечення якості життя в межах певного міста, що в свою чергу допомагає забезпечити сталий розвиток всіх його жителів – як фізичних, так і юридичних осіб.

Відповідно, важливим є проведення дослідження місця та ролі соціальної відповідальності бізнесу в структурі міського розвитку, зокрема, з метою забезпечення управління ним та його сталого розвитку.

Існують певні фактори, що визначають зміст, цілі та структуру стратегії соціальної відповідальності бізнесу для конкретного підприємства. Так, одним з визначальних факторів в цьому розрізі є орієнтація на особливості, закономірності розвитку та потреби міста. Проекти, що можуть бути складовою частиною стратегії соціальної відповідальності бізнесу конкретної компанії, можуть різнитися масштабом, та навіть впливати на процес містобудування. Відповідно, важливим в даному процесі є партнерство та етика, адже соціальна відповідальність бізнесу являє собою багатомірний інструмент для міст, які використовують її на власну користь.

Співвідношення підприємств та місцевих громад є складовою частиною соціальної відповідальності бізнесу, де бізнесмени та навіть органи державної влади залучаються до різних соціальних питань. Соціальні заходи, орієнтовані на місцеві громади, можуть апелювати до екологічної, освітньої, спортивної, соціальної, економічної, міської сфер, сфери охорони здоров'я й культури та інших заходів, що стосуються життя місцевого населення. Позитивний вплив підприємств є життєво важливим, а соціальна відповідальність бізнесу надає рекомендації щодо пропозицій місцевій громаді та більш широкому середовищу. Суть соціальної відповідальності бізнесу полягає в посиленні філантропічної ролі підприємств та надання їм рекомендацій на добровільних засадах, оскільки це не є обов'язковим елементом розвитку економічної, екологічної та соціальної діяльності, яка проте приносить ще більшу користь місцевим громадам або ширшому соціальному середовищу. Численні визначення соціальної відповідальності бізнесу, що були сформовані науковцями, підприємствами, урядами, неурядовими організаціями та міжнародними організаціями, розподілялись, аналізувались та піддавались критиці. Зокрема, Votaw зазначає, соціальна відповідальність бізнесу не може трактуватись як уніфіковане поняття [7]. Так, Werna та ін., вважають, що соціальна відповідальність залишається досить суперечливою концепцією, що містить розбіжності про фактичні переваги практичного використання соціальної відповідальності бізнесу як для власне бізнес-структур, так і

суспільства [8]. Тенденція щодо пояснення соціальної відповідальності з точки зору різних інституцій може стати усталеною нормою, та фактично означає внесення у визначення даної категорії притаманних певній інституції компетенції та відповідно значення, що в свою чергу тільки розширить та якісно наповнить зміст [1].

Серед множинності визначень соціальної відповідальності бізнесу, на нашу думку, одним з найцікавіших та найбільш точним є визначення запропоноване Blowfield та Frynas's, які визначають соціальну відповідальність бізнесу як загальний термін для різних теорій та практик, включаючи та не обмежуючись наступними складовими елементами:

- компанії несуть відповідальність за їх вплив на суспільство та навколишнє природне середовище, іноді нехтуючи нормами законодавства та відповідальністю перед фізичними особами;

- компанії несуть відповідальність за дії тих, з ким вони ведуть бізнес (наприклад, у межах ланцюгів постачань);

- бізнес-структури повинні запровадити та використовувати механізм управління відносинами з суспільством в широкому розумінні, мотивуючись комерційною життєздатністю та/або відповідальністю перед власне суспільством [2].

Співвідношення соціальної відповідальності бізнесу та політики розвитку міст та/або програм відродження міст проаналізовано в основному у країнах, що розвиваються, де стихійні лиха чи війни впливають на життя міст і підприємства підтримуються через завдяки інструментам соціальної відповідальності бізнесу місцевими громадами та органами державного управління. У Європі заходи пов'язані з соціальною відповідальністю бізнесу, орієнтовані на міста чи громади, діяльність яких зосереджена в сфері екологічної діяльності, охорони і безпеки здоров'я та соціальної діяльності. Існує чітка міська стратегія використання інструментів соціальної відповідальності бізнесу в тих країнах, які стикаються з війнами, землетрусами, ураганами тощо. Проте не менш важливим є розробка та імплементація конкретних програм та проектів соціальної відповідальності бізнесу в містах та районах в розвинених країнах. Зокрема, це стосується міст, що прагнуть підвищити власну конкурентоспроможність та розвивати інноваційні, технологічні та екологічні заходи за допомогою приватного сектору.

Таким чином, відносини бізнесу та міста розглядаються з одного боку як тісна взаємодія з органами державного управління, та соціальними інститутами та власне населенням з іншого. Виходячи з цього, управління компанією повинно розглядатись у більш ширшому значенні, що виходить за межі управління активами задля максимізації прибутку. Корпоративне управління повинно розглядатись як спільне визначення бачення розвитку, що полягає у впровадженні політик, процедур та подання звітів, задля розуміння та ефективного управління компанією власними ризиками [4].

Відповідно до Werna, ключовою концепцією співвідношення між громадою, владними інститутами та управлінням є те, що компанії не повинні брати до уваги лише їхні фінансові показники [8]. Вони також повинні докладати зусиль для аудиту, обліку та звітування про соціальні та екологічні наслідки їх роботи, а також максимізувати позитивний внесок у громади, де діють їхні підприємства. Прогалини або неефективність функціонування цих публічних інструментів компенсуються через

здійснення благодійної діяльності приватним сектором, де головним фактором мотивації є можливість уникнення та/або зменшення податкового навантаження, що фактично є предметом дискусії між різними сторонами, як політичний інструмент якісних змін до соціальної відповідальності бізнесу [3; 5].

Не менш важливим та ефективним інструментом якісного оновлення соціальної відповідальності бізнесу є залучення до розроблення та імплементації цієї підприємницької стратегії неурядових організацій та органів державного управління, причому як в частину консультацій, так і безпосередньо спільної реалізації конкретних проектів. Відповідно досягнення успіху підприємств в сфері соціальної відповідальності бізнесу, в частині сталого соціального розвитку неможливе без участі суб'єктів, що займаються принципами сталого розвитку. Так, Stren та Polese визначають сталий соціальний розвиток, як такий, що відповідає гармонійній еволюції й сприянні розвитку громадянському суспільства і навколишнього природного середовища, а також сприяє сумісному співжиттю культурних і соціально різноманітних груп, одночасно заохочуючи соціальну інтеграцію, з покращенням якості життя для всіх верстви населення [6].

Досягнення сталого міського розвитку вимагає втручання бізнес-структур, зокрема, через реалізації проектів в межах соціальної відповідальності бізнесу на рівні міста або районів, які можуть вирішити найактуальніші проблеми або розвивати довгострокові можливості в економічній, соціальній та екологічній сферах [8].

Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу не є уніфікованою категорією, проте є гармонізованим поняттям, зміст та засади реалізації якого потребують подальшої спільної роботи як наукових, так і бізнес та владних структур. Визначення ролі і значення соціальної відповідальності бізнесу в структурі міського розвитку базується на кількох ключових аспектах: по-перше, відповідальності бізнесу за здійснення власної виробничої діяльності, включаючи та не обмежуючись, діяльністю контрагентів в ланцюгах постачання та філій і дочірних компаній, управління якими здійснюється через материнську компанію; по-друге, органи державної влади у містах та інші спеціалізовані неурядові організації, досить часто вважають саме приватний сектор ключовим засобом оновлення, розвитку, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку, й відповідно ініціюють та обґрунтовують співпрацю в пріоритетних сферах; по-третє, взаємодія бізнес-структур та громад в яких вони діють через використання інструментів соціальної відповідальності може та повинна розглядатись як ключовий засіб забезпечення сталого розвитку міст.

Список джерел:

1. Baker, M. (2010) 'CSR Europe: Unfulfilled Potential'. Ethical Corporation. Available at: «http:// www.ethicalcorp.com/communications-reporting/csr-europe-unfulfilled-potential»

2. Blowfield M. Setting new agendas: critical perspectives on Corporate Social Responsibility in the developing world / M. Blowfield, J. G. Frynas. // International Affairs. – 2005. – №3(81). – С. 499–513;

3. Fougère M. Corporations as Political and Unpolitical Actors, Journal of Business Ethics and Organization Studies / Martin Fougère. // Journal of Business Ethics and Organization Studies. – 2011. – №2(16). – С. 12–21;

4. Hanckok J. Investing in corporate social responsibility : a guide to best practice, business planning & the UK's leading companies / Hancock John. – London: Kogan Page, 2005. – 300 с.$

5. Scherer G. The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy / G. Scherer, P. Guido. // Journal of Management Studies. – 2011. – №4(48). – С. 900–931;

6. Stren, R. and Polese, M. (2000). Understanding the new sociocultural dynamics of cities: comparative urban policy in a global context. In: Polese, M. and Stren, R. (eds).:, pp. 3–38. Stren R. The social sustainability of cities: diversity and the management of change / R. Stren, M. Polese. – Toronto: University of Toronto Press, 2000. – 384 с.

7. Votaw D. Genius Became Rare: A Comment on the Doctrine of Social Responsibility Pt. 1 / Votaw. // California Management Review. – 1972. – №2(15). – С. 25–31;

8. Werna E. Corporate Social Responsibility and Urban Development. Lessons from the South / E. Werna, R. Keivani, D. Murphy. – Basingstoke

УДК 339.94:334.726

Павліха Н. В., д.е.н., проф.,
Коломечюк В. В., аспірант
Східноєвропейського національного університету ім. Л. Українки

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ РОЗУМНИХ МІСТ

Розвиток сучасної економічної системи тісно пов'язаний з розвиток її структурних елементів. Так, трансформація підходів до регіонального розвитку держав, зокрема, після успішної імплементації моделі сталого розвитку, проте подальшого пошуку нових підходів до відновлення окремих територій і зменшення регіональної диспропорції, заклали базис нової концепції розвитку міст – розумних міст (Smart cities). Концепція формування та розвитку розумних міст базується на економіці знань та принципах інноваційного розвитку сучасного суспільства. В даній концепції фактично існує два підходи: створення нових територіальних одиниць, що від моменту заснування позиціонуються як розумні міста, та трансформації існуючих великих та малих міст у розумні.

Обидва підходи є складними та комплексними процесами. Рішення щодо використання того чи іншого підходу в конкретному випадку залишається за центральними органами влади конкретної держави. Проте, виходячи з досвіду Європейського Союзу, можна говорити про поширення ідеї трансформації існуючих міст в розумні. Фактично цей процес ініціюється власне знизу – тобто органами державної влади на місцях – як механізм забезпечення конкурентоспроможності міст.

Так, як подібна трансформація базується на основі досягнень в частині сталого розвитку, питання місця і ролі соціальної відповідальності бізнесу, як одного з базових елементів забезпечення сталості розвитку міст, є досить актуальним.

Відповідно, Blowfield здійснив спробу удосконалити визначення соціальної відповідальності бізнесу, суть якої зводиться до висновку, що соціальна відповідальність бізнесу допомагає побачити деякі обмеження та ліміти щодо реформування цієї домінуючої моделі глобалізації і, таким чином, розкриває сфери, де потрібно переглянути розвиток мислення. Насправді, найбільший внесок соціальної відповідальності бізнесу полягає в тому, щоб стимулювати нове мислення про відносини бізнесу й суспільства, та навіть якщо ми далекі від вирішення проблем, то хоча б усвідомлюємо необхідність нових форм діалогу [2].

Соціальної відповідальності бізнесу орієнтована та визначена як інструмент, який підприємства повинні використовувати для їх користі та з етичної точки зору задля сталого розвитку. Роль підприємств змінилася і є більш домінуючою та складною в сучасних умовах.

Сучасне місто – це динамічна система, яка пристосовується до змін та умов глобального розвитку, і в цій динамічній системі сталий міський розвиток є не тільки позитивним результатом, а й відповіддю на можливості та проблеми, що виникають у цих процесах. Соціальна відповідальність бізнесу відіграє важливу роль у цих змінах, впроваджуючи додаткові можливості для підприємств щодо розробки екологічних і соціальних заходів для міст [5].

У вузькому розумінні розумними визначаються міста які поєднали інноваційні, тобто, розумні підходи та інструменти в системі власного розвитку, планування та функціонування. Так, Albino визначаючи сутність розумного міста зазначає, що дана концепція багатогранна та реалізується через співвідношення в функціонуванні трьох основних складових – технології, люди та суспільство. Проте місце та роль бізнесу в цьому процесі не на останньому місці, та фактично є ключовим в розрізі даної концепції [1].

Зокрема, Caragliu запропоновано набір критеріїв за якими здійснюється визначення міста як розумного, серед яких чітко прослідковується роль бізнесу загалом, та соціальної відповідальності бізнесу зокрема [3]. Серед цих показників, найважливішими в розрізі окресленої проблематики, ми вважаємо наступні:

- наявність та якісна характеристика інфраструктури і використання інформаційно-комунікаційних технологій, адже велика кількість та можливість використання даних формує нові можливості для бізнесу;
- розвиток міста відбувається через безпосередню участь бізнес-структур в даному процесі, адже за своєю суттю розумні міста нагадують потужні міські кластери;
- соціальна інтеграція міських жителів у державні послуги – обов'язковим є важливий внесок у соціальну інтеграцію жителів розумного міста задля підприємницької привабливості;
- підвищена роль високотехнологічних і креативних галузей, зокрема, наявність науково-дослідницьких та науково-виробничих інституцій, комплексів та структур;
- значна роль соціального та реляційного капіталу, що важливо для визначення нових бізнес-можливостей;

- соціальна та екологічна сталість – додатки, що контролюють рух транспорту та регулювання світлофорів є прикладом вирішення завдань, що складаються з інноваційних та зелених ідей, створених підприємцями, адже самовмотивованість та бажання бути частиною будь-якого сталого вдосконалення є ключовою проблемою для бізнесу чи підприємців в розумних містах.

Особливості розумних міст, що пов'язані з підприємствами, також можуть співвідноситись із стратегією соціальної відповідальності бізнесу, яку використовує кожне підприємство та яка потенційно може додати переваг розумним містам, за рахунок успішних практик соціальної відповідальності бізнесу. Зазвичай соціальна відповідальність бізнесу також трактується як бізнес-відносини громади, що стосуються екологічних або соціальних заходів, розроблених підприємствами в спільнотах, де вони працюють, або для міжнародних організацій в глобальному масштабі. Бізнес-відносини громади визначають як способи взаємодії відносини бізнесу та громади один з одним. Відносини між підприємствами та громадами бувають динамічними та конфліктними або ж гармонійними. Підприємства покладаються на місцеві громади через такі сфери, як чисте навколишнє природне середовище, інфраструктура, справедлива податкова система, освічені та кваліфіковані громадяни та безпека. З іншого боку, громади прагнуть підтримувати приватний сектор задля участі в соціальних подіях або заохочувати економічний розвиток шляхом сплати податків, забезпечувати можливості для працевлаштування, підтримувати їх фізичне середовище або доповнювати шляхом подальшого захисту навколишнього природного середовища.

Проблеми, з якими стикаються міста, незалежно чи це занепале або розвинене місто є численними. Забруднення навколишнього природного середовища, непридатна інфраструктура чи якість освіти стосуються всіх людей у нашій глобалізованій спільноті, і оскільки компанії працюють і залежать від місць, які вони створили бізнес, незалежно від міста або району, де вони піддаються викликам та можливостям, що забезпечує соціальна відповідальність бізнесу.

Кожен вид діяльності, що пов'язаний з соціальною відповідальністю бізнесу, можу бути поставлений під сумнів та обговорюватиметься серед громадськості, але, коли вона базується на партнерських відносинах, швидше за все, це матиме сильну базу й буде керуватися більш організованою схемою для досягнення успіху. Проте, якщо компанія віддана своїй соціальній ролі й бере відповідальність на всіх етапах своєї діяльності, вона може покладатися на успіх будь-якого виду діяльності, що пов'язаний з соціальною відповідальністю бізнесу, оскільки принципи потрійної нижньої лінії є основою такої бізнес-стратегії.

Згідно із Healey, сприяння вирішенню питань соціальної сталості в контексті містобудування багато в чому передбачається роллю державного сектору, а точніше місцевої влади; але й інші групи, такі як політики, партійні мережі, лобістські групи, люди з бізнес інтересами, землевласники та громадяни також несуть відповідальність у цьому складному процесі управління [4].

Бізнес-структури вимушені оперативно реагувати на технологічні зміни в процесах виробництва товарів та надання послуг, що становить не просто основу їх конкурентоспроможності, а фактично визначає їх місце на ринку. Відповідно, маючи на меті максимізувати власний прибуток, компанії дуже часто імплементують інноваційні рішення й

технології в своїй роботі. Під час процесу інноваційного, а значить якісного оновлення, у бізнесу виникають нові потреби, як, наприклад, залучення висококваліфікованих працівників, що в свою чергу призводить до змін в середовищі їх розташування.

Інноваційна активність бізнесу фактично змінює та якісно оновлює окремі структурні елементи міста, модернізуючи їх. Зокрема, наступні елементи зазнають, на нашу думку, першочергових змін:

- людський капітал;
- соціальну інфраструктуру;
- технологічну інфраструктуру;
- інформаційну інфраструктуру;
- навколишнє природне середовище.

Успішність процесу модернізації та якісного оновлення міста безпосередньо залежить від рівня комунікації бізнесу та органів влади. Саме органи влади повинні бути ключовими партнерами в питанні використанні інструментів соціальної відповідальності бізнесу, адже моніторинг та систематизації інформації щодо проблемних сфер, та можливості прийняття рішень, формування й імплементації стратегій розвитку, в тому числі конкретних проектів міського розвитку, належить до їх виключної компетенції.

Таким чином, наявність та якісна діяльність бізнес-структур в містах уже сама по собі є елементом забезпечення їх розвитку. Збалансований розвиток бізнесу, сприяє сталому розвитку міст в яких він веде свою діяльність, що зумовлює необхідність постійної якісної комунікації та взаємодії між громадою, владою та бізнесом. Проте, саме використання інструментів та засобі соціальної відповідальності бізнесу, зокрема, через реалізацію інноваційних проектів міського розвитку, створює базис для якісно нового, власне розумного, розвитку міст. Активізація інноваційного розвитку бізнесу тягне за собою якісне оновлення людського капіталу, інфраструктури та навколишнього природного середовища. Розвиток розумних міст неможливий без активної участі бізнесу в розвитку міст в яких вони проводять власну діяльність, і саме використання оновленої системи інструментів соціальної відповідальності бізнесу формує базис та визначає напрями подальшого розвитку даного процесу.

Список джерел:

1. Albino V. Smart Cities: Definitions, Dimensions, Performance, and Initiatives / V. Albino, U. Berardi, R. Dangelico. // Journal of Urban Technology. – 2015. – №22, Том 1. – С. 3–21.

2. Blowfield M. Setting new agendas: critical perspectives on Corporate Social Responsibility in the developing world / M. Blowfield, J. G. Frynas. // International Affairs. – 2005. – №3(81). – С. 499–513;

3. Caragliu A. Smart Cities in Europe / A. Caragliu, C. Del Bo, P. Nijkamp. // Journal of Urban Technology. – 2011. – №18, Том. 2. – С. 65–82.

4. Healey P. Urban Complexity and Spatial Strategies: Towards a relational planning for our times / Healey. – London: Routledge, 2007. – 352 с. – (The RTPI Library Series).

5. Landry C. The Creative City:A footprint for urban innovators / Landry. – Routledge: Earthscan Publications Ltd., 2008. – 300 с.

УДК 339.94:334.726

Сазонець О.М., д.е.н., проф.
Альшаафі Мохамед Алі, аспірант
Національний університет водного господарства та природокористування

ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

За словами Гро Харлем Брундтланд, яка була міністром охорони здоров'я і двічі − прем'єр-міністром Норвегії, а також директором ВООЗ, те, як спроектовані системи охорони здоров'я, те, як ними керують і як їх фінансують, − все це позначається на житті людей та стані їх здоров'я. За висловом директора ВООЗ Маргарет Чен, сектор охорони здоров'я слугує головним інтересам людства, ґрунтується на твердих моральних критеріях і має сильний набір соціальних цінностей серед своїх численних переваг.

Основними досягненнями у сфері охорони здоров'я в третьому тисячолітті є збільшення середньої тривалості життя, розвиток профілактичних технологій, подолання багатьох інфекційних хвороб, створення нових поколінь ліків, поява генної медицини, розвиток сучасних медичних технологій, збільшення ВВП на охорону здоров'я, підвищення рівня життя в цілому, високий професіоналізм медичного персоналу.

Це, безумовно, позитивні прояви. Але є і негативні явища щодо цієї сфери. У суспільстві відбувається різке постаріння населення, збільшення поширеності чинників ризику, підвищення агресивності факторів навколишнього середовища, епідемія хронічних неінфекційних захворювань, проблеми фінансування в умовах обмеження ресурсів, швидка поширеність хвороб через дуже високу мобільність населення, розвиток резистентності мікроорганізмів, зростання вартості послуг, підвищення вимог до якості медичної допомоги, що формують здоров'я.

Середня очікувана тривалість життя (СОТЖ) за останні 100 років суттєво зросла. Так, у 1900 р. вона становила в середньому 35 років, у 2000 — 65,4, у 2010 — 67,7, у 2050 — планується 75 років. Але в окремих країнах вже зараз СОТЖ досягала 82 років. У світі відзначається значне зростання кількості населення віком понад 65 років.

В сучасному світі відбувається справжня епідемія хронічних неінфекційних захворювань, що пов'язана з нездоровим способом життя, низькою фізичною активністю, незбалансованим харчуванням тощо.

Ми зараз є свідками негативних екологічних наслідків, а саме: значного забруднення довкілля, деградації, проявів зміни клімату, які негативно впливають на здоров'я людини, що призводить до зростання проявів екологічно залежної патології, великих медичних та отже соціально-економічних збитків для всього суспільства.

Треба також сказати, що в системі охорони здоров'я значну роль відіграє якість наданих послуг. На якість допомоги закладів охорони здоров'я мають вплив

адекватність, наступність і безперервність, доступність, дієвість, результативність, своєчасність, задоволеність потреби та очікувань, безпека, постійне вдосконалення та поліпшення, стабільність процесу та результату. У багатьох системах охорони здоров'я в різних країнах світу приділяється багато уваги контролю якості надання медичних послуг.

Медичне обслуговування здійснюється закладами охорони здоров'я і фізичними особами − підприємцями, зареєстрованими та тими, що одержали відповідні ліцензії та дозволи законним шляхом в області охорони здоров'я. [1] Ця діяльність безпосередньо пов'язана з наданням медичної допомоги, але може бути розширеною додатковими послугами. Такі послуги можуть бути платними. Наприклад, розповсюдженими платними послугами можуть бути косметична допомога, що надається поза межами допомоги за медичним показанням; анонімне обстеження та лікування хворих, заражених хворобами, що передаються статевим шляхом, а також хворих на алкоголізм і наркоманію (крім обстежень на ВІЛ та СНІД); лікування безпліддя, включаючи хірургічні методи, штучне запліднення та імплантацію ембріона; протезування в тому числі зубне, слухове та очне; надання стоматологічної допомоги госпрозрахунковими відділеннями, кабінетами закладів охорони здоров'я, медичне обслуговування закладів відпочинку всіх типів, спортивних змагань, масових культурних та громадських заходів; лабораторні, діагностичні та консультативні послуги за зверненням громадян, що надаються без направлення лікаря, зокрема із застосуванням телемедицини; перебування у стаціонарі батьків у зв'язку з доглядом за дітьми віком понад 6 років, якщо це не зумовлено станом хворої дитини; проведення профілактичних щеплень особам, які від'їжджають за кордон за викликом, для оздоровлення в зарубіжних лікувальних або санаторних закладах, у туристичні подорожі тощо за власним бажанням або на вимогу сторони, що запрошує; проведення судово-психіатричної експертизи за межами територіального розподілу тощо [2]. Зобразимо складові системи охорони здоров'я (рисунок 1)

Список джерел:

1. Закон України Основи законодавства України про охорону здоров'я (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, № 4, ст.19. − http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 1996 р. «Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних і комунальних закладах охорони здоров'я та вищих медичних навчальних закладах № 1138». − http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-%D0%BF.

3. Гнидюк І. В. Сучасний стан фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я / І. В. Гнидюк // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 155. - С. 73-77. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_155_17.

4. Сіташ Т. Д. Фінансування системи охорони здоров'я в Україні: тенденції та реформування / Т. Д. Сіташ // Механізм регулювання економіки. - 2012. - № 1. - С. 164-169. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2012_1_19.

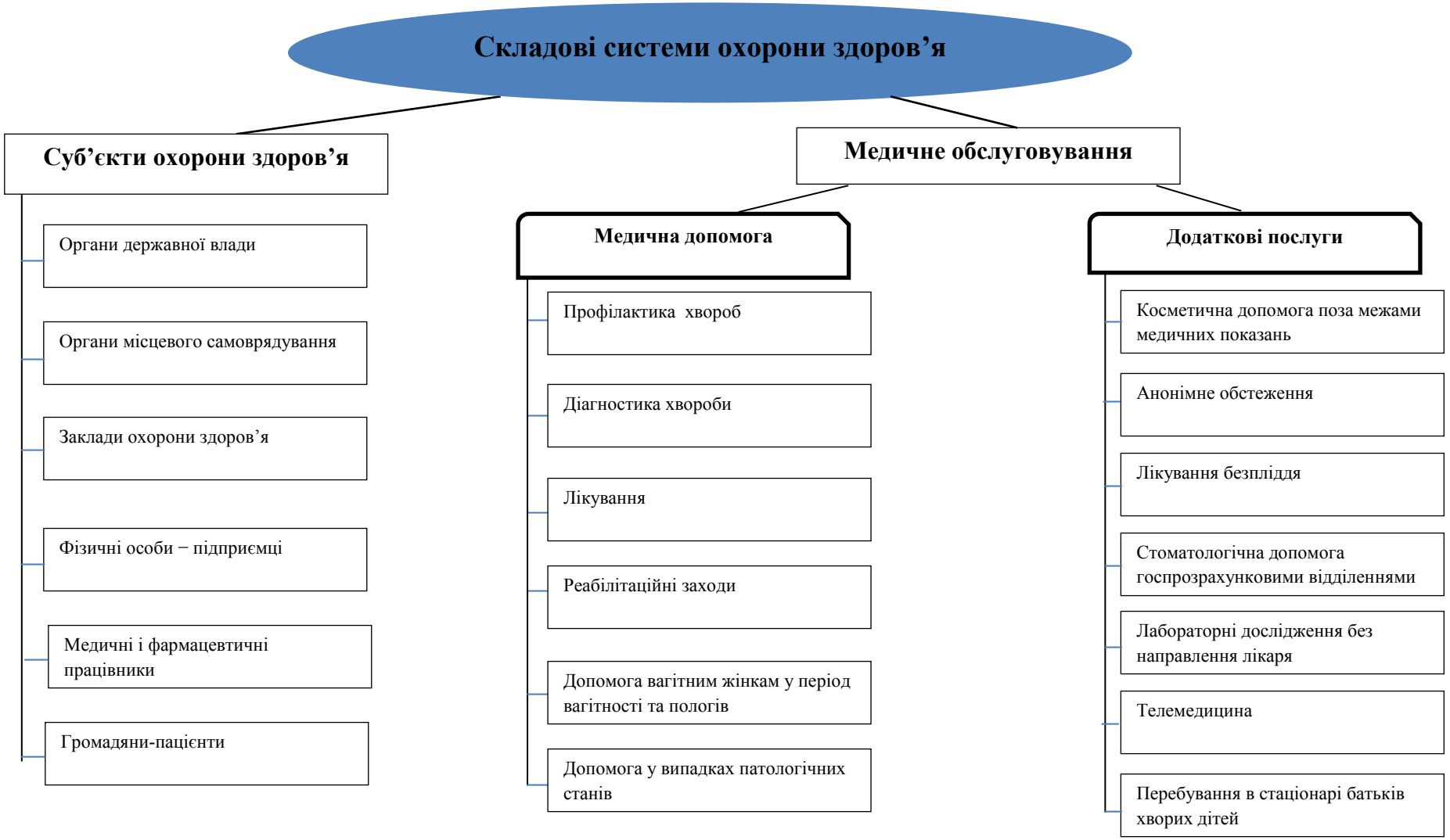


Рисунок 1. Складові системи охорони здоров'я

УДК 339.5

Фролова Н.Л., здобувач
Науковий керівник – **Дикань О.В.,** д.е.н, доц., проф.
Український державний університет залізничного транспорту

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сьогодні недосконаліть законодавчого та нормативно-правового забезпечення процесів державного регулювання підприємницької діяльності, неефективність фіскальної політики, недоліки податкової системи, низька інвестиційна привабливість приватного підприємницького сектору та національної економіки в цілому, низький рівень інноваційної активності підприємств, відсутність дієвої програми підтримки експортноорієнтованих вітчизняних підприємств, необхідність проведення інституціональних змін і формування інфраструктури підтримки розвитку суб'єктів підприємництва зумовлює необхідність суттєвого перегляду діючої наразі державної регуляторної політики у сфері розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу. У зв'язку з цим особливої актуальної набуває дослідження процесів державного регулювання суб'єктів підприємницької діяльності з метою визначення дієвих інструментів формування та реалізації державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього бізнесу.

Відповідно до Господарського кодексу правовий господарський порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів [1]. Державне регулювання покликане компенсувати недоліки ринкового саморегулювання. Його конкретні напрями, масштаби та методи визначаються характером і гостротою соціально-економічних проблем у певний період. Забезпечення органічного поєднання механізмів ринкового саморегулювання та державного регулювання є запорукою економічного і соціального розвитку країни, наскільки оптимально вдається забезпечити таке сполучення залежить від діяльності державних органів [2].

Відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [3] державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

Наукові дослідження щодо визначення сутності державного регулювання підприємницької діяльності мають декілька основних спрямувань. Більшість вчених розглядають державне регулювання сфери підприємництва як процес різнобічного впливу держави через відповідні державні органи на суб'єкти підприємництва за допомогою правових, адміністративних та інших регулюючих норм. Деякі з науковців розглядають дане

поняття більш широко, включаючи до системи державного регулювання складову державної підтримки та стимулювання розвитку суб'єктів підприємництва. Однак, незважаючи на деяку різнобічність поглядів науковців на систему державного регулювання економіки, вчені одноголосно наголошують на необхідності «розумного» втручання державної влади в економічні процеси, так як ринковий механізм не в змозі самостійно забезпечити ефективне функціонування економічної системи.

Згідно Господарського кодексу України [1], основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; технічне регулювання; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Приймаючи до уваги наукові здобутки щодо розробки теоретичного базису державної регуляторної політики у сфері малого та середнього бізнесу і визначення дієвих методів та інструментів її реалізації, сформовано інструментарій державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, що передбачає систематизацію інструментів державного впливу за двома основними векторними спрямуваннями: інструменти державного регулювання та інструменти державної політики підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва.

У межах формування інструментарію державного регулювання малих та середніх підприємств доцільно виділити декілька основних груп інструментів державного регуляторного та координаційного впливу:

- легалізація підприємницької діяльності, що враховує державну реєстрацію суб'єктів підприємництва; ліцензування та патентування підприємницької діяльності; отримання документів дозвільного характеру тощо;

- бюджетно-податкова політика, що передбачає встановлення та регулювання податкових ставок; регулювання ставок банківських кредитних відсотків; використання режимів спрощеного та презумптивного оподаткування; запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємств тощо;

- ринкова регуляторна політика, яка реалізується за рахунок використання таких інструментів як: обмеження монополізму; контроль ринкової конкуренції; антиінфляційна політика; антикризова політика; державне регулювання тіньової економіки; захист прав споживачів; технічне державне регулювання, зокрема проведення стандартизації та сертифікації продукції; соціальна та екологічна відповідальність підприємств тощо.

Приймаючи до уваги значні складнощі функціонування вітчизняного бізнесу, важливою складовою сформованого інструментарію є державна політика підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу, що передбачає виділення інструментів державного прогнозування та планування розвитку підприємств, податкової та фінансово-інвестиційної політики, інформаційно-консультативного та інституціонального забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Державне планування та прогнозування розвитку малого та середнього підприємництва здійснюється за рахунок розробки стратегій і програм підтримки та стимулювання розвитку суб'єктів малого і середнього бізнесу; моніторингу і коригування реалізації підтримуючих та стимулюючих заходів держави щодо розвитку малих та середніх підприємств тощо. Податкова політика передбачає застосування таких інструментів як податкові пільги, податкові канікули та податкові кредити; запровадження безподаткового

режиму для підприємців-початківців на визначений період (два-три роки) тощо. Фінансово-інвестиційна політика враховує використання таких інструментів державної підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу як пільгове кредитування; бюджетні цільові інвестиції; державні дотації, субсидії та компенсації; страхування ризиків; створення гарантійних фондів; надання державних гарантій за кредитами; пільгова оренда приміщень; лізинг; мікрофінансування; краудфандинг; венчурне кредитування; державні закупівлі; державне співфінансування; субсидування та компенсація відсоткових ставок за кредитами комерційних банків; кредитне посередництво; фінансова допомога на інноваційно-технологічний розвиток суб'єктів малого та середнього бізнесу; залучення міжнародних фінансово-кредитних інститутів до фінансування суб'єктів малого та середнього бізнесу тощо. Інформаційно-консультативне забезпечення державної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності передбачає надання консультативних послуг з питань легалізації, ліцензування і патентування підприємств та інших питань, пов'язаних з державним регулюванням підприємницької діяльності; консалтингових та аудиторських послуг; організацію навчальних курсів і бізнес-тренінгів з питань створення та функціонування малих та середніх підприємств; створення ефективної онлайн-платформи для взаємодії бізнес-суб'єктів та держави тощо. Інституціональне забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності враховує використання таких інструментів як формування інфраструктури підтримки розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу; створення державних та державно-приватних фінансових інститутів; створення і розширення мережі центрів молодіжної інноваційної творчості на базі вищих навчальних закладів тощо.

Розроблений інструментарій державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва має значну теоретико-методичну цінність для забезпечення сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності та формування сприятливого бізнес-середовища їх функціонування.

Список джерел:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Відомості Верховної Ради України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Із змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 18 січня 2018 р. № 2269-VIII. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/. – Назва з екрану.

2. Шпаков В.В. Механізми державного регулювання господарської діяльності: постановка проблеми [Електронний ресурс] / В.В. Шпаков // Економічна теорія та право. – 2015. – № 3 (22). – С. 240-252. – Режим доступу: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/3-240-252.pdf. – Назва з екрану.

3. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 11.09.2003 р. № 1160-IV. Із змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 22.09.2016 р. № 1540-VIII. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1160-15. – Назва з екрану.

Секція 3
Інституційні аспекти формування транспортних логістичних систем у малих відкритих економіках

УДК 339.9: 656.02

Y.R. Strelbitskaya,
fourth year student of International Economic Department
N. V. Korolenko,
Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department of International Economic Relations,
Odessa National Economic University

MAIN DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS IN ODESSA REGION

Introduction. Currently, the markets of transport services and logistics in Ukraine, in their size and qualitative composition, differ significantly from those of more developed countries. Domestic logistics operators only have started to master the relevant sections of transport logistics. This process is characterized by high rates due to the objective factors of the rapidly growing Ukrainian market. Special attention at this time is paid to modeling of logistics processes and implementation of the achieved results in the field of information provision of logistics. Demand for logistics services is constantly increasing. This is due to an increase in the production of goods and services, the number of enterprises, a steady increase in the consumer sector of the national economy and trade volumes. Therefore, in our time, logistics has a huge strategic resource, which will help to increase production volumes. After all, with the help of logistics that it is possible to minimize the costs of enterprises, to work with clients and to become competitive on the world market.

Therefore, the relevance of the research topic is that Odessa region occupies an important place as a center for the development of logistics services in Ukraine, and there are several sea and river ports in its territory, whose activities are clearly linked to logistics management.

Analysis of recent researches and publications. Fundamentals of theoretical and methodological principles of the study of the processes of formation and functioning of transport logistics are presented in the works of such scientists as: B.A. Anikin, D.J. Bowersox, D. Benson, V.M. Bobrovnik, N.V. Vohnovsky, A.M. Hajinsky, I.V. Gurtovyi, V.V. Demidenko, V.S. Zagorsky, N.V. Ivanova, O.S. Ignatenko, A.G. Kalchenko, I.G. Klimova, E.V. Kricavsky, R.R. Larina and others.

Previously unsettled problem constituent. The works of the authors analyzed the state of logistics management and logistics in general in Ukraine and found that our country is at the stage of formation and consolidation of the industry, substantially yielding to the western countries, both on quality and on the complexity of services by the national logistics companies. Analysis of logistics services in Ukraine was not sufficiently considered, especially at a later time, in a crisis. Therefore, it is advisable to investigate the state of the market of logistics services in the Odessa region, and to determine the prospects for its development.

Main purpose of the article is to analyze the condition and trends of transport logistics in Ukraine on the example of the activity of the seaports in the Odessa region and to highlight the

main directions of improvement of the international transport infrastructure regarding the prospects for the development of logistics services in the Odessa region.

Results and discussions. One of the decisive attributes of an enterprise's operation is the organization of its activities, which requires the introduction of new progressive ideas in the management system, an important component of which is logistics. Logistical approaches in economic activity can optimize the flow processes, facilitate transformation and integration. The main task of logistics is the supply of products of the proper quality and quantity in a pre-determined period at the minimum costs associated with the supply, production, storage,transportation, etc. [1]

Logistic management of the region can be defined as the through (integrated) management of business processes and flow processes from the source of its occurrence to the end user in order to achieve maximum efficiency of enterprises in the region. [2]

Odessa region has rich potential for the development of logistics services, has a favorable geographical location, well-developed net of highways, highly qualified labor potential.Marine commercial ports and private terminals "Big Odessa" recycle a wide range of cargo: liquid, bulk and packaged cargo. In the structure of turnover is considerable proportion of import and transit cargo (including containers).

The leading companies that can provide logistics services are, of course, ports. In the Odessa region there are 7 main ports: Reni seaport, Ust-Danube seaport, Belgorod-Dniester seaport, Izmail seaport, Yuzhniy seaport, Chornomorsk seaport, Odessa seaport.

Table 1 shows the capacity and specialization of ports of Odessa region.

Analyzing table 1 we can say that most of the ports carry out handling, transshipment of cargo, freight forwarding services, warehousing operations, and cargo storage.

The ports of the so-called "Big Odessa", including the seaport of Yuzhniy, Odessa seaport and Chornomorsk seaport, have the greatest throughput capacity. They are leaders in the ports of Odessa region, and therefore of the whole Ukraine. They have the best sea approaches and the ability to accept large vehicles. The measures of modernization are implemented on their territories, which improve theactivities of ports and provide better conditions of vessels entrance in port waters.

Table 1

Characteristics of ports (prepared by the author based on [3-4])

Name of port	The capacity of port	Specialization
1.Reni seaport	The project 14,5 mln. tons	Loading and unloading of ships; freight forwarding services, warehousing and storage of goods
2. Ust-Danube seaport	Throughput abilityof complex - 100-120 th.tons per month.	Carries out handling, transport and forwarding services of transit, foreign and coastal cargo, warehouse operations.
3. Bilgorod-Dnistrovskiy seaport	The installed capacity is 1,2 mln.tons per year.	Specializes in processing of foreign and coastal cargo,
4. Izmail seaport	The capacity of seaport allow to transship 8,5 mln.tons of cargo per year	Handling and storage Freight forwarding Providing a safe anchorage
5. Yuzhniy seaport	The project and actual capacity is 12 mln.tons per year	At present performs loading, unloading, support, conversion and transport functions

6. Chornomorsk seaport	Production facilities for the transshipment of cargo is over 32 mln.tons per year	The port provides handling and storage of foreign goods; high intensity of cargo handling at all terminals and complexes of the port
7. Odessa seaport	50 tonsof cargo annually	Maintenance of cargo and passenger ships by own auxiliary fleet

According to Ukrainian Sea Ports Authority (USPA) freight turnover in the seaports of Ukraine for 2017 retains a positive trend. During 2017 Ukraine's seaports processed 133 mln. tons of cargo, which is 0.6% more than last year. In 2017 Yuzhniy sea port, Odessa sea port and Chornomorsk seaport played leading positions by the total volume of transshipped cargo in Ukraine, according to the Administration seaports Ukraine: 41889,00 th.tons, 24120,00 th.tons, and 17633,00 th.tons respectively.

Consider the volume of transshipped cargo in ports of Odessa region during 2015 - 2017 years (table 2). So how can we follow from the table only four seaports of Odessa region were increasing its turnover within 3 years (2015-2017): Reni seaport by 24%, Ust-Danube seaport by 140,9%,Izmail seaport by 5,65% and Chornomorsk seaport by 1,93%. However, such ports as Bilgorod-Dnistrovskiy, Yuzhniy and Odessa decreased its total volume of transshipped cargo by 50,7%, 13,78% and 5,73% respectively.

Table 2

The volume of transshipped cargo (compiled by the author based on [5]

Name of port	The total volume of transshipped cargo			In comparison with 2015 (in %)
	2015 (th.tons)	2016 (th.tons)	2017 (th.tons)	
1.Reni seaport	906,93	972,37	1125,00	+24,0
2. Ust-Danube seaport	22,5	25,4	54,2	+140,9
3. Bilgorod-Dnistrovskiy seaport	715,7	462,9	352,4	-50,7
4. Izmail seaport	4825,20	5682,62	5098,0	+5,65
5. Yuzhniy seaport	48582,07	39297,57	41889,00	-13,78
6. Chornomorsk seaport	17298,39	15942,00	17633,00	+1,93
7. Odessa seaport	25585,85	25250,85	24120,00	-5,73

The ports of the Odessa region have problems:

- low level of automation and computerization of cargo operations;
- insufficient provision of terminals with modern reloading equipment;
- absence of the required number of sorting areas for the placement of ship batches of containers arriving at or departing from the port;
- lack of proper interaction with adjacent modes of transport (rail, road, river). [6]

Also, the problem is not the use of the latest logistics achievements, which usually increases the costs of enterprises and reduces their profitability. In Europe, in particular, the concept of "service logistics" (SRL) is widely used, which is defined as the process of coordinating the logistics operations needed to provide the most cost-effective services and meet customer demand in a way. SRL approach is often the main strategic element of management of many foreign firms that provide services, including port.

In order to obtain competitive advantages for the ports of the Odessa region, first of all, it is necessary to switch to the format of "third generation ports". Abroad, one of the main functions of the ports was the provision of various connections between the subjects of the transport services market, as well as consumers and manufacturers of goods transported. In connection with this, in recent decades, they have developed a wide variety of industries - not only transport, but also industry, supply, trade, forwarding, survey, customs and other services. Consequently, many third-generation overseas seaports, such as Hamburg or Rotterdam, can be called logistics centers for cargo distribution.

With the increase of cargo turnover of ports of the Odessa region, an important parameter is the time of execution of certain operations. In this context, as a competitive advantage, one can consider the possibility of rapid cleaning of equipment with a frequent change in the loading product or the use of stationary pneumatic vibroaccessories in a complex, which allows to reduce the time of unloading of loose products several times and, accordingly, reduce the idle time of cars.

Conclusions and further researches directions. During the analysis of the seaports of the Odessa region, positive and negative trends were identified. Negative features are that several seaports such as Bilgorod-Dnistrovskiy, Yuzhniy and Odessa reduced cargo handling. The problems of the port economy were identified, proposals were made to improve the international competitiveness of ports.

Consequently, in general, the ports in Odessa region have great prospects for expanding their activities and developing logistics services. In order to increase the international competitiveness of ports, as well as in the whole - the Odessa region, first of all, it is necessary to improve logistics management, which leads to an increase in the efficiency of logistics services; it is necessary to revise the internal tax policy and the policy on port charges, since they are quite large in Ukraine, as compared with port gatherings of neighboring countries, which reduce the competitiveness of ports.

References:

1. Komarnyts'kyy I.M., Pytulyak N.S., Kohut I.V. Rozrobka informatsiynoyi systemy funktsionuvannya lohistyky / I.M. Komarnyts'kyy, N.S. Pytulyak, I.V. Kohut // Visnyk L'vivs'koho derzhavnoho instytutu novitnikh tekhnolohiy ta upravlinnya im. V.Chornovola. Seriya «Ekonomichni nauky». - #1. – 2007. – S.5 – 14.

2. Korolenko N. V. Teoreticheskie aspekty mezhdunarodnoy konkurentosposobnosti regiona: logisticheskoe upravlenie [Elektronnyy resurs] / N. V. Korolenko // Elektronne naukove fakhove vydannya "Efektyvna ekonomika". – 2016. – Rezhym dostupu do resursa: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4737.

3. Mors'ke torhivel'ne hospodarstvo [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://morhoz.odessa.gov.ua/

4. Transport Ukrainy i mira [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://transukr.dp.ua//

5. Administratsiya Mors'kykh Portiv [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.uspa.gov.ua/

6. Korolenko N. Shurshanova D. Osnovni napryamky pidvyshchennya mizhnarodnoyi konkurentnospromozhnosti regionu: logistychnyi aspekt [Elektronnyy resurs] // Naukovyi vistnyk [Odeskogo Natsionalnogo Ekonomichnogo Universytetu]. – 2016. – №5. – S. 95-106 - Rezhym dostupu do resursa: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_5_10.

УДК 339.9: 656.02

Болдовська К.П., к.е.н., доц.
Цубера Р.С.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ УКРАЇНИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В умовах стрімкого розширення господарських зв'язків між економіками різних країн, інтенсифікації інтеграційних і глобалізаційних процесів істотно зростає роль транспортного забезпечення механізму міжнародної передачі продукції і руху факторів виробництва.

Сучасний стан економіки України також характеризується підвищенням ролі транспорту, який до того ж, з огляду на особливості її геополітичного положення, має й значне міждержавне значення, що з часом зростатиме. В Україні розвинені всі види транспорту, при цьому автомобільний утримує перше місце за перевезенням пасажирів та друге – за вантажообротом [1].

Останнім часом у світі відмічається суттєве зростання ролі міжнародних перевезень автомобільним транспортом, що зумовлюється, зокрема, такими їх перевагами як висока маневреність і достатня швидкість доставки вантажів.

В Україні також спостерігається у цілому позитивна (за винятком «провального» 2015 року) динаміка зовнішньої торгівлі послугами автомобільного транспорту (таблиця 1), щороку збільшується кількість автотранспортних засобів, які виконують міжнародні перевезення. Втім, розвиток, як правило економічно вигідних, міжнародних транспортних відносин стримується через недосконаліть автопарку (дефіцит сучасних вантажних автомобілів, причепів і напівпричепів, придатних за своїми технічними й екологічними характеристиками для експлуатації у країнах Західної Європи), незадовільну за європейськими стандартами якість автошляхів, неналежний рівень сервісу на дорогах.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі України транспортними послугами (складено та розраховано авторами за даними [1])

Рік	Транспортні послуги, усього, тис. дол. США		у т.ч. послуги автомобільного транспорту					
			тис. дол. США		у % до загального обсягу		у % до попереднього року	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
2008	7616489,3	1662706,2	402694,0	191648,4	5,3	11,5	–	–
2009	6272127,7	1003570,2	215815,1	85713,5	3,4	8,5	53,6	44,7
2010	7662874,6	1164987,5	252481,8	108311,7	3,3	9,3	117,0	126,6
2011	8848121,8	1581548,8	391968,6	141169,3	4,4	8,9	155,2	130,1
2012	8287147,0	1713475,7	447267,2	193566,8	5,4	11,3	114,1	137,1
2013	8305848,5	1716437,5	478396,4	197221,1	5,8	11,4	107,0	100,7
2014	6101923,5	1376552,3	459623,7	189804,7	7,5	13,8	96,1	97,4
2015	5263155,3	1153393,5	249071,0	91845,4	4,7	8,0	54,2	48,4
2016	5300545,6	989274,8	237949,1	114860,7	4,5	11,6	95,5	125,1
2017 (І півріччя)	2756805,8	512187,7	123775,6	57871,2	4,5	11,3	110,5	107,9

За наявності в України природних передумов формування високого рівня транзитного потенціал у зв'язку з її розташуванням на перетині головних транспортних шляхів євразійського континенту, важливо, щоб позитивні ефекти від його (потенціалу) використання отримували, першою чергою, підприємства вітчизняного транспортного комплексу, а не перевізники-нерезиденти. Втім, наразі лише близько 10 % вантажів, що перетинають кордони України, перевозять національні перевізники (наприклад, у США, які проводять преференційну політику щодо свого транспорту, цей показник становить 100 %). При цьому частка перевезень автомобільним транспортом України у загальному обсязі транзитних вантажоперевезень її територією стрімко зростає, наближаючись до 20 % (таблиця 2). Також з наведених даних робимо висновок про стійку тенденцію до зростання частки вантажних перевезень автомобільним транспортом у загальному обсязі, яка наразі сягає майже третини останнього.

Таблиця 2

Показники вантажних перевезень автомобільним транспортом України (розраховано авторами за даними [1])

Рік	Перевезено вантажів автомобільним транспортом				
	у % до попереднього року	у % до загального обсягу перевезень усіма видами транспорту	транзитом у % до попереднього року	у % до загального обсягу транзитних вантажопотоків (без трубопровідного)	транзитом у % до загального обсягу перевезень автомобільним транспортом
2007	112,6	18,8	278,5	4,2	2,6
2008	110,3	20,9	109,2	4,8	2,6
2009	75,2	20,1	68,3	6,7	2,4
2010	112,8	20,9	138,6	8,8	2,9
2011	112,6	22,0	107,8	8,7	2,8
2012	100,1	23,2	96,8	10,1	2,7
2013	103,0	24,2	115,2	13,7	3,0
2014	99,0	26,6	105,0	16,2	3,3
2015	81,8	24,5	н.д.	н.д.	н.д.
2016	112,7	26,7	н.д.	н.д.	н.д.

Цікавими для вивчення показниками активності країни на ринку міжнародних транспортних послуг є кількість автотранспортних підприємств і кількість автомобілів, які беруть участь у міжнародних автоперевезеннях, на душу населення [2], за якими Україна посідає передостаннє місце серед основних європейських країн, що також свідчить і про низьку ефективність діяльності вітчизняного автотранспортного комплексу у цілому.

Проведений аналіз дає можливість визначити такі перспективні шляхи підвищення ефективності роботи автотранспортного комплексу України з надання послуг у міжнародному сполученні:

– розширення техніко-технологічного переоснащення, оновлення і модернізації рухомого складу і транспортної інфраструктури з урахуванням вимог міжнародних стандартів;

– упровадження сучасних перевізних, логістичних та інформаційних технологій, телекомунікаційних і навігаційних систем тощо (зокрема, розвиток контрейлерних перевезень);

– забезпечення державної підтримки інноваційних перетворень в автотранспортному комплексі України (першою чергою, програм інноваційного розвитку вітчизняних перевізників-операторів міжнародних транспортних коридорів) та інтеграційної складової стратегії його розвитку;

– удосконалення системи нормативно-правового забезпечення діяльності з надання транспортних послуг (зокрема, щодо особливостей здійснення міжнародних вантажоперевезень) і продовження організаційно-правових перетворень у системі управління автотранспортним комплексом;

– прискорення економічних реформ у контексті формування розвинутого ринкового середовища в автотранспортній сфері з ефективним державним регулюванням;

– вирішення соціальних проблем в автотранспортній галузі [3; 4].

Таким чином, створення умов для підвищення ефективності роботи і розвитку українського автотранспортного комплексу потребує невідкладної реалізації низки заходів, які мають розроблятись за визначеними вище напрямками. Це призведе до позитивних організаційно-економічних зрушень у вітчизняному автотранспортному комплексі, які поступово забезпечать його ефективні перетворення і модернізацію, сформують прогресивну модель функціонування, підвищать конкурентоспроможність вітчизняних перевізників на міжнародному ринку, а також прискорять темпи інтеграції національної автотранспортної системи до євразійської на підґрунті максимізації використання транзитного потенціалу держави.

Список джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Дмитрів Д. В. Аналіз ринку міжнародних автомобільних вантажних перевезень / Д. В. Дмитрів // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 3 (46). – С. 59-62.

3. Болдовська К. П. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств автотранспортного комплексу України у контексті міжнародного співробітництва та євроінтеграції / К. П. Болдовська, Є. Ж. Зам'ятіна, Д. В. Лиженков // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Харків : ХНАДУ. – 2016. – № 4 (15), Т. 2. – С. 4-7.

4. Болдовська К. П. Сучасний стан і шляхи підвищення ефективності роботи автотранспортного комплексу України у контексті розвитку транскордонного співробітництва / К. П. Болдовська, Д. В. Лиженков, Р. С. Цубера // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Харків : ХНАДУ. – 2017. – № 3 (18), Т. 2. – С. 4-8.

УДК 339.9: 656.02

Романчук К.В., д.е.н., доц.
Котвіцька А.О., студентка групи МЕ-2
Житомирський державний технологічний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Ключові слова: логістика, транспортно-логістична система, інтеграція, транспортна модернізація, інфраструктура, ЄС, Україна.

Постановка проблеми: Інтеграція України в європейський простір є чи не найголовнішим завданням для країни. Євроорієнтований курс України закріплено в Законі України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики України» [3] та в Угоді про асоціацію [8]. Серед багатьох питань, які розглядаються в Угоді про асоціацію [8], піднімаються і питання розвитку транспортної інфраструктури України. Співробітництво між Україною та ЄС має сприяти реструктуризації та модернізації транспортно-логістичного сектору. Дане співробітництво повинно покращити якість транспортних потоків між Україною та іншими державами, особливо з країнами ЄС, у тому числі переміщення вантажів та пасажирів, шляхом модернізації транспортної інфраструктури.

Викладення основного матеріалу: В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС [8], розвиток транспортно-логістичного сектору займає далеко не останнє місце. Умови співробітництва у сфері транспорту прописано в розділі 5, главі 7 цієї угоди, які передбачають модернізацію та реформування транспортного сектору до стандартів ЄС.

В контексті реалізації положень Угоди про асоціацію щодо розвитку транспортної інфраструктури, Міністерством інфраструктури України та Групою Світового Банку представлено Проект «Стратегія сталої логістики та План дій для України» [9], в якому детально описано недоліки та проблеми всіх підгалузей транспортної інфраструктури України на даний момент, прописані дії для вирішення цих проблем, прогнози орієнтованих витрат тощо.

Заходи щодо модернізації транспортної структури мають бути спрямовані на досягнення цілей, передбачених Стратегією [9], відповідно до якої основна мета проекту полягає в «підтримці України в:

- реалізації логістичного потенціалу;
- посиленні мультимодальності та взаємосполучуваності між різними видами транспорту;
- обслуговуванні, модернізації та розширенні ефективної транспортної та логістичної інфраструктури та сприянні розвитку енергоефективних вантажних перевезень;
- підвищенні кваліфікації та навчанні персоналу, задіяного у наданні послуг, пов'язаних з транспортом та логістикою;
- сприянні торгівлі» [9].

Для України логістика є особливо важливою, оскільки транспортний сектор утворює значну частину ВВП. За даними Державної служби статистики України [2], на сектор

транспорту в структурі ВВП у 2016 році припадало 7,4 % – це 341 938 млн. грн. (рис.1), а у 2017 році – 6,4 % (190 229 млн. грн.) (рис.2). Спостерігається зменшення показника на 1 %. За даними динаміки ВВП України за видом діяльності «Транспорт, складське господарство» (рис. 3), видно, що з 2010 року по 2016 рік частка ВВП за цим видом діяльності збільшувалась, але у 2017 році показники різко погіршилися відносно 2016 року.

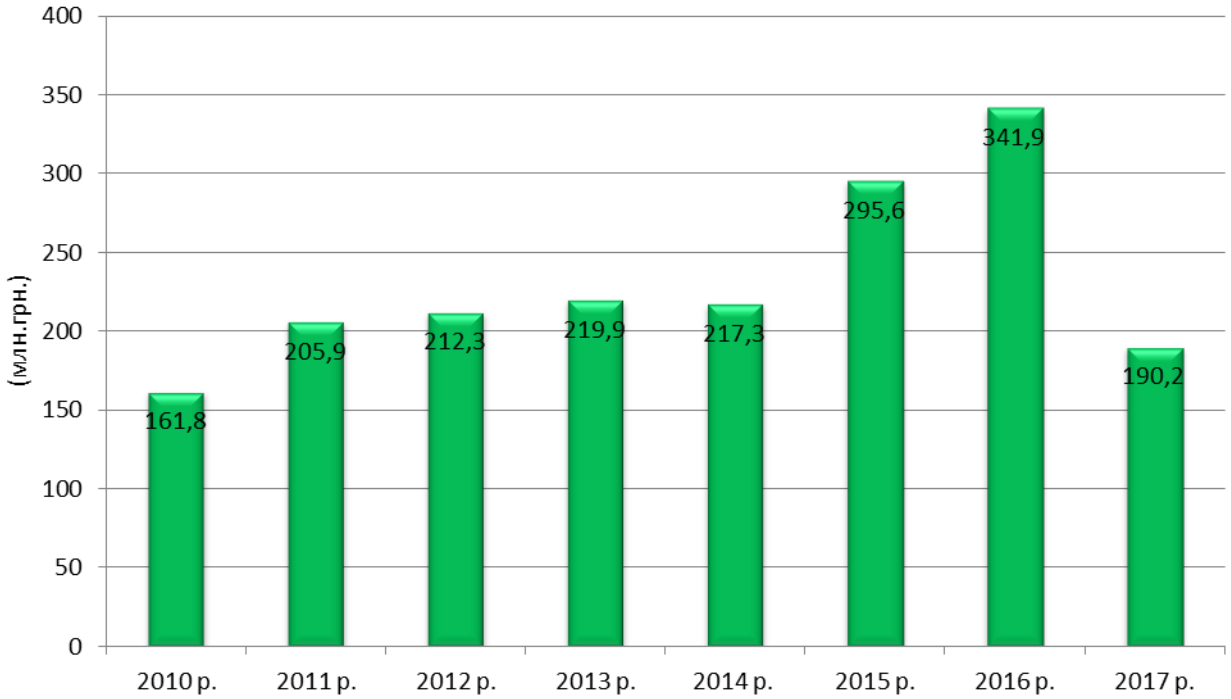


Рис. 3. Динаміка ВВП України за видом діяльності «Транспорт, складське господарство» (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції): побудовано на основі даних Державної служби статистики України [2]

Для порівняння, за статистичними даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [5], у 2016 році на сектор транспорту в структурі ВВП Польщі припадало 10,63 %. Це на 3,23 % більше ніж в України. Також за останні 5 років у Польщі спостерігається стійка тенденція до зростання даного показника.

Незважаючи на проблеми в даному секторі, які були описані в Стратегії сталої логістики [9], в України є можливість суттєво збільшити частку транспортного господарства в структурі ВВП. Країна має надзвичайно вигідне географічно-політичне положення, яке надає унікальну можливість для розвитку послуг у сфері транзиту. Україна розташована на перетині транспортних шляхів, які йдуть від Європи до Азії та від скандинавських держав до регіону Середземномор'я.

Відповідно до цих напрямків створюються транспортні коридори, які намічені Європейським Співтовариством і за рішенням другої Пан-Європейської конференції міністрів транспорту європейських країн включені як складові частини до мережі міжнародних транспортних коридорів, чотири з яких проходять через Україну:

- коридор № 3 – Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ;
- коридор № 5 – Трієст – Любляна – Будапешт (Братіслава) – Львів;

Рис. 1. Структура ВВП України за видами економічної діяльності в 2016 р. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції): побудовано на основі даних Державної служби статистики України [2].

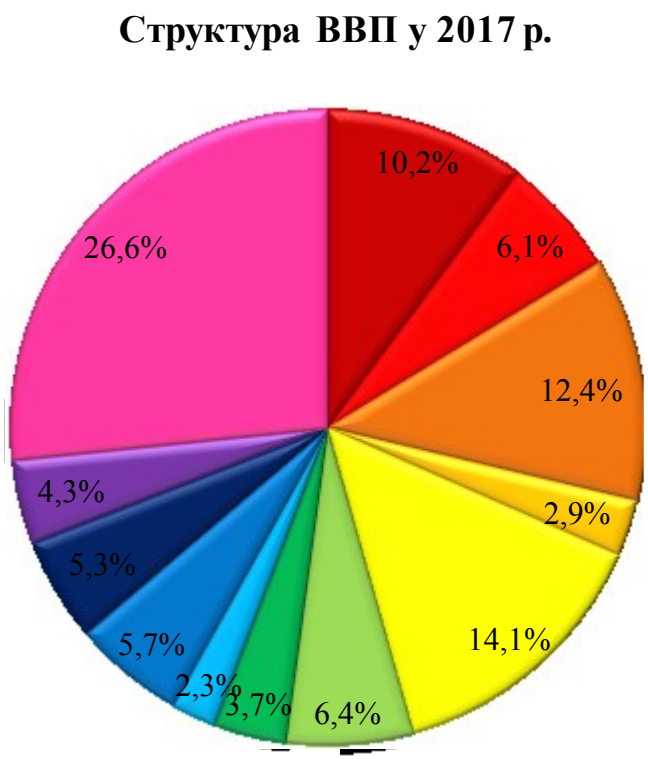


Рис. 2. Структура ВВП України за видами економічної діяльності в 2017 р. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції): побудовано на основі даних Державної служби статистики України [2].

- коридор № 7 – Дунайський (водний);
- коридор № 9 – Гельсінкі – Санкт-Петербург – Мінськ (Москва) – Київ – Кишинів (Одеса) – Димитровград (ЄС дана попередня згода на продовження коридору до Александрополіса).

Інтеграція України передбачає приєднання до вже існуючих та доповнення нових напрямів міжнародних транспортних коридорів, таких як:

- продовження коридору № 5 (Львів – Рівне – Сарни – Мінськ);
- Балтійське море – Чорне море (Гданськ – Варшава – Ковель – Одеса);
- Європа – Азія (Франкфурт – Краків – Львів – Дніпропетровськ – Алма-Ата (продовження коридорів № 3 і 5));
- ЧЕС (Анкара – Єреван – Тбілісі (Баку) – Ростов-на-Дону – Донецьк – Одеса (Кишинів) – Бухарест (Тірана) – Димитровград (Афіни) – Стамбул);
- Євроазіатський (Одеса – Тбілісі (Єреван) – Баку – Ашгабат);
- Північ – Південь (Харків – Полтава – Кіровоград – Одеса)» [7].

Значна кількість міжнародних транспортних коридорів, які проходять через територію України, є надзвичайно позитивним фактором, який можна було б використати як суттєву конкурентну перевагу для нарощення частки транспорту у ВВП, а також активізації зовнішньо-торгівельних відносин України. Але без якісної транспортної інфраструктури, це не матиме жодного сенсу. Аналізуючи розвиток транспортної інфраструктури України за Індексом логістичної результативності (Logistics Performance Index) [4] варто відзначити негативну тенденцію: у 2016 р. Україна посіла 80 місце серед 160 країн світу, знизивши позицію на 19 пунктів у порівнянні з 2014 р. (61 місце). Неможливо отримати великий прибуток з нерозвиненого та відсталого сектору.

«Модернізація логістики потребує урядової підтримки на всіх рівнях, вона охоплює широкий спектр питань, які часто перешкоджають один одному. Досвід Польщі є дуже показовим, на сьогодні транспортно-логістична система країни одна з найбільш розвинених у Європі, для України це найкращий приклад.

Завдяки тому, що Польща почала розвивати транспортну інфраструктуру, ще до вступу в ЄС, на момент вступу, інфраструктура вже була готова до стандартів союзу і могла спокійно працювати, не зазнаючи серйозних реконструкцій та модернізацій. Як наслідок, вступ до ЄС надав змогу інфраструктурі запрацювати на максимум» [1].

Завдяки удосконаленням та реформам Польща суттєво змінила транспорту інфраструктуру. Зараз країна значно випереджає Україну за більшістю логістичних показників.

Модернізація та реформи завжди потребують значних ресурсів. Польща вміло розпоряджалась своїми фінансовими ресурсами та фінансовою підтримкою з боку Європейського союзу. Значну частину фінансових ресурсів спрямовували саме на розвиток даної інфраструктури. Важливим рушійним чинником розвитку логістичного ринку стала зовнішня торгівля.

За статистичними даними Польща – країна, яка отримала найбільше коштів від програм допомог ЄС, більша частина яких пішла на розвиток та модернізацію інфраструктури, головним чином на будівництво доріг. Інвестування в польську економіку почалось ще у 2004 р. Світовий банк виділив 100 млн. євро на будівництво доріг. Протягом 2004-2006 рр. країна отримала понад 12 млрд. євро в рамках Програми вирівнювання потенціалів бідніших країн і країн середнього рівня Європейського Союзу. Ці кошти було використано на будівництво автодоріг і залізниць, охорону навколишнього середовища, підтримку малого та середнього бізнесу, профорієнтацію безробітних. Протягом 2007–2013 рр. Польща одержала понад 60 млрд. євро із спільного фонду, з яких 23 млн. євро пішло на будівництво доріг і залізниць. У ті роки Польща посідала перші місця серед країн ЄС за кількістю завершених автодорожніх проектів [6].

В Україні, за попередніми підсумками орієнтовних витрат на 2018-2030 рр. за проектом «Стратегія сталої логістики та План дій для України», на розвиток транспортної інфраструктури планують витратити 6032 млн. євро [9], включаючи очікувані інвестиції в модернізацію автопарку та рухомого складу залізниці. Якщо ж останні не враховувати, то сума істотно зміниться – 2132 млн. євро. Середні витрати на рік з очікуваними інвестиціями в модернізацію автопарку та рухомого складу залізниці – 464 млн. євро, без – 164 млн. євро. Ці суми будуть витрачені на: державну відповідальність у підгалузях логістики, надання логістичних послуг, або сектор логістики, в навички і компетентності, мультимодальний транспорт. Витрати на оновлення внутрішнього водного транспорту (далі ВВТ) чи морських суден не включено. Більшу частину сум очікують від приватного сектору.

Таблиця 1.

Попередні орієнтовні витрати, розподілені за групами заходів у державному і приватному секторах [9]

Орієнтовні загальні витрати у млн. євро	**Витрати у 2018-2030 рр.**	**…з яких приватний сектор**	**…з яких уряд загалом**
A. Державна відповідальність у підгалузях логістики	**250**	0	250
B. Надання логістичних послуг, або сектор логістики	**5 729**	4 277	1 452
C. Освітяни й освітні заклади; Витрати закладені в D.			
D. Навички і компетентності	**53**	37	17
E. Мультимодальний транспорт	**0**	158	158
A.-E. Разом, вкл. очікувані інвестиції в модернізацію автопарку та рухомого складу залізниці	**6 032**	4 471	1 876
A.-E. Разом, викл. очікувані інвестиції в модернізацію автопарку та рухомого складу залізниці	**2 132**	571	1 561

Примітка: Витрати на оновлення ВВТ чи морських суден не включено до жодного з розрахунків			
Орієнтовні витрати у млн. євро на рік	**Середні витрати на рік**	**…з яких приватний сектор**	**…з яких уряд загалом**
A.-E. Разом, вкл. очікувані інвестиції в модернізацію автопарку та рухомого складу залізниці	**464**	344	144
A.-E. Разом, викл. очікувані інвестиції в модернізацію автопарку та рухомого складу залізниці	**164**	44	120

Висновки: Отже, транспортна галузь є однією з потенційно перспективних економічних галузей України. На даний момент, стандарти у країнах ЄС з надання транспортно-логістичних послуг є значно вищими за рівень цих послуг в Україні.

Перші кроки до модернізації транспортно-логістичної системи України вже відбуваються. Це доводить наявність проекту «Стратегія сталої логістики та План дій для України», в якому чітко прописані проблеми і недоліки транспортної системи та шляхи їх вирішення. Якщо країна хоче і далі рухатись у напряму інтеграції в ЄС, то без розвитку транспортної інфраструктури це не можливо. Необхідні інтенсивні заходи для покращення та реформування транспортно-логістичних послуг в Україні. Потрібно збільшувати участь приватного сектору, створити сприятливі умови для розвитку підприємництва, здійснити реальну децентралізацію влади та підвищити ефективність використання фінансових ресурсів.

Список джерел:

1. Борщевський В. Модернізація транспортної інфраструктури в процесі наближення до ЄС: досвід Польщі для України // Міжнародні відносини Серія "Економічні науки". 2017. №. 9. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3062

2. Структура ВВП України за видами економічної діяльності в 2016-2017 рр. / Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07. 2010 р. № 2411-VI // Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

4. Індекс логістичної результативності (Logistics Performance Index) / Worldbank. URL: https://lpi.worldbank.org/

5. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) / UNCTAD. URL: http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx

6. Никифорук О. І. Перспективи фінансування транспортних проектів у рамках міжнародної фінансової допомоги / О. І. Никифорук, Л. Ю. Чмирьова, Н. О.

Федяй // Економіка України. 2015. № 4. С. 45-57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2015_4_8.

7. Постанова К. М. У. Про затвердження Концепції створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні» від 4 серпня 1997 р. № 821//Державний вісник України, 1997.–№ 10. / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-97-%D0%BF

8. Про асоціацію між Україною, У. (2014). з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: укладено 21 березня 2014 р. / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011

9. Стратегія сталої логістики та План дій для України, Проект / Міністерство інфраструктури України. URL: https://mtu.gov.ua/news/29401.html

УДК 339.9: 656.02

Чебан О.Ю.
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.**, д.е.н., ст. проф.
Одеський національний економічний університет

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗАЛІЗНИЧНИМ ТРАНСПОРТОМ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міжнародні залізничні перевезення характеризуються вражаючими масштабами переміщення пасажирів і вантажів на значні відстані, особливостями діяльності транспорту, передачею перевізних коштів у тимчасове користування перевізникам іноземних держав. Вони мають ряд особливостей, які стосуються як організації міжнародних залізничних сполучень, так і процедури здійснення перевезень, а також системи міжнародних джерел, які їх регулюють.

Специфіка організації міжнародних залізничних сполучень полягає в наступному. По-перше, при міжнародних залізничних перевезеннях використовується залізниця не однієї держави. Це вимагає скоординованих дій залізниць суміжних держав, обліку незбіжних параметрів залізничної колії країн Західної та Східної Європи, розробки нормативної бази, що регулює взаємини залізниць різних країн.

По-друге, в таких перевезеннях перетин кордону пов'язане з передачею пасажирів, а також вантажів іноземним залізницям. Процес передачі може здійснюватися двома способами:

а) разом з транспортом (вагонами та іншими перевізними пристосуваннями);

б) без транспорту.

Залежно від способу передачі об'єктів міжнародної залізничної перевезення на прикордонних станціях здійснюється або пересадка пасажирів або

перевантаження вантажів, або перестановка колісних пар вагонів. Обидві процедури досить складні і вимагають чіткої взаємодії залізниць, нормативної регламентації комплексу організаційно-технічних питань.

По-третє, застосування найбільш оптимального способу передачі на прикордонних станціях пасажирів і вантажів разом з транспортом пов'язано з переходом вагонів залізниці однієї держави в тимчасове користування залізницею іншої держави. Реалізація цього способу пов'язана з необхідністю регламентації ряду надзвичайно важливих питань, без вирішення яких неможливо здійснення передачі. Це питання, що стосуються порядку та умов передачі вагонів, їх раціонального використання, своєчасного повернення в цілості. [1]

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед учених, що займалися проблемними питаннями особливостей міжнародних залізничних перевезень розглядається у роботах Єдіна О. Й., Цвєтова Ю. М., розрахунку собівартості міжнародних залізничних перевезень присвячені публікації Внукової С. І., Пасічника В. І., економічній ефективності транзитних перевезень – праці Яновського П. О, Кулаєва Ю. Ф., вплив транспортних витрат на обсяг і характер транспортної торгівлі – Behar.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З метою полегшення і поліпшення міжнародного обміну держави-члени домовилися про надання допомоги з питань найбільшої уніфікації приписів, стандартів, процедур і організаційних методів, що стосуються залізничних вагонів, залізничного персоналу, залізничної інфраструктури і допоміжних служб.

У Конвенції визначено такі Єдині правила, які стосуються міжнародного залізничного сполучення і допуску залізничного обладнання для використання в міжнародному сполученні:

a) "Єдині правила до договору про міжнародне залізничне перевезення пасажирів (ЦІВ)";

b) "Єдині правила до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажів (ЦІМ)";

c) "Регламентом про міжнародне перевезення небезпечних вантажів (РІД)";

d) "Єдині правила до договорів про використання вагонів у міжнародному залізничному сполученні (ЦУВ)";

e) "Єдині правила до договору про використання інфраструктури в міжнародному залізничному сполученні (ЦУІ)";

I) "Єдині правила про затвердження технічних стандартів і прийняття єдиних технічних приписів, що застосовуються до залізничного обладнання, призначеного для використання в міжнародному сполученні (АПТУ)";

g) "Єдині правила про допуск залізничного обладнання, що використовується в міжнародному сполученні (АТМФ)". [2]

Постановка завдання. Метою завдання є розкриття сутності та особливості міжнародних перевезень залізничним транспортом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз основних особливостей організації міжнародних залізничних сполучень показує, що ці особливості тісно переплітаються з встановленим порядком здійснення перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом. Це проявляється, зокрема, у системі

взаємопов'язаних нормативних положень про порядок перетину перевізником кордонів і передачі пасажирів, а також вантажів на прикордонних станціях залізницям іноземних держав.

В рамках організаційних моментів перетину кордону на перше місце виходить визначення залізничних ліній, використовуваних для міжнародних перевезень, а також питання контролю компетентних органів порядку перетину кордону і наявності необхідних документів.

Щодо порядку здійснення міжнародного перевезення вантажів слід зазначити, що крім обов'язку їх передачі на кордоні залізниці іноземної держави і застосування при цьому одного з двох способів такої передачі велике значення має питання організації перевезення окремих видів вантажів. Мова йде про перевезеннях залізничним транспортом вантажів дрібними відправками і вагонними відправками. Для кожного виду перевезення встановлений свій правовий режим. Проявляється це в певних обмеженнях перевезення окремих видів вантажів, в різних термінах їх доставки, в неоднакових ставках провізних платежів.[3]

Що стосується обмежень перевезення, то не можуть, наприклад, перевозитися дрібними відправками небезпечні вантажі, вибухові речовини, тварини і деякі інші вантажі.

Перевезення дрібними і вагонними відправками здійснюються в різних швидкісних режимах. Для них встановлені різні терміни доставки вантажів.

По-різному вирішується питання про виконання вантажних робіт. Навантаження вантажу, що перевозиться дрібними відправками, як правило, покладається на перевізника, а повагонними - на відправника.

І, нарешті, встановлюються різні провізні платежі. Ставки при перевезеннях дрібними відправками більш високі в порівнянні зі ставками при перевезеннях вагонними відправками.

Нормативні джерела, які регулюють міжнародні залізничні перевезення. Свої особливості має нормативно-правова база, що регулює міжнародні залізничні перевезення, а також організацію міжнародних залізничних сполучень. [3]

Основним міжнародним джерелом, що регулює залізничні перевезення в країнах Західної Європи, є КОТІФ. Крім зазначеної Конвенції з метою конкретизації її положень додатково видано низку нормативних правових актів: постанов, правил, інструкцій відповідних компетентних органів.

Важлива роль у забезпеченні виконання положень КОТІФ належить Центральному бюро міжнародних залізничних сполучень (м Берн). Бюро має широкі повноваження. Зокрема, воно має право давати висновки про тлумачення норм Конвенції, вирішувати спори щодо їх застосування.

Як основоположний нормативний документ, що регулює перевезення вантажів і пасажирів, КОТІФ закріплює найважливіші положення, що стосуються вантажних перевезень, у тому числі підготовки вантажу до перевезення, розрахунків за її здійснення, основних етапів перевізного процесу, гарантій виконання договірних зобов'язань. Так, Конвенція визначає форму перевізного документа, встановлює вимоги до вантажів, що перевозяться, оголошення цінності вантажу, його доставки і видачі, встановлює відповідальність.

А стосовно до перевезення пасажирів КОТІФ регулює право на проїзд і відмова в проїзді, вимоги до проїзним документом пасажира, порядок провезення ручної поклажі, тварин, багажу і автомашин, відповідальність сторін, питання рекламації і пред'явлення позову. [2]

На даний час правління ПАТ "Укрзалізниця" затвердило процедуру визначення плати за використання власних вагонів. Досі ціна на послуги перевезення парком вагонів Укрзалізниці встановлювались державою. Як наслідок, вона була значно нижчою від тієї, що її платять реальні вантажовідправники. Товариство недоотримувало доходи. Різниця між фіксованою та ринковою вартістю вагонів потрапляла до компаній-посередників або провокувала корупційні схеми всередині Укрзалізниці. За оцінками експертів, обсяг цього специфічного ринку може складати до 5 млдр гривень на рік. Прийняті рішення, у першу чергу, дозволять збільшити надходження коштів на розвиток компанії. Розраховують також, що такий крок унеможливить корупційні схеми в цьому сегменті, у тому числі, з боку співробітників. [4]

Відповідні кроки ПАТ "Укрзалізниця" здійснило на виконання Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 лютого 2017 року № 64 та наказу Міністерства інфраструктури України від 7 грудня 2017 року № 425 "Про внесення змін до Збірника тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги". У повному обсязі зміни наберуть чинності з 19 лютого 2018-го року.

Нагадаємо, за словами Кравцова "Укрзалізниця" втратила 6 млрд гривень через несвоєчасне підвищення тарифу на вантажні перевезення. Як повідомлялося, з 31 жовтня ПАТ "Укрзалізниця" підвищила тарифи на залізничні вантажні перевезення на 15%.[5]

Висновки і перспективи подальших розробок. Наступного року ПАТ "Українська залізниця" планує спрямувати 22 млрд грн на капітальні інвестиції. Приблизно одна третина з цих коштів, близько 7 млрд грн, планується направити в модернізацію та реконструкцію залізничної інфраструктури. Як повідомляв Укрінформ, ПАТ "Укрзалізниця" завершила перемовини з американською компанією General Electric. За словами очільника "Укрзалізниці", вже у вересні 2018-го у співпраці з General Electric почнеться масштабне оновлення рухомого складу української залізниці. Кравцов наголосив, що для Укрзалізниці співпраця з американським гігантом є стратегічним проектом, який дозволить частково вирішити питання дефіциту тяги вже у найближчий час. [5]. Таким чином, залізнична транспортна система України знаходиться на стані підвищення виробничої діяльності, взаємодії з іноземними підприємствами та збільшення рівню міжнародних перевезень.

Список джерел:

1. Данько, М. І. Розробка методики розрахунку прогнозної оцінки по затримкам вагонів на прикордонних передавальних залізничних станціях [Текст] / М. І. Данько, Є. С. Альошинський, Ю. В. Кіхтєва // Восточно- европейский журнал передовых технологий. – Харьков, 2007. – № 5/2 (29) – С. 61–65.

2. Про приєднання до Конвенції про міжнародні залізничні перевезення

(КОТІФ) із застереженнями: Закон України від 5 черв. 2003 р. № 943-IV // Відом. Верховної Ради У країни. - 2003. - № 39. - С. 342.

3. Альошинский, Є. С. Дослідження функціонування транспортного комплексу по доставці вантажів при міжнародних залізничних перевезеннях [Текст] / Є. С. Альошинский // Інформаційно керуючі системи на залізничному транспорті. – 2008. – №5-6. – С. 26–30.

4. Дьомін, Ю. В. Залізнична техніка міжнародних транспортних систем (вантажні перевезення) [Текст] / Ю. В. Дьомін – К.: Юнікон-Прес, 2011. – 342 с.

5. Мультимедійна платформа іномовлення України. https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2365066-plani-ukrzaliznici-na-2018-rik-22-milarda-kapinvesticij-tretina-u-modernizaciu.html

СЕКЦІЯ 4
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІК

УДК 339.7

Bondarchuk V.V., PhD, Assistant Professor of the Department
of International Economic Relations
Levytska K.P.
Zhytomyr State Technological University

THE PROBLEM OF EXTERNAL DEBT: CASE OF UKRAINE

External debt refers to money borrowed from a source outside the country. External debt can be obtained from different institutions: foreign commercial banks, International Monetary Fund, World Bank and government of foreign nations.

There are four main reasons why countries take international loans :

- to improve system designs (macroeconomic stabilization of the economy): the financial stabilization of the economy; the structural changes in the economy; the reforming of economic relations; the implementation of administrative reforms;
- to improve structural designs (structural changes in separate sectors of economy): restructuring long-term debt; institutional development, state administration transformation; transformation of legal system;
- to improve investment designs: the development of production, industries and sectors of economy;
- to improve technical assistance designs: to conduct staff training; provide documentation, equipment and technology assistance.

Ukraine borrows money because of some reasons:

- Replenish gold and foreign currency reserves and the state budget deficit.
- Financing programs of socio-economic development, strengthening of the material and financial base.
- Financing gas purchases.
- Servicing already existing loans and carrying out reforms.

The total volume of loans attracted during the years of independence from IMF is equal to 29.5 billion dollars. Ukrainian government has been carefully signing various programs of cooperation with the IMF, however, it has never completely fulfilled its commitment to reform. According to the Ministry of Finance, in the 90's Ukraine signed two programs of cooperation with the IMF - TNS (System Transformation Loan) and Stand-by. These two programs were established to bring around 0.763 billion dollars and 1.935 billion dollars respectively. Subsequently, the sample for any of the programs signed with the IMF was not complete - as a rule, Ukraine received several tranches, then a political or economic crisis took place in the country, and cooperation with the creditor become frozen until better times.

According to the EU office in Ukraine, over the years of independence, the volume of lending and grants provided exceeded 12 billion euros (Figure 1).

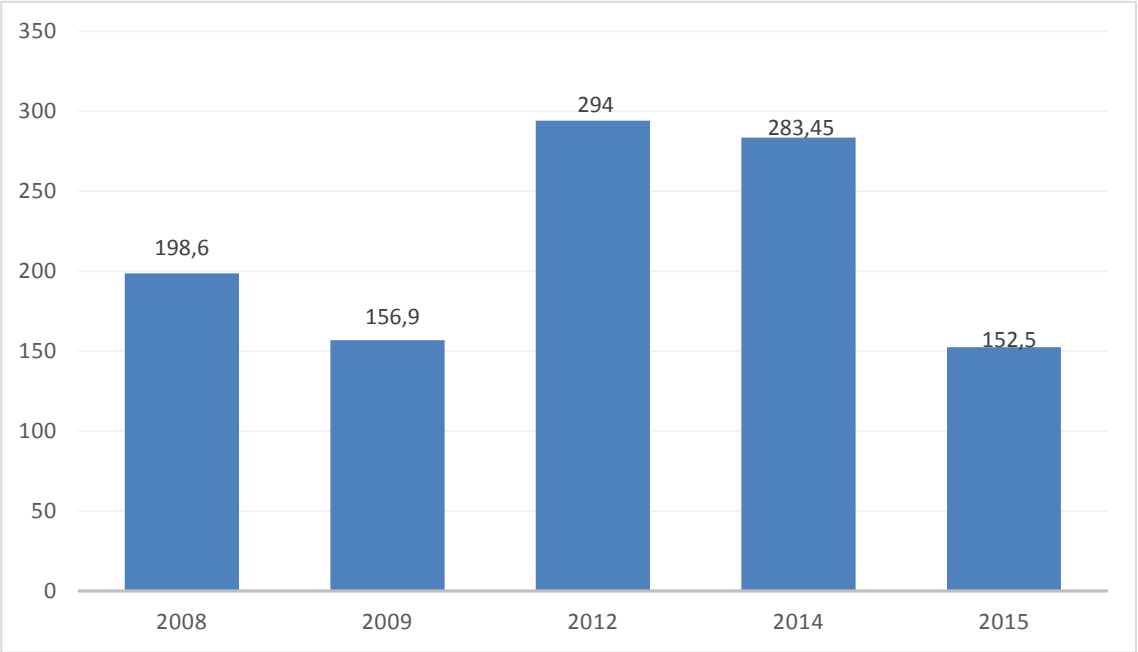


Figure 1. EU`s loans to Ukraine (million Euros)

Ukraine received EUR 198.6 million of EU grants in 2008 and this tendency was increasing, then in 2009 the amount of aid decreased EUR 156.9 million. Subsequently, the volume of grants again began to increase gradually and in 2012 reached the mark of 294 million euros. In recent years, we have witnessed a decline - in 2014, it received 283, 45 million euros, in 2015 - 46% less, or 152.5 million euros. Generally, from year to year, the total amount of funding from the European Union is increasing. The third major lender is the World Bank. According to the Ministry of Finance, from the moment Ukraine gained independence, the Bank provided loans of $ 11.9 billion.

During 2017, the state and state-guaranteed debt of Ukraine increased by 10.98% as compared to the previous year and as of December 31 was UAH 2141.67 billion ($ 76.31 billion). At the same time, the state domestic debt amounted to UAH 753.4 billion (35.18%), the external - UAH 1080.31 billion (50.44%), guaranteed by the state - UAH 307.96 billion (14.38%). The external economic debt of Ukraine in 2018 is 83% of GDP or $ 1.8-1.9 thousand per Ukrainian.

It is essential to note that there is negative effects of international credit. International loans can cause disproportions in the economies of creditor countries. Excessive attraction of international loans and their ineffective use can cause worsens solvency of borrowers as a result of paying large interest. Dynamics of external public debt and gross external debt of Ukraine from 2009 to 2018

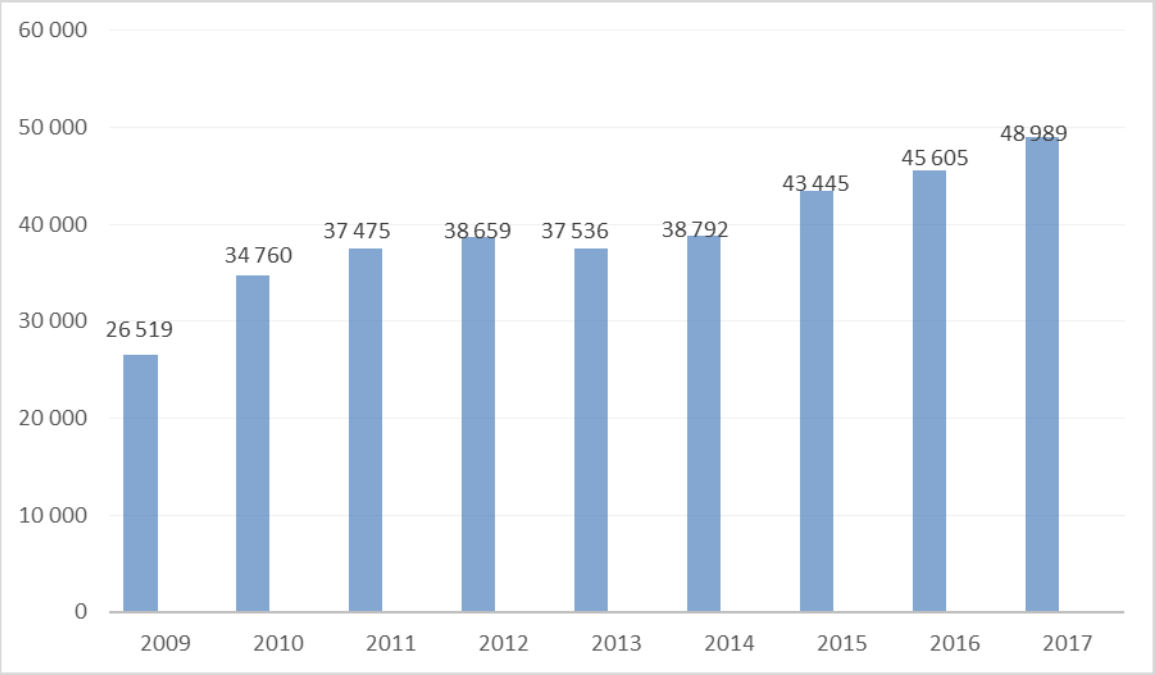


Figure 2. Dynamics of Ukraine's External Public Debt from 2009 to 2017 (USD million)

The previous two years Ukraine have not made payments on external debt. But today, the National Bank has to transfer the IMF a little over $ 85 million in 2017. The next payment is scheduled for August 15 2018 and should be as much as $ 356 million. In general, by 2021, Ukraine will give the fund $ 7.9 billion - approximately $ 192 per Ukrainian.

External debt is the total debt of the country in foreign loans, which consists of outstanding loans and unpaid interest. According to research, the safe level of state and state-guaranteed debt for Ukraine is about 35% of GDP. Now Ukraine has a critical significance. At the same time, unfortunately, the source of finance for the fulfillment of debt obligations is new loans, which only worsen the financial condition of the state. Therefore, the main principles of public debt management should be: minimization of costs and risks associated with debt; optimization of debt structure; development of the domestic market of state borrowings. Transparency in the use of funds is important in optimizing Ukraine's external debt. The most radical way to solve the problem of external debt is to declare default and write off the debt.

References:

1. Kozak Y., 2015: International finance: training manual , 5th edition, 123-130.

2. Ministry of Finance of Ukraine. Index of Ukraine's foreign debt, 2018: Retrieved March 27, 2018, from https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/

3. International Monetary Fund. IMF Annual Report 2017, from http://www.imf.org/external/index.htm

УДК 339.9

Nataliya Koren
National Institute for Strategic Studies

WAYS TO STRENGTHEN THE COUNTRY'S FISCAL SECURITY IN A GLOBALIZED WORLD

The conformity of state policy and regulatory mechanisms to today's challenges, threats and needs is a significant prerequisite for economic, social, political, democratic and cultural development of society. However it is obviously that this discrepancy causes formation of deep contradictions and tendencies of crisis phenomena, finally causes a certain "crisis of national states effectiveness". Public reforms, which are currently being implemented, are recognized as the most expedient way of progressive development, aimed at the development of Ukrainian statehood, solving pressing problems and achieving the set goals. Ensuring their effective implementation at the current stage actualizes the issue of forming a new model of fiscal policy, which causes the search for modern conceptual approaches to the appropriate modernization of its levers and instruments. It should be noted that modernization as a tool of ensuring transition from one state of the system to another based on its updating, improvement and ensuring compliance with modern requirements and challenges, implies not only creation of something new, but also preservation of the already existing effective components that can form the basis of transformation. Reforms, as well as modernization processes, belong to such forms of social transformations that have a multiplicative nature of feedforward or feedback, and without adequate institutional and resource support they will not be able to acquire a systematic character and solve certain tasks.

Introduced systemic transformation processes necessitate implementation of appropriate adjustments in the system of state regulation and require widespread use of economic instruments and instruments for regulating the reproductive processes that are crucial for ensuring the success of public structural reforms. In addition, the emergence of a complex of new threats and challenges actualizes the need to develop appropriate mechanisms for overcoming the influence of negative factors, stabilizing and ensuring sustained development in conditions of resource constraints. Eurointegration processes and strengthening of international, and especially inter-regional cooperation, actualize a new set of tasks for fiscal policy. In particular, the authorities' ability to ensure competitiveness of the economy and national security, provide high-quality public services and the like. The world practice of successful economies shows that the most effective are those reforms in which the relationship between the goals and objectives of public policy, their systemic nature and transparency is clearly coordinated.

The economy of Ukraine increased by 2.3% in 2016, primarily due to the high harvest, which led to acceleration of economic growth to 4.8% in the fourth quarter. In addition, the implemented reforms, initiated in 2014 and 2015, helped to stabilize economic dynamics and improve investment sentiment. In the first half of 2017, the indicator of economic growth was 2.4 percent. The budget system is a reflection of socio-

economic processes in the state. Budget tools should ensure their positive dynamics and ability to reduce the negative impact of numerous challenges and risks, which are exacerbated not only during the crisis, but also during the transformational shifts that are currently taking place in the political, economic and socio-cultural spheres. The current state of the budgetary system of Ukraine was formed under the influence of a number of destructive external and internal factors that exacerbated its imbalances and actualized simultaneously the issue of fiscal mechanisms modernization. Under the influence of direct and hybrid threats, there is an aggravation of internal system imbalances that are caused by a wide range of social, economic, socio-political, environmental factors - both impermanent and long-term ones that are related to the specifics of socio-historical development of the country, and those that are caused by the transformational shifts of the present stage.

To maintain macroeconomic stability and ensure a gradual reduction in the debt burden, fiscal policy should be aimed at reducing the deficit to 2.6 percent of GDP in 2018. And although the fiscal consolidation measures that were implemented in 2014-15, combined with the increase in tariffs, allowed to receive positive results, future steps should be focused on deep structural reforms and elimination of the reasons for significant budget risks. To form an effective fiscal policy, it is necessary to improve the efficiency of tax administration, reform the pension system, create fiscal space for public investment, ensure efficiency and effectiveness of expenditures in such sectors as health, education and social protection. Without systemic implementation of complex reforms, Ukraine will continue to be a hostage to the need to increase borrowing, raise tax rates and cut costs, which will have a negative impact on debt stability, investment attractiveness and reduce the potential for economic growth.

Unfavorable investment climate in the country, decrease in world prices for commodity, reduction in lending to the economy and worsening of the global economic outlook for 2017 create additional risks of not achieving the forecast growth in real gross domestic product [1]. Despite receiving certain positive results of reforms and improving the effectiveness of mechanisms for fiscal policy, a number of problems need to be addressed. The problematic aspects of fiscal policy will still be concentrated primarily in the sphere of the state debt management, in the activities of non-budgetary funds in the general government sector, in managing the budget deficit, which necessitates the improvement of both budget revenue generation tools and budget management tools. Minimization of budget risks will depend on the mechanisms for responding to internal and external challenges and risks that take place not only in the fiscal sphere, but which take place at the present stage of the state's socioeconomic transformations.

To achieve these strategic objectives, fiscal policy should be aimed at the integrated implementation of public policies aimed at stabilizing the national economy and reproducing economic potential, carrying out structural reforms and ensuring an adequate level of social guarantees for citizens. Under such conditions, the priority tasks for ensuring its effectiveness in the medium term should be:

1. Reducing the budget deficit and ensuring balancing of the budget system. Compliance with the fiscal consolidation regime will allow the country to reduce the debt burden and ease inflationary pressures, which is important for the return of investor confidence and increased investment flows.

2. Improving the effectiveness of the state debt management through implementation of the Medium-Term Strategy for the State Debt Management for 2017-2019.

3. Continuing the reform of budgetary decentralization, which should be a catalyst for implementation of sectoral reforms (educational, medical and housing and communal services reforms), improving the energy efficiency of the national economy.

4. Ensuring the effectiveness of intergovernmental fiscal relations, which will improve the efficiency of using budget funds and ensure their effectiveness.

5. Increasing the effectiveness of tax incentives for socio-economic development, the effectiveness of which has been hampered for a long time by the complexity of tax administration and certain institutional problems.

6. Improving the effectiveness of the budgetary funds use and full implementation of medium-term budget planning and forecasting in order to further develop a coherent and clear system of medium-term budget planning.

7. Development and approval of state social standards, which will allow to optimize the number and structure of budgetary institutions, as well as ensure an increase in the efficiency of planning and using budgetary funds of budgets of all levels.

8. Establishment of an effective verification mechanism and introduction of a mechanism for targeted provision of benefits to recipients of social benefits, pensions and benefits from the state, which should ensure the effectiveness of the system of social protection and maintenance of citizens.

9. Ensuring transparency in the public finance sphere and ensuring coordinated work of the created relevant electronic services, which will ensure transparency in public finance.

10. Harmonization of the mechanisms of budgetary and monetary policy in the context of public financial management to ensure protection of the national interests of the state, reducing the risks of instability of the official hryvnia exchange rate in determining the amount of repayment of external and part of internal debt denominated in foreign currency, as well as certain budget expenditures carried out in foreign currency.

The budget reform is an important component of modern transformational changes in the economy and social sphere in Ukraine. First of all restoration of the basic institutions of the budgetary system in a new quality, as well as a consistent solution, based on institutional renewal, of the contradictions of socio-economic development, should be considered for further overcoming the systemic crisis.

An important mechanism for ensuring the reform of fiscal policy is the balancing of the fiscal burden and the state's performance of the functions assigned to it. Fulfillment of the state's functions (the volume of tasks in the areas of reducing social inequality and ensuring a quality of life remains sufficiently high) should be accompanied by obligations on the proper payment of taxes under transparent controlled procedures and consistent unshadowing of the economy. In particular, ensuring freedom of entrepreneurship and competitiveness of markets should be an important factor. Further deregulation will require a change in regulatory policy mechanisms. Implementation of the budget decentralization reform is aimed at ensuring distribution of powers between state authorities and local self-government and should occur on the basis of their clearly defined functions and their resource support. Expanding possibilities for the regions to realize their own development

potential must be accompanied by increase in their responsibility for development of local infrastructure, and should be also ensured by institutional guarantees for observing the balance of rights. This reform is fundamental for a number of sectoral reforms, as it provides subsidiarity, development of local self-government, financial self-sufficiency of communities, and responsibility of local governments to society. An important task of implementation is the formation of such a mechanism of budgetary regulation that will ensure equal access to budgetary goods and services, as well as development of incentives for business entities and ordinary citizens. The target character and transparency of the use of budget funds should be introduced with the establishment of effective control and reporting tools.

Formation of an effective fiscal policy is a key to the economy stability, ensuring the necessary rates of economic growth and the quality of public goods and services. Modernization of its components should be ensured by achieving institutional symmetry, observance of the principles of fiscal justice and responsibility, which will allow not only to balance the budget flows, but will also give impetus to restoring the positive social and economic dynamics of the state development.

Literary sources:

1. The Accounting Chamber of Ukraine. Conclusions on the Draft Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2017". Available at: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index

УДК 339.7

Баліцька Н.В., студентка 1 курсу магістратури ФУЕ
Науковий керівник – **Бучковська Я.Г.,** к.е.н., доц.
Хмельницький університет управління та права

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фінансовий ринок в Україні відіграє дуже важливу роль, оскільки має суттєвий вплив для розвитку усіх секторів економіки нашої держави. Наприклад, ефективний страховий ринок, пенсійні фонди та небанківський сектор допомагають в розвитку економічних процесів для суспільства, тощо.

Для України становлення та подальший розвиток фінансового ринку є передумовою появи потужного джерела інвестицій, що будуть спрямовуватися в сектори економіки держави шляхом акумуляції вільних грошових коштів. Функціонування фінансового ринку неможливе без роботи фінансової системи, що забезпечує його нормальне існування і розвиток.

Питанням фінансового ринку в Україні присвячено праці багатьох вчених, серед яких О.А. Білоус, О.Д Василик, Я. Комаринський, В.М. Опарін, О.В. Онікієнко, Г.Г. Козоріз, І.О. Школьник та інші. Разом з тим проблеми розвитку фінансового ринку в країнах з трансформаційною економікою вивчені поки що недостатньо, зокрема і в Україні, в якій фінансовий ринок в своєму розвитку є доволі мінливим та нестабільним.

Основним індикатором розвиненості фінансової системи країни є локалізація операцій з міграції та трансформації вільного капіталу – в країнах з розвиненою економікою вони в повному обсязі відбуваються на розвиненому, відповідним чином врегульованому та прозорому фінансовому ринку. При цьому наявність розвиненої інституційної інфраструктури є запорукою успішної реалізації функціонального призначення як фінансової системи взагалі, так і фінансового ринку зокрема, оскільки система фінансового посередництва, будучи підсистемою фінансового ринку, не тільки сприяє перетворенню заощаджень в інвестиції, але й приймає участь в організації системи нагромадження капіталу.

Фінансовий ринок – це складна відкрита економічна система, яка представляє собою сукупність економічних відносин та інститутів, пов'язаних з перерозподілом капіталу [4].

Розвинений фінансовий ринок є одним з необхідних атрибутів архітектури фінансово-економічних відносин, що значною мірою характеризують стан розвитку національної економіки. Сьогодні побудова в Україні високоліквідного фінансового ринку інтегрованого в світову фінансову систему є одним з ключових завдань, адже упродовж кількох останніх десятиріч роль та значення фінансового ринку у національних економіках усіх країн світу різко зросла. Фінансовий ринок став одним з найважливіших інструментів розвитку національних економік, за допомогою якого вирішуються фінансові, інвестиційні і соціальні питання.

Сьогодні розвиток фінансового сектору в Україні визначається Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року, Угодою про співробітництво між Україною та ЄС, Меморандумом про економічну та фінансову політику та ін. Але, на жаль, прописані там заходи мають переважно лише технічний характер і не дозволяють в повному обсязі відкрити весь потенціал фінансового сектору в економіці країни.

На сьогоднішній день найбільш ефективними учасниками фінансового ринку України є комерційні банки та страхові компанії [5,с.68]. Саме ці учасники формують найбільш істотну частку фінансових ресурсів.

Станом на січень 2017 року, кількість працюючих банків зменшилась з 180 установ в 2014 року до 96. Величина збитків за останній рік зросла на 8 % [2]. За аналізом економістів, покриття страхового поля в Україні сьогодні складає 5%, коли в розвинутих країнах Європи близько 90 %. Це свідчить про велику кількість невикористаних резервів. Причиною може бути неефективне функціонування національної економіки [5,с.69].

За даними Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, можна дійти до висновку, що фінансовому ринку України характерний низький рівень капіталізації [3]. Причиною цього є незбалансована система ведення підприємницької діяльності, низька ефективність корпоративного управління, тощо . Загальні рекомендації щодо покращення фінансового ринку не принесуть високої ефективності. Покращення необхідно розглядати для кожного учасника фінансового ринку індивідуально.

Для банківських та небанківських установ необхідно підвищити роль та розширити функції наглядових рад. Також необхідно покращити систему гарантування вкладів населення, оскільки сьогодні довіра до великої кількості банківських установ є на дуже низькому рівні.

Для страхових компаній необхідно запровадити накопичувальну систему пенсійного забезпечення [5,с.71]. Це суттєво розширить фінансовий інструментарій на внутрішньому ринку.

Нестабільність вітчизняної фінансової системи пов'язана, найперше, з відстороненістю учасників фінансових ринків від стимулювання розвитку економіки, їх орієнтованість на отримання швидких прибутків, а також зумовлена відсутністю довіри населення до фінансово-кредитних установ та відсутністю ефективного позичальника. Фінансовий ринок повинен стати одним з основних механізмів мобілізації вільних ресурсів для розвитку економіки і формування надійних інструментів заощадження для населення. Цього можна досягти шляхом:

- стабілізації валютного ринку;
- зниження та утримання рівня інфляції на прийнятному для розвитку економіки рівні(не більш як 10%);
- стабілізації роботи фінансового сектора;
- відновлення довіри населення до інститутів фінансового ринку;
- формування ефективної системи перерозподілу ресурсів з пріоритетним їх спрямуванням на реалізацію проектів економічного розвитку [1].

Удосконалення підходів до організації функціонування фінансового ринку в Україні має відбуватися з урахуванням того факту, що держава повинна регулювати економіку, як наочно довела глобальна фінансова криза, але процес державного втручання не повинен зводитись лише до регулювання – держава має визначати пріоритети її розвитку (у тому числі фінансового ринку). На сьогодні в Україні, як і в цілому світі, головне завдання – це розроблення та запровадження постійно діючого механізму вдосконалення й розвитку фінансового ринку з урахуванням світових тенденцій сучасної епохи.

Список джерел:

1. Дешко А. П'ять кроків, які врятують фінансовий ринок України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yatkrokiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-_.html.

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

3. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua.

4. Савінова Ю. М. Особливості розвитку фінансового ринку України як основи функціонування системи фінансового посередництва / Ю. М. Савінова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http//www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2042.

5. Шишпанова Н.О. Фінансовий ринок: сучасний стан, проблеми на перспективи розвитку. / Н.О. Шишпанова, А.О. Іванов // Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics», №1 (2017). – С.66-72.

УДК 339.7

Гузар О.В.
Науковий керівник – **Цимбалюк І.О.,** к.е.н., доц.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПОДАТКОВА, МИТНА І ФІНАНСОВА СИСТЕМИ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ ГЕТЬМАНА ПАВЛА СКОРОПАДСЬКОГО

У 2018 р. минуло рівно 100 років з часів проголошення першої незалежності України. На той час вагомий внесок в розвиток державності здійснив гетьман Павло Скоропадський. Будучи керівником Української держави він заклав основу і визначив напрямки податкової, митної і фінансової системи України. За дуже короткий час свого правління гетьман зміг побудувати досить сильну економіку фактично з нуля.

Проблеми формування ефективних податкової, митної і фінансової систем є актуальними і сьогодні, відтак вивчення подій та досвіду минулого дає можливість

не повторити помилок, що були допущені в той час й визначити основні напрямки державного управління, опираючись на історичний досвід [5, с.114].

Зміни у фінансовій, митній та податковій сфері тогочасної України розпочались із прийняттям закону, який відновлював право приватної власності. Адже приватна власність – це основа ринкової економіки, що формує базис для розвитку фінансової сфери держави. У «Грамоті до всього українського народу» від 29 квітня 1918 року було проголошено: «Права приватної власності – як фундаменту культури і цивілізації, відбудовуються у повній мірі, і всі розпорядження колишнього Українського Уряду, а рівно тимчасового уряду російського, відміняються і скасовуються. Відбувається повна свобода по здійсненню купчих по купівлі-продажі землі… В області економічній і фінансовій відбувається повна свобода торгу й відчиняється широкий простір приватного підприємства й ініціативи» [2].

Хоча здійснити це було непросто, адже робітники мали відмовитися від упровадженого Центральною Радою восьмигодинного робочого дня, а селяни – добровільно повернути попереднім власникам уже розподілену землю, проте вже осінню 1918 р. цей указ приніс позитивні результати. Українська продукція пробилась на ринки центральних держав Європи, і фактично були створені умови вільної економічної зони. За таких умов для уряду П. Скоропадського формування ефективної податкової, митної і фінансової системи стало першочерговим завданням. Разом з тим, цей указ викликав незадоволення проведеними реформами серед простого народу і в майбутньому став однією з причин протигетьманського повстання. Негативний вплив посилювали і чинники політичного характеру – хвилю обурення серед народу підтримували комуністи, проводячи активну інформаційну війну проти гетьмана.

Зміцнення фінансової та податково-митної систем Української держави вимагало «створити дієздатний урядовий апарат і, відповідно, здатне до практичного функціонування фінансове відомство та структуру державної податкової служби» [1, с. 115]. Відповідно до чого було утворено Міністерство фінансів Української держави. Міністром фінансів було призначено відомого громадського і політичного діяча Антона Ржепецького, під керівництвом якого розпочалось формування нової податкової системи країни, було засновано Державний і Земельний банки. Міністр послідовно захищав інтереси України у відносинах з німцями та австро-угорцями, рішуче відстоював права України на Крим [4].

«За усталеними на той час схемами організації державних та міністерських установ і інституцій, Міністерство фінансів Української Держави складалося з відповідних департаментів. Безпосередньо за сферу податкової системи та організацію податкових стягнень в Міністерстві фінансів відповідальними були департаменти: Митних зборів (виконуючий обов'язки директора – П. Андреєв), Посередніх податків (директор – А. Гуменний), та Простих податків (директор – А. Маршинський) та інші відділи (акцизне управління, центральна хімічна лабораторія, місцеві Фінансові палати, скарбниці, податкові інспекції, урядовці канцелярії податкових інспекторів, акцизних інституцій, скарбових монополій, самостійних ощадних кас, митних установ, окремий корпус кордонної охорони тощо, які підпорядковувалася безпосередньо Міністерству фінансів). Крім того, разом із

канцелярією самого міністра у його розпорядженні також була і Рада міністра фінансів. Для влаштування митних справ було створено Раду для організації митної служби в Україні» [1, с.119]. На нашу думку саме завдяки дієздатному уряду гетьман зміг провадити ефективну політику в розвитку української економіки. Адже, що важливо, керувати державою висували політичних і громадських діячів, які, зі слів П. Скоропадського, довели свою відданість українській національно-державній ідеї. До влади не допускали тих, які будучи одурманені гаслами соціалізму і комунізму навіть не ототожнювали себе українцями, а прагнули знову приєднатись до Російської імперії, а також не запрошували «реформаторів» з-за кордону, яким було байдуже: буде Україна незалежною чи ні.

Уже в травні 1918 р. урядом П. Скоропадського було створено Фінансовий комітет, завданнями якого стало визначення теоретичних і практичних основ податково-митної політики Української держави та підготовка до здійснення грошової реформи, а також упорядкування бюджету країни на 1918 р.

«Те, з чого складалися прибутки, показують державні кошториси, подані в уряд наприкінці вересня 1918-го. Найбільше грошей державі забезпечили скарбові (казенні) операції з цукром – 1322 млн крб (державну цукрову монополію уряд запровадив 7 травня 1918-го), залізниці – 693 млн крб, а також скарбові операції з алкоголем – 350,9 млн (державна монополія на винокуріння була запроваджена 9 травня 1918-го). Наприкінці вересня кошториси були опрацьовані й структура видатків стала прозорою. За сім місяців доходи держави становили 3,2 млрд, водночас дефіцит бюджету дорівнював 2 млрд крб.» [2]. На нашу думку для економіки, побудованої фактично з нуля це був дуже хороший результат. Показово, що урядом Української держави був сформований бюджет на 1919 р., який був підписаний вже урядом Директорії УНР, однак, так і не був виконаний.

Досить складною на той час була ситуація з обігом грошових знаків в Україні. Найпоширенішою валютою в Україні все ще залишався російський рубль, який швидко знецінювався через масовий друк нічим не підкріплених грошей більшовиками. Гетьман і уряд Української держави завжди негативно ставились до російської валюти. З травня створювався апарат управління, який у серпні почав роботу з виходу України із рублевої зони [4]. Важливим фактором у цьому процесі стало створення Українського державного банку. 10 серпня було запроваджено його статут і виділені кошти на формування його капіталу. 14 серпня гетьман затвердив закон про заборону ввезення на територію України російських цінних паперів та обмеження на ввезення рублів на суму 10 тис. Водночас в обіг надійшли українські гроші – карбованці, а трохи пізніше й гривні (1 крб = 2 грн). На нашу думку національна валюта є одним з головних атрибутів незалежної держави, тому Україна, прагнучи самостійності від Москви, не могла залежати від її валюти адже як казав Антон Ржепецький: «Створити добробут в Україні за теперішніх умов можна тільки відокремившись від Росії».

На кінець вересня 1918 року запрацювала митна служба та були відкриті прикордонні пропускні пункти. Завдяки цьому Міністерство фінансів та його Департамент митних зборів намагалися мінімізувати спроби німецько-австрійського командування незаконно вивозити з України продовольство й сировину понад квоти, визначені Брест-Литовськими угодами, згідно з якими Україна зобов'язувалася

надати Німеччині та Австро-Угорщині 1 млн. т хліба й інші товарно-матеріальні ресурси. 10 вересня між Україною та Центральними державами було підписано «Угоду про мито», якою врегульовувалися обсяги платежів, що вносилися на кордоні Української Держави. На нашу думку, це стало важливим чинником для економіки Української держави, адже німці з австрійцями не тільки за поставлений хліб розраховувалися за договірними цінами, а й сплачували за нього мито.

Підводячи підсумки можна сказати, що діяльність гетьмана Павла Скоропадського і його уряду була позитивною сторінкою в історії першої незалежності України. Проте нажаль гетьман при владі пробув лише 7,5 місяців, а тоді він був скинутий внаслідок перевороту Директорією УНР. За такий короткий час гетьман, будучи справжнім державником зміг багато зробити для України, а саме: відновив права приватної власності, чим стимулював розвиток приватного підприємництва; відкрив для української продукції шлях на ринки Європи і фактично створив умови вільної економічної зони; створив Міністерство фінансів, і на керівні посади в уряді провідних політичних і громадських діячів, яким була небайдужа доля України; сформував Фінансовий комітет і упорядкував бюджет країни на 1918 р., а також було розроблено проект бюджету на 1919 р.; утворив Український державний банк, запровадив національну валюту – карбованець, таким чином вивівши Українську державу з рублевої зони; активно розвивав митну службу і відкривав нові митниці на кордоні, завдяки чому були мінімалізовані спроби контрабандних вивезень української продукції через кордон.

На нашу думку період правління гетьмана був надто коротким і йому не вистачило часу, щоб повністю реалізувати всі свої плани і проекти в життя, негативний вплив на проведені реформи також мала неспроможність уряду П. Скоропадського поєднати інтереси держави та народу при відновленні приватної власності. Разом з тим, врахування досягнень та невдач уряду П. Скоропадського дасть можливість не допустити повторних помилок, визначити дієві напрямки реформування, що і на сьогодні лишається актуальною проблемою функціонування податкової, митної та фінансової систем сучасної України.

Список джерел:

1. Гай-Нижник П. Податкова політика Центральної ради, урядів УНР, Української держави, УСРР (1917-1930 рр.) / П. Гай-Нижник. – К., 2006. – 303 с.

2. Калинчук Д. Гетьманоміка. Про фінанси і економіку держави Скоропадського / Д. Калинчук // Українська правда. Історична правда [Електронний ресурс]. – 2013. Режим доступу : www.istpravda.com.ua/articles/2013/07/15/130690/

3. Реформи Скоропадського - приватна власність, вільне підприємництво і держбюджет // Kyiv School of Economics [Електронний ресурс]. – 2015. Режим доступу : https://medium.com/kyiv-school-of-economics/реформи-скоропадського-приватна-власність-вільне-підприємництво-і-держбюджет-45a0000db2e3

4. Трусов С. Податкова і митна системи Української Держави гетьмана Павла Скоропадського / С. Трусов, К. Гальський // Вісник. Офіційно про податки : офіційне видання державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – 2013. – № 2 (12). – Режим доступу : www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5171

5. Цимбалюк І. О. Необхідність та напрями удосконалення податкової

системи України / І.О. Цимбалюк; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Карліна. // Проблеми розвитку фінансової системи України та шляхи їх вирішення: монографія. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – С. 99-115.

УДК 339.7

Киселюк Ю.Є.
Науковий керівник – **Головко О.Г.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Харківський навчально-науковий інститут

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ВИЖИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У сучасних умовах господарювання оцінка можливостей потенціалу виживання є важливою передумовою ефективного функціонування підприємства на ринку в довгостроковій перспективі.

Проблема вимірювання величини потенціалу підприємства є важливою як в теоретичному, так і практичному плані. Оцінка потенціалу підприємства та окремих його елементів надає можливість ліквідувати протиріччя за умов різноприскореного та різноспрямованого руху його складових, певною мірою управляти характеристиками потенціалу. Таким чином, оціночна система потенціалу за суттю є вимірювальною системою управління цим потенціалом і розвитком підприємства, а тому забезпечує йому «виживання» в протидії кризовим явищам [2].

Потенціал підприємства виступає як сукупна здатність підприємства здійснювати діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку підприємства в зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.

Виживання (самозбереження) підприємства розглядається як наявна можливість розвитку ситуації за позитивним сценарієм, наслідком якого є нормалізація стану господарської системи, відновлення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення ефективного господарювання. Для характеристики здатності підприємства до реалізації цієї можливості використовується спеціальний термін -"потенціал виживання".

Виживання підприємства визначається як такий стан його розвитку, який припускає своєчасність і економічність адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища при збереженні основних законів розвитку, таких як цілеспрямованість, динамізм та керованість.

Термін "потенціал виживання підприємства" можна використовувати для узагальнюючої прогнозної оцінки перспектив розвитку підприємства в майбутньому та його можливостей щодо подолання кризових явищ [1].

Оскільки методичний інструментарій оцінки загрози настання банкрутства достатньо розроблений і дає змогу кількісно визначити вірогідність виникнення цієї ситуації, то виживання, яке є протилежним напрямком розвитку кризової ситуації, може бути розраховано як різниця між одиницею та вірогідністю банкрутства.

Оцінка ймовірності банкрутства здійснюється за такими розповсюдженими моделями: модель Альтмана, модель Спрінгейта, універсальна дискримінантна модель Терещенка, тест на ймовірність банкрутства Лиса, тест на ймовірність банкрутства Таффлера, коефіцієнт Бівера [1].

На сьогодні немає єдиного підходу щодо прогнозування банкрутства підприємств, але оціночні показники більш точно характеризують фінансовий стан підприємства та більш обґрунтовано можуть надати рекомендації для проведення санації та реструктуризації.

Отже, розрахувавши показники вирогідності банкрутства та потенціалу виживання підприємства за даними моделями, можна зробити висновок про фінансовий стан та ймовірність банкрутства, фінансові показники, схильність до виживання підприємства в конкурентному середовищі та надати рекомендації щодо зміни стратегії, залучення можливих ресурсів для налагодження фінансової стабільності та запровадження позитивної тенденції розвитку подальшого функціонування підприємства.

Список джерел:

1. Азаренкова Г.М., Головко Е.Г., Пономаренко В.А Финансовая стабильность компании. Сущность и механизм обеспечения : монография. – LAP LAMBERT Academic PublishingisteinImprintderOmniScriptumGmbH&Co. KG Heinrich-Böcking-Str.6-8,66121 Saarbrücken, Deutschland, 2014. – 89 с.

2. Тридід О.М., Азаренкова Г.М., Біломістний О.М., Орехова К.В. Фінансовий менеджмент у запитаннях та відповідях :Навчальний посібник. Львів: «Новий Світ – 2000», 2014. – 384 с.

УДК 339.7

Полчанов А.Ю.
Житомирський державний технологічний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ У ПОСТКОНФЛІКТНИХ УМОВАХ

Військовий конфлікт зумовлює суттєві трансформації в національній економіці, що передбачає зміну руху фінансових ресурсів на міжнародному рівні (між різними державами, наднаціональними об'єднаннями, світовими організаціями) та всередині країни (між органами державної та місцевої влади, суб'єктами господарювання та громадянами). У відповідь на високий рівень невизначеності по

завершенню бойових дій особливо гострим постає питання забезпечення стабільності на грошово-кредитному ринку – базовому елементі фінансового сектору будь-якої країни.

За результатами проведено аналізу можна стверджувати, що для переважної більшості постконфліктних країн характерними є режими фіксованих та регульованих валютних курсів, які передбачали поступовий перехід до режиму плаваючих курсів (табл. 1). Протягом перших трьох років центральні банки, зазвичай, не допускали значних коливань офіційних валютних курсів.

Таблиця 1

Динаміка офіційних курсів[1] національних валют до долара США, дол. США

Країна	Рік[2] 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Рік 6	Рік 7	Рік 8	Рік 9	Рік 10
Ангола	74,61	83,54	87,16	80,37	76,71	75,03	79,33	91,91	93,93	95,47
Камбоджа	2689,00	2545,25	2450,83	2624,08	2946,25	3744,42	3807,83	3840,75	3916,33	3912,08
Республіка Конго	711,98	733,04	696,99	581,20	528,28	527,47	522,89	479,27	447,81	472,19
Хорватія	5,43	6,16	6,36	7,11	8,28	8,34	7,87	6,70	6,03	5,95
Грузія	1,67	1,78	1,69	1,65	1,66	1,77	2,27	2,37	н/д	н/д
Індонезія	9159,32	9141,00	9698,96	10389,94	9090,43	8770,43	9386,63	10461,24	11865,21	13389,41
Ліберія	54,91	57,10	58,01	61,27	63,21	68,29	71,40	72,23	73,51	77,52
Македонія	64,35	54,32	49,41	49,28	48,80	44,73	41,87	44,10	46,49	44,23
Сербія	66,91	64,40	57,59	58,38	66,71	67,15	58,45	55,72	67,58	77,73
Сьєрра-Леоне	2099,03	2347,94	2701,30	2889,59	2961,91	2985,19	2981,51	3385,65	3978,09	4349,16
Соломонові острови	7,48	7,53	7,61	7,65	7,75	8,06	8,06	7,64	7,36	7,30
Таджикистан	0,78	1,24	2,08	2,37	2,76	3,06	2,97	3,12	3,30	3,44

Примітка. [1] Середнє значення за період. [2] Вказано роки після завершення конфлікту

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку

Такі заходи, як правило, спрямовані на забезпечення цінової стабільності. Досвід Анголи та Сербії підтверджує можливість регулятора вплинути на зниження інфляції – з 98,22 % до 43,54 % та 95,01 % до 19,49 % відповідно (табл. 2).

Таблиця 2

Індекс споживчих цін (річна інфляція), %

Країна	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Рік 6	Рік 7	Рік 8	Рік 9	Рік 10
Ангола	98,22	43,54	22,96	13,30	12,25	12,47	13,73	14,47	13,47	10,29
Хорватія	4,34	4,13	6,40	4,02	4,61	3,78	1,67	1,77	2,06	3,32
Грузія	1,73	7,11	8,54	-0,94	-0,51	3,07	4,00	2,13	н/д	н/д
Індонезія	13,11	6,41	9,78	4,81	5,13	5,36	4,28	6,41	6,39	6,36
Ліберія	7,83	10,83	7,34	11,39	17,49	7,43	7,29	8,49	6,83	7,57
Македонія	2,31	1,10	0,93	0,16	3,21	2,25	8,33	-0,74	1,51	3,90
Сербія	95,01	19,49	9,88	11,03	16,12	11,72	6,39	12,41	8,12	6,14
Соломонові острови	6,99	7,33	11,22	7,67	17,32	7,09	1,05	7,34	5,91	5,39

Примітка. Вказано роки після завершення конфлікту

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку

Крім того, для стимулювання економічного зростання важливим є забезпечення доступу до кредитних ресурсів. Для більшості постконфліктних країн характерним є скорочення процентних ставок за кредитами (табл. 3). Так порівняно у другому році порівняно з першим найбільш суттєвим воно було у Таджикистані (з 50,89 % до 26,24 %), Сербії (з 34,50 % до 19,71 %).

Таблиця 3

Ставки процента по кредитам, %

Країна	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Рік 6	Рік 7	Рік 8	Рік 9	Рік 10
Ангола	96,12	82,33	67,72	19,51	17,70	12,53	15,68	22,54	18,76	16,66
Республіка Конго	22,00	20,67	18,00	18,00	18,00	17,67	15,33	15,00	н/д	н/д
Хорватія	22,52	15,47	15,75	14,94	12,07	9,55	12,84	11,58	11,75	11,19
Грузія	17,87	15,85	15,00	14,81	13,59	11,91	12,49	12,62	н/д	н/д
Індонезія	15,98	13,86	13,60	14,50	13,25	12,40	11,80	11,66	12,61	12,66
Ліберія	18,10	17,03	15,50	15,05	14,40	14,19	14,24	13,75	13,52	13,49
Македонія	18,36	16,00	12,44	12,13	11,29	10,23	9,68	10,07	9,48	8,87
Сербія	34,50	19,71	15,48	15,53	16,83	16,56	11,13	16,13	11,78	17,30
Сьєрра-Леоне	22,17	20,00	22,08	24,58	24,00	25,00	24,50	22,17	21,25	21,00
Соломонові острови	14,29	14,12	13,92	14,12	14,44	15,26	14,43	13,17	11,28	10,77
Таджикистан	50,89	26,24	25,59	21,05	14,21	16,73	20,31	23,28	24,16	22,96

Примітка. Вказано роки після завершення конфлікту

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку

В той же час внаслідок скорочення процентних ставок різкого зростання внутрішнього кредитування фінансовими установами не спостерігається, що пов'язано з впливом таких факторів, як забезпеченість кредитів, високий рівень ризиків, незадовільний фінансовий стан позичальників.

В цілому розвиток фінансового сектору у постконфліктних умовах потребує особливої уваги з боку держави, що має проявитись у перегляді банківського законодавства та посиленні нагляду за діяльністю банківських установ, оновленні технологічної складової проведення міжбанківських розрахунків та боротьбі із відмивання коштів.

Список джерел:

1. Євдокимов В.В. Вплив військових конфліктів на національні економіки країн постсоціалістичного простору / В.В. Євдокимов, А.Ю. Полчанов // Бізнес Інформ. – 2017. – №. 4. – С. 48-54.

2. Adam C. Postconflict monetary reconstruction / C. Adam, P. Collier, V. Davies // The World Bank Economic Review. – 2008. – Т. 22. – №. 1. – С. 87-112.

3. Polchanov A. Coordination of state fiscal and monetary policy the in the context of post-conflict recovery / A. Polchanov // Accounting and Financial Control. – 2017. - Volume 1, Issue № 2. - P. 19-28.

УДК 339.7

Сундук А. М., д.е.н., ст. наук. співробітник
Шашула Л.О., к.е.н., ст. наук. співробітник
Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України"

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Державна політика регулювання за роки незалежності не набула рис комплексності, системності та послідовності, що призводить до суттєвих перекосів та невідповідностей. Разом з тим, у державі наявний значний потенціал до трансформації існуючої системи регулювання та впровадження нових елементів до її структури. Ключове завдання полягає у тому, аби сформувати такий каркас регулювання, який би дозволив поєднати як позитивні напрацювання, що добре себе зарекомендували, так і інноваційні підходи, що мають потенціал змін, але не активовані. У цьому сенсі важливим завданням є дослідження можливостей упровадження нових інструментів регулювання, що сформує передумови до посилення фінансових потоків до бюджетів. Важливе значення у цьому процесі відіграє адекватне інституціональне середовище, яке значною мірою обумовлює успіх кожного впровадження та його готовність до змін і трансформацій. Одним з таких нових інструментів регулювання розвитку фінансової системи України є використання показників капіталізації для сфери природних ресурсів.

Процеси капіталізації стали можливими через поступове наближення "кола природокористування" (natural resources using cycle, NRUC) і "кола ринкових процесів" (market processes cycle, MPC). Коло NRUC є більш масштабним, тому що цикл природних ресурсів є більш тривалим в часі від ринкового. Також ці кола переслідують кардинально різні цілі. Природні ресурси – підтримку цілісності та стабільності екосистем (одна з багатьох), ринкове коло – отримання прибутку. У контексті фінансово-економічного регулювання ці два кола мають знайти спільні точки інтересів.

На поточний період, не зважаючи на позитивний світовий досвід використання інноваційного інструментарію, процеси капіталізації природних ресурсів в Україні не знайшли своєї активної підтримки і використання. Капіталізація природних ресурсів – це процес поступового нарощення вартості природних ресурсів як основної складової природного капіталу в результаті дії об'єктивних закономірностей просторового розвитку відповідної території та цілеспрямованого впливу системи заходів різного змісту щодо її зростання.

Для ринків, що розвиваються, капіталізацію досить важко визначити через низькі характеристики розвитку інституціонального середовища, не сформованість ринкових структур, не досить чіткі підходи до обліку ринкових процесів, однак, шляхом експертних розрахунків можливо сформувати прогнозні характеристики.

Одним із методів розрахунку є відношення середньої прибутковості від використання ресурсу до його вартості. Середня прибутковість корелює з рентними показниками (за замикаючими затратами). Якщо капіталізація менше 15%, то ресурс недокапіталізований. Як показує практика, загальний рівень капіталізації активів в Україні – 14,5%. Згідно розрахунків, ставка капіталізації для земельних ресурсів – 18%, водних – 12%, лісових – 4,4% (рис.).

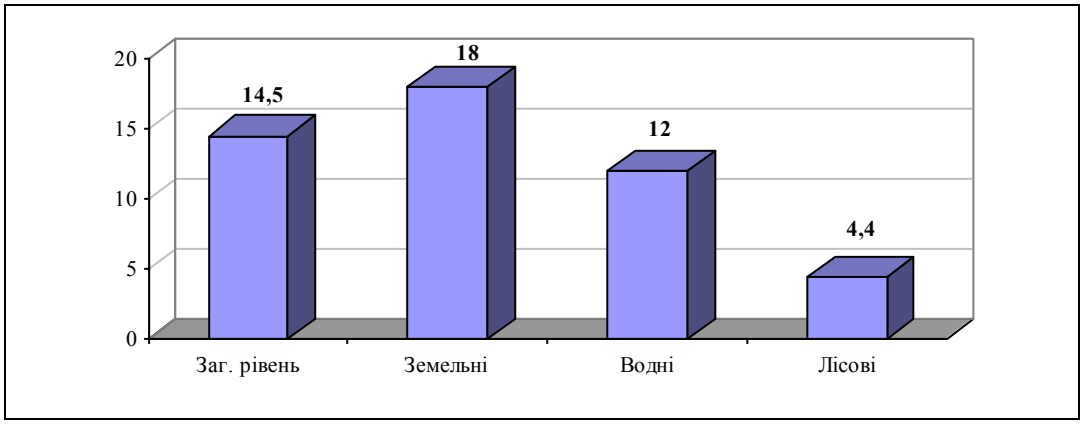


Рис. Потенційний рівень капіталізації природних ресурсів України, %
(загальний рівень капіталізації активів в Україні – 14,5%)

Серед природних ресурсів, які оцінювалися, найвищі значення характерні для земельних ресурсів (прийнятна капіталізація), решта – недокапіталізовані. Подібний стан справ говорить про недостатні характеристики прояву для більшості природних ресурсів, та, як наслідок цього, – низькі можливості активного позиціювання на фінансових ринках.

Важливо акцентувати, що сьогодні процес капіталізації природних ресурсів не може обійтись без залучення приватного капіталу для довгострокових інвестицій, а також додаткової гнучкості для прийняття економічно ефективних рішень з питань поліпшення загального фінансового стану природних об'єктів. Така діяльність може бути більш привабливою для приватного сектору, оскільки вона орієнтується на цільове використання засобів (особливо з погляду прибутку), і конкретні результати цієї діяльності легше визначити. Надання прямих послуг споживачам також передбачає певну участь приватного сектору в рамках угод про концесію, договорів оренди або контрактів на управління.

Крім того, залучення у фінансовий обіг такого недокапіталізованого елемента національного багатства України, як природні ресурси, дозволить значно підвищити потужність банківського сектору. Капіталізація активів природогосподарського комплексу України сприятиме багаторазовому збільшенню активів фінансового сектору без катастрофічного зростання кредитних ризиків. Національна валюта, емітована під трансакційні кошти з некапіталізованими активами природогосподарського комплексу, може виступати як джерело пасивів кредитних організацій, а самі активи – як частина власного капіталу кредитних організацій. Це значно знизить потребу в залученні іноземних коштів і забезпечить швидке зростання фінансових активів без втрати фінансового суверенітету.

УДК 339.7

Шопіна А.М.
Науковий керівник – **Головко О.Г.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «УБС» Харківський навчально-науковий інститут

РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Важливість ролі фінансової стратегії обумовлена сутнісною природою головних економічних категорій – фінансів, грошей і кредиту, що виступають фундаментом її побудови. Рух цих категорій, підпорядкований законам розвитку ринку, їх участь у відтворювальному процесі, універсальний характер з точки зору виконання ними функцій утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів для будь-якого бізнесу визначають особливий статус всіх похідних від них категорій, в тому числі фінансової стратегії.

Під фінансовою стратегією слід розуміти визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги [1].

За розробки фінансової стратегії потрібно враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства. Все це обумовлює те, що в системі стратегічного управління фінансова стратегія займає центральне місце, оскільки з її реалізацією пов'язана довгострокова фінансова та економічна політика. Фінансова стратегія є ключовим носієм інформації про майбутній розвиток підприємства, на основі якої формується його імідж, залучаються інвестори, підвищується довіра кредиторів [1]. Формування конкурентних переваг підприємства визначається рядом послідовних етапів у рамках інформаційного (збір і систематизація інформації про стан зовнішнього середовища) і аналітичного (аналіз і оцінка стану внутрішнього середовища) контурів (рис. 1) [2].

Об'єктивний процес формування конкурентного середовища висуває на перший план проблему оцінки ефективності фінансової стратегії підприємств і їх швидкої адаптації до нових умов. Діючу фінансову стратегію не можливо оцінити одним узагальнюючим показником.

Базою дослідження було обрано ПАТ «Харківська бісквітна фабрика». ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» - це сучасне кондитерське підприємство, яке спеціалізується на виробництві борошняних кондитерських виробів. Загальний обсяг виробництва становить близько 40 тис. тон продукції на рік. Проведено аналіз ефективності фінансової стратегії підприємства.

Така оцінка може здійснюватися на основі отриманих результатів, що відображаються в критеріях ефективності діяльності підприємства, а саме: внутрішньої ефективності (показники фінансової стійкості; ліквідності; ділової активності; ефективності управління; конкурентоспроможність підприємства за різними позиціями внутрішнього середовища; обґрунтованість прийняття важливих

рішень; реальне делегування повноважень; контроль за виконанням рішень; якість планування діяльності; система заохочень і покарань; відповідність стратегії передбаченому рівню фінансових ризиків; зовнішньої ефективності (частка ринку; збільшення обсягів продажу; прибуток на капітал; рівень витрат і ефективність виробництва конкурентів; конкурентоспроможність підприємства за різними позиціями зовнішнього середовища; поглиблений аналіз сегментів ринку; здатність адаптації до умов внутрішнього розширення ринків збуту) [2].

Наведемо оцінку ліквідності ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» у таблиці 1 [3].

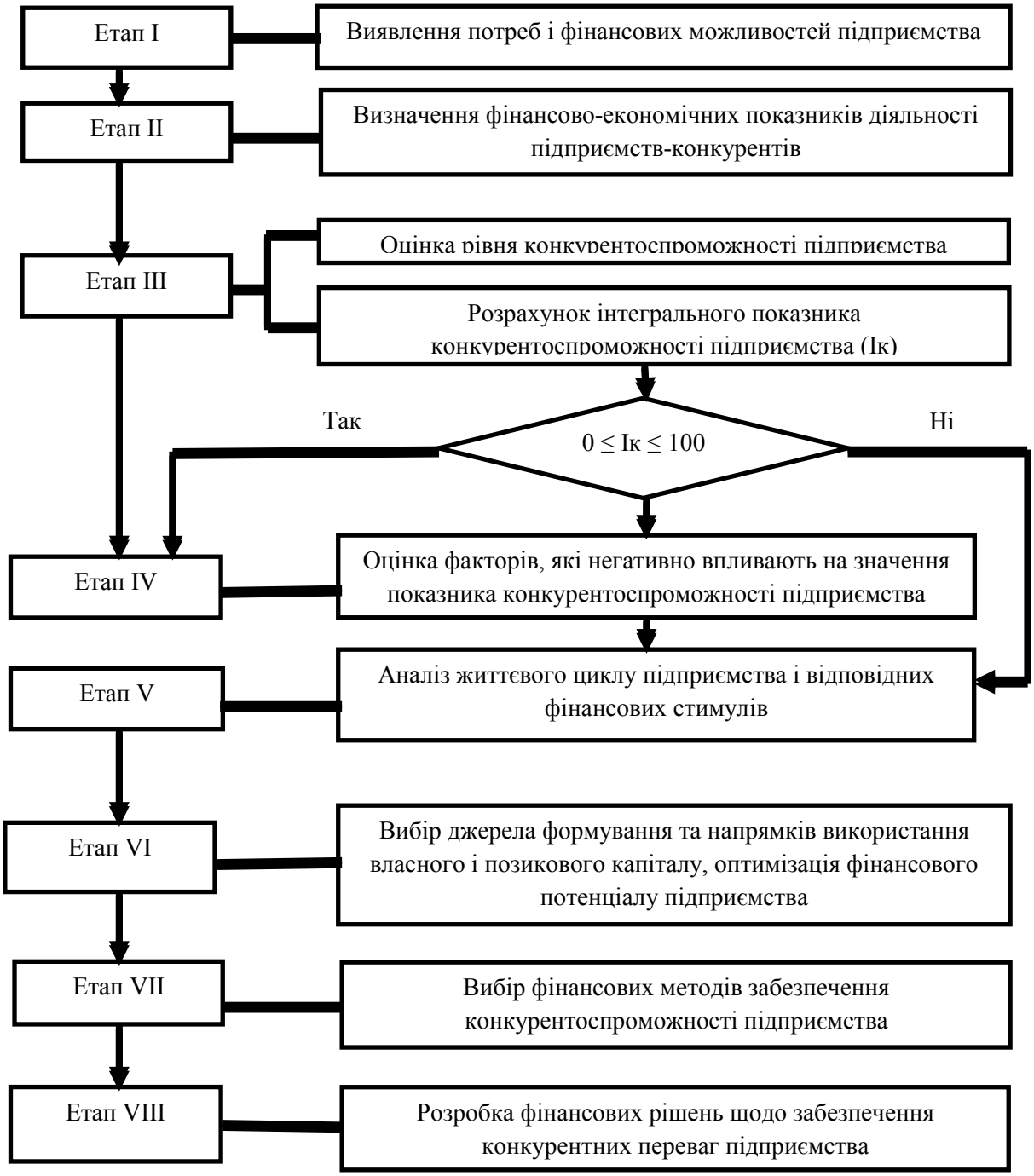


Рис. 1. Порядок розробки сучасної фінансової стратегії у забезпеченні конкурентних переваг підприємства [2]

Таблиця 1

Оцінка ліквідності ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»

Показники	**2014 рік**	**2015 рік**	**2016 рік**
Поточна ліквідність, %	916,4	612,8	860,2
			Продовження таблиці 1
Абсолютна ліквідність, %	175,9	18,2	51
Платоспроможність (коефіцієнт автономії), %	93,1	88,8	92

Поточна ліквідність – характеризує здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання строком до 1 року за рахунок оборотних активів. Рекомендоване значення >100%. Так як дані показники більше рекомендованого значення, отже, компанія здатна погашати свої поточні зобов'язання. Рекомендоване значення для абсолютної ліквідності більше 20%. Проаналізувавши дані, можна сказати, що тільки у 2015 році абсолютна ліквідність не відповідала нормі (18,2%). А у 2014 році та у 2016 році відповідала нормі та було >20% (175,9% та 51% відповідно). Даний критерій дозволяє зрозуміти чи є у фірмі кошти для задоволення вимог кредиторів на поточну дату.

Коефіцієнт автономії – індикатор платоспроможності, чим вищий цей коефіцієнт, тим більш компанія є фінансово незалежною від кредиторів. Оптимальне значення складає >=50%. За аналізовані роки, даний коефіцієнт більше рекомендованого, отже фірма є фінансово незалежною від кредиторів.

Також розглянемо дані ділової активності та рівня прибутковості ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» у таблиці 2 [3].

Таблиця 2

Аналіз рівня прибутковості та ділової активності ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» за 2014-2016 роки

Показники	**2014 рік**	**2015 рік**	**2016 рік**
ROA-рентабельність активів, %	18,8	17,7	12
RCA-рентабельність оборотних активів, %	31,2	26,7	17,8
ROTA-рентабельність загальних активів, %	22,6	21	14,2
NPM-чиста маржа, %	14,2	11,2	7,1
Оборотність загальних активів, %	1,5	1,8	1,8
Оборотність робочого капіталу, %	2,9	3,3	3,1
Оборотність дебіторської заборгованості, %	4,7	4,5	4,4

Рентабельність активів – індикатор прибутковості, що показує скільки прибутку приносить кожна гривня активів компанії. З 2014 року по 2016 рік даний коефіцієнт зменшився на 6,8%, а отже компанія стала не ефективно використовувати свої активи. Рентабельність оборотних активів показує скільки прибутку генерує кожна гривня оборотних активів компанії. Тут спостерігається та ж тенденція зменшення цього коефіцієнта з 2014 по 2016 рік на 13,4%, отже, компанія стала гірше використовувати оборотні кошти для генерації прибутку. Рентабельність загальних активів також зменшився на 8,4%. Чиста маржа, відображає відношення чистого прибутку до загальної виручки компанії, а отже, в 2014 році становив 14,2%, а в 2016 році – 7,1%, тобто зменшився в 2 рази.

Оборотність загальних активів – індикатор ділової активності, що дозволяє виміряти продуктивність активів компанії шляхом їх порівняння із обсягом виручки. Дане значення збільшилося протягом 3-х років на 0,3%. Оборотність робочого капіталу, показує ефективність використання робочого капіталу компанії з точки зору згенерованої ним виручки. Даний коефіцієнт збільшився порівняно з 2014 роком на 0,2%, але порівняно з 2015 роком зменшився на 0,2% (у 2015р – 3,3%, у 2016 р – 3,1%). Оборотність дебіторської заборгованості протягом трьох років зменшилася на 0,3%, отже компанія нешвидко здатна стягувати плату з клієнтів за надані товари чи послуги.

Отже, провівши аналіз показників діяльності підприємства, можна стверджувати, що розроблена фінансова стратегія не є ефективною для ПАТ «Харківська бісквітна фабрика». Для удосконалення своєї фінансової стратегії та підвищення фінансових результатів діяльності підприємству доцільно дотримуватись порядку розробки сучасної фінансової стратегії у забезпеченні конкурентних переваг підприємства (як зображено на рис.1).

Список джерел:

1. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко/ Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35–40.

2. Розумович Н. Ф. Розробка та реалізація конкуренто-орієнтованої фінансової стратегії машинобудівних підприємств / Н. Ф. Розумович // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Херсон, 2014. – Вип. 6, ч. 3. – С. 106–109.

3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://smida.gov.ua

СЕКЦІЯ 5
ТРАНСФОРМАЦІЯ НАПРЯМІВ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ У МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІКАХ

УДК 339.9

Грабченко В.А.
Науковий керівник – **Шиманська К.В.,** к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

УКРАЇНСЬКА МІГРАЦІЯ ДО ПОЛЬЩІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

Останнім часом не тільки в науковій літературі, а й засобах масової інформації все більш активно обговорюється важливе питання – трудова міграція українців до Польщі. Воно є надзвичайно актуальним на сьогодні, адже з кожним днем зростає відсоток мігруючого українського населення. Точну кількість українських мігрантів визначити неможливо, адже далеко не всі влаштовуються на офіційну роботу.

За результатами опитування «Робота в Польщі: думки заробітчан», проведеного Соціологічною групою «РЕЙТИНГ» у лютому 2018 р., 77% опитаних українців відповіли, що виконували фізичну роботу, 16% мігрантів працювали у сфері послуг, 3% перебували на роботі, пов'язаній з інтелектуальною діяльністю, та лише 1% мігруючого населення займали керівні посади [11]. При цьому вид роботи залежав від рівня освіти (мігранти з вищим рівнем освіти працювали у сфері послуг чи займались інтелектуальною діяльністю). Таким чином, можна говорити про виконання нашими співвітчизниками низько кваліфікованої роботи.

Щодо сфер працевлаштування, то опитування також показало, що праця 34% мігрантів була пов'язана з сільським господарством (збір ягід, фруктів тощо), 32% працювали у сфері будівництва (переважно чоловіки та молодь), 8% працюючих виконували роботу по дому (прибирання, приготування їжі), 7% працювали у ресторанному бізнесі (офіціанти, прибиральники, кухарі), 5% працювали у готелях, 4% - доглядали за дітьми, людьми похилого віку, інвалідами, менше 3% працювали у сфері послуг [5].

Велика кількість українців (близько 80%) дізнались про роботу за кордоном через родичів, знайомих, 13% користувались послугами агентств з працевлаштування (10% - українські агентства, 3% - польські агентства), 8% дізнались про роботу через ЗМІ та 5% знайшли вакансію через соціальні мережі (в основному – Facebook). Можна зробити висновок про те, що посилюється значення неформальних зв'язків потенційних мігрантів та неформальної інформації, що поширюється серед них, що призводить іноді до викривлення реальних даних про можливості та доцільність офіційного працевлаштування, а також законної міграції, що дозволяє уберегти громадян України від порушення їх прав.

Виходячи з результатів нашого дослідження, встановлено, що на зовнішню міграцію українців до сусідньої Польщі вплинуло багато факторів, насамперед, соціально-економічних:

1. Оплата праці. За даними вказаного вище опитування, мотивом міграції був вищий розмір заробітної плати у Польщі. Так, в Україні рівень мінімальної заробітної плати майже в п'ять разів нижчий, ніж в Польщі – згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [9], мінімальна заробітна плата в Україні становить на 01.01.18 р. 3723 грн. (€ 111,13 за курсом НБУ на 01.01.18 р. [10]), а мінімальна заробітна плата в Польщі –€ 502.75 [1]). Саме тому однією з найголовніших причин міграції є вища заробітна плата у Польщі. Українці не полишають надію реалізуватися за кордоном.

2. Високі ціни. За останні роки в Україні зросли ціни на продукти харчування та безалкогольні напої, а саме на м'ясо, рибу, кисломолочні продукти, макаронні вироби, сири, яйця, масло, олію соняшникову. Найбільше зросли ціни на фрукти та овочі - на 14,9% та 12,5%, відповідно. Ціни на послуги охорони здоров'я зросли на 2,5% через подорожання послуг лікарень на 4,5%. Ціни у сфері транспорту також підвищились (на 4,5%) через підвищення цін на паливо та мастила [8]);

3. Високі тарифи (ціни на житло, воду, електроенергію та на інші види палива для побутових цілей зросли на 0,8% [8]);

4. Поширена корупція (у політиці, в юриспруденції, у сфері вищої освіти, в бізнесі, в системі соціального забезпечення, в охороні здоров'я, в силових структурах тощо. Зокрема, У 2017 році в Індексі сприйняття корупції міжнародної організації Transparency International Україна зайняла 130-те місце зі 180 країн , а Польща – 30 місце. Це дуже важливий показник , який впливає на економічне становище країни [6];

5. Нестача робочих місць. Так, рівень безробіття серед економічно активного населення України у IV кварталі 2017 р. становив 9,9 %, а у Польщі – 4,6%, що у 2 рази більше, ніж показник України [7];

6. Низький економічний розвиток (ВВП України у 2016 році – $93,27 млрд., а ВВП Польщі – $471,364 млрд.) [7], що, відповідно позначилося і на показниках ВВП на душу населення;

7. Високий рівень інфляції (у 2016 р. в Україні він становив 13,9%, а у Польщі – -0,6% %) [7]. Зокрема, в Україні останній рік зросли ціни на продукти харчування та безалкогольні напої, а саме на м'ясо, рибу, кисломолочні продукти, макаронні вироби, сири, яйця, масло, олію соняшникову. Найбільше підвищились ціни на фрукти та овочі - на 14,9% та на 12,5%. Ціни у сфері охорони здоров'я зросли на 2,5% через подорожання послуг лікарень на 4,5%. Ціни у сфері транспорту також значно підвищились (на 4,5%) через подорожчання палива та мастил);

8. Політична ситуація (воєнні дії на сході України, які в цілому є тотальною катастрофою для держави в усіх аспектах) [2];

9. Проблема «тіньової економіки» (як відомо, мінімум чверть української економіки знаходиться в тіні). Польща приваблює українців порівняно «високою» заробітною платою, вищим рівнем життя в цілому, географічною близькістю та мінімальним мовним бар'єром.

53% опитаних відповіли, що одним з найважливіших факторів міграції до Польщі є географічна близькість, вища заробітна плата привернула увагу 44% мігрантів, 34% українців обрали серед факторів саме низький мовний бар'єр, 30% - мають близьких та родичів у Польщі, 21% - знайшли більшу кількість вигідних вакансій у Польщі, ніж в Україні; переваги в економічному, соціально-політичному та культурному аспекті привабили 7% мігруючих та 3% переїздили до Польщі через навчання. Саме бажання молоді отримати європейську освіту закликало їх мігрувати. На сьогодні у польських ВУЗах навчаються близько 40 000 студентів.

Отже, цілком очевидно, що більшість українців мігрують до Польщі з багатьох причин, переважно економічного характеру, а фактори притягування та виштовхування українських мігрантів лежать у площині радше соціо-економічних детермінантів. Вони залишають рідну Батьківщину у пошуках кращої долі, намагаються знайти прихисток, де вони будуть жити, а не виживати, де зможуть дозволити собі купляти більш якісні продукти, одяг, мати можливість подорожувати та отримувати гідну заробітну плату, вищу освіту, яка у майбутньому дасть змогу стати кваліфікованим працівником. Маємо велику надію, що згодом наша держава буде мати більший ресурсний потенціал, позитивні зміни в економічній, політичній, освітньо-культурній та у інших сферах.

Список джерел:

1. Eurostat. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/

2. Fragile States Index. Comparative analysis. URL: http://fundforpeace.org/fsi/comparative-analysis/

3. Global Competitiveness Index URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf

4. Monthly minimum wages - bi-annual data / Eurostat. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en

5. Trading Economics. URL: https://tradingeconomics.com/

6. Transparency International. URL: https://www.transparency.org/country/UKR

7. World Bank. URL: https://data.worldbank.org/country/poland?view=chart

8. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 7 грудня 2017 року № 2246-VIII / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19

10. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily

11. Робота в Польщі: думки заробітчан / Соціологічна група «РЕЙТИНГ». URL: http://ratinggroup.ua/research/regions/rabota_v_polshe_mneniya_zarobitchan.html

УДК 339.9:331.556.4

Ксендзук В.В., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ У СФЕРІ ПИТАНЬ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

Політична, економічна та демографічна ситуація в Україні характеризуються рядом проблем, для вирішення яких необхідно залучення фінансових та трудових ресурсів. Якщо в країні не вистачає наявних фінансових ресурсів, то вона звертається за зовнішньої допомогою. Така підтримка оцінюється за різними показниками, з однієї сторони, як позитивна, а, з іншої, як така, що має негативний вплив на економічний розвиток країни. Адже в більшості випадків отримання фінансової підтримки відбувається у вигляді залучення кредитів, які в майбутньому повинні бути сплачені.

З 2014 року в Україні погіршилась демографічна ситуація, проблеми в якій викликані військовими діями на сході країни. Зокрема, за даними Міністерства соціальної політики України «станом на 2 травня 2018 року взято на облік 1 500 186 переселенців або 1 225 470 сімей з Донбасу і Криму» [5]. На початок 2017 року кількість внутрішньо переміщених осіб складала 1 млн 648 тис. 852 переселенців [1]. «Трохи більше половини (52%) переселенців – пенсіонери, чверть (27%) – працездатні особи і 15% – діти. Ще серед тих, хто був змушений залишити свою домівку, 49 500 людей з інвалідністю – це 3,5%» [7]. Це свідчить про зменшення даної категорії населення в загальному обсязі порівняно з ти періодом, коли почався конфлікт на Сході.

У зв'язку з цим співпраця з організаціями, які надають допомогу внутрішньо переміщеним особам, зросла та розширився перелік надавачів допомоги. Кожна з міжнародних організацій, яка функціонує в Україні, має визначені пріоритетні напрямки діяльності, в рамках яких здійснює підтримку внутрішньо переміщених осіб та біженців. Так, наприклад, питання сприяння вирішення проблем в сфері суспільного розвитку країни відображено в програмах і проектах, задекларованих ООН (Агентство ООН у справах біженців (UNHCR) − УВКБ ООН), Радою Європи, Європейським банком реконструкції та розвитку (Фонд Е5Р), Міжнародною організацією з міграції, Всесвітньої продовольчою програмою, Червоним Хрестом.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [3, с. 2], аналізуючи динаміку залучення міжнародної технічної допомоги, робить висновок, що у 2017 р. у порівнянні до 2016 р. рівень допомоги знизився на 321 млн. дол. США, хоча і досі лишається на досить високому рівні у відношенні до періоду до 2014 року.

УВКБ ООН продовжує підтримувати уряд та громадські організації, а також надає допомогу безпосередньо найбільш вразливим переміщеним особам [9, 10]. Основними напрямками діяльності Агентства в Україні є:

− технічна допомога уряду − Міністерство соціальної політики України та

Державна служба України з надзвичайних ситуацій отримують технічну допомогу відповідно для запровадження системи реєстрації та обліку внутрішньо переміщених осіб із Криму та сходу України (160 000 дол.) та для покращення ефективності роботи у питаннях, пов'язаних із внутрішньо переміщеними особами (58 000 дол.);

− підтримка громадянського суспільства (у вигляді фінансової допомоги зі створення мережі юридичних консультантів для покращення надання правової допомоги внутрішньо переміщеним особам, для посилення спроможності місцевих НУО) – за січень 2018 року 785 внутрішньо переміщених осіб та осіб під загрозою переміщення отримали правову допомогу від партнерів УВКБ ООН;

− непродовольчі товари та притулок − у січні 2018 р. УВКБ ООН надало зимову і непродовольчу допомогу та термінову допомогу з ремонтом житла більш ніж 6600 особам. За оцінками найбільше українців-шукачів притулку в Російській Федерації – 427 240 осіб станом на кінець січня 2018 року;

− програма фінансової допомоги для вразливих родин внутрішньо переміщених осіб на всі області України, до яких відбувається переселення − одноразова фінансова допомога була надана 4 087 внутрішньо переміщеним особам у Львівській, Київській, Дніпропетровській та Вінницькій областях на загальну суму 503 000 дол. Інші області країни поступово приєднуються до програми фінансової допомоги;

− гранти самозабезпечення для ВПО (малі бізнес-гранти та гранти на облаштування житла) − програма реалізована із залученням НУО «Крим SOS», виконавчого партнера УВКБ ООН. УВКБ ООН вже виплатило 74 500 дол. 40 отримувачам, в той час як загальна сума затверджених грантів складає 198 000 дол., які отримають 85 внутрішньо переміщених осіб з Криму та Донбасу.

Широкий спектр допомоги міжнародної організації в Україні забезпечує не лише функціонування державних структурних органів, але також спрямований безпосередньо на підтримку внутрішньо переміщених осіб, що сприяє підвищенню якості життя, надає можливості в зростанні зайнятості внутрішньо переміщених осіб, а також дозволяє адаптуватися в новому середовищі.

За підтримки Ради Європи в 2017 році було реалізовано 2 проекти на суму більше 5,3 млн. дол. США у сферах посилення захисту прав людини внутрішньо переміщених осіб [3, с. 17].

Допомога ЄБРР полягала в наданні фінансової підтримки в сфері провадження енергозберігаючих заходів міст та задоволення потреб внутрішньо переміщених осіб. За 2017 рік за сприяння організації було організовано 33 проекти на загальну суму 50 млн. євро [3, с. 13].

З 2014 року Міжнародна організація з міграції допомогла понад 223 тис. уразливих внутрішньо перемішених осіб та людей, що зазнали наслідків конфлікту, у 24 регіонах України [2]. Загальна сума фінансової допомоги, яку Міжнародна організація з міграції [8] запланувала на 2018 р. залучити для вирішення соціальних питань, пов'язаних зі складною ситуацією внутрішньо переміщених осіб, складає 37,798,603 дол. США.

З початку своєї діяльності в Україні з серпня 2014 року Всесвітня продовольча програма [11] надала продовольчу допомогу майже 1 мільйону осіб, що була спрямована на найбільш вразливих та незахищених людей у постраждалих від

конфліктів регіонах, з особливим акцентом на людей похилого віку, жінок з більш ніж двома дітьми, хронічно хворих людей, інвалідів та неповнолітніх без супроводу. Найвищий показник фінансової допомоги був в 2015 році. На сьогодні міжнародна організація дещо змінила свою стратегію, що спричинено з полегшенням ситуації на сході України. Підтримка була спрямована до 220 000 бенефіціарів, загальний бюджет складав 37,8 млн. дол. США. За винятком багатосторонніх та стратегічних фондів Комітету з розподілу ресурсів, Всесвітня продовольча програма отримала 7,7 млн. дол. США від донорів (Німеччина, Італія та США). Аналогічна тенденція до зменшення фінансування впливає на інші агентства ООН, внаслідок чого деякі програми скорочуються або закриваються.

Міжнародний Комітет Червоного Хреста в Україні [4] представляє дані, які підсумовують діяльність даної міжнародної організації в Україні, яка полягає в здійсненні підтримки у різних сферах: охорона здоров'я (передача ліків та медичних матеріалів, психологічна підтримка), відновлення житла та водопостачання (матеріали для підтримки інфраструктури, інструменти та будівельні матеріали, ремонт медичних закладів), економічна безпека (доставка продуктових наборів та предметів гігієни – близько 20 000 осіб, фінансова допомога фермам та домогосподарствам для ведення господарства), фінансова допомога для відновлення сімейних зв'язків, відвідування затриманих, мінної небезпеки, співпраці з Національним Товариством Червоного Хреста та турботи за загиблими.

Підтримка внутрішньо переміщених осіб є важливим елементом соціальної політики. Якщо аналізувати результати, які було досягнуто з початком загострення ситуації на сході України та різким виникненням значної частини населення, яка потребувала допомоги, то на сьогодні за даними Національної моніторингової системи в Україні, що діє на основі підходів Матриці відстеження переміщень Міжнародної організації з міграції [6], зросла частка зайнятих внутрішньо переміщених осіб з 35 % в 2016 році до 50 % в 2017 році та на кінець 2017 року збільшився середній місячний дохід на особу на 18 % в порівнянні з початком року. Однак, найбільш проблемними питаннями для домогосподарств внутрішньо переміщених осіб залишаються: оплата оренди, оплата комунальних послуг, умови проживання та відсутність можливості повернутись до місця свого постійного проживання.

Таким чином, можемо зробити висновок, що діяльність міжнародних організацій в Україні щодо фінансової, матеріальної та технічної підтримки внутрішньо переміщених осіб охоплює широке коло проблемних питань, що дозволяє підтримувати вразливу категорію населення, забезпечувати дотримання їх прав та запобігти кризі в демографічній ситуації в Україні.

Список джерел:

1. Годован Ю. Скільки сьогодні в Україні зареєстровано переселенців з Донбасу і Криму: Інформація по регіонах, 07.02.2017, URL: https://ua.112.ua/statji/skilky-sohodni-v-ukraini-zareiestrovano-pereselentsiv-z-donbasu-ta-krymu-informatsiia-po-rehionakh-369259.html

2. Міжнародна організація з міграції Допомога МОМ населенню, що постраждало від конфлікту в Україні, березень – квітень 2018, URL:

http://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom_ukraine_assistance_report_march-april_2018_ukr.pdf

3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні, 2018, URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=c60809df-8bf7-4375-ba67-b64efb4b5779

4. Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб Україні Міжнародне співробітництво, 2018, URL: http://mtot.gov.ua/category/napryamki-diyalnosti/mizhnarodne-spivrobitnytstvo/

5. Міністерство соціальної політики Обліковано 1 500 186 переселенців, URL: http://www.msp.gov.ua/news/15226.html

6. Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні Звіт національної системи моніторингу ситуації з внутрішньо переміщеними особами, грудень, 2017, URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/nms_round_8_december_2017_ukr_press.pdf

7. Український інтерес Валерія Вершиніна: кількість переселенців в Україні зменшується, URL: https://uain.press/comments/valeriya-vershynina-kilkist-pereselentsiv-v-ukrayini-zmenshuyetsya-787687

8. International Organization for Migration Crisis response plan IOM Ukraine 1 january – 31 december 2018, URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/crisis_response_plan_2018-final.pdf

9. The UN Refugee Agency Допомога внутрішньо переміщеним особам в Україні, URL: http://unhcr.org.ua/uk/kontakty/2-uncategorised/1330-dopomoga-vnutrishno-peremishchenim-osobam-v-ukrajini

10. The UN Refugee Agency Інформаційний бюлетень 01-31 січня 2018 року, Ситуація в Україні, URL: http://unhcr.org.ua/attachments/article/1299/2018%2001%20UNHCR%20UKRAINE%20Operational%20Update%20FINAL%20UA.pdf

11. World Food Programme in Ukraine Protecting and Restoring Sustainable Livelihoods in Conflict-Affected Eastern Ukraine Standard Project Report, 2017, URL: https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000069980/download/?_ga=2.86274139.277771767.1525520616-1517931257.1525520616

УДК 339.9:331.556.4

Литвин О. Є., к.е.н., доц.,
Нікітчук С. М.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Активізація у світі інтеграційних процесів є важливим чинником формування міжнародного ринку праці, що є системою відносин, які виникають між державами щодо узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, екологічними, етнічними та релігійними чинниками. Істотне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів актуалізують дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове ринок праці.

До початку 90-тих років основний ресурс на ринку праці України становили співробітники бюджетної сфери або «бюджетники». Це люди, які ще кілька років тому отримували заробітну плату від держави в невеликому, але достатньому для життя розмірі і мали певний набір соціальних гарантій. У 90-ті роки ситуація різко змінилася, і більшість з них втратили почуття стабільності та позбулися джерел доходу.

У ті роки якраз почав зароджуватися комерційний прошарок ринку, і більшість пропозицій роботи були в тому, чи іншому вигляді пов'язані з торгівлею. Для багатьох торгівля і підприємництво стали виходом. Навіть в умовах обмеженого рівня доходів населення, ринок швидко розвивався, прагнучи заповнити багаторічний дефіцит споживчих товарів. Деякі з тих, хто став працювати в торгівлі, намагалися відкрити свій бізнес. У ті роки це не вимагало значних інвестицій. Головною проблемою 90-х стала непрозорість і підвищена криміналізація ринку. Це робило зону «бізнесу» ризикованою та некерованою.

Сьогодні обставини в Україні дуже щільно пов'язані зі світовою ситуацією і залежать від впливу європейського та світового економічного становища. Сприятлива ситуація для працівників в сегменті традиційної зайнятості не стабільна, тому що вона в першу чергу залежить від курсу гривні і світових цін на нафту. Ситуація, що склалася не довговічна, тому що не підтверджена реальним зростанням економіки. До того ж зростання заробітних плат у відриві від економіки заважає розвитку останньої через високу вартість праці. В країні зосереджено мало виробництв, ринок наповнений закордонними товарами. Бізнес в Україні вкрай політизований і схильний до непередбачуваних з економічної точки зору змін. Все це не сприяє економічній стабільності. Але ці факти присутні давно і під їх впливом не тільки Україна, а й країни СНД існують багато років.

Міжнародна міграція робочої сили має істотні і неоднозначні економічні та соціальні наслідки як для країни еміграції, з якої відбувається відтік робітників, так для приймаючої країни, де має місце приплив іммігрантів. Очевидно, що людина, яка вирішила шукати собі роботу в іншій країні, йде на значний ризик і повинна бути готова до суттєвих недоліків як матеріального (витрати на переїзд, пристосування на новому місці проживання, тощо), так і психологічного плану (відрив від звичного укладу життя, друзів і родичів, необхідність пристосовуватися до традицій і звичаїв в чужій країні, тощо). Якщо людина йде на ці витрати, значить, вона розраховує на значний виграш. Цей виграш також може носити різний характер, оскільки імміграція може породжуватися не тільки економічними причинами. Часто іммігрант прагне до придбання політичної або ідеологічної свободи. Однак політичні, ідеологічні або психологічні чинники, незважаючи на всі їхні значення в житті людей, практично не піддаються кількісній оцінці. Тому будемо виходити з того, що основним фактором, що породжує переміщення робочих між країнами, є різниця в рівні реальної заробітної плати [1].

Практика показує, що міграційні процеси відбуваються і між країнами, що є на однаковому рівні економічного розвитку. Така міграція зумовлюється переважно неекономічними причинами, до яких можна віднести порушення прав людини, політичні переслідування, релігійні, екологічні та причини особистого характеру [2].

Головного особливістю сучасної міграції є постійне зростання її масштабів. У світі значно зросла кількість країн, з яких виїжджають і в які прибувають мігранти. За даними міжнародної статистики не менше 125 млн. громадян живуть сьогодні за межами своїх країн, у тому числі понад 20 млн. українців.

Але значними в Україні є втрати ринку праці від експорту «інтелектуальної» частини робочої сили. Ці втрати чинять вплив на трансформацію ринку праці та проявляються як:

1. Втрати кваліфікованих спеціалістів, що мають першорядне значення для країни (науковці, інженери, програмісти, медики);
2. Безповоротні втрати значних коштів, вкладених в освіту та втрата кадрів, а також результатів їхньої майбутньої творчої діяльності;
3. Скорочення можливостей розвитку сучасних видів виробництва;
4. Унеможливлення розвитку національної науки [3].

Процес глобалізації відрізняється зростанням міграційних потоків трудових ресурсів, а особливого значення набуває переміщення висококваліфікованих спеціалістів та вчених. Україна з малою відкритою економікою є активним представником та учасником цього процесу і на міжнародному ринку праці розглядається як постачальник висококваліфікованих кадрів для багатьох країн світу.

Використання державою міжнародного досвіду у цій сфері можливо, зокрема, шляхом укладення двосторонніх угод з країнами – реципієнтами, що гарантують соціальні і юридичні права українських трудових мігрантів. Крім того, необхідним кроком є вдосконалення українського міграційного законодавства, яке регулює питання зовнішньої трудової міграції.

До позитивних наслідків трудової міграції можна віднести:

1. Пом'якшення умов безробіття;

2. Поява для країни-експортера робочої сили додаткового джерела валютного доходу у формі надходжень від емігрантів, таких як:

2.1. перекази емігрантів із-за кордону (у багатьох країнах, що розвиваються масштаби приватних переказів становлять 25–50 % доходів від товарного експорту,

2.2. податки на фірми-посередники з працевлаштування за кордоном;

2.3. особисте інвестування іммігрантів (привезення на батьківщину засобів виробництва і предметів тривалого користування, купівля землі, нерухомості, цінних паперів);

2.4. капітали від країн-імпортерів робочої сили, що йдуть часто на відтворення трудових ресурсів, в соціальну сферу;

2.5. скорочення витрат на навчання, охорону здоров'я та інших витрат соціального характеру, які покриваються для емігрантів іншими країнами;

3. Придбання ними знань і досвіду в іншій країні; Можливе вкладення людьми, які повернулися назад зароблених ними коштів в сферу малого бізнесу, що сприяє створенню додаткових робочих місць.

В країнах, що приймають, іммігранти сприяють нормальній роботі деяких трудомістких галузей, які користуються маленьким попитом з боку населення. Зараз в деяких країнах частка іноземних робітників, зайнятих в певній галузі, настільки висока (понад 30%), що вони вже просто не можуть відмовитися від їхніх послуг і потрібна все більша кількість іммігрантів для нормального безперебійного функціонування [4].

Міграція, безсумнівно, вигідна обом сторонам, але вона ж відкриває ряд соціально-економічних проблем. До них відноситься «витік умів», витрата зароблених коштів на території іншої держави. Також існує проблема, при якій працівник за кордоном працює не за своєю спеціальністю, отриманою на батьківщині, а виконує некваліфіковану роботу, так як не може в повній мірі реалізувати свої можливості в чужій країні в силу об'єктивних причин.

Отримують свого роду вигоду країни, до яких приїжджають ці працівники: з'являється дешева робоча сила, так як багато приїжджих через скрутне матеріальне становище влаштовуються на роботу, яка вважається низькооплачуваною для розвинених країн. Інших можливостей у них просто немає, і вони змушені працювати у важких умовах за невеликі гроші. Робочий тиждень у таких людей часто довше, а заробітна плата – нижче. Особливо гостро в деяких країнах стоїть проблема нелегальної міграції.

Однак імміграція має не тільки економічні, а й соціальні наслідки, а вони, по більшій своїй частині, негативні для приймаючої сторони. Зазвичай в містах утворюються квартали й цілі райони компактного проживання іноземних робітників. Внаслідок невисокого рівня доходів, нестабільності соціального статусу, багатонаціонального характеру цієї групи населення, такі райони часто стають зонами міжнаціональних конфліктів, високої злочинності тощо. До того ж приплив іноземних робітників рідко викликає позитивні емоції у місцевого населення в приймаючій країні як це відбувається зараз в деяких країнах Європи [5].

Міжнародні потоки робочої сили в даний час регулюються і обмежуються як на національному рівні, так і на рівні міждержавних відносин. У кожній країні виробляється національна міграційна політика. Це комплекс законодавчих,

організаційних та інших заходів, спрямованих на регулювання в'їзду в країну і виїзду з неї, надання та позбавлення громадянства чи іншого статусу проживання в країні, використання в ній іноземної робочої сили, створення системи соціального захисту працівників-мігрантів в період їх роботи за кордоном, регламентування потоків біженців та їх соціальний захист. При цьому спостерігаються дві тенденції: одна – до відкритої економіки і, відповідно, до вільного переміщення трудових ресурсів і населення (наприклад, країни Євросоюзу); інша – до протекціонізму і обмеженням в області міжнародної міграції. Причому, в силу відомих причин, друга тенденція сьогодні переважає.

Метою державного регулювання трудової міграції є досягнення бажаного для приймаючої країни масштабу імміграції, а також відбір потрібних працівників. У зв'язку з суперечливістю наслідків міграції державне регулювання цього процесу може бути направлено як на залучення іммігрантів і стимулювання міграції, так і на скорочення потоків міграції.

Країни-реципієнти (приймаючі) застосовують такі види обмежень на в'їзд трудових іммігрантів:

1. Професійна кваліфікація (наявність диплома, певний стаж роботи за фахом). Мінімальною вимогою до освіти вважається закінчення повного курсу середньої школи або професійно-технічного училища, що підтверджується відповідним дипломом. У більшості випадків диплом необхідно підтвердити або оцінити в приймаючій країні. Стаж роботи за фахом в деяких країнах повинен бути від 2 до 5 років;
2. Віковий ценз (зазвичай 20-40 років);
3. Стан здоров'я (заборона на в'їзд наркоманів, хворих на СНІД);
4. Соціальні та політичні обмеження (не допускається імміграція осіб, раніше засуджених за кримінальні злочини);
5. Квотування (законодавче встановлення максимальної частки іноземної робочої сили в рамках економіки в цілому, окремих галузей і підприємств, при цьому країни встановлюють квоти на в'їзд іноземців з певних країн – Азії, Африки).

Економічне регулювання трудової міграції включає:

1. сплату іммігрантом мита за працевлаштування;
2. першочерговий прийом іммігрантів, які здійснюють інвестиції в економіку країни-реципієнта;
3. податок на підприємців, які використовують працю іммігрантів;
4. обмеження часу перебування іноземних робітників в даній країні.

В даний час міграційні потоки регулюються як двосторонніми міжурядовими угодами, так і багатосторонніми. Діють Шенгенський договір (Німеччина, Франція, країни Бенілюксу, Італія), Угода про створення загального північноєвропейського ринку праці (Данія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція).

Міжнародна міграція позитивно може позначатися на країні-експортері: активізується процес руху грошових потоків, що позначається на рівномірному розподілі вигоди від імміграційних процесів між двома країнами. Не варто забувати, що в залежності від ситуації на ринку праці та інтенсивності міграційного процесу співвідношення вигоди може істотно змінюватися. Крім того, масштаби цього явища позначаються на податкових виплатах, а також на державних витратах, особливо

якщо мова йде про підтримку некваліфікованої робочої сили, яка потребує підтримки. Висновок напрошується сам собою – необхідно шукати методи регулювання процесу трудової міграції, що дозволить досягти рівномірного розподілу робочої сили в різних регіонах планети.

Список джерел:

1. Онікієнко В. В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення/Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. – Київ: 2013. – 454 с.

2. Біліченко С. П. Україна в умовах глобалізації та транскордонного співробітництва/Київський університет імені Бориса Грінченка. – Київ: 2017. – 218 с.

3. Біліченко С. П., Жовнір С. М. Перспективи європейської інтеграції України в контексті розвитку імміграційного законодавства Євросоюзу / Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 265: В 7 т. – Т.3. – Дніпропетровськ: ДНУ С.682-694.

4. Лавриненко Л. М. Інтелектуальний капітал як фактор глобалізацій / Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції, 26 травня 2017 р. Том II. – Харків : ХНАДУ, 2017. – С. 158–159. – [Електронний ресурс].Режим доступу: http://fmab.khadi.kharkov.ua/kafedri/mizhnarodnoji–ekonomiki/naukovi– konferenciji.html

5. Лавриненко Л. М. Інтелектуальний капітал як фактор економічного розвитку / Інформаційне суспільство: наука, технології, ринки : зб. матеріалів міждисциплінар. наук.-практ. конф., Київ, 17 березня 2017 р. / [уклад. Л.І. Юдіна]. – К., 2017. – Режим доступу :http://futurolog.com.ua/publish/4/Zbirnyk.pdf#page=32.

УДК 339.9:331.556.4

Литвин О. Є., к.е.н., доц.,
Подвальна О.О.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ

Актуальність теми. Ще до 1991 року Україна досить обмежено брала участь в процесах міжнародної трудової міграції. Та все змінилось разом зі здобуттям незалежності. Так як на сьогодні Україну визначають як малу відкриту економіку, не дивно, що міграція так чи інакше проникла у життя країни та її громадян. Тому дослідження даного аспекту завжди було, є і буде актуальним. В той же час варто відмітити, що характер міграційних процесів та їхня направленість так чи інакше зазнають трансформацій, особливо в сучасний період економіко-політичної

нестабільності в країні. Тож дане питання як безпосередній індикатор мінливості явища міжнародної трудової міграції також варто розглянути.

Мета дослідження: комплексно дослідити стан міграції робочої сили в Україні та причинно-наслідковий аспект щодо переорієнтації міграційних потоків на нові напрями.

Виклад основного матеріалу. Загалом, міжнародна трудова міграція є різновидом міжнародної міграції і становить собою добровільні переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу з метою пошуку роботи і реалізації власних інтересів [1, с.199]. Проте якщо спроектувати дане визначення на трудову міграцію по-українськи, пошук роботи та самореалізація будуть лише окремими елементами всього спектру причин, які штовхають наших співвітчизників до виїзду закордон. Окрім традиційного прагнення до кращих зарплат, рівня життя, соціального забезпечення та можливостей кар'єрного зростання, глобалізація, економіко-політична нестабільність, вивільнення надлишкової кількості робочої сили на внутрішньому ринку внаслідок структурних перебудов – все це впливає на те, щоб українці, так чи інакше, мігрували, втягнуті у світовий коло обіг трудових ресурсів.

Крім цього, варто сказати і про не розробленість відповідного законодавства. Так, окремий Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» офіційно почав діяти лише з січня 2016 року в рамках підготовки до асоціації з ЄС, а це свідчить про непріоритетність міграційного питання. І хоча відповідна статистика саме по трудовій міграції наразі не публікується на сайті Державної служби статистики, даним питанням займається Міжнародна організація з міграції (МОМ) в Україні шляхом генерування комплексних звітів, останній з яких датований ще 2015 роком. Також тією ж МОМ було проведене коротке дослідження трудової міграції станом на 2017 рік, тож на основі всіх наявних публікацій стосовно трудової міграції і буде проведений аналіз відповідного явища в Україні.

Згідно з даними дослідження, проведеного в рамках проекту МОМ у 2015 рр., то загалом за кордоном для здійснення трудової діяльності перебувало близько 700 тис. громадян України (рис. 1) [2, с. 13]:

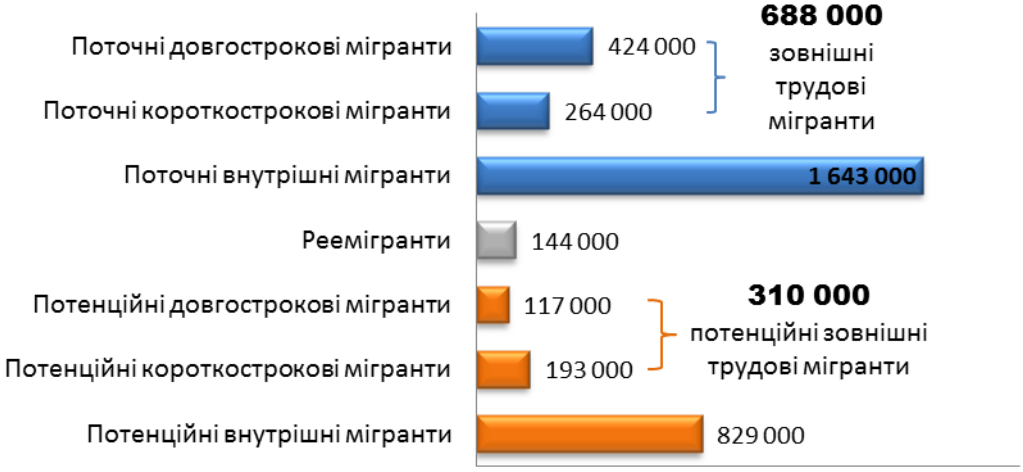


Рис. 1. Оцінка кількості українських трудових мігрантів, 2015 р., [2]

Варто звернути увагу на те, що хоч відповідна кількість внутрішніх мігрантів і була майже вполовину більшою, проте за рахунок значної кількості потенційних виїжджаючих та низьких темпів реміграції зовнішня міграція так чи інакше тяжіла до активізації, що і продемонстрували дані за 6 місяців 2017 року. Майже за два роки кількість трудових мігрантів оціночно зросла аж до 915 тис. осіб. Тобто, за півроку країна втратила майже 1 млн. працездатного населення лише через міграцію з вищеназваних причин. Плюс до того, приблизно 12% населення України вже знайшли або шукають роботу за кордоном, тобто потенційно країна може втратити ще більше своїх працівників.

Що стосується бажаних сфер зайнятості, то тут за останні 8 років нічого суттєво не змінилось [3, с. 5].

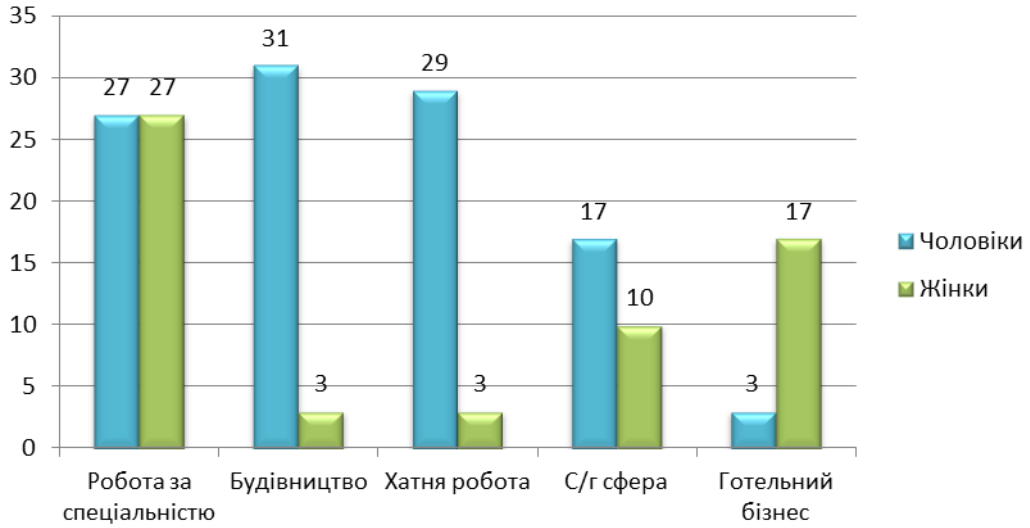


Рис. 2. Бажані сфери зайнятості українських трудових мігрантів (06.2017 р.), %, [3]

У топ-5 як завжди входить будівництво (17%), хатня робота (16%), робота у сільськогосподарській сфері (14%) та готельному бізнесі (10%). В той же час значною є кількість людей, які все ж таки хочуть працювати за власною спеціалізацією. А це означає, що потенційно окрім некваліфікованих робітників процес «витоку мізків» так чи інакше забирає майже 30% висококласних спеціалістів працювати на благо інших країн.

Що ж стосується статистики по самих країнах, де хочуть працювати одні й другі, то тут з 2010 року відбулися досить-таки кардинальні зміни. І причинами подібних трансформацій стали всім відомі події Революції гідності, які ознаменували погіршення відносин із Росією та переорієнтацію України на захід. Таким чином, якщо у 2011 р. частка потенційних трудових мігрантів до Російської Федерації становила 18% від усієї кількості, то вже у 2015 р. їх частка склала 12%, а в 2017 р. опустилася аж до 9%, і покращення результату в наявних умовах навряд чи є можливим.

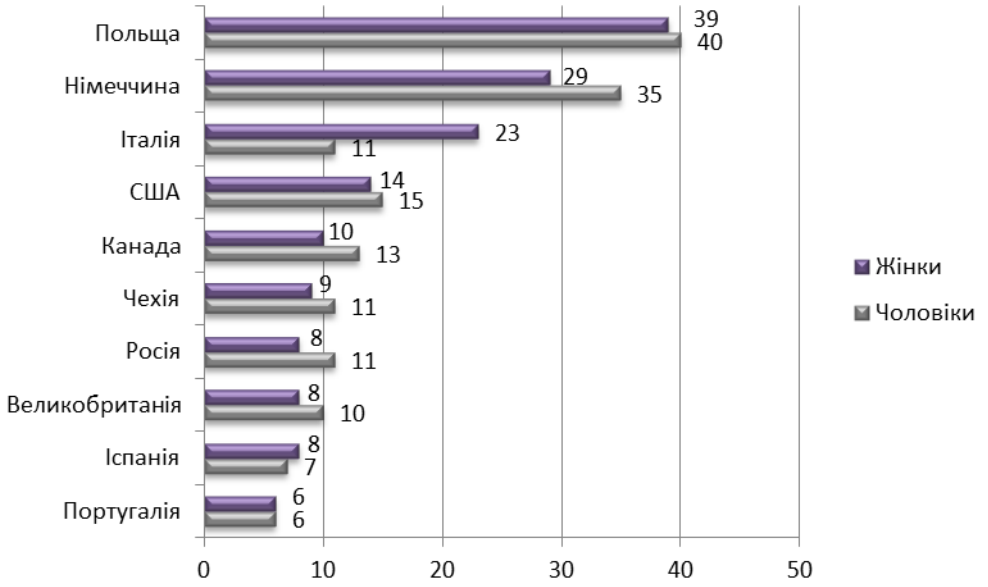


Рис. 3. Найбільш бажані країни для роботи за кордоном у 2017 р., %, [3]

В той же час стрімко почала зростати популярність Польщі – і не стільки за рахунок територіальної близькості, скільки через лояльність даної держави щодо працевлаштування трудових мігрантів. Наразі на кожному кроці можна знайти рекламну продукцію з пропозиціями оформити всі необхідні документи швидко і без зайвої метушні. Тому цілком очевидним і обґрунтованим є той факт, що з 14% потенційних мігрантів у 2010-2012 рр. даний показник підскочив до рівня в 40% у 2017 р. [3, с.6].

Переорієнтація на Європу шляхом підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом сприяла тому, що міграційна привабливість інших країн регіону також зросла. Логічно - адже відкриті кордони надзвичайно спростили українським працівникам шлях міграційного відступу. До того ж, ще до подій 2014-2015 рр. європейські країни користувались популярністю серед трудових мігрантів, тож не дивно, що внаслідок вищеназваних подій вона тільки зросла.

Окрім європейського напряму не варто забувати і про північноамериканський континент, адже до сьогодні він залишається уособленням великих зарплат і можливостей. Саме тому немало людей хочуть потрапити туди будь-яким способом – вигравши грін-карту або залишившись нелегально. Проте далекі відстані та стримувальна міграційна політика нинішнього президента США Д. Трампа також роблять свою справу, тому в країн-реципієнтів даного регіону навряд чи буде шанс покращити свої результати та змістити Польщу, Німеччину та Італію з верхівки.

Висновки. Низький рівень економічного розвитку, глобалізаційні процеси та постійна довготривала нестабільність – все це посприяло тому, що Україна стала беззаперечним донором працездатного населення різноспрямованих кваліфікацій. І кількість українських трудових мігрантів із року в рік незмінно зростає. Єдине, що перевело процес міграції з України на новий лад – переорієнтація у територіальному аспекті. Воєнно-політичний конфлікт з Росією та асоціація з ЄС стали приводом до того, що наразі переважна більшість потенційних виїжджаючих обирає західний напрям замість східного. І зважаючи на теперішній стан справ, навряд чи щось

зможе змінитись у перспективі декількох років. І хоча міграція до Росії так чи інакше не буде зведена до нуля, проте абсолютно очевидно, що маючи можливість потрапити у простір високого рівня життя і зарплат, українські працівники з меншою охотою будуть працювати на ненабагато кращу від рідної країну-сусідку.

Список джерел:

1. Міжнародна економіка: навчальний посібник / [В. Є. Сахаров, В. С. Будкін, С. А. Єрохін та ін.]. – К.: Національна академія управління, 2008. – 432 с.

2. Міграція в Україні: факти і цифри [Електронний ресурс] / О. А. Малиновська // Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. – 2015. – 32 с. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ ff_ukr_21_10_press.pdf

3. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми в Україні, 2017 [Електронний ресурс] / GfK Ukraine // Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. – 2017. – 12 с. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/migration _and_human_trafficking_in_ukraine_2017_ukr.pdf

УДК 339.9:331.556.4

Мельниченко О.А., д.держ.упр., проф.,
Харківський національний медичний університет

ПЕРЕДОВИЙ СВІТОВИЙ ДОСВІД У ЦАРИНІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У всі часи найбільш активна частина населення шукала кращої долі, тим самим долучаючись до процесу, який фахівці називають трудова міграція – "тимчасове переміщення працездатного населення в інші населенні пункти (у т.ч. за кордон) задля отримання вищих трудових доходів і самореалізації" [3, с. 24]. Не є виключенням і Україна, де серед наших співвітчизників зберігається значна кількість наявних (за експертними оцінками їх кількість коливається у межах від 5 до 7 млн осіб) і потенційних заробітчан ("43 % респондентів розглядають можливість пошуку роботи за кордоном" [2]). Значні масштаби трудової міграції та низка накопичених проблем у цій царині обумовлюють необхідність упорядкування цього процесу, задля чого цілком доречним убачається використання передового вітчизняного та іноземного досвіду реалізації державної міграційної політики. Означене, зрештою, й обумовлює актуальність даного дослідження.

Передусім слід відзначити, що більшість країн-реципієнтів реалізують відмінну державну міграційну політику, а тому їх можна розділити на такі групи: "*консервативні* (Австрія, Бельгія, Данія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція) – обмеження міграції низькокваліфікованих працівників,

вибіркове стимулювання імміграції висококваліфікованих спеціалістів, достатньо консервативні підходи до політики інтеграції мігрантів; *відносно ліберальні* (Великобританія, Ірландія) – заохочення імміграції висококваліфікованих працівників; *нестабільні* (Греція, Італія, Іспанія, Португалія) – управління імміграцією низько кваліфікованих працівників за рахунок системи квот, укладання угод з країнами походження мігрантів" [1, с. 12–13]. Кожна зі згаданих вище стратегій реалізації державної міграційної політики має свою специфіку, а також ті аспекти, що убачаються цікавими та можуть бути виокремлено для подальшої їх адаптації до умов сучасної України.

Узагальнення публікацій за даною проблематикою дозволяє стверджувати про таке:

1. Традиційно трудові мігранти (як і емігранти) віддають перевагу компактному розміщенню на певній території, що дозволяє (принаймні, на першому етапі перебування в іншій країні) полегшити працевлаштування, а також вирішення проблем мовного та культурного (релігійного) штибу. Проте за умови істотної концентрації трудових мігрантів значна частина представників титульної нації втрачає роботу, а на цій території (як це було, зокрема, у передмісті Парижу) істотно погіршується криміногенна ситуація. Ураховуючи означене, наші співвітчизники мають зміцнювати позиції української діаспори, докладаючи усіх можливих (а подекуди, й неможливих) зусиль для захисту інтересів її представників. Саме тому "для захисту своїх трудових мігрантів за кордоном, надання їм необхідної матеріальної, фінансової та консультаційної допомоги, у деяких країнах створено спеціальні інвестиційні фонди добробуту мігрантів, в які можуть робити внески мігранти, роботодавці, рекрутингові компанії, органи державної влади та інші бажаючі (Бангладеш, Індія, Індонезія, Філіппіни та інші країни Південно-Східної Азії)" [5, с. 44–45].

2. Заслуговує на увагу практика селективного відбору іноземної робочої сили (Австралія, Канада, Нова Зеландія, США, країни ЄС). Одним із пріоритетів державної міграційної політики є залучення висококваліфікованих фахівців, що дозволяє вирішити не стільки демографічну проблему, скільки забезпечити сталі темпи економічного розвитку країни-реципієнта. Задля цього ці країни здійснюють такі заходи: "уникнення бюрократичної тяганини при отриманні дозволу на в'їзд, роботу й мешкання на території цих країн; надання інформаційної допомоги новоприбулим іммігрантам, проведення мовної та іншої підготовки" [4]. Зрозуміло, що за відсутності у більшості роботодавців економічних можливостей для виплати гідної оплати праці украй проблематично стримати існуючий "відтік мізків", а тому варті уваги такі заходи: запровадження сучасних навчальних програм і відновлення інституту наставництва при підготовці нових фахівців; стимулювання роботодавців створювати належні умови праці, а також висококваліфікованих фахівців (які, до того ж, набули професійного досвіду світового рівня) до співпраці з вітчизняними підприємствами. Окремо слід відзначити, що принцип селективності дедалі активніше використовується розвиненими країнами світу, чиї провідні ВНЗ щороку запрошують на навчання (у т.ч. на безоплатній основі) найбільш обдарованої молоді з різних країн світу.

3. Для більшості країн світу притаманна активізація боротьби з нелегальною міграцією, яка зводиться до легалізації такої діяльності або ж депортації порушників чинного законодавства. При цьому слід відзначити таке: чимало наших співвітчизників стають заручниками (жертвами) недобросовісних посередників, які надають некоректну інформацію про фактичні умови праці та не забезпечують належне супроводження офіційного працевлаштування своїх клієнтів; зберігається значна частка роботодавців в країні-реципієнті, котрі зацікавлені саме в неофіційному працевлаштуванні трудових мігрантів, оскільки це дозволяє їм знизити витрати на оплату праці, а почасти сприяти депортації нелегалів, й таким чином їм узагалі майже нічого не платити.

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі **висновки**. В розвинених країнах світу накопичено значний позитивний досвід реалізації державної міграційної політики. Проте, сліпе використання зарубіжного досвіду може не забезпечити очікуваний позитивний ефект, оскільки різні країни мають відмінну соціальну, економічну та демографічну ситуацію. Тому перш ніж використовувати надбання світової науки та практики, необхідно їх адаптувати до реалій України. "Переосмислення державної міграційної політики має супроводжуватися подальшими організаційними реформами у чіткій відповідності до актуальних завдань загальнодержавної політики та поточної міграційної стратегії" [6, с. 190], а також урахуванням "розбіжностей в пріоритетах країн-донорів, реципієнтів і транзиту мігрантів" [1, с. 10]. На окрему увагу заслуговують такі питання: захист інтересів трудових мігрантів за кордоном; стримування відтоку (а за можливості, повернення на батьківщину) висококваліфікованих фахів; легалізація трудової міграції. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці рекомендацій, спрямованих на підвищення результативності реалізації державної міграційної політики.

Список джерел:

1. Відякіна А. П. Трансформація міграційної політики країн Західної Європи в умовах розширення ЄС: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини". Київ, 2009. 21 с.

2. Майже половина молодих українців хоче працювати за кордоном. Тиждень.ua. URL: http://tyzhden.ua/News/65946.

3. Мельниченко О.А., Удовиченко Н.М. Трудова міграція: сутність і засоби реалізації державної політики. Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2017. № 1. С. 20–27.

4. Стратегічний план дій по регулюванню легальної міграції на 2006–2009 рр. План дій Україна – ЄС. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=84101&cat_id=80890

5. Толуб'як В. Фонди добробуту для мігрантів у зарубіжних країнах: досвід для України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2015. Вип. 1. С. 43–50.

6. Шевченко О. М. Удосконалення механізмів державного управління міграційними процесами: дис. ... к.держ.упр.: спец. 25.00.02 "Механізми державного управління". Донецьк, 2010. 232 с.

УДК 339.9:331.556.4

Назарова В.В., студентка Vкурсу
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Інститут банківських технологій та бізнесу

ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Актуальність проблеми. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України, як однієї з найбільших держав Європи, пов'язане з вирішенням таких важливих питань, як розбудова сучасної соціально-орієнтованої економіки, відродження вітчизняного виробництва, відновлення соціальної захищеності населення. У практичному вирішенні цих найгостріших проблем одне із центральних місць займає ринок праці, що, як невід'ємна складова ринкової економіки, забезпечує розподіл і перерозподіл суспільної праці по галузях господарства, видах та формах діяльності, в територіальному просторі, за критерієм максимального ефективного використання трудового потенціалу домашнього господарства, підприємства, регіону, держави та згідно зі структурою суспільних потреб і форм власності.

Метою дослідження є визначення та розгляд актуальних проблем ринку праці України та особливостей його сучасного розвитку.

Результати наукової розвідки. Сфера зайнятості сьогодні перебуває під впливом економічної рецесії в країні, глобальних і геополітичних викликів. Сучасні виклики ринку праці посилюються зростанням інфляції, руйнацією виробничої кооперації, обмеженням ринків збуту, зупинкою підприємств та очікуванням масових вивільнень працівників. Зменшується чисельність зайнятих та середньооблікова кількість штатних працівників, збільшуються обсяги вимушеної неповної зайнятості. В Україні в умовах сучасного розвитку економіки загострюється проблема збалансованості попиту і пропозиції висококваліфікованої робочої сили на ринку праці. Скорочується попит на робочу силу та зростає навантаження на одне робоче місце [1].

Так, за інформацією Державної служби статистики України, рівень економічної активності населення знизився з 65% у 2013 році до 61,8% на кінець 2015 року. У тому числі серед осіб працездатного віку цей показник знизився з 73,1% до 71,0%. Кількість вакансій, про які роботодавці проінформували центри зайнятості, станом на 1 січня 2016 року складала 25,9 тис. та, у порівнянні з даними на 1 січня 2014 року, скоротилася на 16,6%. Станом на початок січня 2016 року на одне робоче місце претендувало 63 безробітних.

Загрозливих масштабів в Україні набула тіньова зайнятість. За офіційною статистикою, чисельність зайнятого населення у 2015 році становила лише 16,2 млн. осіб, кількість безробітних – 1,7 млн. осіб. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки становила 4,3 млн. осіб або 26,2 % від загальної кількості зайнятого населення віком 15-70 років. Більше половини неформально зайнятих спостерігається серед сільського населення, де неформальний сектор є переважаючим місцем праці для кожної другої особи з числа зайнятих. Поширення

неформальної зайнятості має негативні наслідки для держави та суспільства в цілому, зокрема, недоотримання надходжень до бюджету та соціальних фондів.

Кількість осіб, які у 2016 році заявили про потребу в працевлаштуванні становить 129,1 тис. осіб. З них звернулись за працевлаштуванням безпосередньо до центрів зайнятості – 57,7 тис. осіб, з яких працевлаштовано 16,9 тис. осіб, пройшли профнавчання – 4,3 тис. осіб та взяли участь у громадських роботах – 6,2 тис. осіб.

Економічна криза в 2013-2016 роках, анексія Криму та військові дії на сході країни, відсутність ефективного соціального діалогу та цілеспрямованої державної політики зайнятості призвели до загострення негативних явищ в соціально-економічній сфері.

За цей період український ринок праці втратив значну кількість працюючих понад 2 млн. осіб. Локальні підприємства та регіональні офіси компаній на території бойових дій зазнали серйозної руйнації або знищення, що призвело до скорочення персоналу або навіть закриття підприємств. Однак, зниження чисельності зайнятих відбулось не лише в зоні бойових дій, а й по всій території країни.

Рівень безробіття, за методологією МОП, становить 9,1%, а серед осіб працездатного віку – 9,5% економічно активного населення. Серед молоді у віці до 25 років рівень безробіття залишається більш як удвічі вищим, ніж в середньому по країні – 22,4% економічно активного населення. Слід зазначити, що протягом 2014-2015 років у бюджетній сфері тричі відбувалося масове вивільнення працівників на 20, 10 та 3%.

Має місце дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили: сьогодні на ринку праці найбільш запитуваними є працівники робітничих професій – газозварники, водії, електрики, монтажники, слюсарі, підсобні робітники, в той час як серед безробітних значну частку складають фахівці з вищою освітою, зокрема економісти, юристи, фінансисти.

Треба згадати, що перебування значної частини населення у стані безробіття протягом тривалого часу не тільки знижує шанси безробітних осіб на працевлаштування, але й погіршує якість трудового потенціалу країни, призводить до посилення соціальної напруженості в суспільстві. В Україні середня тривалість пошуку роботи сьогодні становить 7 місяців [2].

Відповідно до чинного законодавства, саме державна служба зайнятості забезпечує реалізацію конституційного права безробітних громадян на їх соціальний захист від безробіття.

Серед дієвих інструментів сприяння зайнятості – формування єдиної актуальної бази вакансій в межах України; стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць та працевлаштування на них безробітних громадян, недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці, шляхом виплати компенсації роботодавцю в розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за відповідну особу; можливість тимчасового працевлаштування як для безробітних, так і для тих, хто працює й прагне отримати додатковий заробіток, завдяки організації громадських та інших робіт тимчасового характеру [3].

Серед гострих проблем, які сьогодні перешкоджають природному формуванню та відтворенню людського потенціалу України, слід виділити наступні:

- демографічна криза. Україна, яка в минулому традиційно відзначалась високим рівнем природного відтворення населення, перетворилась у країну з найнижчим природним приростом і в 1993 р. ввійшла у стадію депопуляції населення;
- складність ситуації посилюється ще й станом здоров'я нації, яке є важливим індикатором якості людського потенціалу та основною умовою його формування та відтворення;
- доволі хитке фінансове підґрунтя відтворення людського потенціалу. Вітчизняна економіка характеризується низьким рівнем оплати праці й інших грошових виплат. Більшість населення країни живе за межею бідності, а заробітна плата не забезпечує навіть простого відтворення робочої сили [4].

Для того, щоб покращити стан ринку праці в Україні необхідно провести такі заходи:

1. Збільшити кількість робочих місць у виробничій сфері, за допомогою збільшення інвестицій у виробництво.
2. Зменшити кількість державних замовлень на ті спеціальності, потреби в працівниках яких не спостерігається на ринку праці.
3. Зменшити кількість нелегальних працівників на ринку праці в Україні, за допомогою цього можна було б побачити реальну картину кількості населення, яке потребує роботи.
4. Законодавчо врегулювати питання, які стосуються нелегальних працівників та застосовувати певні міри покарання для роботодавців.
5. Заохочувати роботодавців до створення робочих місць та в різних умовах діяльності підприємства забезпечувати своїх працівників стабільністю, а з сторони держави надавати пільги для таких роботодавців.

Для того, щоб здійснити такі заходи потрібно знайти кошти за допомогою яких, можна було б фінансувати ці заходи. Для того, щоб залучити кошти потрібно врегулювати питання інвестиційної діяльності, тобто створити такі умови в державі, щоб було вигідно інвестувати у виробничу чи невиробничу сферу, за допомогою цього створювалися б нові робочі місця та розвивалася економіка держави. На фінансування таких заходів можна залучати кошти, які отримує держава від іноземних фондів та організацій, тому, що ефективне їх використання призвело б також до покращення ситуації в державі. За допомогою таких коштів розвивалися б підприємства виробничої сфери, які б приносили кошти до державного бюджету у вигляді податків, а з бюджету кошти б направлялися на інші цілі, які фінансує держава. Також потрібно ефективніше використовувати кошти з фонду соціального страхування на випадок безробіття [5].

Висновок. Вітчизняному ринку праці притаманні проблеми недостатнього обсягу створення нових робочих місць; низької професійної мобільності трудових ресурсів. Актуальними залишаються ризики зростання безробіття серед молоді, проблеми працевлаштування випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів.

Список джерел:

1. Волкова О. В. Ринок праці : [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://westudents.co m.ua/glavy/24 504-123-osoblivost-ta-etapi-formuvannya-rinku-prats-ukrani-v-umovah-neza l ejnost.html

2. Миколейчук Д. Г. Статистика по зайнятості та безробіття в Україні : [Електронний ресурс] / Д. Г. Миколейчук – 18.06.2016 – Режим доступу до ресурсу: http://zet.in.ua/statistika-2/statistika-po-zanyatosti-i-bezrabotice-v-ukraine-2015-2016/

3. ВСЕУКРАЇНСЬКА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ЩОМІСЯЧНА ГАЗЕТА: [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://migraciya.com.ua/news/TheStateEmploymentServiceofUkraine/ua-current-challenges-labor-market-activity-of-ukraine-and-the-state-employment-service/

4. Карпухно І. О., Колесник І. В. ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=523

5. Сапріянчук О. П. Проблеми ринку праці в Україні: [Електронний ресурс]. Режим доступу –http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=15862

УДК 339.9:331.556.4

Сергієнко Е.В.,
Литвин О.Є., к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ НА ТЛІ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ

Трудова міграція в останні роки стала одним з найбільших викликів для нашої країни. Втомившись від відсутності реформ і очікування кращих економічних умов в Україні, мільйони співгромадян намагаються поліпшити свій фінансовий стан і реалізувати кар'єрні очікування в інших країнах.

Наразі, Україна є одною з найбільших країн-донорів робочої сили, здебільшого, в Європі, де міграція трудових ресурсів стала об'єктивною реальністю сьогодення. Більшість українських соціально-економічних показників має колосальний відрив від європейських стандартів. Тому потоки трудових мігрантів сформувались через низький рівень життя, оплату праці, зростання безробіття та інших причин. Українці почали шукати кращі умови життя для себе та своїх сімей.

Економічний спад, девальвація національної валюти й різке зростання внутрішніх цін, які ми відчули у 2014 році, стали причиною помітного зниження рівня життя в Україні. Економічна та політична кризи, анексія Криму та розгортання військових дій на Донбасі сприяли пожвавленню міграційних процесів. У доларовому еквіваленті доходи більшості населення України зменшились в 2-3 рази. Ситуацію посилює, звісно ж, і зростаючий рівень безробіття. За даними Державної

служби статистики України та Міністерства соціальної політики, реальний рівень безробіття в Україні у 2017 році склав приблизно 9,5%, що є більшим показником за 2016 рік, наприклад, де рівень безробіття складав 9,3% [2, 3].

Точних даних кількості українців, що працюють за кордоном, немає. Проте за оцінками Державної служби зайнятості України, на даний момент за кордоном працює понад 5,5 мільйонів українців [1]. Однак брак достовірних даних про обсяги міграційних потоків з України не дозволяє робити однозначні висновки. Треба зауважити, що реальні масштаби трудової міграції набагато більші, ніж представлені службою зайнятості. Найбільш поширеним у світі джерелом достовірних даних є перепис населення. Однак в Україні його проводили ще у 2001 році, що є доволі тривалим терміном. Тому ми маємо лише приблизне уявлення про обсяги міграційних потоків з України, аналізуючи різні джерела: дані вибіркових обстежень або соціологічні опитування.

Наразі, деякі європейські країни активно заохочують приплив трудових мігрантів, в тому числі з України. Яскравим прикладом може бути Польща, яка має внутрішній дефіцит трудових ресурсів. Тому вони намагаються залучити якомога більше висококваліфікованих спеціалістів з інших країн. В результаті масовий відтік українців на роботу в сусідні країни сприяє зростанню економіки і добробуту даних країн, але при цьому погіршується економічна, демографічна та соціальна ситуація в нашій країні.

За даними соціологічної групи «Рейтинг», більш ніж 36% українців мігрували на роботу в Польщу, 25% – в Росію, 5% − в Чехію та Німеччину, а 3% працюють в Італії [5]. Проте на тлі останніх подій, багато українців покидають Росію, переїжджаючи до тієї ж Польщі або інших європейських країн. Список країн, де працюють українці, не збігається з переліком, де вони бажають працювати. Найчастіше українці висловлювали бажання працювати в Німеччині (37%). У Польщі хотіли б працювати 26% респондентів, у США – 22%, Канаді – 21%, Чехії – 16%, Італії – 15%, Британії – 14%, Франції та Швеції – по 12%, Ізраїлі – 11%, Іспанії – 9%, Нідерландах – 7%, та у Росії – 6%, посідаючи останнє місце.

Дедалі частіше українські мігранти обирають Європейський Союз. Кількість мігрантів, які виїжджали на заробітки у західному напрямку, за 2014-2016 роки зросла утричі, якщо судити за даними Eurostat про кількість уперше виданих українцям дозволів на працевлаштування у країнах ЄС [6]. У 2013 році дозвіл на перебування в країнах ЄС отримали 236 тисяч українців, у 2015 вже більше – 493 тис., а у 2016 – вже 589 тис.

Виїжджають за кордон у пошуках роботи люди без певного рівня кваліфікації (будівельники, водії, різноробочі тощо), які згодні на будь-яку роботу і низьку платню без усяких гарантій задля покращення рівня свого життя. Проте поряд з тим, покидають нашу країну й кваліфіковані робітники, що є згубним для економіки країни, її науково-технічного потенціалу, потенційний ВВП.

Переважна більшість мігрантів – це чоловіки (70%). Щодо вікового складу, то 35% мігрантів складають особи до 30 років. Ще кілька років тому чисельність молодих емігрантів була значно нижча, але зараз міграційні потоки лише тільки збільшуються.

Трудова міграція українців призводить до вкрай негативних наслідків, зменшуючи науково-технологічний розвиток країни та створюючи складу економічну ситуацію усередині країни. Проте міграційний процес не є тільки негативним явищем, маючи при цьому і деякі позитивні моменти. Значну частину зароблених коштів українці привозять чи переказують в Україну для своїх сімей, що поповнює державну казну та збільшує оборот коштів. Перекази від трудових мігрантів допомагають родичам мігрантів підтримувати проживання на стабільному рівні. Взагалі, за даними НБУ, у 2016 році обсяги грошових переказів від мігрантів становили 5,5 млрд. $ (5,8% ВВП), а за три квартали 2017 року — 5,2 млрд $, що значно перевищує обсяги прямих іноземних інвестицій [4].

Наразі існує велика загроза ще більшої активізації міграційних процесів, якщо уряд України вчасно не додасть зусиль для припинення зростання кількості мігрантів, та, навіть, стимулу для повернення співвітчизників на Батьківщину.

З огляду на все це, необхідно комплексно проводити облік міграційних процесів, залучаючи певний міграційний департамент, та, звісно ж, провести перепис населення, який не проводився вже близько 20 років.

Звісно ж, важливим питанням для зупинення зростання потоків міграції залишається стан зайнятості і безробіття. Доречним було б створення певних проектів для залучення висококваліфікованих спеціалістів, молоді для стимулювання працювати, не покидаючи Батьківщину. Необхідно створити такі економічні умови, які б заохочували роботодавців брати на роботу молодих працівників шляхом заохочення у вигляді дотацій, податкових пільг приватним підприємцям.

Таким чином, головною причиною міграційних процесів в Україні є тривала криза, невідповідний життєвий рівень, низька оплата праці. А більше розвинені країни мають можливість запропонувати більш кращі умови праці і високооплачувану роботу. Це і спонукає українців покидати свою країну для покрашення власного рівня життя. Поки ці проблеми не будуть вирішені, наша країна продовжить залишатися експортером трудових ресурсів. І хоч міграційний процес має свої певні позитивні сторони, проте недоліки, все ж таки, набагато перевищують. Тому Україні варто зробити все можливе, щоб призупинити зростання кількості трудових мігрантів, та, навіть, стимулювати повертатися на Батьківщину.

Список джерел:

1. Аналітична та статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба зайнятості України – Режим доступу до ресурсу: https://www.dcz.gov.ua/analitics/67

2. Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.msp.gov.ua/

4. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index

5. Соціологічна група «Рейтинг» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/

6. Eurostat [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/eurostat

УДК 339.9:331.556.4

Ступчук С.М., к.е.н., доц.,
Лабунець В.О.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В КРАЇНАХ СНД

В умовах розширення світогосподарських зв'язків міжнародна міграція відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку країн. З часом все більша частина держав приєднується до міграційних процесів та збільшуються масштаби міжнародної міграції. Для визначення сутності процесів міграції та їх регулювання потрібно визначити основні її рушійні сили та причини. Важливість дослідження міграційних процесів зумовлена стрімким зростанням їх обсягів, нарощуванням інтенсивності, поширення на всі країни світу, вагомим впливом на її економічний та соціальний розвиток. Особливе місце міграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед її динамізмом, швидким реагуванням на зміни у суспільстві та економіці.

Трудова міграція в країнах СНД являє собою масштабне і значуще соціально-економічне явище. За оцінками дослідників, у ній задіяне приблизно 8–11 млн. осіб, або 6–8% економічно активного населення країн регіону. Основною причиною трудової міграції є диференціація країн СНД за соціально-економічними показниками. На фоні зниження рівня життя, згортання виробництва та зростання безробіття деякі держави регіону (наприклад, Казахстан) відрізняються соціально-економічною стабільністю, ємним ринком праці та високим рівнем зарплати [2].

Ці фактори в поєднанні з географічною близькістю, безвізовим режимом, «прозорістю» перетину кордонів, спільністю культури й мови, наявністю родинних зв'язків і ділових відносин, конвертованістю дипломів про освіту формують потоки трудових мігрантів усередині СНД на користь Росії і Казахстану. Вищі показники рівня життя й зарплати формують досить великі потоки трудових мігрантів з країн СНД в економічно розвинені країни. Міграційну рухливість населення будь-якої країни визначає передусім демографічна структура (рисунок 1).

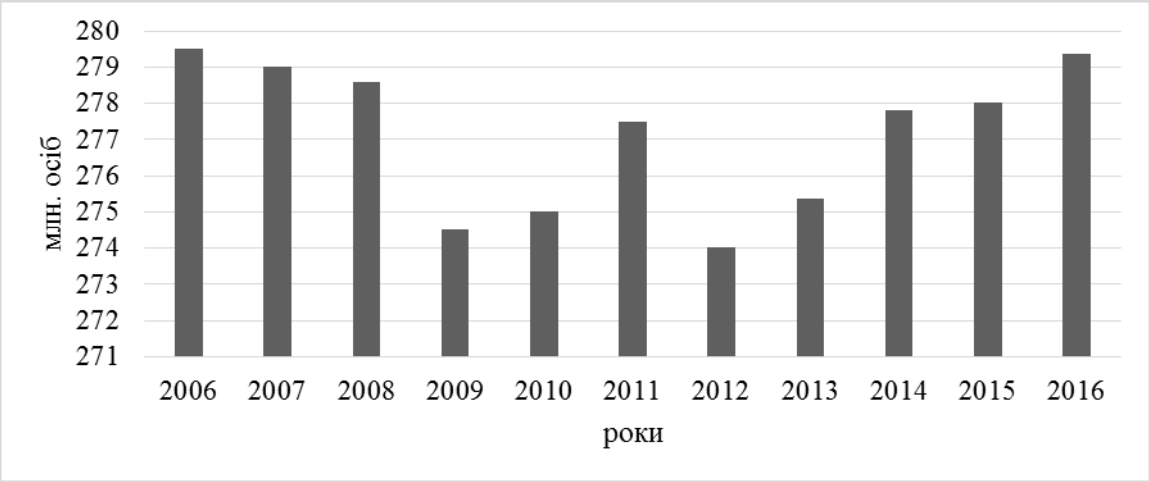


Рис. 1. Сукупна чисельність населення країн СНД у 2006–2016 роках [4]

Як видно з рисунку, сукупна чисельність населення 11 країн СНД на початок 2017 року оцінюється Міждержавним статистичним комітетом СНД (Статкомітетом СНД) майже в 278 мільйонів осіб – приблизно стільки ж налічувалося на момент утворення Співдружності на початок 1992 року, хоча тенденції зміни чисельності населення окремих держав СНД були різноспрямованими.

За період існування СНД населення шести держав співдружності скоротилося: Вірменії (на 9,7% 2016 року порівняно з початком 2006 роком), Білорусії (-7,1%), Казахстану (-2,8%), Молдавії (-19,0%), Росії (-4,4%), України (-11,4%), а в інших п'яти помітно зросло.

Незважаючи на ці різноспрямовані тенденції, найбільшими за чисельністю населення країнами СНД залишаються Росія (51,2% сукупного населення СНД проти 53,6% в 2006 році), Україна (16,5% проти 18,6%) і Узбекистан (10,1% проти 7,6%). Частка населення інших держав не досягала 6% [1]. У Казахстані тенденція спаду населення, що склалась у 1990-ті роки, була подолана на межі століть і з 2002 роком змінилася тенденцією зростання, поступово набирає силу (до 1,5% на рік).

Тенденція спаду населення Білорусії, Росії та України носить стійкий характер, хоча останніми роками її величина скорочувалася, а в Росії 2009–2016 роках зафіксований незначний приріст (майже нульовий). Спад населення Білорусії становив 0,1%, України – 0,4%.

Стійке зростання населення характерне для держав Середньої Азії та Азербайджану. Щорічний приріст населення Таджикистану перевищує 2%, в Узбекистані він становив у 2008–2016 роках 1,7%, в Азербайджані – 1,3%, у Киргизстані – 1%. Згідно з даними, наведеними в прес-релізі Статкомітету СНД [4] від 7 лютого 2006 р., тільки від 2001 до 2006 року населення Туркменії збільшилося майже в 1,3 раза. При цьому навіть офіційна туркменська статистика визнає, що народжуваність і смертність у країні останніми роками не зазнали істотних змін порівняно з 1990-ми рр.

Міграція населення здійснюється переважно між етнічно й географічно близькими країнами СНД – Росією, Україною, Білоруссю, Молдовою, а також між Казахстаном і Киргизстаном (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність іноземної робочої сили в країнах Співдружності на 2016 рік (осіб) [4]

Країна	Білорусь	Казахстан	Молдова	Росія	Україна
Усього	922	4089	828	1014013	12595
У тому числі прибулі з країн СНД	507	6427	130	537722	3994
Азербайджану	31	230	29	28319	170
Вірменії	27	10	11	39760	170
Білорусі	–	54	6	–	393
Грузії	16	25	5	4928	68
Казахстан	–	–	–	4983	61
Киргизстану	–	3999	2	32981	61
Молдови	12	175	–	50958	286
Росії	214	944	9	–	2034
Таджикистану	2	14	–	98736	11
Узбекистан	–	27	3	704	22
України	196	368	64	171282	–

Зміна критерію довготривалої міграції – зниження мінімального терміну перебування від 1 року до 9 місяців – привело до значного збільшення, насамперед, кількості прибулих і чистої міграції, величина якої в 2016 році (2,2%) перевищила значення коефіцієнта міграційного приросту протягом всього першого десятиліття XXI ст. Зміна правил обліку довгострокової міграції (що впливає на чисельність постійного населення), очевидно була певною мірою пов'язана з прагненням повніше врахувати реальні потоки міграції [4].

Найбільше іммігрантів в 2016 році, зареєстрованих за місцем проживання, Росія отримала з Киргизстану, звідки до неї в'їхали 26,7 тис. осіб. Це більше, ніж у 2015 році (20,9 тис. осіб) і попередні роки. Кількість осіб, які в'їхали до Росії з інших країн СНД і зареєстрованих за місцем проживання, помітно скоротилося (з Азербайджану, Вірменії та України – майже на 45%, з Узбекистану – на 41%). Кількість іммігрантів з Казахстану, зареєстрованих за місцем проживання в Росії, незважаючи на зниження, залишилося порівняно великим (24,4 тис. осіб), а кількість іммігрантів з інших країн СНД становило від 1,7 тис. осіб з Туркменістану до 15,3 тис. осіб з України. За новими правилами обліку, кількість іммігрантів виявилося помітно вищим – від 4,5 тис. осіб з Туркменістану до 64,5 тис. осіб з Узбекистану [4].

У період існування СНД тільки Білорусь і Росія щорічно мали позитивний баланс у міграційному обміні з іншими країнами СНД .Слід зазначити, що міграційний приріст за 2016 рік становив 9,9 тис. осіб і знизився порівняно з 2015 роком на 3,9%. До Білорусі в минулому році з країн СНД прибуло 14 710 осіб, а виїхало за межі республіки – 4 810 осіб (у 2015 році – відповідно 14 169 і 3 866 осіб) [4].

Основний міграційний обмін Білорусі, як і раніше, відбувається з державами СНД (88,8% – це мігранти з Росії, України і Казахстану). У потоці вибулих також переважають мігранти, які виїхали до країн СНД (76,2%). Більшість громадян виїжджає з Білорусі до Росії [4].

Майже весь міграційний обмін населенням у Білорусі відбувається з країнами ближнього зарубіжжя, тобто з республіками колишнього СРСР. Найвища інтенсивність міграції населення спостерігалася на початку 90-х років, коли після розпаду Радянського Союзу рухливість населення значно зросла. Багато людей, не знаючи чого очікувати від зміни політичного курсу, повертались у рідні місця, їхали ближче до родичів.

Україна, як Росія і Білорусь збільшує своє населення в міграційному обміні в основному з іншими країнами СНД.

В Казахстані, Таджикистані, Узбекистані, Азербайджані та Киргизстані збільшення чисельності населення зумовлено значним переважанням природного приросту населення (перевищенням кількості народжених над кількістю померлих) над міграційним зменшенням (перевищенням кількості вибулих з країни над кількістю прибулих у неї на постійне місце проживання) протягом тривалого періоду часу.

Чинником, впливу на трудову міграцію з України до Казахстану є бурхливий розвиток економіки цієї держави та другий після Росії рівень доходів у цій країні. Вважається, що в подальшому можливе збільшення трудової міграції до цієї країни, передусім кваліфікованих спеціалістів у гірничовидобувній, нафтовій і газовій сферах, які швидкими темпами розвиваються в Казахстані.

Незважаючи на те, що в інших країнах Співдружності як і раніше складається негативне сальдо міграції, слід зазначити, що останніми роками в них намітилася тенденція зниження міграційного спаду населення. За даними Національного статистичного комітету, у 2014–2015 роках міграційний приріст реєструється в Азербайджані [3].

У Молдові природний спад населення за 2006–2009 роки за своєю величиною (близько 42 тис. осіб) перевищив спад унаслідок міграційного обміну з іншими країнами (29 тис. осіб). Міграційне сальдо протягом всього періоду перебування країни у складі СНД є від’ємним, хоча намічається ситуація щодо поліпшення міграційних показників. Характерною особливістю молдавської міграції є високий рівень об'єднання людей у групи в місцях міграції [4].

Міжнародна міграція робочої сили є нині важливим й одним із найскладніших аспектів інтернаціоналізації господарського життя. З одного боку, міжнародна міграція робочої сили забезпечує перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країн, дає змогу освоювати нові райони, а з другого – веде до загострення економічних і соціальних суперечностей.

Задля регулювання міграційних процесів у багатьох розвинених країнах створено чітку систему іммміграційного захисту своїх кордонів, яка працює за принципом визначення корисності для держави зовнішніх міграційних потоків, і залучення до країни, при потребі, іноземних фахівців і робітників певного професійно-кваліфікаційного спрямування [4].

Слід забезпечити вдосконалення законодавства країн СНД з питань: свободи пересування, вибору місця проживання та перебування, дотримання прав і свобод людини і громадянина; дієвості процедур видворення незаконних мігрантів; використання іноземних працівників за умови пріоритетного права громадян даної країни на заняття вакантних робочих місць.

Повинні бути розроблені нові підходи до регулювання як зовнішньої, так і внутрішньої міграції в країнах-учасницях СНД, спрямовані на забезпечення збереження чисельності населення у важливих з геополітичного боку регіонах, стимулювання імміграції, підвищення територіальної мобільності робочої сили [3].

Кожна країна розробляє власні заходи щодо регулювання припливу й відпливу робочої сили залежно від внутрішньо-економічного становища певної країни. Характерною рисою регулювання міграційних процесів є те, що пріоритети в цій галузі віддаються національним державам.

Таким чином, на сьогодні важливими завданнями є: скорочення масштабів еміграції, перетворення безповоротної еміграції в поворотну, забезпечення гідних умов прийому іммігрантів і політичних біженців, усунення причин, що штовхають людей до нелегальної міграції.

Список джерел:

1. Інформаційний бюлетень «Демоскоп Weekly» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.demoscope.ru

2. Малиновська О.А. Зовнішня трудова міграція: можливі напрями державного регулювання / О.А. Малиновська // Вісн. НАДУ. – 2017. – № 4. – С. 333–345.

3. Малиновська О. А. Міграції в умовах глобальної фінансово-економічної кризи / О. А. Малиновська // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 123-133 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2010_2_19

4. Межгосударственный статистический комитет СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cisstat.com

УДК 339.9:331.556.4

Хімач К.Ю., студентка групи МЕ-2
Науковий керівник − **Ксендзук В.В.,** к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ, СОЦІАЛЬНУ, ДЕМОГРАФІЧНУ ТА КУЛЬТУРНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ

У сучасному світі реалізація права кожної людини змінювати країну проживання закріплена декларацією прав людини. Мотивацією покинути рідну країну можуть бути різні причини: бажання кращого життя, поліпшення умов проживання, пошук вищої заробітної плати, бажання отримати кращу, якісну освіту, зміна сімейного стану, потреба реалізувати свої професійні здібності тощо. В умовах воєнних дій на сході України істотно зросли міграційні потоки населення як всередині країни, так і за кордон. Також на міграційні тенденції вплинули процеси європейської інтеграції та, зокрема, отримання Україною безвізового режиму. Понад 60 % мігрантів, які виїжджають з України – люди працездатного віку, що свідчить

про переважання трудової міграції, трохи менша частка мігрантів виїжджає за кордон на навчання.

Серед причин такої міграції слід відмітити основні економічні чинники: низький рівень заробітної плати, низький рівень розвитку національної економіки, високий рівень безробіття, якість життя, умови праці. Внаслідок відсутності роботи або отримання низької заробітної плати частка населення України перебуває за межею бідності, також через економічну та політичну нестабільність люди не впевнені в своєму майбутньому, що і провокує бажання виїхати з країни. Також на міграцію впливають ряд соціальних чинників: низький рівень медицини, доступ до медицини, доступ до освіти, можливість реалізуватися професійно. Великий вплив має і конфлікт на Сході України. Крім того, за останні роки зросла кількість громадян, які навчаються за межами України. Близько 4,2% мігрантів виїжджають з метою возз'єднання сім'ї. Міграція населення впливає на суспільне життя і відіграє важливу роль у розвитку соціально-економічних відносин в країні, тому дослідження процесів міжнародної трудової міграції та її впливу на вже існуючі соціальні, економічні та демографічні проблеми є актуальною.

Метою дослідження є обґрунтування основних показників зовнішньої трудової міграції, що дозволить визначити вплив міграції робочої сили на економічно-соціальний розвиток України, а також обґрунтувати має це позитивний чи негативний вплив на економіку держави та соціальне життя населення.

У процесі лібералізації візових формальностей між Україною та ЄС та під впливом вище перерахованих чинників, зовнішня міграція України, зокрема трудова, продовжує зростати. За даними дослідження Міжнародної організації з міграції [7] за 2014-2015 рр. за кордон виїхало близько 700 тис. громадян, загалом офіційно працевлаштовано за кордоном близько 4,5 млн. трудових мігрантів з України. Переважна більшість людей, які виїжджають з країни – трудові мігранти, а саме близько 4,5 млн осіб, близько 200 тис. осіб навчаються за кордоном [7]. Згідно з даними опитувань МОМ [1] серед основних країн призначення трудових мігрантів перше місце займає Російська Федерація, слідом за нею Польща, Чеська Республіка, Італія та Білорусь. 11% українських мігрантів, які мігрували на короткостроковий період, зайняті за кордоном у сфері сільського господарства, 37% -будівництво, 7% зайняті на виробництві, 5% у сфері туризму та готельно-ресторанного бізнесу, близько 8% надають побутові послуги [1].

Трудова міграція так чи інакше впливає на всі сфери життя населення України. Міграція має як позитивні, так і негативні наслідки, зокрема в науковій літературі розглядають: економічні, демографічні, культурні та соціально-психологічні. Одним з важливих економічних наслідків міжнародної трудової міграції є отримання грошових надходжень від мігрантів членами родин, які залишилися в країні. За даними Національного банку [2] Україна отримує понад 5 млрд. дол. США щорічно, грошові надходження постійно зростають, тобто збільшуються валютні надходження у країну, що позитивно впливає на її економіку. За рахунок коштів, привезених з-за кордону збільшуються можливості приватних інвестицій та розвитку малого бізнесу в Україні. Більша частина цих коштів спрямовується на споживання, але після задоволення основних потреб родини, частина переказів спрямовується на заощадження та інвестування в перспективі, тобто забезпечення

майбутніх доходів, хоча це і на порядок менша сума, ніж та, яка витрачається на споживання. За даними опитування МОМ 36% коштів спрямовується на споживчі витрати, 25% -заощадження, 17% - інвестування в житло, 9% – купівля товарів тривалого зберігання, 7-8% - інвестування в бізнес. Причина досить низьких показників коштів які заощаджуються та інвестуються в недостатніх для серйозних інвестицій сумах заробітку та несприятливий інвестиційний клімат для малого бізнесу у країні. Але спрямовані на споживання кошти, які надходять від мігрантів також позитивно впливають на економіку завдяки мультиплікативному ефекту. «В Україні мультиплікативний ефект переказів можна спостерігати на прикладі будівельної галузі. Значні житлові інвестиції мігрантів обумовили швидке зростання введення житла в експлуатацію в регіонах із значною трудовою міграцією за кордон, де відповідні показники помітно перевищували середньоукраїнський рівень. Ці капіталовкладення, вочевидь, спричиняли зростання зайнятості, що особливо важливо для сільської місцевості. До того ж, вони обумовлювали зростання попиту на будівельні матеріали, сантехніку, меблі тощо, що в сукупності позитивно впливало на економічну ситуацію» [4]. Попри це вплив переказів на економіку залишається неоднозначним. Вони сприяють зменшенню бідності, але й призводять до збільшення майнового розшарування. Такі перекази можуть продукувати і моральні проблеми, збільшують споживацькі наслідки, особливо серед молоді, знецінюється авторитет праці що в свою чергу провокує зменшення економічної активності та встановлює орієнтацію на виїзд за кордон [6].

Також позитивним наслідком є підвищення кваліфікації робочої сили, яка повертається в країну. Але на демографічну ситуацію зовнішня міграція впливає негативно так як за кордон виїжджає молодь, що призводить до старіння робочої сили, виїжджають висококваліфіковані кадри, що призводить до так званого «відтоку мізків» та негативно впливає на науково-технічний потенціал держави. Такі втрати зазвичай не компенсуються шляхом повернення таких мігрантів на батьківщину. Перш за все тому, що повернення пов'язано з закінченням кар'єри, якщо мігранти виконують за кордоном некваліфіковану роботу, вони втрачають свою кваліфікацію. Як наслідок поглиблюється вже існуючий демографічний спад. Внаслідок тривалого перебування за кордоном мігранти забувають власні традиції, рідну мову та по поверненню на батьківщину переносить набуті традиції, звички, пов'язані з культурою іншої держави, кухню на власну родину. Серед соціальних наслідків можна виділити руйнування сімей мігрантів через довгий термін перебування подружжя на відстані, відсутність батьків в житті дітей через роботу за кордоном. Що призводить до погіршення психологічного клімату в родині [5]. Так, в охоплених масовою міграцією регіонах коефіцієнт розлучень помітно збільшився: В Івано-франківській області з 2.5до 3; в Чернівецькій з 3 до 3,8; в Тернопільській з 2,1 до 3,1. Також в Україні до 200 тисяч неповнолітніх у яких батьки, або хтось один з батьків виїхали за кордон на роботу [3].

Вплив трудової міграції на економічну ситуацію в країні має позитивні наслідки, до яких відносимо:

− підвищення рівня життя сімей мігрантів;

− збільшення валютних надходжень в країну;

− підвищення кваліфікації робітників, що повертаються на батьківщину;

− збільшення можливостей приватного інвестування завдяки поверненню на батьківщину.

Натомість негативні наслідки трудової міграції, які впливають на економічну ситуацію в країні полягають в наступному:

− скорочення надходжень до бюджету внаслідок зменшення числа потенційних платників податків;

− зменшення можливостей власного розвитку економіки внаслідок відїзду кваліфікованих кадрів;

− знижується конкуренція на власних ринках праці.

Крім того, в ході дослідження визначено, що трудова міграція впливає на демографічну ситуацію в країні, що проявляється в: старінні трудових ресурсів, зниженні народжуваності та процесу «відтоку мізків». Як соціально-психологічні наслідки варто відмітити такий вплив, як: руйнування сімей мігрантів, виховання дітей, які внаслідок міграції на довгий час залишаються без батьків, тривала адаптація робітників до інших умов життя. Також змінюється культурне середовище, чому сприяє перенесення традицій країни-реціпієнта на батьківщину.

Отже, найбільш поширеним видом міграції в Україні є трудова міграція, обсяги якої щорічно збільшуються під впливом різних чинників. Українці найчастіше виїжджають на роботу в країни Європи та Російську Федерацію. Міграція має низку наслідків для нашої держави як позитивних, так і негативних, які представлено як групи факторів впливу на економічно-соціальну ситуацію в країні.

Список джерел:

1. Міжнародна Організація з Міграції (МОМ) Представництво в Україні «Міграція в Україні:факти і цифри». 2016. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf

2. Національний банк України, Звіт НБУ за 2017 рік. URL: https://beta.bank.gov.ua/

3. Національний інститут стратегічних досліджень. «Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінськідії щодо їх врегулювання». URL: http://www.niss.gov.ua/articles/562/

4. Національний інститут стратегічних досліджень. «Перекази мігрантів з-за кордону та можливі заходи щодо їх заохочення та ефективного використання. Аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1276/

5. Національний інститут стратегічних досліджень. «Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України». URL: http://www.niss.gov.ua/articles/592/

6. Національний інститут стратегічних досліджень. «Українська трудова міграція:стан, проблеми та шляхи вирішення». URL: http://kompravlud.rada.gov.ua/uploads/documents/32372.pdf

7. International Organization for Migration (IOM) Mission on Ukraine «Міграція як чинник розвитку в Україні» Київ. 2016. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf

8. United Nations, Population Division Department of Economic and Social Affairs, Total international migrant stock. 2017. URL:http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates17.shtml

УДК 339.9:331.556.4

Яковлева Ю. С.
Литвин О. Є., к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого – початку третього тисячоліття, є міжнародний ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили [1].

Світовий (міжнародний) ринок праці — це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва — капіталу і праці. Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що він пред'являє тепер попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці і т. д.). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масований експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили [2].

Отже, можливість міжнародної міграції робочої сили виникає внаслідок національних розходжень в заробітній платі. Необхідність переселенських рухів найманої праці від країни до країни диктується нерівномірністю утворення відносного перенаселення на міжнародній арені. Робоча сила рухається від країн багатих трудовими ресурсами, до більш багатих капіталом країн. Більше половини міжнародних мігрантів є вихідцями з країн, що розвиваються, 2/3 з них знаходяться в індустріальних країнах. Приплив нових контингентів мігрантів у ці країни пов'язаний з якісними диспропорціями на їхніх ринках праці.

У світі 710 мільйонів людей хочуть переїхати в інші країни на постійне місце проживання, тоді як 23 мільйони вже готуються зробити цей крок. Про це свідчать підсумки опитування, проведеного організацією Gallup у 160 країнах світу на замовлення Міжнародної організації з міграції.

Поточну кількість мігрантів з країн Східної Європи в ЄС можна оцінити в 1 млн громадян України, 100 000-150000 громадян Білорусі та 200 000-300000 громадян Молдови. Польща та Чехія, є основними країнами спрямування мігрантів з України, Білорусі і Молдови. Серед країн ЄС Польща є найважливішим напрямком для міграції українців та білорусів. Роль Чехії для українців є надзвичайно важливою, хоча вона дещо знизилась внаслідок світової економічної кризи. Угорщина є привабливою лише для українців угорського походження, тоді як Словаччина отримує невелику кількість мігрантів із України, Білорусі і Молдови [3].

Всі основні вигоди від міграції робочої сили дістаються країнам-реципієнтам. Оцінити ж їхні масштаби не просто, тому що не усі вони піддаються кількісному обліку. Вони складаються з економії на підготовці фахівців у приймаючих країнах. Вартості продукції і послуг, відповідно створюваної іммігрантами в країні перебування, надходжень від оподатковування. Іммігранти, особливо нелегальні, вносять у доходи країни більший внесок, ніж вони одержують від суспільного сектора.

Принаймні 2/3 припливу «мізків» припадає на США. Частка іммігрантів серед фахівців складає там 17%, у тому числі 40% інженерів і фахівців з ЕОМ, велика кількість викладачів технічних дисциплін в університетах і коледжах. У результаті економія США лише в сфері наукової діяльності складала не менш 15 млрд. дол. Прибуток, який отримує Канада в процесі експлуатації мізків-емігрантів, у 7 разів більший, ніж від населення, яке там постійно проживало. У Британії вигоди від залучення іноземних фахівців у три рази перевищують розміри її економічної допомоги країнам Азії й Африки.

Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Та все ж основними напрямками сучасних міграційних процесів є Північний та Південноамериканський регіон, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів. Саме тому дані процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами, та виваженої міжнародної міграційної політики.

Список джерел:

1. Інтелектуальна міграція в контексті трансформації ринку праці України [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64. exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/stvttp_2015_1_31.pdf

2. Міжнародна міграція робочої сили [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:nP1tKpyvhMYJ:s6601.files.wordpress.com/2009/09/tema_5.doc+&cd=8&hl=en&ct=clnk&gl=ua

3. Міграція між країнами ЄС [Електронний ресурс]. Режим доступу – https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/migration_report_ukr.pdf

СЕКЦІЯ 6
ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІК

УДК 339.9

Bondarchuk V.V., PhD, Assistant Professor of the Department
of International Economic Relations
Kiyan Y.S.
Zhytomyr State Technological University

THE IMPACT OF INNOVATIONS ON ECONOMIC DEVELOPMENT IN SMALL OPEN ECONOMIES

Foreign knowledge and experience, and the absorption of it by small economies through international trade plays an important role with investment in domestic R&D, innovations and growth. The question is: how a small and open economy should form its policy strategies for stimulating long-term productivity growth.

Speaking of innovation and growth policy in small open economies, there are a lot of different policies, methods and models that can be used for achieving positive and effective results.

First, the absorption of foreign knowledge has the strongest effects within the trade-intensive final goods and the export-intensive industries, because the export engine is empirically the strongest. Absorption effects through export are self-enforcing. Higher level of export increases absorption, which feeds back into higher export by improving the productivity and competitiveness of domestic firms (Bye, Hen and Grünfeld, 2011).

The foreign knowledge influences the domestic knowledge. It affects the domestic knowledge with advantages and disadvantages. A positive effect is the expansion of knowledge intensive sectors through knowledge diffusion. A negative effect is the constraining of expansion through technological competition. The fact is that foreign and domestic knowledge are both complements and substitutes (Padoan, 1996).

Second, R&D refers to innovative activities undertaken by corporations or governments in developing new services or products, or improving existing services or products. The cycle of R&D consists of processes: synthesize and theorize, explore, hypothesize and clarify, design, develop and test, implement, study efficacy and improve. R&D is crucial for acquiring larger shares of the market through the marketization of new products. According to the OECD data R&D spending by countries in 2016 were 750,7 millions of US dollars in South Korea, 242,7 millions of US dollars in Canada, 203,7 millions of US dollars in Australia, 102,2 millions of US dollars in Mexico and 19,8 millions of US dollars in New Zealand (OECD, 2016).

A positive correlation between the research and development and firm productivity across all sectors is much stronger in high-tech firms than in low-tech firms. The problem is that researchers and development are uncertain in the way how to create a new product. It can be reduced by buying the license for a franchise. But firms must continually revise their design and range of products for growth, so it acquires R&D.

Third, innovation can become a catalyst for growth. Economic growth in innovation economics is the end-product of knowledge. Growth is stimulated by knowledge and technology

with a use of patents, R&D expenditures, licenses. According to the Bloomberg Innovation Index in 2016 South Korea had 91,31 points, Canada had 73,44 points, Australia had 73,42 points and New Zealand had 72,09 points (Bloomberg L.P., 2016).

Lastly, export promotion is considered a relatively strong impetus for absorbing foreign knowledge, it could still be strategic to promote export in small open economies (Bye, Hen and Grünfeld, 2011).

For example, innovation policy in South Korea gave a great result in economic growth. In 1950's, American aid was vital for the reconstruction and industrialization of South Korea after Korean War (El Fakir, 2016).

In the 1960's, South Korea firms supplied the U.S. military in the region with construction services, machinery and some finished products. This improved management, organizational and technical skills in South Korea. Until 1961, 70% of public investments were funded by USA's aid. South Korea had three major handicaps: a small local market, lack of natural resources and low technological capabilities to compete locally or abroad. The Korean government switched rapidly from import substitution to export promotion to encourage the acquisition of production capabilities in many new industries. In this period, the learning spaces were dominated by foreign sources of technology. Large firms imported technologies to acquire production capabilities and small firms preferred imitative reverse engineering (El Fakir, 2016).

During the 1970's, the Korean companies improved rapidly their technological capabilities in production and product design. Interactions with foreign customers enhanced the know-how of local companies and new technologies, some mature and some growing, were acquired. The output of large production facilities set-up in many industries to achieve economies of scale economies was larger than the local market could absorb, so Korean firms had to open new markets. The mastery of production technologies progressed during this phase through "learning by doing" and "learning by using" as well as by adaptations of the foreign technologies (El Fakir, 2016).

At the beginning of the 1980's, South Korea faced a dramatic change. The economic crisis pressed the USA and Europe to set up protectionist measures against new industrialized countries. Large Korean firms had to increase their reliance on indigenous resources in R&D with government assistance through exportations subsidies, technology monitoring, financial assistance. Korean companies moved to international cooperation and local R&D to acquire the knowledge associated with the emerging industries (El Fakir, 2016).

In the 1990's foreign investors' confidence was re-established, many large companies were restructured and currency was re-stabilized. Favorable global demand, and information and communication technology expansion encouraged Korean firms to increase their efforts towards more creativity and inventiveness in order to take advantage of new innovation-intensive industries (El Fakir, 2016).

The success in manufacturing in Asia shows 2 main characteristics: firms are able to integrate and evolve from an interactive learning space to another to get the technological capabilities required for each stage of development, institutional framework and organizational arrangements supported the technological effort.

South Korea imitated and integrated the existing technological systems. South Korean strategies were particularly effective in the assimilation, adaptation and improvement of technologies developed outside Korea (El Fakir, 2016).

How Ukraine can use the experience of South Korea to stimulate economic growth? Firstly, if Ukraine takes South Korea as an example, it means Ukraine will absorb the foreign knowledge.

Increasing the level of investment would be crucial for economic development. Foreign companies could open new filial branches in Ukraine, encouraging to create new workplaces and professional experience expansion. Ukraine has manufacturing industries that could develop new products with a help of investments and by imitating the existing examples of technological systems. New and better law for investors in Ukraine could establish their confidence and reassure them that it's safe to invest in this country.

The support of small and medium business can stimulate the productivity of firms in Ukraine. Further it will lead to export promotion and access to the global market for more of Ukrainian companies.

Educational reforms can improve the quality of knowledge and qualification itself. Learning soft skills will increase the effectiveness and productivity of the companies. Expansion of knowledge in scientific branch may lead to creating and developing new products.

Restrictions for corruption will help Ukrainian economic structure to become more transparent as a whole.

In conclusion, the foundation of economic growth is the optimization of the utilization of factors and the measure of success is how well the factor utilization is optimized. In the future, it is possible that small open economies might become large open economies. Innovations and supporting the most productive and developing sectors will help to stimulate the economic growth in small open economies.

References List:

1. Brita Bye, Taran Hen, Leo A. Grünfeld (2011) "Growth and Innovation Policy in a Small, Open Economy: Should You Stimulate Domestic R&D or Exports?" The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy: Vol. 11: Iss. 1 (Topics), Article 42. Retrieved April 13, 2018, from https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/178144/growth%20and%20innovation_BE.pdf?sequence=1

2. Aouatif El Fakir, South Korean System of Innovation: From Imitation to Frontiers of Technology, Successes and Limitations. Retrieved April 13, 2018, from https://pdfs.semanticscholar.org/195c/cdbb900429b14a954eb78e5e885c4fa4ac0e.pdf

3. Pierre Carlo Padoan, Trade and the Accumulation and Diffusion of Knowledge. Retrieved April 13, 2018, from https://books.google.com.ua/books?id=YAnxpswh9bMC&pg=PA14&lpg=PA14&dq=absorption+of+foreign+knowledge&source=bl&ots=nexZum2fGf&sig=TyMG8X_5LiMbVahU0fetQwCQ6Oo&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwju0J-RpbfaAhXrF5oKHdw_AdMQ6AEIWDAJ#v=onepage&q=absorption%20of%20foreign%20knowledge&f=false

4. Gross Domestic Spending on Research and Development 2016/ OECD. Retrieved April 13, 2018, from https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm

5. Bloomberg Innovation Index 2016 / Bloomberg L.P. Retrieved April 13, 2018, from https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-17/sweden-gains-south-korea-reigns-as-world-s-most-innovative-economies

УДК 339.924:334.72(438)

Grzegorz Czapski,
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach
Kierownik naukowy - Dr hab. **Henryk Wyrębek**, prof. UPH
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

ROZWÓJ SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO NA PRZYKŁADZIE MIASTA BIAŁA PODLASKA

Obecnie w Polsce funkcjonuje trójstopniowy podział administracji samorządowej dzielący na gminy, powiaty i województwa. Na przestrzeni lat struktura administracji samorządowej podlegała wielu przemianom. Współczesna struktura samorządu ukształtowała się w 1999 roku i obowiązuje do dzisiaj.

Na przestrzenie ostatnich lat można zauważyć znaczący rozwój wielu samorządów. Duże znaczenie miało przystąpienie Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004. Z wejścia naszego państwa do UE skorzystało wiele samorządów. Dzięki pozyskanym środkom z różnych programów z roku na rok zauważalne były zmiany w naszej małej ojczyźnie. To właśnie środki zewnętrzne pozyskane z Unii Europejskiej umożliwiły budowę między innymi nowych dróg, chodników, boisk czy też sieci wodnokalizacyjnych. Przekazane środki pomogły również w powstaniu nowych miejsc pracy.

Samorząd (z języka niemieckiego Selbstverwaltung) określanie lokalnej administracji publicznej, która była niesprawowana bezpośrednio przez strukturę rządową[2]. Samorząd, więc oznacza przekazanie przez administrację publiczną uprawnie do załatwiania spraw reprezentowanej grupy społecznej. Przedmiotem działalności samorządu są sprawy publiczne, zaś podmiotem jest dana wspólnota i sprawowanie zarządu nad ich sprawami przez władze.

Samorząd terytorialny pod względem administracyjnym rozumiany jest, jako forma organizacji społeczności lokalnej(gmina, powiat) albo regionalnej(województwo), jednocześnie będąc częścią administracji publicznej. Na podstawie obowiązujących przepisów mieszkańcy tych społeczności tworzą wspólnotę samorządową. To właśnie ci mieszkańcy decydują o wykonaniu zadań administracyjnych samodzielnie oraz w ustawowym zakresie. Szczególnym uprawnieniem samorządów terytorialny jest możliwość stanowienia prawa miejscowego.

Rozwój samorządu terytorialnego w Polsce ma bardzo długą tradycje. Po rozbiorach Polski struktura samorządów lokalnych została podporządkowana funkcjonującym w danych państwach zaborczych[3]. Wówczas w Polsce obowiązywały nie jednolite przepisy związane z zasadami funkcjonowania samorządów. Zaborze pruskim samorząd istniał na przykład na trzech szczeblach:

- gminnym,
- powiatowym,
- wojewódzkim.

Miasto Biała Podlaska

Dzieje Białej Podlaskiej zaczynają się już za czasów średniowiecza. Pierwsze informacje

[2] A. Antoszewski, R. Herbut, *Leksykon politologii,* wyd. Atla 2, Warszawa 2002 r., s. 397.

[3] B. Suchodolski, *Zarys historii administracji samorządowej w Polsce*, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie. Nr 23 (96), 2013, wyd. Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce 2013 r., s. 184.

odnośnie Białej Podlaskiej pojawiły się już w 1428. Na początku wieku XVI dobra bialskie przejął marszałek litewski Jerzy Iwanowicz Illinicz. To właśnie on w latach 1522-1525 zbudował pierwszy drewniany kościół w tej osadzie, a następnie nadał tej osadzie prawa miejskie.

W roku 1594 Mikołaj Radziwiłł po przejęciu części Białej stał się właścicielem całego miasta oraz dworu. Od tego czasu zaczęto nazywać Biała Książęcą. Za czasów rządów Radziwiłłów Biała przeżyła swój dynamiczny rozwój. Powstały wówczas między innymi:

- Akademia Bialska,
- Kościół św. Anny,
- Obronny zamek,
- Pierwszy szpital miejski.

Lata potopu szwedzkiego były łagodne dla miasta. Ciężkie czasy wojny dotarły w maju 1657 roku razem z kozakami z armii siedmiogrodzkiej Jerzego II Rakoczego. Potem bialski zamek odwiedził sam król szwedzki Karol X Gustaw. Za czasów jego pobytu często były spotykane rabunki na terenie całego miasta. Następnie w styczniu 1660 roku po ataku oddziałów rosyjskiego kniazia Iwana Andrejewicza Chowańskiego miasto zostało zniszczone a potem spalone.

Odbudową Białej zajęła się żona Michała Kazimierza Radziwiłła - Katarzyna z Sobieskich. To właśnie ona pomogła w odnowieniu kościoła parafialnego, zbudowaniu kościoła pod wezwanie Anielskiej Marii, pomagała również materialne Akademii Bialskiej. W latach 70tych XVII wieku Michał Kazimierz Radziwiłł mimo braku zainteresowania miastem nadał prawa magdeburskie i herb.

Po kolejnych zniszczeniach miasta w 1720 Anna z Sanguszków Radziwiłłowa zajęła się odbudową miasta po upadku. Zaczynając od budowy zamku w Białej, pałacu w Roskoszy oraz letniej rezydencję na przedmieściach w okolicy Sławacinka i dworu myśliwego w Puszczy Bialskiej.

W 1794 roku zaczęła trwająca 124 letnia okupacja Białej przez wojska rosyjskie oraz austriackie. Koniec drugiej dekady XIX wieku dał możliwość ożywienia życia gospodarcze miasta. Pomogła temu budowa Traktu Brzeskiego (drogi Warszawa-Brześć).

Działania mieszkańców miasta podczas powstania listopadowego oraz styczniowego w konsekwencje spowodowały liczne represje ze stron władz carskich poprzez: rekwirowanie majątku powstańców, wprowadzono do szkół język rosyjski, jako obowiązkowy, zamknięto zakon Reformatorów i Bazylianów a zamek zamieniono na więzienie.

Początek XX wieku przyniósł wiele zmian dla miasta między innymi miasto wraz z całym powiatem znalazło się w granicach nowej jednostki administracyjnej Cesarstwa Rosyjskiego. W sierpniu 1915 roku do miasta weszły oddziały armii austriackiej oraz żołnierze Legionów Polskich. W rezultacie porozumienia cesarza niemieckiego i austriackiego, władze na Podlasiu miały sprawować Niemcy. W wyniku tego pozwolono na wolne odradzanie się polskości: powstanie polskich szkół i polskich organów samorządowych. W grudniu 1918 roku po wejściu wojska polskiego mieszkańcy odzyskali niepodległość i miasto stało się miastem powiatowym w województwie lubelskim.

1 września 1939 roku rozpoczęła się II wojna światowa, która również dotknęła miasto, niemieckie samoloty zaczęły wówczas bombardowanie miasta. W drugiej połowie września rozpoczęła się okupacja sowiecka, a później w październiku hitlerowska. W lipcu 1944 roku zaczął się odwrót wojsk z terenu miasta. Wycofujące się wojska niemieckie dokonały zniszczeń na spotkanych po drodze budynkach takich jak:

- Budynki szkolne,
- Elektrownia miejska,
- Fabrykę samolotów,
- Kościoły, które podczas wojny pełniły funkcje magazynów,
- Rzeźnie,
- Studnie publiczna.

Po ciężkich latach dla miasta zaczęto odbudowywać miasto. Zaczęto rozwijać handel, powstawały przedsiębiorstwa i nowe osiedla mieszkaniowe, zaczęło rozwijać służbę zdrowia, oświatę oraz kultura. W wyniku tego w 1975 roku Biała Podlaska została stolica województwa bialskopodlaskiego, co w konsekwencje pozwoliło na jeszcze większy rozwój miasta[4]. Wówczas te województwo zajmowało powierzchnię około 5348 km^2 dzieląc się na 40 gmin, w tym 4 były miejskie, 2 miejsko-wiejskie a 34 wiejskie. Liczba ludności województwa bialskopodlaskiego w 1975 roku stanowiło 280 400 osób a w 1998 roku 309 200 osób[5]. W wyniku reformy administracyjnej w 1998 roku, od 1 stycznia 1999 roku zlikwidowane zostało województwo bialskopodlaskie a Biała Podlaska uzyskała status powiatu grodzkiego[6]. Obecnie miasto znane jest z Akademii Wychowania Fizycznego i Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej[7].

Ankiety zostały przeprowadzone na podstawie kwestionariuszy osobowych umieszczonych na stronie ankietka www.ankietka.pl oraz w formie papierowej. Ankiety były skierowane do mieszkańców miasta Biała Podlaska, którzy mogli wziąć udział w badaniach. Były one anonimowa oraz dobrowolna, a zawarte w nich odpowiedzi zostały wykorzystanie w celach naukowych do opracowania wyników badań do pracy magisterskich.

Ankiety była dostępna przez dwa miesiące od 1 lutego do 31 marca 2018 roku. W wypełnieniu ich wzięło udział 100 osób. Kwestionariusz ankiety zawierał 28 pytań, które podzielone zostały na dwie części. Przedmiotem przeprowadzonych badań było poznanie opinii na temat działalności samorządu miasta oraz jego rozwoju.

Niniejsza ankieta miała na celu przedstawienie rozwoju samorządu terytorialnego Białej Podlaskiej. Na podstawie wyników badań może stwierdzić, że w Białej Podlaskiej znaczącym problem miasta może być sytuacja na rynku pracy oraz że mieszkańcy wybranych miast nie podejmują w ogóle lub w małym stopniu inicjatywy na rzecz swoich miast. W hipotezie założono, że najbardziej znaczącym problem miasta Biała Podlaska może być sytuacja na rynku pracy. Badanie potwierdzili to założenie, bo 69% bardzo źle ocenia sytuacje na rynku pracy w danym mieście a 21% źle. Tylko 10% oceniło tą sytuacje dobrze. W związku, z czym zauważalnym problemem danego miasta jest bezrobocie wśród jego mieszkańców. Potwierdzają to również statystyki Powiatowego Urzędu Pracy w Białej Podlaskiej, ponieważ bezrobocie wśród mieszkańców miasta Biała Podlaska wynosiło na koniec marca 2018 r. 10,9 %. Gdy w województwie lubelskim stopa bezrobocia wynosiła 8,7 %, a w kraju tylko 6,6%[8].

Potwierdziła się także druga hipoteza postawiona na wstępie pracy, że mieszkańcy miasta nie podejmują w ogóle lub w małym stopniu inicjatywy na rzecz swojego miasta. Na przykładzie badanego miast okazało się, że 100% mieszkańców Białej Podlaskiej nie podejmuje żadnych inicjatyw na rzecz swojego miasta.

Duże znaczenie w rozwoju lokalnych samorządów badanych miast miały pozyskane fundusze z Unii Europejskiej. To właśnie te środki pozyskane z różnych programów pomogły w podejściu kosztownych inwestycje. Bez danych środków samorządy same nie podołałyby same finansowo.

[4] A. Chomicz, *Biała Podlaska : XX-lecie samorządu terytorialnego : 1990-2010,* wyd. Urząd Miasta Biała Podlaska, Biała Podlaska 2010 r., s. 8-11.

[5] T. Łazowski, *XX lat (1990-2010) odrodzonych samorządów ziemi bialskiej,* wyd. MERITUM Bożena Zimmermann, Biała Podlaska 2010 r., s. 7, 35.

[6] A. Chomicz, *Biała Podlaska : XX-lecie samorządu terytorialnego : 1990-2010,* wyd. Urząd Miasta Biała Podlaska, Biała Podlaska 2010 r., s. 8-11.

[7] www.staszic.kylos.pl/historia/biala-krotki-rys-historyczny.html (10.04.2018r.)

[8] www.pupbialapodlaska.pl(15.04.2018 r.)

Administracja samorządowa na szczeblu gminnym z racje, że jest ma najniższy w hierarchii ma najczęstszy kontakt z mieszkańcami. To właśnie tu załatwiają swoje sprawy związane z codziennym funkcjonowanie. Dlatego też zauważalne są ułatwienia ze strony urzędów. Jednym z tych ułatwień jest Biuletynu Informacji Publicznej danych Urzędów Miasta. To często na stronie BIP-u można znaleźć niezbędne informacje odnośnie sposobu załatwienia danej sprawy. Kolejnym ułatwienie jest możliwość załatwiania spraw urzędowych przez internet na ePUAP-Elektronicznicznej Platformie Usług Administracji Publicznej. Za pośrednictwem ePUAP można załatwić wiele spraw w różnych urzędach bez wychodzenia z domu przy pomocy komputera z dostępem do internetu, w wybranym przez siebie czasie oraz w dowolnym miejscu na świecie

Bibliografia*:*

1. A. Antoszewski, R. Herbut, Leksykon politologii, wyd. Atla 2, Warszawa 2002 r.

2. A. Chomicz, Biała Podlaska : XX-lecie samorządu terytorialnego : 1990-2010, wyd. Urząd Miasta Biała Podlaska, Biała Podlaska 2010 r.

3. T. Łazowski, XX lat (1990-2010) odrodzonych samorządów ziemi bialskiej, wyd. MERITUM Bożena Zimmermann, Biała Podlaska 2010 r.

4. B. Suchodolski, Zarys historii administracji samorządowej w Polsce, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie. Nr 23 (96), 2013, wyd. Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce 2013 r.

5. www.pupbialapodlaska.pl(15.04.2018 r.)

6. www.staszic.kylos.pl/historia/biala-krotki-rys-historyczny.html (10.04.2018r.)

УДК 339.9

Ksendzuk V.V., dr
Saakian A.D., studentka
Żytomierski Państwowy Uniwersytet Technologiczny

INNOWACJE A INNOWACYJNOŚĆ W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Innowacje w działalności gospodarczej sprzyjają rozwojowi i są niezbędne w warunkach prowadzenia współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych, ponieważ jest częścią kształtowania poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach towarów i usług, kapitału. Na Ukrainie innowacje charakteryzują się jako „nowo utworzone (zastosowane) i (lub) ulepszone konkurencyjne technologie, produkty lub usługi, a także organizacyjne i techniczne rozwiązania produkcyjnego, administracyjnej, handlowego lub innego charakteru znacząco poprawiające strukturę oraz jakość produkcji i (lub) sfery społecznej" [2].

Corocznie wzrasta kwota dofinansowania innowacyjnej działalności, która wg ustawodawstwa jest traktowana jako „działalność mająca na celu wykorzystanie i komercjalizację wyników badań naukowych i opracowań oraz promuje wprowadzanie na rynek nowych konkurencyjnych produktów i usług" [2]. W okresie od 2012 do 2016 r. środki własne przedsiębiorstw na innowacje wzrosły o 31,1 % i nadal spostrzega się pozytywna dynamika

wzrostu. Natomiast państwo nie jest zainteresowane wdrażaniem innowacji, ponieważ udział państwowych i miejscowych budżetów o 25 razy jest mniejszy i składa blisko 4 % od ogólnej kwoty dofinansowania działalności gospodarczej [1].

Natomiast globalne wydatki na badania od 1998 do 2013 roku wzrosły: w krajach zachodnich − podwoiły się, w Azji Południowej − o 4,4 razy, prawie dwukrotnie przewyższając tempo wzrostu światowego PKB. Większość środków pieniężnych – jest to pieniądze biznesu, a nie państwa [2].

W zakresie wykorzystania technologii innowacyjnych w przemyśle Ukraina zajmuje o jedną trzecią niższe pozyjcje w porównaniu z krajami Unii Europejskiej. Z wprowadzeniem nowych technologii wzrost PKB wynosi 0,7% w porównaniu do 60-90% w krajach rozwiniętych [2].

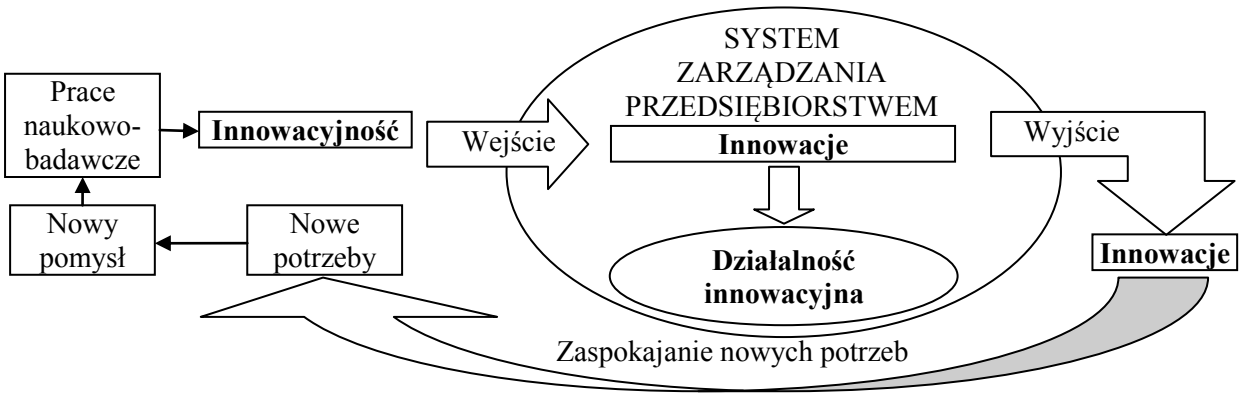
Ukraina w globalnym rankingu innowacyjności Global Innovation Index w 2017 roku zajęła 50 miejsce [5]. Pokazuje to, że biznes ukraiński zajmuje bardzo niskie pozycje w zakresie wdrażania innowacji w działalność gospodarczą. Wywiera to wpływ na Indeks Globalnej Konkurencyjności, wg którego Ukraina w latach 2016-2017 zajmuje 85 miejsce z 138 w rankingu konkurencyjności globalnej [4].

Niskie wskaźniki w światowych rankingach opisujące stosowanie innowacji w działalności podmiotów gospodarczych Ukrainy stały podstawą do badania i oceny istniejącego aparatu pojęciowego w zakresie innowacyjności. Badanie przeprowadzono na podstawie analizy podejść do traktowania przedstawionych pojęć w literaturze zagranicznych naukowców, zwłaszcza polskich.

Na podstawie badań podejść naukowców można stwierdzić, że termin „innowacja" w jęciu teoretycznym symbolizuje zmiany w działalności przedsiębiorstw wyrażone w postaci nowych produktów, technologii, usług, metod zarządzania itd. w zależności od tego, jaki jest obiekt i cel wdrażania innowacji w działalności podmiota gospodarczego. Natomiast innowacyjność działalności przedsiębiorstwa polega na prowadzeniu kompleksowej oceny zdolności systemu zarządzania przedsiębiorstwem w celu wdrażania innowacji. Pojęcie takie najczęściej jest stosowane w literaturze przedmiotu. Więc innowacyjność to są łączne zdolności przedsiębiorstw związane z realizacją możliwości wykorzystania w swojej działalności innowacji w celu tworzenia lub zwiększenia poziomu konkurencyjności podmiotu gospodarczego na rynku towarów i usług, kapitalu itd.

Działalność innowacyjna jako jedna z rodzajów działalności podmiotów gospodarczych prowadzi się w określonym celu w zależności od rodzaju wybranych innowacji.

Podsumowując, można stwierdzić, że pomiędzy pojęciami „innowacje", „innowacyjność" i „działalność innowacyjna" istnieją znaczne różnice i zależności. Ponieważ działalność innowacyjna prowadzona na podstawie stosowania innowacji, które nie mogą być wdrażane w działalność bez innowacyjności jako zdolności przedsiębiorczości. Dlatego na rys. 1 zaprezentowano uwarunkowania pomiędzy badanymi definicjami i określono główne cechy charakteryzujące dane pojęcia w systemie zarządzania przedsiębiorstwem.



Rys. 1. Zależności pomiędzy pojęciami „innowacje", „innowacyjność" i „działalność innowacyjna" w systemie zarządzania przedsiębiorstwem

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiony schemat uzasadnia traktowanie badanych pojęć w ramach prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa i funkcjonowania systemu zarządzania. Innowacje wdrażane w działalność podmiotu gospodarczego zmieniają warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa. W zakresie biznesowym są one jednym z czynników zwiększenia poziomu konkurencyjności, ponieważ prowadzą do zaspokajania nowych potrzeb konsumentów produktów, towarów, usług oraz innych obiektów innowacji.

Bibliografia:

1. Гриневич Л. Маємо забезпечити безперервність ланцюгу розвитку інновацій. 2018. URL: https://mon.gov.ua/ua/news/liliya-grinevich-mayemo-zabezpechiti-bezpererervnist-lancyugu-rozvitku-innovacij

2. Жмеренецкий А. Инновации или смерть: как выжить бизнесу на тонущем корабле „Украина". Экономическая правда. 2017. URL: https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/08/16/628080/

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV, URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15

4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. URL: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2

5. Україна піднялася на 6 позицій у Глобальному інноваційному індексі. Український інститут майбутнього. URL: https://uifuture.org/uk/post/ukraina-pidnalasa-na-6-pozicij-u-globalnomu-innovacijnomu-indeksi_305

УДК 339.9

Ewelina Kurowicka, UMCS w Lublinie
Kierownik naukowy - Dr hab. **Anna Rakowska,** prof. nadzw. UMCS
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

THE ROLE OF TALENT MANAGEMENT IN THE PROCESS OF BUILDING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ORGANIZATION
ROLA ZARZĄDZANIA TALENTAMI W PROCESIE BUDOWANIA POTENCJAŁU INNOWACYJNEGO ORGANIZACJI

Zarządzanie talentami pełni niezwykle ważną rolę w procesie budowania przewagi konkurencyjnej. Umiejętne zarządzanie talentami jest istotnym czynnikiem tworzenia potencjału innowacyjnego organizacji. Współcześnie kluczową wartością i zasobem przedsiębiorstw jest kapitał intelektualny. Analiza literatury przedmiotu wskazuje na różnorodne sposoby definiowania pojęcia talentu. Obecnie termin ten stał się bardzo popularny. Według Słownika Języka Polskiego talent jest to „wybitne uzdolnienie do czegoś"[9]. P. Cheese osoby legitymujące się właściwymi predyspozycjami i umiejętnościami nazywa osobami utalentowanymi[10]. Natomiast T. Ingram wskazuje na związek talentu z realizacją określonych celów organizacji i rozpatruje omawiane pojęcie jako człowieka, który „charakteryzuje się potencjałem, zdolnościami, motywacją i wiedzą, który poprzez swoje działania istotnie wpływa na funkcjonowanie organizacji, osiągając ponadprzeciętne wyniki, realizując powierzone cele przy jednoczesnej trosce o rozwój własny"[11]. Z kolei H. Bieniok i T. Listwan przypisują człowiekowi posiadającemu talenty następujące cechy: twórczość, zaangażowanie w pracę, różnorodne zdolności, samodoskonalenie się, poczucie sukcesu i satysfakcji z uzyskiwanych osiągnięć osobistych oraz zawodowych[12]. Pracownikiem utalentowanym jest osoba, która uzyskuje efektywne i ponadprzeciętne wyniki w pracy, jest dobrze wykształcona i wykwalifikowana w jakimś kierunku, ale również posiada szczególne doświadczenie praktyczne dotyczące pracy, którą wykonuje. W literaturze przedmiotu człowiek utalentowany jest „formalnym lub nieformalnym liderem, stale osiąga dobre wyniki, ma praktyczne wartościowe poglądy, wymaga mało albo wcale nie potrzebuje nadzoru przy wykonywaniu powierzonych zadań, ułatwia pracę innym, dysponuje unikalną wiedzą lub umiejętnościami, której zastąpienie pochłonęłoby za dużo czasu i pieniędzy, mógłby wyrządzić dużą szkodę formie, gdyby przeszedł do konkurencji"[13]. Zarządzanie talentami powinno odbywać się w taki sposób, żeby pracownicy mieli możliwość ciągłego rozwoju, samorealizacji, co przyczynić się może do lepszego wykorzystywania w pracy własnych zdolności i umiejętności.

[9] Słownik Języka Polskiego, https://sjp.pwn.pl/sjp/talent-I;2528636.html [dostęp 20.02.2017 r.].

[10] P. Cheese, 2008, Talent: A critical issue facing, The Brirish Journal of Administrative Management, April,no. 2.

[11] T. Ingram (red.), Zarządzanie talentami, PWE, Warszawa 2011, s. 19.

[12] H. Bieniok, Rola zarządzania talentami w procesie budowy potencjału innowacyjnego organizacji, [w:] Jagoda H., Lichtarski J. (red.), Kierunki i dylematy rozwoju nauki i praktyki zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 18-19.

[13] T. Ingram (red.), Zarządzanie talentami, PWE, Warszawa 2011.

Zarządzanie talentami w organizacji wymaga między innymi stworzenia właściwych warunków pracy wykorzystujących twórczość oraz zaangażowanie pracowników, zgody na ponoszenie kontrolowanego ryzyka, a także indywidualnego podejścia do pracownika. W rozpoznawaniu wrodzonych predyspozycji i zdolności ludzi przydatne są analiza osobowości oraz testy osobowości, a w szczególności częste obserwowanie zachowań pracowników. W zarządzaniu rozwojem talentów w organizacji istotne są systematyczne badania oczekiwań oraz satysfakcji ludzi.

Istotnym czynnikiem sukcesu i rozwoju przedsiębiorstwa w XXI wieku jest umiejętność zarządzania talentami. Gospodarka w XXI wieku oparta jest w przede wszystkim na wiedzy. Staje się ona jednym z kluczowych czynników produkcji, a także jest ściśle związana z rozwojem technologii informacyjnej i komunikacyjnej, jak również jest źródłem konkurencyjności organizacji i elementem decydującym o jej zdolności do innowacji. Człowiek o ponadprzeciętnych umiejętnościach i zakresie wiedzy, gotowy na wyzwania, a także zaangażowany w swoją pracę, jest dla każdej organizacji niezbędnym źródłem rozwoju. Tworzy silne fundamenty walki konkurencyjnej stanowiąc źródło innowacyjnych i kreatywnych rozwiązań.

Celem spójnego programu zarządzania talentami jest wykorzystanie potencjału pracowników utalentowanych w największym stopniu. Proces ten ma istotne znaczenie w kształtowaniu przyszłej kondycji całej organizacji. Stanowi to szczególnie ważny aspekt w dobie kryzysu gospodarczego. Należy podkreślić, że zarządzanie talentami wiąże się z kosztami, ale wniesiony wkład jest inwestycją. Właściwie przygotowany i wdrożony proces zarządzania pracownikami posiadającymi talenty może w rezultacie ukształtować taki kapitał ludzki, który będzie zabezpieczeniem przyszłości całej organizacji. Dlatego też walka o talenty nabiera strategicznego wymiaru, stając się nie tylko dodatkowym, ale również koniecznym elementem zachowania organizacyjnego. Dla zatrzymania oraz efektywnego wykorzystania talentów szczególnie istotne jest budowanie tzw. „kultury talentów", którą można rozumieć jako przyjazne środowisko pracy. Środowisko to oparte powinno być na atmosferze szacunku i zaufania, ale również opiece pracodawcy, który wspiera rozwój zawodowy pracownika, jest elastyczny i innowacyjny. Wykazywanie przez kadrę menedżerską większego zaufania do utalentowanych pracowników, jeśli chodzi o sposób ich działania w zakresie wykonywanych zadań, spowodować może osiągnięcie przez nich ponadprzeciętnych wyników pracy.

Bibliografia:

1. Bieniok H., Rola zarządzania talentami w procesie budowy potencjału innowacyjnego organizacji, [w:] Jagoda H., Lichtarski J. (red.), Kierunki i dylematy rozwoju nauki i praktyki zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2010.

2. Cheese P., 2008, Talent: A critical issue facing, The Brirish Journal of Administrative Management, April, no. 2.

3. Ingram T. (red.), Zarządzanie talentami, PWE, Warszawa 2011.

4. Słownik Języka Polskiego, https://sjp.pwn.pl/sjp/talent-I;2528636.html [dostęp 20.02.2017 r.].

УДК 339.9

Maria POPESCU,
Phd - Free International University of Moldova

ENERGY SECURITY OF THE EUROPEAN UNION IN CONDITIONS OF VULNERABILITY AND ECONOMIC INSTABILITY

The aim of the research is to determine the theoretical and practical framework of the European Union's energy policy, to identify the objectives and the main ways to achieve them in the field of energy, to provide an overview of the potential of certain energy sources as an adaptation tool to the challenges of globalization under conditions of global economic vulnerability and instability. The investigative methodology aims at exposing the European Union's energy security to economic instability using the empirical analysis of short-term statistical data, general and specific approaches to the trade analysis and energy security framework that may be affected by economic growth if the vulnerability is not reduced at the level of the European Union.

The substantial growth of developing countries economies and the recent financial crisis have destabilized both developed and developing economies. Diversification of external sources of supply, modernization of energy infrastructure, completion of the EU's internal energy market, ways of reducing the EU's energy dependency and assessing progress in the field of energy and achieving energy savings in the context of climate change are among the main objectives of the energy strategy Europe. The establishment of the Energy Union will stimulate economic growth in the EU, improve energy security in Europe and combat climate change. The objective of the EU's energy security package is to ensure affordable, safe and sustainable energy for both the EU and its citizens, energy efficiency seen as a contribution to moderating energy demand, decarbonising the economy, developing research, innovation and increased competitiveness, to be at the forefront of smart grid and smart technology, clean transport, clean fossil fuels and the world's safest nuclear power production.

The prospects of ensuring the EU's energy security in conditions of vulnerability and economic instability are analyzed in terms of the importance of energy for society, of the main energy-related concepts, such as energy security, the evolution of the global energy mix, the technical and economic description of the main sources the energy balance and the way they relate, the analysis of the energy balance in relation to the produced economic and financial effects, the importance of the energy factor in the economic growth, analyzes the EU policy on energy security in the field of renewable energy and the climate at its level, set to be achieved in 2030 at the level of energy security.

The EU needs to think about the fundamental change in how it produces, transports, distributes and consumes energy in order to have sustainable, safe energy at affordable prices, given that its energy policy has been geared in recent years, constantly towards affordable, competitive and sustainable markets, respecting environmental laws. An internal market for well-integrated energy is the main requirement for achieving these goals as efficiently as possible to control costs permanently.

The main objectives of the EU, which have the power and tools to implement an energy policy aimed at, are: to guarantee energy supply, protect the environment, ensure that energy prices

are not such as to hinder competitiveness, and in particular , to fight climate change, to develop energy networks, where states can choose the sources of energy they want to develop, but must take into account the European targets for renewable sources.

A high value of energy resource prices has a negative impact on the entire world economy and important social effects that lead to the economic recession and inflation through its effect on the costs of other goods and products. Because it has low energy reserves, Europe has to import more than half of its energy needs, which it has to buy and pay. In order to reduce energy bills, the solution is to act on quantity as efficiently as possible in order to avoid CO2 emissions, reduce dependence on energy imports, create jobs locally and export know-how , stimulating European countries to prevent waste of electricity in industry, transport and construction.

At least in the short to medium term, EU will not be able to compete on energy prices with its largest trading partner - the US, due to a difference in the natural resources that can be exploited being a net energy importer, it is crucial that its strategy for a secure, competitive and sustainable energy system follows a broad approach based on energy efficiency, the creation of competitive markets based on smart infrastructures, diversification of fuels and supply routes, the exploitation of conventional and unconventional energy sources, and innovation. Achieving the EU objective of improving energy efficiency by 20% by 2020 requires savings equivalent to the production of 1000 coal-fired power stations or 500,000 wind turbines. Energy efficiency reduces energy demand, reduces energy imports, reduces pollution, provides a long-term solution to the problem of fuel shortages and high energy prices, the crucial role of energy efficiency in reducing demand, and its economic potential is exploited only in a small part[1].

There is „little doubt that the good functioning of the cross-border energy market is the only realistic and effective instrument for maintaining a healthy and efficient energy sector in the EU in the future, the net economic benefits of completing the internal market can be estimated at about 16 -40 billion a year"[2].

Renewable energy is a „no regrets" option, but there have been some concerns about „costs and impacts on the functioning of the internal market, reducing the cost of technology, many renewable energy sources are becoming more and more competitive and ready to join market (for example, terrestrial wind energy) and their macro-level integration will require smarter energy distribution networks and new energy storage solutions. It may also be necessary to take into account capacity-building mechanisms at regional level"[3].

Good functioning of markets can further promote and reward flexibility and energy efficiency. If prices reflect the balance between supply and demand, and consumers benefit from the opportunity to adjust their consumption patterns to price signals, the total cost of securing supplies can be reduced while reducing demand during peak load time production and network capacity are costly. Currently, the energy situation of the countries of the Energy Community is becoming increasingly complex as to be guaranteed first access on the upper major sources of energy, ensuring the best price, in compliance with the standards of environmental protection, maintenance of gas with low greenhouse effect, and potential investors „to show them a clear direction, to be provided with a predictable and predictable regulatory framework"[4].

The challenges of this period, in the long run, can only be met by a European integration where the decisions of a Member State have important consequences for all EU members, the financial stakes on the modernization of the energy system and the development of new technological solutions are enormous, EU-level collaboration on public funds should be geared

towards investing in the technologies of the future, the energy priority is to effectively manage the activities in the field through a common energy policy decision.

Given the current political situation in the EU and increasing dependence on imports, a new strategy needs to be adopted by modernizing the current energy infrastructure, completing the internal energy market, diversifying external sources of supply, permanently coordinating energy policy decisions at national level and the adoption of a unified vision in the negotiations with external partners.

The Commission proposes five priorities for the energy sector: achieving an energy-efficient UE, building a true pan-European energy market, enhancing consumer power and achieving the highest level of safety and security, expanding Europe's leadership position energy technologies and innovation, strengthening the external dimension of the EU energy market. Romania is in favor of the priority areas of action of the strategy and acknowledges the need to improve the shortcomings highlighted in the Commission document, such as those related to the implementation of energy policies, better public awareness, focusing on sectors with a high potential for reducing energy consumption. In terms of innovation and development of new energy technologies, Romania is among the countries that have anticipated the importance of energy research and has increased three times the funds allocated to this area for the period 2007-2013 compared to the period 1999-2006.

Currently, there are already a number of energy technologies based on renewable resources, alternatives to the burning of fossil fuels, such as nuclear, solar, wind, geothermal, hydraulic, hydropower[5].

The completion of the internal energy market has been developed at Community level in order to guarantee users a real choice of freedom at fair and competitive prices, the existence of an efficient internal energy market remains a major objective, but the prospects for the internal energy market and the survey on the state of competition in different energy sectors, shows that „there are still obstacles to this and European users do not fully benefit from the liberalization of energy markets"[6].

The fundamental objectives of energy policy (security of supply, competitiveness and sustainability) are stipulated in the Treaty of Lisbon, setting out clear expectations regarding European energy policy. With all the progress in the field, the European energy systems keep a slow rate of adaptation, in contrast to the accelerated scale of the challenges. The EU is on track to achieve only half the 20% target, „we will pave the way for policies for a longer period to reach a resource-efficient, decarbonised, 2050 economy and capable of bringing the EU a leading place in the innovation hierarchy"[7].

To counter these problems, the European Commission adopted a plan for saving energy by using more concrete measures, because „energy efficiency is considered a fundamental tool for strengthening European competitiveness and reducing energy dependence, while contributing also to the reduction of CO2 emissions"[8].

The European Council of 26-27 June 2014 reviewed the progress made in terms of increasing EU energy security, both on the Climate and Energy Framework for 2030 and on effective measures to reduce dependence on Russia's energy imports. Moreover, „the lack of adequate measures to ensure energy security can gradually lead to insecurity regarding the constant supply and supply of hydrocarbons to economic activities".[9]

The European Energy Security Strategy presents an inventory of the current energy balance and projections for 2030 and explores the range of measures available in Europe to improve Europe's energy security. Continuing European cooperation on the development and diversification

of the energy mix at national level will be an important means of reducing the risks of energy security. Except for short-term measures to counteract a possible gas supply crisis in Russia, the idea of solidarity, extremely generous, conceptually seems to remain, without practical applicability, in the circumstances of some countries continued to conclude preferential agreements with Russia, defying the common interest. Another element of novelty is „the introduction of a prioritization criterion in response to the current geopolitical crisis, in which energy security becomes a more important element: in the Commission's view, projects targeting the most vulnerable countries to a supplier unique. These projects are proposed in an annex, 33 projects (27 on gas and 6 on electricity) with an estimated cost of 17 billion euros [10].

The security strategy insists on completing the integration of the energy market, increasing domestic energy production and on the diversification of supply. The strategy concludes that the single European market will not be achieved as long as there is a single regulated market of 28 regulators in 28 Member States.

Although the Strategy considers that „climate change and energy policies that have boosted energy efficiency and the development of renewable energy will improve Europe's energy security", the forecasts based on the baseline scenario lead to the conclusion that „even under the conditions of the energy policy for 2030, and rigorous climate and energy policies, the trend of increasing EU import dependency will continue to offset the decline in domestic production despite the decline in energy demand". The only changes that may occur, however, are to reduce the volume of net imports, which, combined with projected increases in fossil fuel prices, could lead to increased energy efficiency improvements [11].

Changes on the Global Energy Map also provide an opportunity to strengthen global energy cooperation and governance, approaches based on EU principles of rule of law, competitive and transparent markets and sustainable development. EU energy security is inseparable from the 2030 climate and energy framework. The transition to a competitive, low-carbon economy will reduce the use of imported fossil fuels by reducing energy demand and capitalizing on indigenous renewable sources and other types of energy, including shale gas. The European Energy Security Strategy should be managed in full compatibility with the climate change and energy policy framework 2030, Member States are collectively preparing to implement long term plans for competitive, safe and sustainable energy. In the context of globalization, the EU is the only right solution to drive the Energy Policy, which can no longer be treated as an internal policy, but rather in the field of international relations, affecting the environment, security, transport, health and social policy, foreign policy , the energy sector being a highly politicized field, which can have clear and immediate effects on the citizens' daily, and hence the tendency of political actors to turn energy communication into electoral arguments. Even if European leaders place Energy Policy at the center of the EU, and the idea of an energy policy project is highlighted, local political actors are the ones who play the most important role in developing and implementing it.

It is necessary for the EU to have an integrated approach, for everyone's sake, covering all aspects of the Energy Policy, to become the new EU political project, to focus on more integration and solidarity, and the first objective to be pursued in this respect is the completion of the common energy market. Energy policy must become a viable project with real benefits, major changes and clear messages in motivating citizens to get involved in a sustainable European Union and closer to them. The EU's energy policy needs an integrated vision that regroups different objectives, areas and actors. The integrated approach would not only facilitate the communication of direct benefits to citizens but would demonstrate that Energy Policy can become the political project that the EU

now needs to regain the trust of citizens. At present, there are already a number of energy technologies based on renewable resources, alternatives to the burning of fossil fuels such as nuclear, solar, wind, geothermal, hydraulic, hydropower [12].

The European energy policy has constantly adapted to new geo-political, geo-economic and geostrategic realities in recent years, and has sought to provide more integrated energy supply at affordable prices, adherence to market mechanisms, promotion of energy efficiency and environmental protection. However, we believe that a comprehensive energy strategy is needed that clearly identifies the major vulnerabilities and risks, concretely set out achievable strategic objectives and how to meet them, and especially the medium and long-term action lines ensure a higher level of energy security.

References:

1. European Commission, Europe 2020. Brussels, 2016. http ://ec. europa. eu/europe2020

2. Booz & Company, Benefits of an Integrated European Energy Market. Amsterdam, 2 sept. 2013. http ://eur -lex. europa. eu/legal -content/RO/TXT/?uri=celex:52014DC0634

3. The Commission Communication on "Delivering the internal electricity market and making the most of public intervention". Brussels, 2013. https ://ec .europa. eu/ energy/ sites/ ener/ files/ .../ com _2013_public_intervention_en.pdf

4. Popescu M. Stability, economic growth and prosperity in the European space. Cost-price report in the energy security of the European Union. USEM - Cazani Moldova, 26-27 March 2015, ISBN 978-9975-3041-4-6.

5. Simileanu V. Geopolitics of energy resources. In the journal Geopolitica, year V, number 23. Bucharest, 2007.

6. Communication from the Commission to the European Parliament. Brussels, 2011. http://eur-lex.europa.eu/legalcontent

7. The Global Energy Efficiency Forum, Commissioner Günter Öttinger's speech. Brussels, 12 April 2011.

8. Information under number 101 plan for energy efficiency, 2011. http ://www. cdep. ro/ afaceri _ europene/ afeur/2011/fi_819.pdf

9. Yergin D. „Energy Security and Markets", in Jan H. Kalicki and David L. Goldwyn (eds.), Energy and Security: Toward a New Foreign Policy Strategy, Woodrow Wilson Press, Johns Hopkins University Press, 2005.

10. Popescu M., Gribincea C. The consolidation of partnerships for sustainable, competitive and secure energy, 2014.

11. Parliament of Europe, Energy Security Strategy 02.07.2014. www.europarl.europa.eu

12. European Parliament resolution of 15 December 2015 on "Towards a European Union for Energy" .www .europarl .europa. eu / sides

УДК 339.9

Posternak I.M., PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Odessa state academy of building and architecture
Posternak S.A., PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Private company "Composite", Odessa

POWER RECONSTRUCTION HISTORICAL BUILDINGS OF ODESSA – AS THE POSSIBILITY DEVELOPMENT INNOVATIVE TOWN-PLANNING ENVIRONMENT

Production development – complex process which includes scientific researches, designing engineering, experimentation and introduction new teachings in production. Control development is process influence on science officers, designers, experimenters, production workers for security of reaching the purposes of development. Difficulties of control development consist that participants of this process are quite often organizational divorced, work in the different organizations and structures.

The building organisation, as well as any other enterprise, passes certain life cycle (the law ontogenesis), that is included by a number of stages: creation, formation, work in a constant condition, development, liquidation. At each stage of function the enterprise essentially vary. In creation the enterprise does not work. The system which creates the given enterprise works.

Tendencies of economy a modern information society are that, which the science [1, c.29] becomes motive power innovative development of a society. For hi-tech, high technology, technically difficult goods and services the competitive potential is very important, as the enterprise, not capable to create the competitive goods in the future and services, it can appear in general the bankrupt. In the present it in the market can have competitive goods, but it a fruit of last works [2, s.21-22]. The concept covers «a town-planning heritage» both separate buildings, and large quarters, zones of the historical centers and a city as a whole. «The city is the integral of human activity materialized in architecture...». Such capacious definition to a difficult city organism was given by architect A.K. Byrov [3, c.103]. A new city – the instant phenomenon. Time having arisen, it becomes a historical category in the course of the development and is object of modern consideration. Value of a historical architecturally-town-planning heritage is defined by following positions [3, c.105]: architectural and town-planning achievements of last epoch are one of the major components of a historical and cultural heritage; history and culture monuments, the historical architecturally-spatial environment enriches shape of modern cities; presence of the developed ensembles causes aspiration to harmony with surrounding context.

According to varying social and economic conditions of a life in a city organism naturally die off old fabrics and are born new, therefore updating of cities occurs consistently, by replacement of an out-of-date supply available and gradual transformation by this basis planned structures in whole or its separate elements. The purpose of reconstruction and restoration of an architecturally-town-planning heritage is preservation of composite and aesthetic features of the historical city environment. Town-planning reconstruction is a purposeful activity on change before the generated town-planning structure, caused by requirements of development and perfection. The concept reconstruction of cities has double sense. On the first, it reflects development of the occupied

places, improvement of their spatial organisation, proceeding long time. On the second, it is material result, a building condition at present. Only having understood these parties of reconstruction in their interrelation, it is possible to approach correctly to an estimation of problems and to establish methods of a reorganization of cities. Reconstruction – the continuous process which is passing in each city differently depending on the previous growth and modern requirements. It predetermines value of a city as historical phenomenon in which various epoch intertwine. And in a modern city organism its components [3…7] continuously change.

Before builders and architects there is an uneasy problem as reconstruction and the adaptation such objects under new functions should be spent taking into account all requirements and specifications on protection an architectural heritage and to have complex character taking into account prospects development all city, separate quarter and object. Carrying out reconstruction, it is extremely important to keep aesthetic and architectural qualities historical buildings, especially their facades. Therefore, the big attention it is necessary give reconstruction protecting designs.

For all protecting designs a building as a whole, first of all, it is necessary to develop the concept a thermal protection and to make the comprehensive list actions. It will help to make the decision concerning calculation parameters a thermal protection, a choice the sizes and carrying out separate actions for a thermal protection. For each constructive element there are various variants a thermal protection, and our problem – to choose most practical of them. At decision-making the estimation is made by following criteria: power efficiency and the importance within the limits of all complex actions for reconstruction; practical practicability with reference to an available building and risks of by-effects; improvement thermal characteristics, increase comfort and improvement appearance a building; cost and an estimation as a group received improvement quality.

Before the beginning planning power reconstruction it is necessary to be defined with quantity power consumption to which it is necessary to aspire. In an original form it is recommended to stop on an intermediate variant somewhere in between the improved building and "the passive house". Exact values will be defined within the limits of the further planning. Basically it is possible to choose both the maximum thickness of isolation, and minimum. The matter is that in parallel with thermal protection measures on decrease in consumption energy, including on hot water supply, other measures are planned for economic-household installations and the equipment and other needs also. The principle question demanding the answer, is put so: what expenses are demanded by realization this or that measure, and what economy energy it will allow to achieve?

At legislative level in Odessa operate: the Program of support of investment activity in territory of a city Odessa on 2016... 2018 [8] which acceptance is caused by necessity creation conditions for activization of the investment activity directed on improvement environment for conducting business and economic activities, improvement of the general macroeconomic indicators, as consequence maintenance of constant social and economic development of a city Odessa; and the Complex Program of development building in the city Odessa on 2013... 2018 [9] which is directed on the decision such basic problem questions town-planning sphere of a city Odessa as housing construction development, and also updating a technical condition of objects social appointment and an engineering-transport infrastructure.

Successfully to develop CSTC T-PPR it is necessary to consider changes in a control system of municipal economy, and the happened cardinal changes in economy. Especially it concerns problems with acceleration of technical updating of sphere of manufacture of building materials.

Reconstruction of historical building has the big social and economic value. Its primary goals consist not only in prolongation of service life buildings, but also in liquidation physical and an obsolescence, improvement conditions residing, equipment of residential buildings by the modern engineering equipment, increase operational characteristics and architectural expressiveness. In Odessa in a context of the international integration to standards power efficiency buildings city target programs operate: the City target program of inclusion of the central historical part of building Odessa to the basic list of the World inheritance of UNESCO on 2013…2018 [10] and the City Program power efficiency of Odessa on 2013…2018 [11].

As a result of an unsatisfactory condition of an available housing, an street-road system, engineering communications, deterioration of comfort of residing, and as a whole losses of integrity perception the historical environment in the central historical area the city, and also deterioration of tourist and investment appeal the city complex target program «Preservation of authentic building and development of the historical centre of Odessa» [12] is developed.

In town-planning is shown the tendency to integration, both in sphere of production of goods, and in management sphere; the expanded reproduction demands the further increase of level a division of labor, concentration and specialization of building manufacture, an intensification of an exchange of results is industrial-economic activities. As one of perspective forms of integration various complexes act in town-planning structure; in the course of formation of plans of social and economic development of large cities even more often there is a situation when for increase of efficiency used financial, material and a manpower concentration of efforts, but also new progressive forms of the organisation of building manufacture – corporate, scientific and technical is necessary not simply, power efficiency. We offer to create corporate complexes which have various scales, the purposes, structure (in town-planning reconstruction – Corporate scientific and technical complexes town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR") [13…16].

Securities management personnel by the scientific and technical information (bibliographic, archival, is architectural-building) on reconstruction (restoration) of historical buildings are one of the most important functions control by development a complex town-planning power reconstruction. The availability of such information will allow at each stage (conceptual, financing organizations, design, organizations and realization construction and restoration works) more all full and qualitatively to define directions development and to realize objects in view.

The productions of function control selected on subsystems by development include control of technical, organizational, economic and social development. Necessary complex realization of these functions (the proportionality law). Experience shows, that single-sided development does not give notable effect if not it is accompanied by corresponding development of other subsystems connected with it. Development of forms the organisation industrial subsections directed on expansion and expedient junction specialization, a combination and concentration.

Control of development the organisation production on plants historical buildings of Odessa has for an object to ensure the co-ordinate, uninterrupted, rhythmic work all participants building process, and as outcome reduction terms reconstruction.

References:

1. Buj, D., Biloshhic'kij, A, & Goguns'kij, V. (2014). Scopus ta inshi nauko metrichni bazi: prosti pitannja ta nechitki vidpovidi [Scopus and other scientometric base: simple questions and unclear answers]. Vishha shkola, 4, 27–40 (in Ukrainian).

2. Chernov, S. K., & Koshkin, K. V. (2010). Konceptual'nye osnovy razvitija naukoemkih predprijatij v konkurentnoj srede [Conceptual bases of development of high-tech enterprises in the competitive environment]. Vostochno-Evropejskij zhurnal peredovyh tehnologij, 1/2(43), 20–22 (in Russian).

3. Prucyn, O., Rymashevskij, B. (1990). Arhitekturno-istoricheskaja sreda [Architectural and historical environment]. Moscow: Strojizdat (in Russian).

4. Rossohin, S. O. (2009). Onovlennja mist i modernizacija zhitlovogo fondu Ukraïni: problemi i perspektivi [Urban renewal and housing modernization Ukraine: Problems and Prospects]. Stroitel'stvo, materialovedenie, mashinostroenie, 50, 455–461 (in Ukrainian).

5. Kravchunovs'ka, T. S. (2009). Do pitannja kompleksnoï rekonstrukciï kvartaliv [On the issue of complex reconstruction quarters]. Stroitel'stvo, materialovedenie, mashinostroenie, 50, 271–276 (in Ukrainian).

6. Gabriel, I., & Ladener, H. (2010). Vom Altbau zum Niedrigenergie und Passivhaus. Dresden: Staufen bei Freiburg.

7. Verhogljadova, N. I., & Levchinskij, D. L. (2009). Kompleksnoe razvitie i planirovanie rekonstrukcii zhiloj zastrojki [Integrated development planning and reconstruction of residential buildings]. Stroitel'stvo, materialovedenie, mashinostroenie, 50, 90–94 (in Russian).

8. Prohrama pidtrymky investytsiinoi diialnosti na terytorii mista Odesy na 2016-2018 [Programme support investment in the city of Odessa in 2016-2018] (Ukraine) 16 March 2016, No 438-VII. Retrieved from http://omr.gov.ua/ru/acts/council/81386/ (in Ukrainian)

9. Kompleksna Prohrama rozvytku budivnytstva u misti Odesi na 2013-2018 [Integrated Development Programme building in Odessa in 2013-2018] (Ukraine) 17 December 2013, No 4196-VI. Retrieved from http://omr.gov.ua/acts/council/56540/ (in Ukrainian)

10. Miska tsilova prohrama vkliuchennia tsentralnoi istorychnoi chastyny zabudovy Odesy do osnovnoho spysku Vsesvitnoi spadshchyny YuNESKO na 2013-2018 roky [City target program include central historical part of Odessa area to the main UNESCO World Heritage Site in 2013-2018 years] (Ukraine) 16 April 2013, No 3313-VI. Retrieved from http://omr.gov.ua/acts/council/49938/ (in Ukrainian).

11. Miska tsilova prohrama enerhoefektyvnosti m. Odesy na 2013-2018 roky [City target program of energy efficiency. Odessa in 2013-2018 years] (Ukraine) 21 December 2012, No 2454-VI. Retrieved from http://omr.gov.ua/acts/council/47098/ (in Ukrainian).

12. Official Site of Odessa. (2016, November 1). Razrabotka koncepcii razvitija Central'nogo istoricheskogo areala Odessy [Development of the concept of the central historical area of Odessa]. Retrieved from http://omr.gov.ua/ru/essential/89744/ (in Russian).

13. Posternak I. M., Posternak S. A. (2016). Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR" Odessa. The development of international competitiveness: state, region, enterprise: materials of the International scientific conference. Lisbon, Portugal: Baltija publishing. Part II. Volume 1. Business economics and corporate management: innovation problem. pp. 6–8.

14. Posternak, I. M., & Posternak, S. O. (2016). Korporativnij naukovo-tehnichnij kompleks mistobudivnoï energorekonstrukciï KNTK MERek: vitoki [Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction CSTC T-PPR: sources]. In Scientific horizons – 2016 (Vol. 1, pp. 26–29). Sheffield: Science and education LTD (in Ukrainian).

15. Posternak, I. M., & Posternak, S. A. (2016). Sohranenie ob'ektov kulturnogo naslediya Odessyi s uchetom energomenedzhmenta [Preservation objects of a cultural heritage of Odessa

with the account power management]. Preservation of historic buildings in the central part of Odessa via inscribing in the UNESCO world heritage list (pp. 220–223). Odessa: Astroprint (in Russian).

16. Posternak I. M., Posternak S. A. Die kalenderplanung bei der organisation des baues des komplexes städtebaulich energetisch-rekonstruktion. Economy and society: a modern foundation for human development: materials of the II International scientific conference, Germany, Leipzig, June 23th, 2017; Leipzig university: Faculty of economics and management science. Baltija publishing, 2017. Part II. P. 44–47.

УДК 339.9

Баула О.В., к.е.н., доц.
Морозович А.Я., ст. гр. МЕВс-21
Луцький національний технічний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ НАРОЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Багатоаспектний феномен інновацій в глобальному вимірі доводить свою вагомість для сталого розвитку як економіки окремої країни, так і світового господарства загалом. Особливо важливими інновації є для трансформаційних економічних систем, в т.ч. і України. На даний час введення інновацій у вітчизняну економіку характеризується нерівномірністю та нестабільністю через різного плану перешкоди, в переважній більшості фінансові та інституційні.

За умов глобалізації світогосподарських зв'язків значної важливості для позиціонування країни на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей міжнародної співпраці, в тому числі і в науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення ролі та можливостей участі України в інноваційних програмах, зокрема тих, що реалізуються Європейським Союзом у зв'язку з обраним європейським вектором розвитку вітчизняної економіки.

Починаючи з П'ятої рамкової програми з наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС (FP5), Україна виступала координатором у 23 проектах, а як учасник – у більш ніж 1240 проектах. Найбільшу активність вітчизняні науковці проявили у Сьомій рамковій програмі з наукових досліджень та технологічного розвитку ЄС (FP7), яка включала чотири підпрограми: «Співпраця» (32,3 млрд євро), «Ідеї» (7,5 млрд євро), «Люди» (4,8 млрд євро), «Потенціал» (4,3 млрд євро). За даними Erawatch Ukraine, середнє значення успішності заявок з вітчизняними учасниками у FP7 становило 19,02%, тоді як за пріоритетом «Співпраця» – 15,13%, за пріоритетом «Люди» – 24,51%, за пріоритетом «Потенціал» – 26,12%. Програма «Люди» спрямована на міжнародну ротацію найбільш обдарованих учених, науковців і дослідників до та з ЄС. Впродовж 2007–2014 рр. у межах цієї програми з бюджету ЄС було виділено 6,1 млн євро на фінансування досліджень понад 900 українським вченим [1; 2]. Вітчизняні організації брали активну участь практично в усіх пріоритетних

напрямах досліджень, передбачених програмою FP7. Вони подали понад 1000 заявок на фінансування, з яких 215 було затверджено на фінансування обсягом у 30,9 млн євро. Проте, за підсумками виконання проектів вітчизняними установами було освоєно лише 23,9 млн євро (77,3%) [1; 2, с.321; 3].

Пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки та основними проектами FP7 за участю України були: раціональне природокористування; енергетика та енергоефективність; науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; нові речовини і матеріали; фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави [2, с.322].

ЄС при формуванні стратегії міжнародної інноваційної співпраці спирається на диференційований підхід щодо фінансування проектів відносно «третіх» країн. Так, у 2015 році Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Участь у даній програмі надало однакові права вітчизняним та європейським партнерам, зокрема впливати на формування положень програми. Крім цього Україну визнано єдиним стратегічним партнером ЄС серед країн Східної Європи та однією з одинадцяти провідних країн світу зі значним науковим потенціалом, а також надано статус ключового стратегічного партнера ЄС у програмі «Горизонт 2020» [4].

Діагностику та рейтингування країн ЄС за рівнем інноваційного розвитку здійснюють за інноваційним табло (IUS) – це комплекс показників науково-технічної та інноваційної діяльності, які є базою для розрахунку зведеного індексу інновацій (SII) для окремої країни. Наша держава наразі не входить до країн, які регулярно рейтингуються інноваційним табло. Однак євроінтеграційний курс розвитку вітчизняної економіки вимагає порівняти рівень інноваційного розвитку України на основі методологічних рекомендацій IUS. Загалом інноваційне табло ЄС складається з 25 показників об'єднаних у вісім груп на основі яких розраховується зведений індекс інновацій, що слугує критерієм визначення статусу оцінюваних країн (інноваційний лідер; активний інноватор; помірний інноватор; інноватор, що формується) та складання інноваційного рейтингу країн. Станом на 2014 рік Україна має значення зведеного інноваційного індексу 0,206 (що є вдвічі нижчим ніж середнє по країнах ЄС) та статус «Інноватор, що формується», тим самим знаходячись у інноваційному рейтингу між Болгарією з індексом 0,175 та Румунією – 0,219 [2, с.312; 5].

Незначний рівень інноваційного розвитку економіки України відносно країн ЄС пояснюється консервацією застарілої структури виробництва, що нівелює інноваційний розвиток економіки. Країна, що стала на шлях трансформацій, насамперед, повинна прагнути зростання конкурентоспроможності власної продукції на світовому ринку, що можливо за рахунок підвищення доданої вартості через випуск наукоємної високотехнологічної продукції, забезпечення високої економічної віддачі інвестицій. А перехід на випуск більш інноваційної продукції зумовить зростання затребуваності результатів науки та інновацій, створення нових, більш привабливих з точки зору умов і оплати праці, робочих місць.

Негативний вплив на рівень інноваційності вітчизняної економіки здійснила світова економічна криза, яка вимагала адекватних заходів економічної політики, в першу чергу, у виробничій та соціальних сферах.

Як доводить світова практика, підґрунтям сталого економічного розвитку країни є недопущення використання у суспільному виробництві застарілих виробничих фондів, постійне їх оновлення та вкладання коштів у формування інноваційного потенціалу країни. Міжнародна статистика свідчить про те, що якщо частка інноваційної продукції у структурі ВВП країни становить менше 20 %, то виникає загроза зниження конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку. Середнє значення даного показника станом на кінець 2014 року в країнах ЄС становить 25 – 35 %, в Китаї – 40 %, а в Україні приріст ВВП за рахунок виробництва інноваційних продуктів становить лише 0,7 % [2, с.35].

Стримуючими чинниками інноваційності вітчизняних підприємств, окрім вище зазначених, є недостатність власних джерел фінансування, зниженням рівня довіри інвесторів через складну політичну ситуацію в країні, зростанням вартості кредитних коштів, неможливістю оформлення довготермінових позик, відсутністю заходів стимулювання впровадження інновацій на виробництві, незначною кількістю власних інноваційних продуктів та зростанням вартості закордонних через знецінення національної валюти, недоліки у законодавчій базі – їх нескоординованість та у більшості випадків невідповідність економічній ситуації в країні. Окрему сферу проблем становить військовий конфлікт на Сході, анексія півострова Крим, зростання видатків з бюджету на армію та озброєння. Паралельно відбувається нарощення інноваційного розвитку саме у військово-промисловій сфері, зокрема активізувались дослідження щодо покращення якості броні, використання безпілотних апаратів, удосконалення зброї.

Одним з найбільш ефективних інструментів формування висококонкурентної національної економіки є використання інноваційних продуктів для модернізації технологічної бази виробничих підприємств, а саме налагодження тісного взаємозв'язку між розробками науковців та отриманням реального корисного ефекту від використання їх при модернізації технологій виробництва. Ще однією гострою проблемою вітчизняної економіки є формування практичних навичок та вмінь інженерно-технічних та робочих кадрів. Підготувати висококваліфікованого працівника без постійної співпраці з реальним виробництвом та потенційними роботодавцями неможливо. Однак в Україні склалась парадоксальна ситуація – підприємства не мають бажання, подекуди і можливості, брати участь у формуванні практичних знань студентів, узгодження їх теоретичних знань до реального виробничого процесу.

Незважаючи на усі проблемні моменти у інноваційній діяльності України, варто наголосити на можливості розвитку у даній сфері. А саме: наявність розгалуженої мережі наукових установ та досить потужний науковий потенціал (наукові школи, що визнаються світовою спільнотою), розробка унікальних технологій у сфері ядерної фізики, літакобудування, ракетно-космічної сфери, створення нових матеріалів і т.п. Експерти ЄС засвідчують, що за умов здійснення орієнтованої на результат інноваційної політики в Україні, залучення до неї підприємницького сектора, здійснення реальних структурних змін в економіці спрямованих на технологічну модернізацію вітчизняного господарства, мотивування до впровадження інновацій усіх зацікавлених суб'єктів, стримування «відтоку мізків» з країни значний приріст реального ВВП відбудеться в найближчій перспективі.

Зважаючи на вище викладене, вважаємо за можливе окреслення пріоритетів нарощення інноваційного потенціалу як на мікро- так і на макрорівнях в Україні:

- захист інтелектуальної власності згідно світових стандартів; формування високоефективного ринку інноваційної продукції;

- введення держзамовлення на інноваційні товари; розширення форм наукового підприємництва;
- залучення сектора малого підприємництва до інноваційної діяльності через створення фонду сприяння формуванню малих підприємств у науково-інноваційній сфері, встановлення квот для малих інноваційних підприємств при формуванні держзамовлень на інноваційну продукцію;
- цілеспрямована підготовка кадрів зі створення інноваційних продуктів та з координації і організації інноваційної діяльності на підприємствах;
- виведення науки у сфери пріоритетного розвитку та розгляд її як невід'ємного первинного елемента у формуванні ефективної національної інноваційної системи;
- наголос на використання в першу чергу наукових продуктів вітчизняного виробництва;
- налагодження тісних зв'язків державних органів як між собою, так і з освітнім та бізнес секторами національного господарства;
- сприяння формуванню ринку інноваційних продуктів, тобто сприяння формуванню завершеного циклу, що охоплює стадії від виникнення ідеї, її втілення у науковий продукт, його реалізація, перетворення на інновацію і отримання корисного як економічного, так і соціального ефекту;
- створення керованої інноваційної моделі розвитку країни шляхом затвердження національних пріоритетів, на основі яких необхідно започаткувати стратегічні програми розвитку, які об'єднають власні наукові розробки, кадровий супровід, вітчизняний виробничий сектор і бізнес.

Отже, розвиток інноваційної діяльності та запровадження інноваційних продуктів на підприємствах позитивно вплине на економічний розвиток не лише підприємства, а також і регіону, що за умов децентралізації влади сприятиме зростанню його конкурентоспроможності в межах країни та підвищенню інвестиційної привабливості як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Список джерел:

1. Europa FP7 EC Website. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ec.europa.eu.

2. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

3. Données statistiques du 7e PCRDT. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.horizon2020.gouv.fr/cid78437/donnees-statistiques-pcrdt. html?menu=1.

4. Україна - серед 11-ти провідних країн світу, які визначені стратегічними партнерами програми ЄС «Горизонт-2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kievprofenergo.in.ua/post/261/.

5. Innovation Union Scoreboard 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.

УДК 339.9

Головко О. Г., к.е.н., доц.
Омеляненко Д. О.
Харківський начально-ноуковий інститут
ДВНЗ «Унівесрситет банківської справи»

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Розвиток ринкових відносин вимагає від суб'єктів господарювання підвищення ефективності діяльності, досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності. Одним із головних факторів, що забезпечує підвищення продуктивності праці, стає оптимізація системи мотивації праці персоналу. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє підвищити ефективність праці та сприяє підвищенню рівня капіталізації організації.

Використання ефективної мотиваційної моделі на підприємстві забезпечує зацікавленість працівників у підвищенні продуктивності праці та в повній реалізації свого творчого потенціалу. Ринкові форми господарювання відкривають широкі можливості для практичного використання різних методів мотивації, і не лише матеріального стимулювання.

Сучасні українські підприємства найчастіше використовують премії та невеликі виплати на свята. Дані методи не відзначаються високою ефективністю, тому варто використовувати досвід зарубіжних компаній. Найефективнішим є комплексне використання запропонованих методів. Індивідуальний підхід до кожного працівника підприємства, врахування його потреб та інтересів дозволить керівникові без значних фінансових витрат підвищити ефективність роботи підприємства, утримати і залучити нові висококваліфіковані кадри[1].

Тобто, такому сучасному підприємству як «Філіп Морріс» для удосконалення своєї системи мотивації праці, та для успішної і злагодженої роботи слід використовувати комплекс методів як матеріального, так і нематеріального стимулювання.

Основним фактором мотивації насамперед виступає система стимулювання праці. При цьому дуже важливо врахувати, наскільки витримуються принципи соціальної справедливості і еквівалентності винагород трудовому вкладу, а також обов'язковість компенсації матеріальних витрат, допущенних працівником через недбайливість. Дуже значна роль індивідуальних мір матеріального і морального стимулювання до високопродуктивної праці: встановлення рівня грошової винагороди,тарифних ставок, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання за рахунок підприємства та інші

Також буде ефективним застосування таких принципів при організації мотиваційних програм на підприємстві «Філіп Морріс»:

1) системи мотиваційного стимулювання менеджерів повинні бути конкурентоспроможними відносно інших компаній, з якими дана організація веде боротьбу за цінні кадри;

2) механізм матеріального стимулювання повинен орієнтувати керівництво на досягнення кінцевих результатів як у власній роботі, так і в роботі підприємства і компанії в цілому;

3) частину прибутку треба використовувати для гнучкого реагування на результати ділової активності в управлінні, тобто премії і додаткові виплати мають зростати у міру підвищення рангу керівника корпоративної ієрархії;

4) надати можливість працівнику реалізувати накопичений досвід, професійні навички й життєві цінності, працюючи на благо компанії;

5) необхідно витримати розумний баланс між матеріальною й нематеріальною сторонами винагороди[2].

Українські реалії свідчать про те, що якою б сучасною чи інноваційною не була б компанія, та все ж залишки пострадянського суспільства є досить відчутними, особливо при кар'єрному зростанні, коли людина починає зверхньо ставитись до своїх підлеглих, звичайно це можливо подолати, але все ж таки необхідно вживати рішучих заходів.

Детальне вивчення досвіду формування системи мотивації, аналіз існуючої системи стимулювання на підприємстві «Філіп Морріс», що часто зводиться тільки до регулювання оплати праці, дозволяє розробити та впровадити в практику нові підходи удосконалення трудової діяльності на українських підприємствах за такими напрямками: застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм стимулювання працівників, що передбачає оплату праці, різні системи участі в прибутках, системи колективного преміювання, індивідуалізацію заробітної плати, моральні стимули, стимулювання працівників, які займаються творчою працею, шляхом застосування вільного графіка роботи, гуманізації праці, кар'єрний та професійний ріст, соціальні пільги для співробітників[3].

Отже, в Україні рівень мотивування працівників ще відстає від рівня розвинених країн, що також відображається на стані її економіки. Тому слід зауважити, що підприємству необхідно орієнтуватися нависокорозвинені країни і використовувати подібні інструменти мотивування, коригуючи їх під власних працівників. Кожна розроблена система мотивації повинна коректуватися і доводитися до відома кожного співробітника. Від цього залежить, стане запропонована система мотивуючим чи демотивуючим фактором.

Мотивація праці належить до числа тих питань, вирішенню яких у світовій практиці завжди приділялося багато уваги. Українська теорія і практика мотивації, як правило, завжди зводиться до оплати праці: підвищення рівня заробітної плати, премії, доплати, пільги тощо. У більшості випадків такі методи є малоефективними. Тому при формуванні систем мотивації праці на підприємствах, особливо великих, доцільно використовувати досвід зарубіжних компаній.

Саме впровадження зарубіжних високоефективних моделей мотивації дозволить українським підприємствам створити високопродуктивний кадровий потенціал, який буде працювати на благо організації. Для розробки ефективної системи мотивації продуктивної праці на підприємстві доцільно врахувати ментальні особливості та національні традицій, виділити, на чому саме керівникам акцентувати увагу в даному аспекті.

Наприкінці 2014 р. ПрАТ «Філіп Морріс Україна» запустило онлайн платформу з адаптації нових співробітників «Intro 360», що вже давно працювала на підприємствах ПрАТ «Філіп Морріс Україна» поза межами нашої країни, а саме у Німеччині. Ця платформа покликана забезпечити структуроване та цілісне введення нового працівника в організацію та ознайомлення з новою посадою або функцією, а також допомагає значно економити час. Платформа також може використовуватися будь-яким співробітником для оновлення певних знань про підприємство. «Intro 360» з'явилася як реакція на високу динамічність організаційної структури, розширення ринку і зростання обороту кадрів.

Зокрема, робоча сила покоління Y очікує нові методи комунікації та обміну інформацією, використовуючи сучасні технології. Все це показало необхідність у створенні структурного, комплексного та сучасного підходу до адаптації нових співробітників, який був реалізований у даній платформі. «Intro 360» складається з двох основних частин: перша частина містить структуровану підтримку по трьом ролям (новий співробітник; колега, який знайомить новачка з компанією; супервайзор), розподілену на чіткі часові межі: перший день, перший тиждень, перший місяць, перші 90 днів, перший рік. На кожний часовий період визначено певний контрольний список завдань окремо для новачка, колеги та супервайзора, який їм належить виконати. Друга частина містить короткі інтерактивні відео-презентації по кожному функціональному підрозділу підприємства, вітальне слово від вищого керівництва компанії, глосарій з внутрішніми жаргонами підприємства, а також невеличкі тести для закріплення матеріалу[2].

Менш ніж за рік «Intro 360» проявила себе як ефективна платформа для нових співробітників, яку у перспективі можна використовувати у рамках усього «Філіп Морріс Інтернешнл». Так, «Intro 360» забезпечує зрозумілий та комплексний механізм введення співробітника на нову посаду, не зважаючи на його функціональний підрозділ, рівень в організаційній структурі або географічне розташування. Ця платформа, забезпечена простотою навігації, доступна для співробітника цілодобово. Вона забезпечує значну економію коштів та зусиль функціональних експертів та лінійних менеджерів, вивільняючи для них близько 2400 годин на рік.

Розробка цієї платформи була разовою інвестицією, яка буде забезпечувати позитивний ефект протягом тривалого періоду часу. На прикладі платформи «Intro 360» визначимо ефективність інвестицій у розвиток персоналу ПрАТ «Філіп Морріс Україна». Для цього, необхідно визначити вхідні грошові потоки, тобто витрати на реалізацію проекту з розвитку персоналу. З проведеного дослідження відомо, що платформа «Intro 360» розроблялася впродовж року, а сукупні витрати на її розробку склали 12000 грн. Запланований період реалізації платформи «Intro 360» складає 5 років. Ставка дисконтування у нашому випадку складе 22% позаяк альтернативними інвестиціями вважаємо банківський внесок [4].

Таким чином, на прикладі ефективності інвестицій у платформу з адаптації нових працівників «Intro 360» можна зробити висновок про те, що даний проект з розвитку персоналу є надзвичайно ефективним, не дивлячись на сучасний тренд серед вітчизняних підприємств. Дослідження показало, що всі обраховані показники ефективності інвестицій у розвиток персоналу ПрАТ «Філіп Морріс Україна» свідчать про те, що кожна вкладена гривня у розвиток персоналу дає надзвичайну економію людського часу, який персонал компанії може використовувати для нарощення прибутку підприємства. Тому, для підвищення ефективності інвестицій у розвиток персоналу компанії доцільно регулярно здійснювати моніторинг показників ефективності інвестицій у розвиток персоналу.

Список джерел:

1. Яхтер А. Мотивація праці як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства / А. Яхтер // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. - 2014. - Вип. 37(2). - С. 128-134. Варналій.

2. Кушнерик О. Сучасні методи мотивації праці персоналу та їх вплив на діяльність підприємства / О. Кушнерик // Ринок цінних паперів України. - 2013. - № 3-4. - С. 33-37.

3. Кошелупов І. Ф. Мотивація управлінського персоналу як складова стратегії підприємства: автореф.дис. на здобут. наук. ступеня к.е.н.; спец. 08.06.01 / І. Ф. Кошелупов. – Одесса: ОДЕУ, 2008. – С. 18-24. 47.Кошелупов І. Ф. Соціально-економічна модель механізму мотивації праці/

4. Сайт компанії «ПрАТ Філап Морріс Україна». [Режим доступу]: http://www.pmi.com/rus/pages/homepage.aspx.

УДК 339.9

Киселюк В.А.
Науковий керівник – **Головко О.Г.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Харківський навчально-науковий інститут

РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ У СТАНОВЛЕННІ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Жорстка конкурентна боротьба за споживача, динамічно мінливі умови ринку вимагають особливо ефективного процесу управління підприємством, що неможливо без повноцінного стратегічного та оперативного планування, контролю та регулювання виробництва. Кожен з вищеназваних процесів пов'язаний з аналізом витрат і управлінням ними як найважливішим аспектом діяльності підприємства. Одним з основних інструментів, що дозволяє правильно розподілити ресурси відповідно до стратегічного плану, пов'язати кількісно виражені стратегічні цілі підприємства з оперативними планами та показниками, виявити роль і вагу факторів, що впливають на досягнення цілей підприємства, є бюджетування

Бюджетування — це технологія складання, коригування, контролю й оцінки виконання бюджетів, а тому бюджетування перетворюється в основу основ усіх технологій внутрішньобанківського управління [1].

Бюджетування є елементом системи фінансового управління, який включає в себе: планування фінансових показників, облік виконання планів, контроль за виконанням планів, аналіз відхилень та надання рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Процес бюджетування складається з трьох етапів:

- складання планового бюджету банку;
- облік фактичного виконання бюджету банку;
- контроль та аналіз результатів виконання бюджету.

У цілому процес бюджетування охоплює діяльність усіх структурних підрозділів і всі аспекти діяльності підприємства. Бюджети складають як для окремих структурних підрозділів, так і для підприємства в цілому. За наявності в складі підприємства кількох підрозділів, які можна охарактеризувати як центри витрат, доходів та прибутку, бюджети

складають окремо для кожного підрозділу з метою закріплення персональної відповідальності за їх виконання, і вже після цього консолідують в єдиний бюджет [2].

Бюджети підрозділів агрегують в основний операційний бюджет, який визначає діяльність усього підприємства. Кожен із бюджетів підприємства повинен мати відповідний ступінь деталізації, бути досяжним і пристосованим до внесення змін.

Сам процес бюджетування повинен бути підкріплений відповідним методологічним та програмним забезпеченням. Бюджетний процес не може бути ефективним без запровадження і правильного складання стандартизованих бюджетних форм, а також чіткого виконання інструкцій і процедур бюджетного процесу.

Бюджетування забезпечує:

- визначення конкретних фінансових показників для досягнення стратегічних цілей і тактичних завдань банку;
- чітке бачення проблем і перешкод, що виникають у міру перетворення в життя стратегії і тактики банку;
- вироблення нових тактичних шляхів для досягнення стратегічних цілей;
- ефективне оперативне планування;
- координацію, кооперацію і комунікації;
- створення основ для оцінки і контролю виконання;
- кількісне обґрунтування планів менеджерів;
- мотивацію діяльності працівників через орієнтацію на досягнення цілей банку[3].

Отже, впровадження бюджетування на великих підприємствах потребує побудови досить складної системи взаємопов'язаних бюджетів, а також чіткого розподілу функцій і повноважень усіх, хто бере участь у бюджетному процесі. У цілому для створення ефективної системи бюджетування на підприємстві необхідно мати висококваліфіковані кадри в галузі фінансового менеджменту та відповідне методичне і програмне забезпечення, що потребує значних фінансових витрат. Необхідним є також високий рівень трудової дисципліни, який забезпечував би чітке виконання планових завдань, і стабільне макроекономічне середовище.

Список джерел:

1. Азаренкова Г.М. Фінансовий менеджмент: опорний конспект лекцій в 2-х частях / Г.М. Азаренкова, О.М. Біломістний – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2009.

2. Азаренкова Г.М., Антоненко О.І., Мартюшева Л.С., Піскунов Р.О. Фінансовий менеджмент: практикум. – Видавництво ПП «Новий Світ – 2000», 2013– 306 с.

3. Азаренкова Г.М., Головко Е.Г., Пономаренко В.А Финансовая стабильность компании. Сущность и механизм обеспечения : монография. – LAP LAMBERT Academic PublishingisteinImprintderOmniScriptumGmbH&Co. KG Heinrich-Böcking-Str.6-8,66121 Saarbrücken, Deutschland, 2014. – 89 с.

УДК 339.9

Лузанова О.С.
Петрова А.Ю., к.ф-м.н., доц.
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

У процесі розвитку будь-якого підприємства рано чи пізно гостро назріває питання про інвестування. В умовах світової фінансової кризи, складно уявити хоч одну сферу життєдіяльності людини на яку б він не вплинув. Слід зазначити, що світова фінансова криза - це різке погіршення стану фінансового ринку внаслідок реалізації накопичених ризиків під впливом внутрішніх і зовнішніх економічних і політичних чинників, що тягне порушення його функціонування, зниження цінових показників, погіршення ліквідності і якості фінансових інструментів, банкрутство учасників і є одним з етапів економічного циклу.

Завдяки економічним кризам генеруються більш оптимальні та ефективні методи ведення бізнесу, в тому числі і створюється більш раціональна інвестиційна політика підприємства.

Слід зазначити, інвестиційна політика підприємства — це політика підприємства, спрямована на ефективне вкладення капіталу і його повернення з додатковим прибутком.

Існує велика безліч класифікацій інвестиційної політики підприємства. Найбільш повна і ємна класифікація була висунута в роботі І.А. Бланка. Інвестиційну політику класифікують:

1. За типом об'єкта інвестиційного вкладення:
1.1. реальні;
1.2. портфельні.
2. За характером участі в інвестуванні:
2.1. непрямі.
2.2. прямі:
2.1.1. капітальне фінансування;
2.1.2. боргове фінансування;
3. За тривалістю інвестування:
3.1. довгострокові;
3.2. короткострокові.
4. За формами власності інвестиційних ресурсів:
4.1. спільні;
4.2. іноземні;
4.3. державні;
4.4. приватні.
5. За регіональною ознакою інвестування коштів:
5.1. зовнішні;
5.2. внутрішні.

В умовах світової фінансової кризи інвестиційні потоки зводяться до мінімуму, а підприємствам, в свою чергу, в край необхідно отримати фінансову підтримку. У процесі кризи, підприємством розробляється специфічна інвестиційна політика.

Слід зазначити, що нераціонально дотримуватися тільки одного виду інвестиційної політики, слід диверсифікувати джерела інвестування. Це обумовлено проблемами інвестування в процесі кризи. Так як обсяг сукупних інвестиційних потоків стрімко скорочується, вигідно мати кілька джерел інвестування.

Визначимо позитивні і негативні сторони кожного виду інвестування. Реальні інвестиції вигідні для підприємства, так як спричиняють збільшення статутного капіталу за допомогою залучення грошових коштів і майна. Але для інвестора даний вид інвестування досить ризикований, тому що в процесі фінансової кризи підприємство може стати банкрутом.

Портфельні інвестиції є консервативною політикою інвестора, оскільки головна мета для інвестора є забезпечення безпеки своїх вкладених капіталів. Портфельні інвестиції мають на увазі процес купівлі-продажу на фондовому ринку цінних паперів і фінансових активів. Інвестор має можливість розподілити свої фінансові активи в різні «портфелі», шляхом придбання цінних паперів різних компаній. У свою чергу, для підприємства це не найвигідніший вид інвестування, так як обсяг інвестованих коштів перерозподілено в різні об'єкти інвестування.

При виборі між прямим і непрямим інвестуванням вигідніше як для інвестора, так і для підприємства є прямі, так як в непрямих інвестиціях в процес вступає фінансовий посередник (комерційний банк і т.д.). Але з іншого боку, фінансовий посередник знизить ризики інвестування для інвестора, але збільшить витрати.

Як правило, інвестор має на меті максимізувати прибуток від вкладеного капіталу в найбільш короткі терміни, вибирає короткострокові інвестиції, чим збільшує ризик. Для підприємства ж більш вигідніше отримувати інвестиційні кошти протягом тривалого періоду часу.

Для підприємства, в процесі залучення інвесторів слід диверсифікувати джерела інвестиційних коштів, а саме залучити державні, приватні та іноземні інвестиційні кошти.

Для інвестора так само слід диверсифікувати об'єкти інвестування і вкладати кошти як у зовнішньо державні об'єкти, так і в внутрішньо державні.

Відзначимо, що в теорії фінансового менеджменту за критерієм ризику виділяють три види інвестиційної політики підприємства: консервативна, помірна і агресивна інвестиційна політика.

Для зменшення ризиків, інвесторові потрібно вдатися до консервативної інвестиційної політики. Якщо ж пріоритетом для інвестора є отримання максимального прибутку, йому слід вдатися до агресивної інвестиційної політики. Якщо ж інвестор бажає зберегти баланс між ризиком і розміром прибутку, слід вибрати помірну інвестиційну політику.

У створенні та реалізації інвестиційної політики підприємства слід застосовувати пошук альтернативних варіантів видів, форм і методів здійснення інвестиційної діяльності. Інвестиційні кошти для підприємства — це ковток свіжого повітря, за допомогою якого можна збільшити ефективність функціонування підприємства. Вибір альтернатив — це фундаментальний принцип для розвитку і проектування майбутнього розвитку підприємства.

Формуючи інвестиційну стратегію, необхідно мати на увазі, що інвестиційна діяльність є головним механізмом впровадження технологічних нововведень, що забезпечує

зростання конкурентної позиції підприємства на ринку. Тому реалізація спільних цілей стратегічного розвитку підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки його інвестиційна стратегія відображає досягнуті результати технологічного прогресу і адаптована до швидкого використання нових його результатів.

Список джерел:
1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – М.: 2001. — 448 с.

УДК 339.9

Никитенко У.А.
Науковий керівник. – **Гернего Ю.О.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Стрімкий розвиток сучасного суспільства нерозривно пов'язаний із потребою систематичної активізації інноваційної діяльності підприємств, що зумовлює потребу пошуку нових форм та джерел інвестування. Запорукою конкурентоспроможності інноваційно-активного суб'єкта господарювання є забезпечення балансу між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. В свою чергу, власні кошти суб'єктів господарювання, ресурси державного бюджету та іноземних інвесторів виявляються недостатніми для інноваційно-активного підприємства, Вирішення проблем браку фінансових ресурсів для потреб інноваційного розвитку вимагає застосування новітніх заходів щодо залучення фінансових ресурсів. Перспективним є фінансування на основі краудфандингу, що визначає актуалізацію теоретичних досліджень відповідного напряму.

Термін краудфандинг (crowdfunding) походить від англійських слів «crowd», що означає натовп, та funding – фінансування. Основою крауд-технологій є віртуальне співтовариство, яке на думку Г. Рейнгольда, полягає у формуванні соціального об'єднання в рамках мережі, яка передбачає підтримку зусиллями значної групи осіб у рамках відкритого обговорення для досягнення чітко визначених цілей [1]. Широкий спектр таких цілей в умовах сьогодення дозволяє звернути увагу на специфіку реалізації проектів соціального, бізнес-краудфандингу, краудфандинго-краудсорсінгових проектів, новаторського краудфандингу, культурного, творчого та політичного краудфандингу [2]. Подібний розподіл забезпечує диверсифікацію джерел фінансування залежно від цілей клієнта та побажань майбутнього інвестора. Відбувається збалансування обсягів та напрямів залучення фінансових ресурсів.

Тобто, на практиці краудфандинг передбачає залучення фінансових ресурсів від значної кількості людей з метою реалізації продукту або послуги, допомоги тим, хто її потребує, проведення заходів, підтримки як фізичних, так і юридичних осіб тощо [3].

Залежно від отримуваної інвестором винагороди краудфандинг можна поділити на такі види:

– пожертвування (зазвичай, це добровільний акт, зроблений на засадах альтруїзму і без будь-яких зобов'язань для одержувача. Проте, у якості зворотної дії можуть виступати подяки, згадки донорів в мережі Інтернет і т.д.);

– нефінансова винагорода (більшість краудфандингових проектів у сфері культури та розваг схильні дарувати інвесторам CD, DVD, завантаження треків, контакти з авторами, автографи і т.д.);

– фінансова винагорода (винагородою може бути сам фінансований продукт. Автори таких проектів обіцяють доставити продукт відразу після його виробництва. Це може бути, наприклад, книга, фільм, музичний альбом, програмне забезпечення і т.д.).

Досить часто переваги краудфандингу застосовуються на етапі втілення ідеї в життя, тобто саме, коли потрібні кошти для організації виробництва нового продукту. Пошук і збір коштів з використанням цього інструменту фінансування відбувається на базі спеціально створених краудфандингових платформ, вільний доступ до яких мають як ініціатори проектів, так і інвестори – приватні особи, які хочуть виділити частину своїх заощаджень на проект, що привернув їхню увагу. Кошти, що надає кожний із учасників краудфандингового проекту, зазвичай не є великими, але разом вони досягають значних розмірів. На таких інтернет-платформах розміщується інформація з описом проекту та потреб у фінансуванні. Найбільш відомими міжнародними краудфандинговими платформами є: Kickstarter, IndieGoGo, RocketHub, PeerBackers, Booomerang.

Краудфандингова схема фінансування має істотні переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування. Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандинг є більш гнучким та сприяє експериментам за напрямами діяльності та проектами. Також краудфандинг дозволяє виробляти суспільні блага, підтримкою виробництва яких, зазвичай,займалася держава. Фінансування на основі краудфандингу надає можливість перевірити майбутній попит на свої товари та послуги, зважаючи на швидкість залучення коштів та виявлений інтерес до проекту з боку майбутніх споживачів. Головним недоліком є недостатність захисту інтелектуальної власності та існування певної вірогідності того, що ваш проект буде скопійованим і викраденим.

Більшість краудфандингових проектів в Україні є соціальними або культурними. Взагалі, перший краудфандинговий проект (у його сучасному розумінні) був реалізований наприкінці 2006 року. Але, варто зазначити, що він не був повністю реалізований, адже необхідні кошти були зібрані, проте «Лікарня майбутнього» так і не була збудована [4]. Таким чином довіра населення до подібних заходів була втрачена. Серед успішних прикладів соціального краудфандингу в Україні є проект «Таблеточки».

В 2009 році в Україні була створена платформа соціальних інновацій «Big Idea» – блог, де люди ділилися своїми ідеями. А вже у 2012 «Велика ідея» запустила на своєму сайті перший в Україні краудфандинговий майданчик «Спільнокошт», який, на даний момент, є найбільш відомим та популярним в Україні.

Також популярною є краудфандингова платформа «На-Старті», головною метою якої є розвиток культурних ініціатив та інновацій в Україні. Найбільшим успіхом платформи поки що є збір коштів на початку 2017 року на повнометражний фільм «Одеський знайда» (зібрано 3,7 мільйонів гривень з необхідних 3 мільйонів гривень).

В Україні також діє «GoFundEd» – платформа створена для реалізації освітніх ідей, авторами здебільшого виступають вчителі, учні та громадські активісти. Популярною

практикою деяких стартап-шкіл є допомога в підготовці проекту для розміщення на краудфандинговому-майданчику. Першою школою, що заявила про власний краудфандинговий майданчик є Tech StartUp School — стартап-школа заснована Львівською політехнікою [5].

В Україні розвиток краудфандингу стримується багатьма факторами, до яких можна віднести: брак законодавства законодавчих актів, що регулюють краудфандинг як окремий різновид діяльності (відповідно, в одержувача коштів можуть виникнути труднощі, які пов'язані із оподатковуванням та рядом формальностей); недостатні можливості та певні складнощі для швидкого переведення коштів через Інтернет; недостатня обізнаність щодо переваг краудфандингу та його недостатній розвиток в бізнесі, що зумовлено низьким рівнем довіри тощо.

Отже, інноваційні характеристики краудфандингу формують передумови для того, щоб даний різновид залучення фінансових ресурсів посів чільне місце поряд із уже традиційними гравцями на ринку фінансових ресурсів в Україні у майбутньому.

Список джерел:

1. Rheingold H. A Slice of Life in My Virtual Community / H. Rheingold. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html.

2. Диба О. М. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні / О. М. Диба, Ю. О. Гернего // Банківська справа. – Київ : Знання, 2015. – № 1–2. – С. 53 – 62.

3. Что такое Краудфандинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding 2

4. Міжнародний благодійний фонд «Україна 3000» провів Всеукраїнський телевізійний марафон «Дитяча лікарня майбутнього» [Електронний ресурс] – 19 Грудня 2006 - Режим доступу: http://www.ukraine3000.org.ua/today/todnews/5715.html

5. Офіційне відкриття Tech StartUp School [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lp.edu.ua/opportunities/2017/oficiyne-vidkryttya-tech-startup-school

УДК 339.9

Смулка О. І.
Черевко Г. В., д.е.н., проф.
Львівський національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досвід високорозвинених країн показав, що розвиток національної економіки на інноваційній основі сприяє підвищенню конкурентоспроможності та зростання рівня добробуту населення. Для цього на державному та регіональному рівнях приймаються відповідні нормативно-правові акти та програми, спрямовані на інноваційний розвиток галузей, сфер діяльності та підприємств, науковці активно займаються розробкою інновацій та рекомендаціями щодо їх успішного впровадження, а підприємці використовують розробки у своїй діяльності.

Однак, для України інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання національної економіки. Спостерігалися протягом кількох років і позитивні тенденції, але вони мали переважно тимчасовий характер і змінювалися слабкими зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довготермінових стимулів для інноваційної діяльності [7, с. 51].

Активізувати інноваційний розвиток неможливо без вивчення зарубіжного досвіду інноваційної діяльності, а саме аналізу моделей інноваційного розвитку економіки провідних країн світу. Кожна з країн світу, опираючись на свій ресурсний потенціал та рівень його використання, використовує свою модель розвитку економіки, притаманну саме їй. Залежно від інноваційної політики, яку провадить держава, Т. Захарова виділила «три групи країн:

1) країни, орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію великих цільових проектів, що охоплюють всі стадії інноваційного циклу, причому значна частка науково-інноваційного потенціалу припадає на ВПК (Великобританія, США, Франція);

2) країни, що створюють сприятливий інноваційний клімат для покращення умов ведення бізнесу та здійснення економічної діяльності (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3) країни, які стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної структури та опанування досягненнями світового НТП, поєднуючи науку і виробництво (Південна Корея, Японія)» [1].

Кожна з країн характеризується своїми аспектами інноваційного розвитку та формами стимулювання інноваційної діяльності, які, зазвичай, полягають у пільговому оподаткуванні, субсидіях, дотаціях, пільговому кредитуванні (табл..1) [2, 5, 6] .

Цікаво розглянути національну інноваційну систему Чилі, засновану на альтернативній моделі розвитку (Таїланд, Чилі, Туреччина, Португалія, Йорданія). Чилійська модель інноваційного розвитку приваблива для сільськогосподарських областей України, де «ланцюжки приросту вартості» створюються з ініціативи самих агропереробних комбінатів. Мотивом такого об'єднання має бути змога його учасників залучати сучасні агротехнології, що забезпечувало б конкурентоспроможність кінцевої продукції, що є дуже важливим для України. Якщо ж поширити такі ланцюжки «приросту вартості» й на інші галузі, то можна створити базу для технологічного поштовху, залучивши наукомісткі технології. [2, с. 156]

Таблиця 1

Основні аспекти інноваційного розвитку розвинених країн світу

Країна	Основні характеристики	Форми стимулювання інноваційної діяльності
США	- повний інноваційний цикл – від виникнення інноваційної ідеї до масового виробництва готової продукції; - обмежене втручання держави у розв'язання проблем інноваційного спрямування; - налагодження та підтримка стійких зв'язків між освітніми закладами, науково-дослідними установами та бізнес-структурами у вигляді потужних науково-виробничих комплексів – технопарків, технополісів, кластерів;	пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, цільові асигнування з бюджету, виключення витрат на НДДКР із суми оподаткованого доходу
Японія	- значна державна підтримка, співпраця державних структур і корпорацій, налагоджена система комунікацій та обміну інформацією, кооперація і конкуренція корпорацій на різних етапах інноваційного процесу; - модель ґрунтується на розвитку прикладних наукових досліджень, на основі яких створюються унікальні зразки нових високоякісних продуктів та технологій у сфері high-tech; - підтримка інноваційного розвитку здійснюється за допомогою «японських сюданів»: головні фірми створюють під своєю егідою спільні підприємства і розробляють спільні інвестиційні проекти для проникнення у нові сфери.	пільгові кредити, пільгове оподаткування, субсидії
Франція	- структурна перебудова економіки в окремих регіонах, формування новітнього технологічного базису у промисловості, створення інноваційної інфраструктури на рівні світових стандартів;	дотації, субсидії, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування
Німеччина	- орієнтація на лідерство в науці; - реалізація великомасштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу, як правило, зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу; - спрямованість на максимальний прибуток при мінімумі зусиль.	цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки, прискорена амортизація, цільові банківські кредити
Великобританія		пільгове оподаткування субсидії, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції, кредитні гарантії

Щодо України, то за часів СРСР вона більшою мірою належала до групи країн, яка реалізовувала великі цільові проекти (передусім, завдяки потужному розвитку підприємств ВПК), оскільки забезпечували розробку та впровадження глобальних новацій; натомість нині вона не належить до жодної з них через таке: занепад матеріально-технічної бази та збідніння кадрового потенціалу вітчизняних науково-дослідних установ; відсутність можливості та/чи небажання більшості власників підприємств впроваджувати інновації; поширення переважно локальних новацій, від частини з яких відмовляються чи уже відмовилися розвинені країни світу; лише поодинокі випадки успішної реалізації інноваційних проектів світового рівня у авіа-, ракето- та машинобудуванні; велика частка виробництв третього та четвертого технологічного укладу; сировинна експортна спеціалізація; домінування високотехнологічного імпорту тощо.[3].

До основних напрямів та механізмів активізації інноваційного розвитку в національних умовах, використовуючи світовий досвід інноваційних перетворень, Україні доцільно запровадити[2, с. 156] :

– ефективну державну інноваційну політику з урахуванням стратегічних цілей держави для забезпечення реалізації інноваційної моделі розвитку;

– розробку національної системи впровадження науково-технічних досягнень завдяки механізму створення та реалізації науково-технічних програм;

– створення механізму взаємодії бізнесу, науки і влади, що передбачає формування і розвиток розгалуженої системи інституційних утворень;

– розробку законодавчих та нормативно-правових механізмів управління інноваціями;

– розвиток фондів державного венчурного капіталу та венчурного бізнесу;

– подальший розвиток інноваційних структур регіонального типу і створення пільгових умов для їх функціонування;

– активізація процесу кластерного підходу до реалізації інноваційної діяльності (організація мереж кластерів, розташованих у різних регіонах країни).

Ефективного результату не можна добитись без регульованої ролі держави. Адже немає жодної країни з високорозвиненою економікою, де б держава усунулася від регулювання ключових соціально-економічних процесів. Державний вплив на інноваційні процеси повинен орієнтуватися на наступні положення:

— поступове зменшення коштів, потрібних для підтримки виробництв, що базуються на застарілих ресурсномістких технологіях, переорієнтація їх на інноваційний розвиток;

— збільшення частки капітальних вкладень, які спрямовуються на реконструкцію та технічне переозброєння на основі впровадження інновацій;

— зосередження коштів бюджетного фінансування на реалізації науково-технічних та інноваційних програм із високою соціально-економічною та науково-технічною значущістю;

— розширення масштабів фінансування науково-технічних проектів шляхом випуску державою акцій або цінних паперів під ці проекти;

— розробка системи стимулювання залучення до інноваційної діяльності коштів населення та створення механізму надання державних гарантій вкладів;

— створення в системі видатків Державного бюджету України спеціальних фондів фінансування науково-технічних та інноваційних програм з метою покриття інноваційних ризиків і формування венчурного капіталу;

— запровадження середньо- і довгострокового індикативного планування фінансового забезпечення інноваційної діяльності;

— підтримка державою розширення інноваційної інфраструктури, у тому числі малих і середніх підприємств, що беруть участь в інноваційній діяльності, а також вільних економічних зон;

— здійснення організаційно-економічних заходів щодо залучення іноземних інвесторів до інноваційної діяльності. [4, с. 60-61]

Реалізація цих пропозицій створить реальні можливості для розвитку і використання в національній економіці країни комплексних технологічних систем із розгалуженою структурою фінансування, що мають докорінно змінити технологічний уклад економіки.

Інноваційний розвиток потребує належного методологічного, техніко-технологічного та ресурсного забезпечення, інакше неможливо повною мірою використати потенціал національної економіки. Прикладом для наслідування можуть стати високорозвинені країни, а саме їх моделі інноваційного розвитку. З врахуванням ресурсних та національних особливостей України, варто або створити власну модель розвитку, або ж запозичити елементи існуючих, які б знайшли реалізацію на теренах нашої держави. Україна має значний науково-технічний і промисловий потенціал, щоб зацікавити інвесторів у реалізації проектів реконструкції і розвитку в нашій країні. Закордонні інвестиції в реконструкцію і розвиток здатні підвищити рівень інноваційного розвитку, підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Список джерел:

1. Захарова Т. М. Інноваційна політика держави та принципи її регулювання URL: http://intkonf.org/zaharova-tv-innovatsiyna-politika-derzhavi-ta-printsipi-yiyi-regulyuvannya/. (дата звернення: 18.03.2018)

2. Кваша О. С. Інноваційний розвиток економіки України: світовий досвід та рекомендації для України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6(1). С. 150-154.

3. Мельниченко О.А. Інноваційний розвиток національної економіки: виклики для держави, бізнесу та населення URL: http://www.kbuapa.kharkov.Ua/e-book/db/2012-2/doc/2/02.pdf (дата звернення 18.03.2018)

4. Радченко О. П. Інноваційний розвиток національної економіки - конкурентоспроможність держави на міжнародному ринку. Ринкова економіка:

сучасна теорія і практика управління. Одеса: Наука і техніка, 2015. Т. 14. Вип. 3. С. 51–63.

5. Смовженко Т. С. Кузнєцова А. Я., Шмігельська З. К. Інноваційна діяльність малого і середнього бізнесу: основні засади управління: монографія / за ред.. Т. С. Смовженко. УБС НБУ (Київ), Інститут регіональних досліджень НАН України, 2010. 198 с.

6. Тивончук С. О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення). Економіка АПК. 2013. № 7. С. 98-105.

7. Шипуліна Ю.С. Шляхи розвитку інноваційної діяльності України в глобалізованому економічному просторі. Механізм регулювання економіки. 2014. № 4 URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_19/YULIYA_S_SHYPULINA_OKSANA_V_KOSTYKThe_Ways_of_Development_Ukrainian_Innovation_Activity_in_Globalized_Economy.pdf (дата звернення 18.03.2018)

УДК 339.9

Ткаченко Д.Д.,
Ковтун Т.Д., ст. викладач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АВСТРАЛІЇ

Інноваційний розвиток країни сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку та потребує забезпечення довгострокових інвестицій та спеціальних умов для функціонування інноваційних підприємств.

Стаття присвячена дослідженню напрямків інноваційного розвитку малої відкритої економіки на прикладі Австралії.

Одним із показників інноваційного розвитку країни є Глобальний інноваційний індекс, який складається щорічно та за 81 показниками детально відображає інноваційний стан країн, порівнює їх.

Успіх економіки та інноваційного розвитку залежить від інноваційного потенціалу та результатів його використання, тому індекс розраховується як зважена оцінка таких двох груп показників: ресурси та умови для проведення інновацій (Innovation Input) та результати здійснення інновацій (Innovation Output).

При дослідженні інноваційного потенціалу країни враховують інститути, людський капітал, інфраструктуру та розвиток внутрішнього ринку і бізнесу.

Результати задіяння потенціалу визначають за творчою діяльністю та змінами в економіці знань та технологіях.

Австралія за Глобальним інноваційним індексом займає 23 місце з 127 країн та має індекс 51,8 – це середнє значення між індексом потенціалу – 39,1 та індексом результатів його використання – 64,6 [1].

Уряд країни забезпечує будівництво національної інноваційної системи, покращує інфраструктуру та впливає на всі чинники формування інноваційного розвитку, сприяє виконанню масштабних національних програм та участі у спільних міжнародних дослідженнях.

Основним інструментом австрійського уряду у стимулюванні інноваційного розвитку є податкові пільги у сфері промисловості. Вони сприяють збільшенню кількості досліджень та розробок у цій сфері. В Австралії такі пільги привели до додаткових інвестицій на проведення НДДКР у приватному секторі. Компанії які отримують пільги перебувають під наглядом спеціального комітету, який періодично оцінює результативність виконання програми. В Австралії використовують податкові списання, які зменшують базу для обчислення податку на прибуток. Завдяки використанню цієї методики частка фінансування приватним сектором витрат на НДДКР в Австралії від загальної суми витрат на інновації – 61,91%, за цим результатом країна займає 9 місце серед 94 [1].

Для Австралії характерний високорозвинений людський капітал, оскільки уряд та приватний сектор зацікавлені в підвищені рівня освіченості та збільшення якості проведення досліджень. За цим показником країна займає 9 місце серед 127.

Розвитку та нагромадженню людського капіталу сприяють передові освітні технології. В вищих навчальних закладах основним родом занять освітня та наукова діяльність. Остання здійснюється в науково-дослідницьких центрах, де виявляється взаємодія навчальних закладів держави та представників підприємництва – замовників. В цих центрах створюються проекти, які повинні відповідати світовим стандартам, щоб отримати державне фінансування та залучити інвестиції приватного сектору.

Австралія постійно імпортує технології, оскільки не завжди міжнародна кооперація кваліфікованих спеціалістів дає потрібний результат. Це не можна вважати негативною рисою, так як це допомагає підвищувати інноваційний розвиток країни.

Протягом останнього десятиліття Австралія збудувала одну із найбільш ефективних у світі систем комерціалізації інновацій, тому можна спостерігати велику частку інноваційного бізнесу. Для того, щоб розглянути інноваційну діяльність в Австралії, необхідно дослідити структуру інноваційної діяльності в австралійському бізнесі .

Таблиця 1

Інноваційна діяльність в австралійському бізнесі

		2013-2014	2014-2015	2015-2016
Розрахункова кількість підприємств	тис.	757	776	799

Підприємства, які впровадили інновації (інноваційні підприємства)	%	42,5	38,2	43,1
Підприємства з інноваційною діяльністю, які протягом періоду були:				
в розробці		24,7	21,2	24,1
покинуті		8,4	7,7	6,7

Джерело: [3]

Коливання кількості інноваційних підприємств говорять про нестабільну тенденцію їх збільшення. Якщо в країні кількість підприємств з інноваційною діяльністю більше 50%, то її економіку можна вважати інноваційною. В Австралії цей показник менший від 50%, але кількість покинутих інноваційних підприємств щорічно зменшується, оскільки в країні створені сприятливі умови для їх розвитку.

Таблиця 2

Витрати на НДДКР та їх структура

	2011-2012	2013-2014	2015-2016
Частка витрат на НДДКР у структурі ВВП,% :			
Австралія	2,12	2,11	1,88
Швеція	3,31	3,15	3,26

Джерело:[2] та [3]

Для того, щоб встановити рівень інноваційного розвитку аналізують розмір витрат на НДДКР. В Австралії розмір витрат щорічно зменшується, але мала частка витрат не вказує на низький рівень інновацій, оскільки існує багато інших факторів, які можуть займати провідне місце. В порівнянні з Швецією, яка знаходиться на другому місті за Глобальним інноваційним індексом показники витрат набагато більші, оскільки там менший відсоток фінансування приватним сектором НДДКР.

Державне фінансування НДДКР відбувається одночасно з приватним, а уряд і приватні інвестори отримують частку в капіталі нових та інноваційних бізнесів. Для дослідження інноваційного розвитку необхідно визначити як розподіляється фінансування НДДКР приватним сектором за галузями, тому що тоді можна зробити висновки про тенденції інноваційного розвитку як галузей, так і країни загалом.

Рис. 1. Розподіл витрат приватного сектору на НДДКР за галузями.

Джерело: [3]

Перші три позиції займають обробна промисловість, професійні, наукові та технічні послуги, а також фінансові та страхові послуги. Кількість витрат на обробну промисловість зменшилась до 3,908 млн. дол. (23%). Така лідерська позиція в інноваціях обробної промисловості, а саме в машинобудуванні, металообробці, металургії, хімічній та харчовій галузях – позитивна особливість, оскільки освоєння нових прогресивних видів продукції створює передумови для імпортозаміщення і зростання конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Стійку тенденцію розвитку має галузь медіа та телекомунікацій – збільшення на 13%, до 72 млн. дол.

Таким чином, в Австралії можна спостерігати досить високий рівень державного впливу на інноваційний процес та значний внесок приватного сектору, як в фінансуванні НДДКР так і стимулюванні до розробки проектів, винайдення нових продуктів та продаж їх підприємствам, які інвестували дослідження. Витрати приватного сектору збільшуються в сфері медіа та телекомунікацій, це можна пояснити тим, що підприємствам, крім добре розвинутого, інноваційного виробництва необхідно забезпечити зв`язок з споживачем, поширити вплив на них, та відкрити нові методи маніпуляції споживачами.

Список джерел:

1. Глобальний інноваційний індекс 2017. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report# (дата звернення: 11.04.2018).

2. Статистичний портал Knoema. URL: https://knoema.com (дата звернення: 11.04.2018).

3. Australian bureau of statistics. URL: http://www.abs.gov.au. (дата звернення: 11.04.2018).

СЕКЦІЯ 7
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА РЕГІОНІВ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

УДК 339.56

Kozak Y.G., doctor of sciences, professor
Academician of the Academy of Sciences of Ukraine
and the International Academy of Regional Sciences,
Head of the department of international economics,
Holovatiuk O.S.
Odessa National University of Economics
ONEU

ANALYSIS OF THE PHARMACEUTICAL MARKET IN UKRAINE FROM THE PERSPECTIVE OF A FOREIGN INVESTOR

General view of problem. Pharmaceutical industry is one of the most profitable industries of Ukraine. It occupies a considerable place in the national economy. Product demand grows regardless of economic and political factors. That determines attractiveness of this industry for both domestic producers and foreign companies. In the post-crisis period, the pharmaceutical sector has shown one of the best rates of recovery and has already outperformed pre-crisis sales. Despite the positive tendency within the country there is still a lack of innovation, skilled personnel, and compliance with international standards that require funding. Investing in Ukrainian pharmaceuticals is becoming more attractive for foreign investors, but numerous macroeconomic and political factors hinder the development of the industry and its entry to the European market as an exporter.

Analysis of publications of recent years. The analysis of the Ukrainian pharmaceutical market is systematically conducted by international (IMS Health Consulting, Business Monitor International) and ukrainian companies (BakerTilly, Pharmplaneta). The research of the problem of investment attractiveness and the ways to increase it was carried out by such professors as Dorovsky O.V., Oliynyk A.D. Kostyuk G.V., Moroz S.G., Magaletsky K.V., Kubareva IV, etc.

Open questions of general issue. In domestic literature the analysis of the pharmaceutical industry is carried out regularly, but the problem of investment attractiveness in the post-crisis period is not sufficiently highlighted.

Research objectives. The purpose of this article is to analyze the investment attractiveness of the pharmaceutical industry in Ukraine and determine the prospects for its development in the post-crisis period from an investor's point of view.

Basic materials of research. The interest of investors in an investment object depends not only on the object itself, but also on external factors, including macroeconomic ones. In 2017, Ukraine showed a GDP growth of about 2%, which is a

positive tendency mentioning about political situation. The overall inflation rate was 14.4%, while in the pharmaceutical sector it was only 4.1%. Nominal and real incomes of the population in 2017 also increased - 16.6% and 2.4%, respectively. The growth of nominal wages amounted to 37%, and real - 19% [6]. The exchange rate fluctuates in a rather narrow corridor, which does not cause significant jumps in the price of medicines and indicates the relative stability of the pharmaceutical industry.

The volume of sales of medicines in the Ukrainian pharmaceutical market in 2017 amounted to UAH 61.2 billion, 1.1 billion packets, and increased by 20.8% in monetary terms and by 6.5% in comparison with 2016. In dollar terms (at the rate of NBU) sales increased by 16.1% amounted to $ 2.3 billion. (Fig. 1) [1].

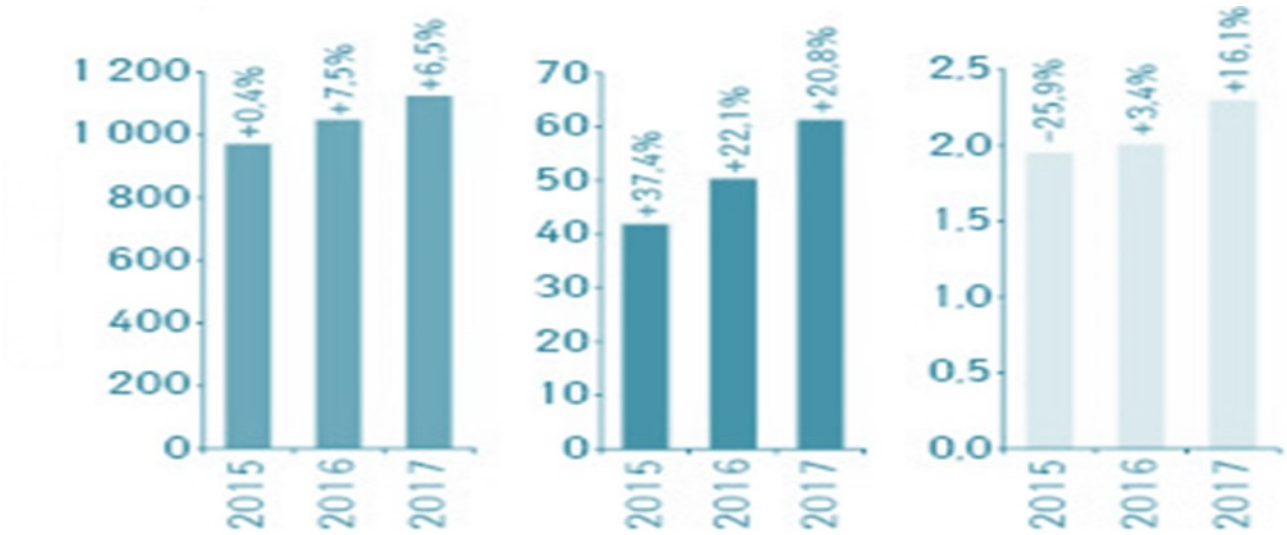


Fig. 1. The growth rate of sales of drugs for 2015-2017 years [1]

Indicators of the dynamics of the market of medical products in monetary terms show that during 2017 market growth was mainly due to an increase in the volume of sales in packages and redistribution of consumption to more expensive drugs (Figure 2).

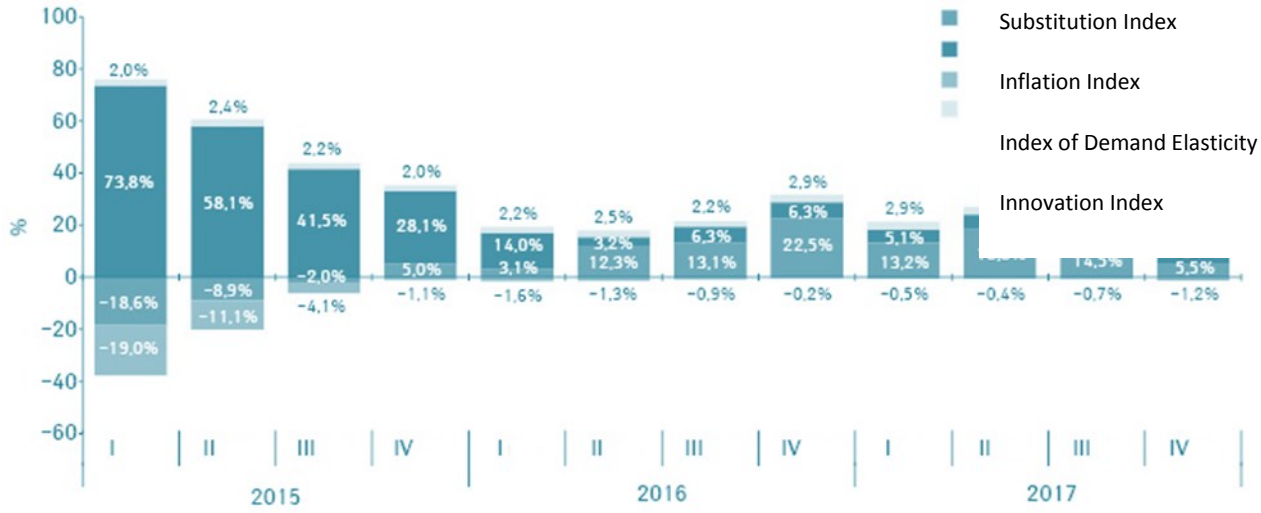


Fig. 2. The growth rate of sales of medicines for 2015-2017 [1]

Based on the data provided, it can be concluded that the pharmaceutical industry has stabilized after the crisis and began to grow confidently.

As for the volume of investments, the growth rate suggests investor uncertainty about the security of investment in Ukraine. According to state statistics, the peak investment in the pharmaceutical industry accounts for 2013 - $ 83.6 million. In times of crisis and political instability, this figure had almost halved and amounted to 49.5 million dollars in 2015 and 45.5 million dollars in 2016 [3, p. 27]. The expanded statistics for 2017 are not yet available, but the overall figures indicate an increase in the flow of foreign direct investment to Ukraine.

Having analyzed the available literary sources, one can highlight the strengths of Ukrainian pharmaceutical market for investors: the availability of a wide range of pharmaceutical products, high capacity of the domestic market, activities in the foreign market, cheap labor in comparison with Europe, favorable geographical position for the development of external activities. At the same time we can see weaknesses: weak competitiveness to foreign manufacturers, mismatch with most GMP production standards, lack of own research activities, lack of credit resources, high dependence on imported raw materials and, consequently, dependence on currency rates [2, p.77].

The most porspective areas of investment are determined by: introduction of European standards in national industries, expansion of the external market, development and production of innovative drugs, expansion of the range of generic drugs and OTC-funds, use of surplus capacities of national manufacturing companies in producing foreign drugs, creation of modern paramedics parks [5 , p.7-9].

Along with positive trends there is a number of threats that can reduce the profitability of future investments. The mains are a sharp rise in prices of raw materials due to a high dependence on import of the industry, high competition with foreign companies inside the country, an increase of import of better quality and innovative drugs from other countries.

The key modern trends that will determine the investment attractiveness of the industry are as follows:

- expected growth of the global pharmaceutical market opens opportunities for export development for Ukrainian companies and expansion of their markets;
- high growth rates of the Ukrainian pharmaceutical market contributes to the expansion of the range and volume of sales;
- Ukraine's pharmaceutical market belongs to emerging markets and its predominance of generic drugs is promising for producers of original drugs in terms of product expansion, diversification and expansion of markets;
- the potential for R&D activities is the basis for the development of the segment of original drugs;

- implementation of international standards for the provision and quality control of pharmaceutical products promotes integration into international processes and increasing the competitiveness of domestic producers [4, p.53].

Conclusions and prospects of future researches. The gradual improvement of key macroeconomic indicators in Ukraine suggests a recovery in the economy. The analysis of the pharmaceutical industry in Ukraine showed a slow return to stability and sustained growth in the post-crisis period. The statistics says the growth of sales in both physical and monetary terms. However, the volume of direct foreign investment remains almost twice lower than in 2013, that is, investors still do not trust the Ukrainian economy, primarily because of the political situation. Currently, the key trends in the pharmaceutical market are conducive to investing, although they carry a number of threats. Investments will give an impetus to increase production volumes, expand the range of generics and OTC, develop entrepreneurial activity, and increase the competitiveness of national companies. In subsequent studies, it is advisable to identify concrete reforms by the state that can improve the investment attractiveness of the industry.

References:

1. Pharmacy market of Ukraine by the results of 2017 [Electrical resource] // Helicopter View № 3. - 2018. - Mode access to the resource: http://www.apteka.ua/article/442653?print.

2. Dorovsky O. V. Pharmaceutical industry of Ukraine: the current state and directions of strategic development / O. V. Dorovsky, A. D. Oliynyk. // Scientific Bulletin of the Kherson State University. - 2014 - # 7. - P. 75-78.

3. Collection "Investments of foreign economic activity of Ukraine in 2010-2016" State Statistics Service of Ukraine, Kyiv - 43 p.

4. Kubareva I.V. Evaluation of the pharmaceutical industry of Ukraine in the context of the investment attractiveness of its companies / I.V. Kubareva // Business Economics: Theory and Practice: Sb. Materials of the International science-practice conf. Oct. 12 2012 - K .: KNEU, 2012. - 331 p.

5. Moroz S. G. Investigation of the Conceptual Principles of the Formation of Sustainable Development of the Pharmaceutical Industry / S. G. Moroz. // Scientific Journal «Pharmaceutical Science». - 2017. - p. 4-9.

6. Statistical Yearbook of Ukraine for 2017 / State Statistics Committee of Ukraine. - K .: Technique 2018.-125 p.

УДК 339.56

Андріанова А.А.
Науковий керівник – **Нікітіна А.В.,** к.е.н., доц.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Зовнішньоекономічна діяльність сучасного підприємства нерозривно пов'язана із змінами у структурі кон'юнктури зарубіжного ринку. Важливе місце в системі міжнародного маркетингу підприємства займає дослідження іноземних ринків, під яким, як правило, розуміють процес пошуку, збору, обробки й аналізу даних про проблеми, пов'язані з маркетингом товарів і послуг [1].

Головна мета маркетингових досліджень – зменшення невизначеності і ризику при прийнятті комерційних рішень. При дослідженні іноземних ринків використовуються традиційні методи та інструменти. Разом з тим тут є своя специфіка, яка визначається об'єктом дослідження [2].

Маркетингові дослідження можна визначити як повний і об'єктивний збір та аналіз інформації, пов'язаної з вирішенням маркетингових проблем [3]. Це специфічне джерело інформації для вирішення маркетингових проблем, покликане забезпечити повноту, адекватність інформації тим рішенням, які належить прийняти.

Найважливішими напрямками маркетингових досліджень є: визначення цілей; вирішення проблеми; сприяння розвиткові підприємства. По-перше, дослідження ринку часто використовують для орієнтації. З допомогою результатів маркетингового дослідження можна оцінити обсяг ринку, визначити сегмент, потенційних споживачів і на основі цієї інформації встановити цілі для розширення або скорочення діяльності, сформувати план продаж. По-друге, коли визначена проблема або наявна проблемна ситуація, то маркетингові дослідження є засобом для аналізу цієї проблеми і її причини, а також для пошуку шляхів вирішення існуючих проблем [4].

Маркетингові дослідження, що проводяться на зарубіжних ринках, як правило, складаються із двох великих блоків, які відображені на рис. 2 [1].

Рис. 1. Основні складові досліджень міжнародного маркетингу

Організація маркетингових досліджень передбачає необхідність прийняття рішень за таки складовими, які представлено на рис. 2. З визначення цілей і починається дослідницький процес.

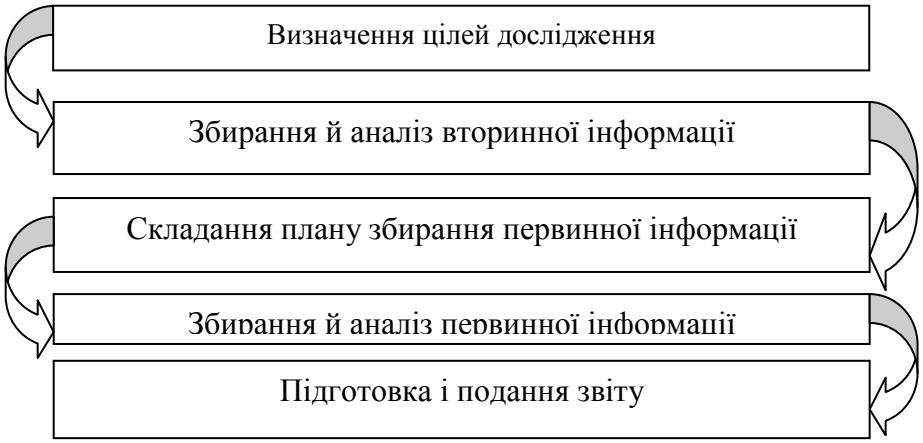


Рис. 2. Процес маркетингового дослідження

Подальшим кроком після визначення і узгодження цілей є розробка плану дослідження, основними частинами останнього є: цілі; визначення переліку інформації, яку треба зібрати для досягнення цілей; методи дослідження; бюджет виконання дослідницьких робіт.

В якісному дослідженні маркетолог виходить з позиції, що він не знає (або припускає, що не знає), як можна описати ставлення споживача до продукту, торгової марки чи компанії, і його метою є отримання цієї інформації.

У кількісному дослідженні виходять з того, що вже уявлення про те, як або якими словами можна охарактеризувати це ставлення. Мета полягає в отриманні кількісних показників прихильників тієї чи іншої точки зору.

Залежно від обраного способу отримання в ході дослідження первинної інформації виділяють чотири основні методи дослідження: спостереження; експеримент; опитування; імітація. Після проведення маркетингових досліджень на підставі наявної інформації та її ретельного аналізу підприємство може приступати до вироблення рішення щодо комплексу маркетингу.

Отже, проведений аналіз теорії маркетингу дав змогу зробити такі висновки, що питання щодо проведення маркетингових досліджень, які проводяться на зарубіжних ринках, як важлива складова міжнародного маркетингу в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю є актуальною та вимагає детальних теоретичних досліджень.

Список джерел:

1. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання-Прес, 2000. – 277 с.

2. Алексунин В. А. Международный маркетинг / В. А. Алексунин. – Москва: Издательский Дом «Дашков и К», 2001. – 160 с.*

3. Армстронг Г. Маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М.: Вільямс, 2001. – 608 с.

4. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегии / Г. Ассэль. – М.: ИНФРА-М: НФПК, 1999. – 803 с.

УДК 339.56

Андрусенко Л.І.
Науковий керівник – **Уханова І.О.,** к.е.н., доц.
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Одеська область – один із провідних регіонів України в туристично-рекреаційній сфері. Особливість економіко-географічного розташування, розвинута транспортна мережа, благодатні природно-кліматичні умови, наявність пам'яток природи, архітектури, історії та культури, цілющих грязей та джерел мінеральних вод створюють сприятливі передумови для формування високорентабельної туристично-рекреаційної галузі. Таким чином, можна говорити про значний як внутрішньо-, так і зовнішньоекономічний туристично-рекреаційний потенціал, однак є і проблеми, які гальмують розвиток туризму в регіоні. За допомогою детального аналізу туристичного потенціалу можна виявити сильні та слабкі

сторони туризму, що є спільними для підприємств, а також знайти шляхи для обмеження впливу негативних факторів на туристично-рекреаційний потенціал.

Регіональні особливості формування рекреаційного потенціалу дозволили виокремити дослідникам набір факторів природних рекреаційних ресурсів, до яких ввійшли біокліматичні, геоморфологічні, екологічні та бальнеологічні. За переліченими показниками 26 адміністративних районів Одеської області показали наступні результати: найвищим природно-ресурсним потенціалом для розвитку туризму володіють місто Одеса (58,5 бала), Татарбунарський (65), Білгород-Дністровський (61), Комінтернівський (58,5) та Біляївський (57) райони [1].

Однак туристична галузь в Одеській області залишається недостатньо розвиненою як за сервісом, так і за станом інфраструктури. Індикатором недостатньої конкурентоспроможності послуг підприємств даної сфери можна вважати «провал» круїзного туризму у 2015р., коли Одеський порт відвідали всього 13 круїзних лайнерів із 25 заявлених (наприклад, у 2013 р. обсяг відвідування склали 106 лайнерів).

Стійкою тенденцією, що заважає гармонійному розвитку такої діяльності в області, є виокремлення специфічних у сфері туризму «точкових» зон концентрації туристських потоків. З одного боку, це сприяє фокусуванню суб'єктів туристичного бізнесу, а з іншого, зумовлює виникнення інфраструктурної проблеми у вигляді відсутності системи засобів і служб для задоволення потреб туристів. Нажаль, в Одеському регіоні нерідко рекламуються туристичні ресурси, а не створюється цілісний унікальний туристичний продукт, підприємства рідко виокремлюють цільові групи потенційних туристів, не формують бренди.

Головним показником для аналізу туристичного регіону є кількість туристів, що прибули. За допомогою статистичних даних, проаналізованих мобільним оператором Kyivstar [2] можна відстежити тенденції туристичних показників Одеського регіону. Динаміка кількості туристів за останні 2012-2016 роки наведена на Рисунку 1.

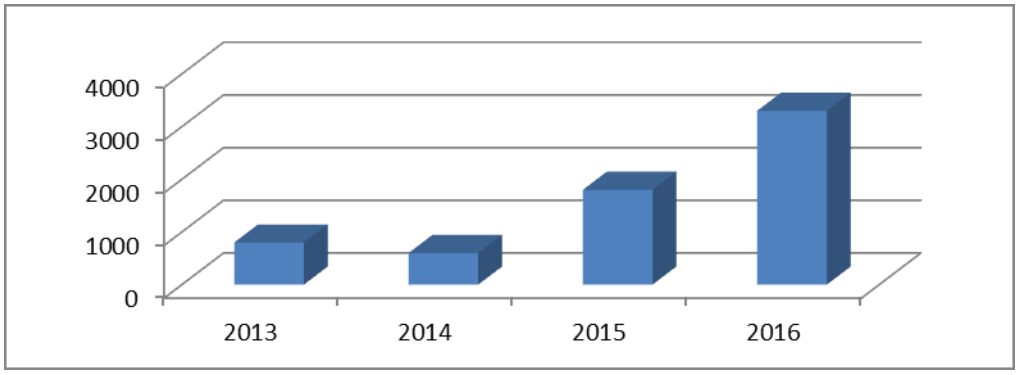


Рис. 1. Динаміка кількості туристів, що відвідали Одеську область у 2012-2016 рр.

Джерело: складено за [2]

Головним чинником росту з 2015 рокустало те, що головний курорт України, Крим, перестав бути доступним. Тобто кількість туристів зросла

здебільшого завдяки внутрішнім туристам. Девальвація національної валюти також спричинила спад виїзного туризму: в 2015 р. виїзний туризм скоротився на 55%, порівняно з 2014 роком).

Частка іноземних туристів показана на Рисунку 2.

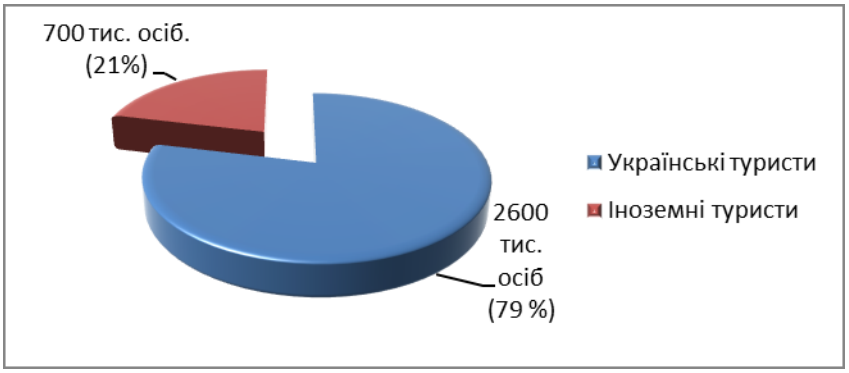


Рис.2. Структура туристів Одеського регіону за походженням

Джерело: складено за [2]

Абсолютна більшість туристів – українці. Тому важливо визначити заходи, за допомогою яких можна підняти туристичну привабливість регіону саме для іноземних туристів.

Географічна структура зовнішніх туристів показала, що не зважаючи на політичний конфлікт, найбільше зовнішніх туристів приїжджає з Російської Федерації. Разом із Молдовою, Росія забезпечує 30% іноземних туристів в Одеській області.

Знаючи кількість туристів Одеської області, та середню тривалість їх перебування [3] можна визначити економічний ефект від туризму для Одеського регіону. Для цього розрахуємо кількість туроднів в регіоні Формулою 1:

$$КД = ЧТ * Т \qquad \text{Формула 1}$$

Спочатку рахуємо кількість туро днів саме для іноземних туристів:

$$КД_i = 0{,}7\ млн.осіб * 3{,}5\ днів = 2{,}45\ млн.туроднів$$

Розраховуємо загальну кількість туро днів для усіх туристів Одеської області, як внутрішніх , так і іноземних:

$$КД = 3{,}3\ млн.осіб * 8{,}7\ днів = 28{,}71\ млн.туроднів$$

На основі отриманих показників розраховуємо загальні туристичні витрати іноземних туристів, знаючи їх чисельність та середні витрати на добу [4] за Формулою 2:

$$СВ_т = ЧТ * ВТ \qquad \text{Формула 2}$$

$$СВ_{т_i} = 0{,}7\ млн.осіб * 450\$ = 315\ млн.\$$$

Тепер, знаючи усі необхідні показники, визначимо прибуток, який соціально-економічна сфера міста (регіону) одержує від туристичної діяльності. Цей критерій ASr можна визначити за Формулою 3:

$$AS_r = S_1 + (1 - a)S_2 - S_r \qquad \text{Формула 3}$$

$$AS_r = 54{,}24 + (1 - 0{,}4)13{,}56 - 50{,}6 = 11{,}776 \text{ млн.грн.}$$

Наступними пунктами аналізу будуть динаміка туристичних потоків Одеського регіону та роль іноземних туристів в їх структурі. Дані щодо туристичних потоків наведені на Рисунках 3 та 4.

Рис. 3. Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності Одеського регіону

Джерело: складено за [5]

З діаграми видно, що кількість туристів значно спала після 2003 року. З 2004 по 2014 теж спостерігається загальна тенденція до спаду, але не така різка. На певних відрізках було зростання кількості туристів, однак за ним слідував юільш суттєвий спад. В останні два роки кількість туристів в Одеській області збільшується, після того як досягла свого мінімуму в 2014 році – 43382 особи. Такий спад був спричинений здебільшого зовнішніми факторами, такими як політична нестабільність в країні, військовий конфлікт, девальвація національної валюти, світова фінансова нестабільність та ін.

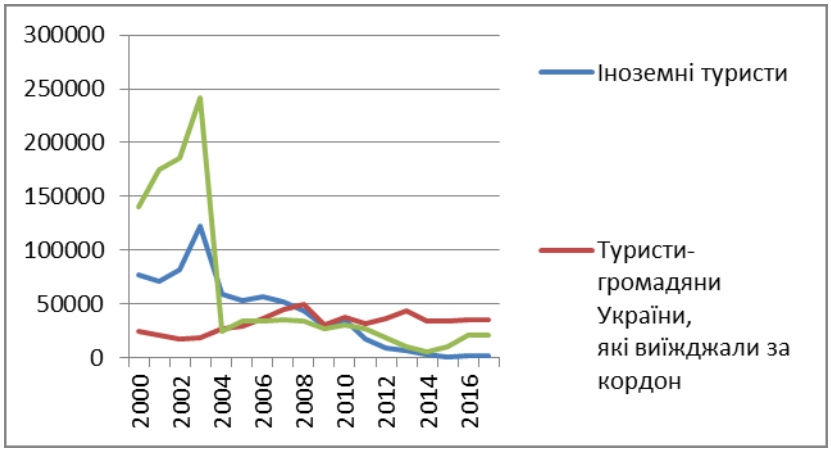


Рис. 4. Структура туристичних потоків Одеської області за 2000-2016рр.

Джерело: складено за [5]

Як бачимо, структура туристичних потоків в Одеську область значно змінювалась на протязі XXI століття. На початку (до 2004 року) в структурі туристичних потоків значно переважали внутрішні туристи. Але з 2004 року

кількість внутрішніх туристів різко впала і головну роль в структурі стали відігравати саме іноземні туристи. Однак, до останніх років частка їх невпинно спадала і зараз займає найменший відсоток у структурі туристичних потоків Одеського регіону. В той же час, кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон за період з 2004 по 2017 рік суттєво не змінилась і залишалась на стабільному рівні. На фоні спаду кількості інших груп туристів, ця група зараз займає провідну позицію в загальній кількості туристів Одеського регіону.

На основі результатів аналітичного дослідження можна відзначити позитивні тенденції у розвитку туризму. Спостерігається помітне відновлення туристичної активності після провального, в плані туризму, 2014 р. Збільшилася загальна кількість туристів, прибувших до Одеського регіону, кількість туристів, що обслуговувались суб'єктами туристичної галузі, надходження від туризму до ВРП.

Однак останні роки продовжує спостерігатися тенденція до зниження частки іноземних туристів, що вимагає розробку нових методів та концепцій для залучення іноземного сегменту туристів, а також існує необхідність розвитку туристичних дестинацій регіону у напрямку інтеграції у єдиний комплекс надання туристичних послуг.

Список джерел:

1. Горун В.В. Інтегральна оцінка природно-ресурсного потенціалу ландшафтно- рекреаційних районів Одеської області // екологія міст і рекреаційних зон. Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 31 травня–1 червня 2012 р. – Одеса, 2012. – С. 68-71.

2. Гущенко Н. Море данных: как Одесская область развивает туризм с помощью Big Data [Електронний ресурс] / Ніна Гущенко. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://ain.ua/special/big-data-in-odessa/?utm_source=internal_referral&utm_campaign= ksbhub&utm_content=22-05-2017_ksbhub_http%3A%2F%2Fhub.kyivstar.ua%2Fmore-dannyih-kak-odesskaya-oblast-razvivaet-turizm-s-pomoshhyu-big-data%2F.

3. Туристична діяльність в Україні у 2016 році : статистичний збірник.. // Державна служба статистики України. – 2017. – С. 72.

4. Концепція розвитку туризму в м. Одесі на 2007-2015 роки (Додаток до рішення Одеської міської ради від 04.07.2007р. №1395-V)

5. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/.

УДК 339.56

Астафьєва В.А., студент
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Експортна діяльність, як один з видів зовнішньоекономічної діяльності, є беззаперечним фактором успіху у розвитку промислових підприємств. Здійснення експортних операцій стає вагомою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку.

На сучасному етапі, стан економіки України можна охарактеризувати спадом промислового виробництва, обігу роздрібної торгівлі та обсягів будівництва. Ця складна ситуація посилюється зниженням експорту продукції найважливіших галузей промисловості України. Зазначені тенденції підвищують актуальність дослідження теоретичних аспектів експортної діяльності підприємств, що може стати основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Теоретичні питання експортної діяльності підприємств розглядались у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О.Г. Мельник, В.Є. Єрмаченко, С.В. Лобунська, О.В. Шкурупій, Ю.Г. Козак, О.Є. Кузьмін, А.О. Фатенок-Ткачук, А.В. Череп, Й.Гессель (J.Hessels) та інші. Проте, незважаючи на наявність ґрунтовних наукових розробок, на сьогодні досі відсутній системний підхід до дослідження теоретичних аспектів експортної діяльності підприємств. У рамках запропонованого системного підходу нами виокремлюються наступні найбільш важливі теоретичні аспекти дослідження проблеми: сутність поняття «експортна діяльність підприємств», мотиви започаткування експортної діяльності, передумови для впровадження експорту та наслідки від експортної діяльності підприємств.

Метою статті є аналіз теоретичних аспектів експортної діяльності підприємств у рамках запропонованого системного підходу.

Традиційно експортна діяльність розглядається вченими, аналітиками та підприємцями як одна з найважливіших сфер діяльності. Дослідженню сутності експортної діяльності підприємств присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Поширеним в наукових працях є паралельне вживання термінів «експортна діяльність» та «експорт», що підтверджує невизначеність та складність цієї економічної категорії. Тому у процесі ідентифікації сутності експортної діяльності важливим моментом є дослідження змісту понять

«експортна діяльність підприємств» та «експорт» в економічній літературі та законодавчих актах (Табл. 1).

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «експортна діяльність підприємства» та «експорт»

Автори	Визначення	Ключова характеристика
А. Череп, О. Ортинська	Експортна діяльність підприємств – це узгоджена послідовність виконання конкретних етапів виходу підприємства на зовнішній ринок.	Послідовність виконання етапів
О.Мельник, М.Нагірна	Експортна діяльність підприємства – це низка взаємопов'язаних операцій, що передбачають продаж товарів з обов'язковим переміщенням їх через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції партнеру з-за кордону.	Низка взаємопов'язаних операцій
Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз	Експортна діяльність підприємства – це послідовність стадій передекспортної діяльності, реструктуризації та власне експорту.	Послідовність стадій
Н.Тюріна та Н. Кравацка	Експорт – це реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні**.**	Реалізація
О.Шкурупій, В.Гончаренко І.Артеменко	Експорт - продаж товарів чи послуг, що були виготовлені на території країни-експортера суб'єктам країни-імпортера.	Продаж
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.	Продаж товарів

Джерело: складено автором на основі [1, с.215; 6, с.64; 7; 8, с.239; 9, с.234; 10, с.127;].

Проаналізувавши дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, спробуємо дати узагальнююче визначення сутності експортної діяльності підприємства. На нашу думку, експортна діяльність підприємства – це системний тривалий процес, що складається з певних етапів, до яких належить підготовка компанії до експорту, адоптація товару до вимог потенційного ринку збуту та власне здійснення експорту, що несе за собою певні економічні наслідки. Тобто різниця між експортом та експортною діяльністю полягає у тому, що під «експортом» вчені розуміють лише операцію з продажу продукції та доставки іноземному суб'єкту, а «експортна діяльність» включає в себе ряд операцій з виходу підприємства на зовнішній ринок.

Для того, щоб зрозуміти суть експортної діяльності підприємства, необхідно визначити, що ж змушує підприємства виходити на зарубіжні ринки, тобто мотиви започаткування експортної діяльності промисловими підприємствами. На думку Кузьміна О.Є, мотивами започаткування експорту є: створення позивного іміджу підприємства на вітчизняного ринку (стереотип «європейських стандартів»);

розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу; перерозподіл ринку, який зумовлює підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку; реструктуризація підприємства [4, с.173-174]. Ліпич Л.Г. та Фатенок-Ткачук А.О. у своїх роботах зазначають, що існують мотиви, які ставлять під сумнів вигідність здійснення експортних операцій підприємством. [5, с.147].

Узагальнення досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяє виділити основні збуджуючі мотиви та мотиви, що викликають сумнів доцільності здійснення експортної діяльності, проілюстровані на рисунку 1.

Важливо зазначити, що при намірах здійснювати експортну діяльність, промислове підприємство повинно бути добре підготовлене до цього процесу та мати певні конкурентні переваги. Досліджуючи експортну діяльність підприємств, А. Голятко виділяє такі основні передумови для впровадження експорту [2, с.18-20]:

1. Наявність кваліфікованих кадрів. Підприємство повинно обирати персонал, що спеціалізується саме на взаємодії з зовнішніми ринками збуту. Крім того, підприємство повинно проаналізувати готовність виробничого персоналу до змін у виробничому процесі, починаючи від збільшення обсягів виробництва до можливості швидко вносити зміни у існуючий продукт, відповідно до вимог клієнта, або впровадження нового продукту у виробництво.

2. Спроможність підприємства збільшувати обсяги виробництва, підвищувати якість та збільшувати асортимент продукції.

3. Наявність значних фінансових ресурсів. Так як експортна діяльність потребує великих фінансових витрат на всіх етапах: від кадрової політики підприємства до рекламних бюджетів, керівникам підприємства важливо оцінити можливості фінансування витрат, що пов'язані з експортом.

Й.Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel) висувають гіпотезу про те, що підприємства, які хочуть розпочати експортну діяльність, повинні мати необхідні конкурентні переваги, такі як конкретні ресурси та інноваційні можливості, оскільки їм необхідно адаптувати свої продукти та послуги до вимог іноземних ринків. Вони вважають, що підприємства повинні володіти цими ресурсами та можливостями до початку виходу на зовнішні ринки. Згідно з цією гіпотезою, наявність ресурсів є важливим елементом у набутті підприємством конкурентних переваг, що передують здатності підприємства виходити на закордонні ринки [11 с.259].

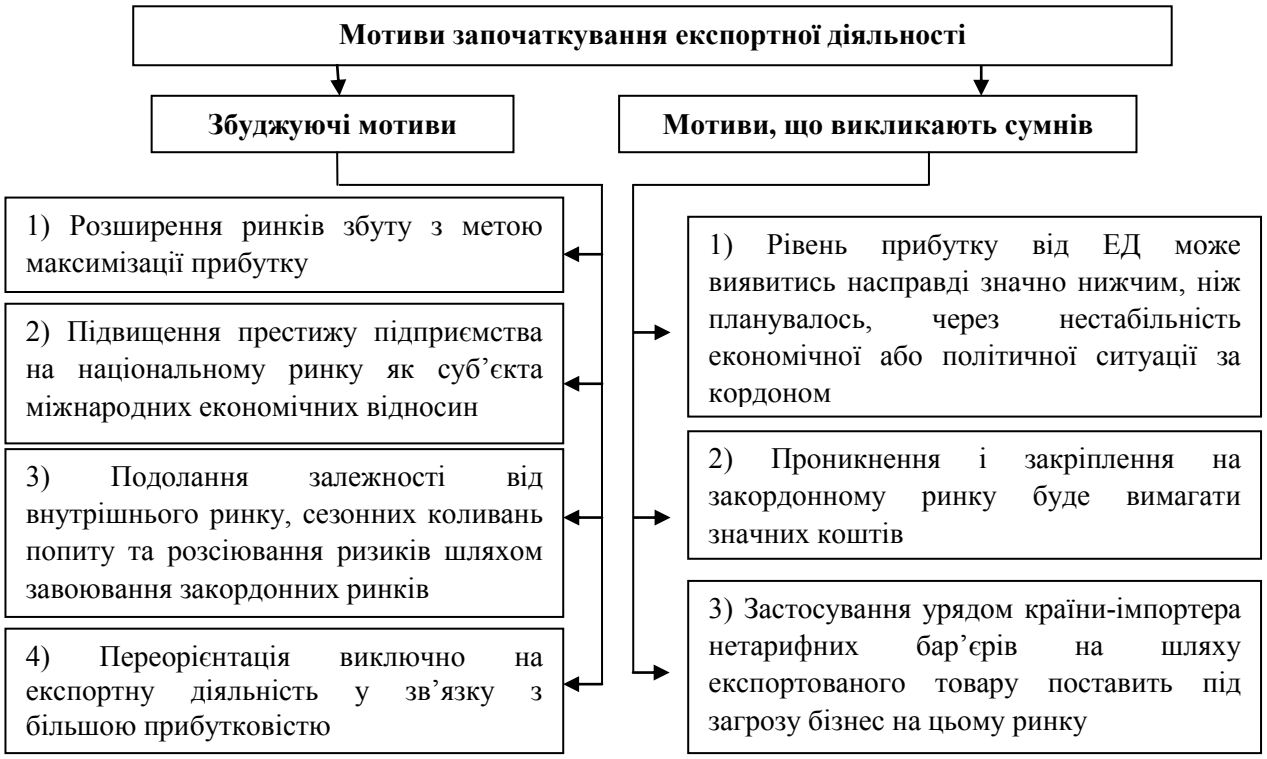


Рис.1. Мотиви започаткування експортної діяльності промисловими підприємствами

Джерело: складено автором на основі [4, с.173-174; 5, с.147; 11, с.256].

Не викликає сумніву той факт, що експортна діяльність позитивно впливає на стан функціонування підприємств-експортерів, так само, як і твердження про те, що показники діяльності підприємств-експортерів є в цілому кращими за аналогічні показники підприємств не експортерів. У результаті здійснення експортної діяльності промислові підприємства можуть отримувати такі вигоди [3 с.41-42]:

- використання надлишкових виробничих потужностей, які підприємства мають іноді у своєму розпорядженні, але які не користуються внутрішнім попитом;

- отримання більш високого прибутку. Завдяки відмінності конкурентного середовища на зовнішньому ринку від вітчизняного, виробник може вигідніше продавати там свою продукцію;

- значний обсяг зарубіжного продажу, що робить національних виробників менш залежними від внутрішніх економічних умов;

- зменшення витрат виробництва, що пов'язано з покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції, підвищенням ефективності за рахунок досвіду, отриманого при виробництві великих партій продукції. На практиці існує тенденція до зменшення витрат на 20 – 30 % у випадку підвищення обсягів випуску продукції у 2 рази;

- розподіл ризику. Виробник може знизити коливання попиту, організовуючи збут на закордонних ринках, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різних етапах життєвого циклу;

- досвід, отриманий підприємствами від експортної діяльності може стимулювати їх досліджувати нові іноземні ринки та спонукати до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій. В зарубіжній літературі таке явище отримало назву *«learning-by-exporting»*, тобто отримання досвіду від експортної діяльності [11 с.257].

Отже, в результаті аналізу наукових робіт вітчизняних та зарубіжних дослідників нами було розглянуто сутність поняття «експортна діяльність підприємств» та визначено, що це системний тривалий процес, що складається з певних етапів, до яких належить підготовка компанії до експорту, адоптація товару до вимог потенційного ринку збуту та власне здійснення експорту, що несе за собою певні економічні наслідки. Крім того, в рамках системного підходу до дослідження теоретичних аспектів експортної діяльності підприємств нами було виділено основні мотиви, передумови та наслідки від здійснення експортної діяльності. Важливе значення на сьогодні мають методичні підходи до оцінки експортної діяльності підприємств, що може бути предметом подальших дискусій та досліджень.

Список джерел:

1. Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства / Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2015. – №1 – С. 213-220.

2. Експортувати просто. Експорт Step by Step 10 кроків від виробництва до експорту: Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянский, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевский, А. Голиздра. – «Саміт-книга», 2016. – С. 18-20.

3. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. - Київ: Центр учбової літератури, 2015. –272 с.

4. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства / О.Є. Кузьмін,
А. В. Демчук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції/ Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 173-174.

5. Ліпич Л. Г. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 102. – С. 146-151.

6. Мельник О. Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства / О. Г. Мельник, М. Я. Нагірна // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 63-66.

7. Про зовнішньоекономічну діяльність – Закон України № 4496- VI (4496-17) від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 2.

8. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. - К. : "Центр учбової літератури", 2013. – 408 с.

9. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А. В. Череп, О. Л. Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2008. – С. 232-236.

10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

11. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth / J.Hessels, A. van Stel // Small Business Economics. – 2011. – №37(2). – 255-268 p.

УДК 339.56

Болдовська К.П., к.е.н., доц.,
Андрєєва Д.В.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На результати підприємницької діяльності на зовнішніх ринках можуть впливати

В умовах розширення глобалізації світового економічного розвитку, поглиблення інтеграційних процесів і загострення конкуренції у міжнародному середовищі подальший ефективний розвиток суб'єктів господарювання, зростання прибутковості, розширення ринків збуту, отримання нових технологій та обмін досвідом, ефективна інтеграція до міжнародної системи виробництва тощо багато в чому визначаються можливостями інтернаціоналізації господарської діяльності підприємств. Остання, своєю чергою, пов'язана з додатковим ризиком порівняно з оперуванням на внутрішньому ринку. Разом з тим, особливості проявів зовнішньоекономічного ризику та інструментарій управління ним наразі опрацьовані недостатньо.

Специфіка прояву ризиків зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) пов'язана з тим, що підприємство, яке виконує операції на зовнішньому ринку, опиняється в новому, незнайомому для нього середовищі діяльності. При цьому кожний без винятку зарубіжних ринок має певні особливості, які необхідно враховувати.

Основними ризиками ЗЕД є такі: ризики, пов'язані з вибором країни здійснення зовнішньоекономічної операції (політичні і макроекономічні); ризики,

пов'язані з вибором іноземного партнера; маркетингові (галузеві, інформаційні, інноваційні), валютні, комерційні, транспортні, митні тощо [1; 2].

Серед основних причини, що збільшують ризик ЗЕД, які за ознакою можливості впливу з боку підприємства традиційно класифікуються на внутрішні і зовнішні, найчастіше виділяють: нестабільність економічних процесів у зарубіжних країнах і недостатність інформації про стан їх економіки, торговельне і валютне регулювання, нестабільність державної влади і неефективність проваджуваної нею економічної політики, особливості державного устрою і законодавства, різка поляризація інтересів різних соціальних груп, етнічні і регіональні проблеми, відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД тощо [1; 3].

Відтак, головною особливістю ризик-менеджменту ЗЕД є необхідність урахування різних середовищ діяльності.

Управління зовнішньоекономічними ризиками спрямоване на зменшення невизначеності у діяльності суб'єктів ЗЕД, розробку, прийняття більш точних планів ЗЕД, оптимізацію використання всіх видів ресурсів і, як результат, на підвищення стабільності й ефективності діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Загальний концептуальний підхід до управління ризиком зовнішньо-економічної діяльності підприємства полягає у виявленні можливих ризикових наслідків угод; у розробці засобів, що запобігають чи зменшують розмір збитку від впливу неврахованих ризикових факторів і непередбачених обставин; реалізації такої системи адаптування підприємництва в зовнішньоекономічній сфері до ризиків, яка дозволяє нейтралізувати чи компенсувати негативні ймовірні результати.

В узагальненому вигляді процес управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності передбачає такі етапи: ідентифікація ризиків і розробка стратегії управління ними; обґрунтування і вибір методів управління ризиками (рис. 1); контроль реалізації стратегії, підведення підсумків та оцінка результатів з управління ризиковими випадками. При цьому результати кожного етапу формують вихідні дані для наступних етапів, створюючи, у такий спосіб, систему ухвалення рішень зі зворотнім зв'язком. Така система забезпечує максимально ефективне досягнення зовнішньоекономічних цілей, оскільки одержані на кожному з етапів знання дозволяють коригувати не лише методи, але і самі цілі ризик-менеджменту.

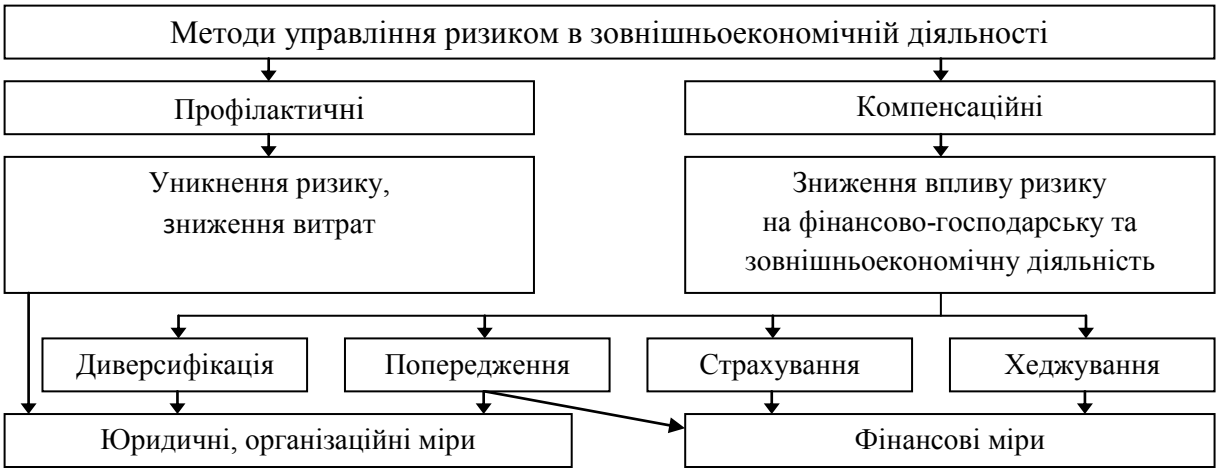


Рис. 1. Систематизація методів управління ризиками ЗЕД

Таким чином, за сучасних умов господарювання, які характеризуються політичною, економічною і соціальною нестабільністю багатьох економік, для ефективного менеджменту зовнішньоекономічних ризиків необхідно застосувати цілу низку методів, що своєю чергою, потребує розробки комплексного механізму ризик-менеджменту ЗЕД підприємства. Обґрунтування його складових становитиме предмет подальших досліджень.

Список джерел:

1. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. 2-ге вид. перероб та доп. / А. П. Рум'янцев. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

2. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Антоніна Свідерська // Галицький економічний вісник. – Тернопіль : ТНТУ. – 2014. – Т. 46. – № 3. – С. 113-121.

3. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.

УДК 339.56

Бондаренко К.Л.
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.,
академік АЕН України та Міжнародної Академії Регіональних Наук
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ДП МТП «ЮЖНИЙ»

ДП МТП «Южний» є найбільшим (за вантажообігом) і найглибшим портом в Україні. Порт займає вигідне економіко-географічне розташування. Він знаходиться в самому центрі Причорномор'я має вихід в регіон Середземного моря, близько розташован до основних залізничних магістралей держави, з щорічною навігацією і можливістю прийому сучасного крупнотонажного флоту. Вказані переваги дозволяють здійснювати ефективні експортно-імпортні перевезення вантажів через порт України та збільшувати обсяги переробки транзитних вантажів для інших держав. Вантажна перевалка морських портів Одеського регіону за останні роки та її динаміка наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Вантажна перевалка морських портів Одеського регіону (млн. тон) на 1 січня

Рік / Назва порту	2013	2014	2015	2016	2017
Одеський	24542,4	23169,7	24579,15	25585,85	25250,85
ДП МТП «Южний»	40310,9	43424,5	47431,70	48582,07	39297,57
Іллічівський	17113,3	16458,5	17613,18	17257,56	15942,00
Ізмаїльський	2937,0	2762,6	3092,98	4825,20	5682,62
Білгород-Дністровський	927,7	667,3	614,72	715,70	462,93
Ренійський	1061,0	2794,8	1464,76	906,93	972,37
Усть-Дунайський	35,3	39,1	61,55	22,5	25,40

Джерело: складено автором на базі: [1]

При розробці стратегії для морського порту ДП МТП «Южний» важливо виявити можливості і загрози, а також оцінити сильні та слабкі сторони. На основі вищевказаного стає можливим побудова матриці SWOT -аналіз для ДП МТП «Южний» (табл.2.).

Таблиця 2

SWOT-аналіз чинників міжнародної конкурентоспроможності ДП МТП «Южний»

Сильні сторони	**Слабкі сторонни**
1.Глибини біля причалів більш 18м, що робить порт самим глибоководним в Україні. 2. «Южний» - незамерзаючий порт з цілорічної навігацією. 3.У 2013 році порт завершив трирічну програму поповнення портового флоту. 4.Проводить сприятливу соціальну політику. 5.Здійснюється інвестиційний план порту, котрий передбачає модернізацію перевантажувальних комплексів реконструкцію колійного господарства, модернізацію кранів і технологічного транспорту	1.Робота здійснюється, в тому числі з шкідливими речовинами, виробленими Одеським припортовим заводом. 2.Високий рівень плинності кадрів управлінського персоналу. 3.Протекціонізм в підборі кадрів. 4.Важкі умови праці працівників вантажних робіт. 5.Відсутність маркетингового відділу
Можливості	**Загрози**
1.Зростання обсягів вантажопотоків, виникнення нових сегментів ринку по вантажах. 2. Розширення міжнародних потоків капіталу в формі прямих інвестицій в порт. 3. Прийом на роботу молодих фахівців з новим підходом до вирішення проблем. 4. Удосконалення державного регулювання ня в транспортній галузі. 5. Зростання світової і регіональної економіки.	1.Посилення конкуренції з боку найближчих портів (Одеса, Іллічівськ). 2. Нестабільність та недосконаліть економічного законодавства і поточної економічної ситуації, умовнвестування і використання прибутку. 3. Недосконаліть правової бази, яка регламентує взаємини учасників міжнародних і внутрішніх перевозок. 4. Нестабільність політичної ситуації. 5. Недостатній рівень зовнішніх інвестицій в розвиток портової інфраструктури

Джерело: складено автором на базі: [1,2]

Таким чином, аналіз діяльності портів, серед яких ДП МТП «Южний», показав, що галузь рухається за певним руслом, має деякі характерні риси [2]:

1. Структура вантажопотоків, що проходять через морські порти України, відображає реальний стан економіки держави, будучи індикатором промислового розвитку і динаміки рівня доходів населення.

2. Нормативно-правові основи портової діяльності в Україні істотно відстають від реальних процесів, звязаних з рухом вантажопотоків через вітчизняні порти, що істотно звужує спектр можливостей їх розвитку.

3. Діяльність приватних портових терміналів на територіях державних портів найчастіше наштовхується на неконкурентні дії з боку керівництва останніх, що гальмує зростання ефективності роботи морського транспорту в цілому.

4. Тенденції розвитку світової морської транспортної галузі котрий рік показують зростання контейнерних перевезень в структурі вантажообігу портів. І незважаючи на те, що останнім часом наша країна зайняла лідируюче місце по переробці контейнерів, в наявності низька пропускна здатність українських портів, пов'язана з проблемами брак виробничих потужностей і складністю контрольної діяльності держорганів, які перевіряють імпортні і транзитні вантажі.

5. Регуляторні заходи державних органів влади, що стосуються квотування експорту зернових, негативно позначаються на діяльності портів і приватних терміналів, знижуючи обсяги переробки і направляючи крупних покупців зерна до наших конкурентів

6. Незважаючи на складний інвестиційний клімат і недостаток власного капіталу, в Україні реалізуються інфраструктурні інвестиційні проекти, спрямовані на розвиток портової діяльності, залучаються дер/недержавних коштів, вітчизняних та іноземних інвесторів. Розвиваються схеми державно-приватного партнерства.

Стрімкий розвиток портового господарства в умовах жорсткої конкуренції можливий лише в разі тісної співпраці порту із державою і залучення інвестицій у розвиток порту для досягнення максимальної ефективності. Отже, основні напрямки розвитку вантажних порту мають відповідати перспективам збільшення вантажопотоків, виходити з економічних інтересів держави, порту та регіонів розташування.

Таким чином, стратегія розвитку ДП МТП «Южний» має бути спрямована насамперед на вирішення наступних задач:

- оптимізація структури управління;
- створення сучасної вантажної бази портів та портової інфраструктури;
- розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності;
- залучення фінансових ресурсів;
- удосконалення тарифної політики;
- удосконалення системи митного контролю;
- підвищення ефективності функціонування портів;
- підвищення ролі соціальної складової у діяльності портів.

Список джерел:

1. Администрация морского порта "Южный" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://uspa.gov.ua/yuz

2. Адміністрація морських портів України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=11669&Itemid=134&lang=ua

3. Конкурентоспроможності підприємства. Оцінка рівня та напрями підвищення. [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: http://oneu.edu.ua/pages/cath/ep/files/monografiya_ep_2015.pdf

4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк, А. Ф. Баторшина, А. А. Бідило ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка і А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 590 с.

УДК 339.56

Борідка А.Ю.
Науковий керівник – **Шахраюк-Онофрей С.І.,** к.е.н.
Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича

ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ

Однією з найбільш актуальних проблем соціально-економічного розвитку України є недосконаліть сучасної державної регіональної політики, яка повинна ґрунтуватися на перенесенні пріоритетів розвитку з відомчо-галузевих підходів на цілісно-територіальні, оптимізації відносин між центром та регіонами. На питання, якою має бути концепції регіональної політики України, поки що не має однозначної відповіді – існує багато точок зору і підходів, які останнім часом досить активно обговорюються у колах фахівців і експертів. Проте велика кількість фахівців сходяться на тому, що одним із значних ресурсів регіональної політики України може і має бути транскордонне співробітництво областей і територіальних громад із регіонами та громадами сусідніх країн.

З огляду на наявні виклики сьогодення, основними завданнями ТКС покликані стати розвиток прикордонних територій і поглиблення євроінтеграційних процесів. Проблематикою ефективного використання транскордонного співробітництва як інструменту розвитку прикордонних територій займаються багато зарубіжних (Д. Віллерс (Німеччина), Т. Коморніцкі (Польща), І. Хорга (Румунія), І. Сулі-Закар (Угорщина) та інші) та українських (В. Гоблик, В. Засадко, Є. Кіш, Н. Мікула, І. Студенніков, Т. Терещенко та інші) науковців [1-3]. Метою нашого дослідження є оцінка сучасного стану розвитку транскордонного співробітництва та наявних перешкод задля визначення першочергових кроків у напрямі активізації ТКС.

Розвиток транскордонного співробітництва (ТКС) базується на взаємоузгодженні та поєднанні інтересів його суб'єктів та учасників, які представляють суміжні прикордонні території, у вирішенні спільних проблем територіального розвитку, забезпеченні взаємодоповнюваності їх економік та ефективного використання потенціалу їх розвитку. На сьогодні можна виділити такі особливості розвитку ТКС:

−по-перше, після розширення Європейського Союзу (ЄС) у 2004-2007 рр. Україна отримала спільний кордон з країнами-членами ЄС, а її прикордонні регіони (насамперед її шість областей – Волинська, Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька та Одеська) стали об'єктами регіональної політики цього об'єднання. Це створило додаткові можливості для прикордонних територій ефективно використовувати потенціал свого розвитку (для виходу на європейські ринки товарів і послуг шляхом поглибленої взаємодії через механізми ТКС та

адаптації європейського законодавства у сфері регіональної політики тощо). Процес входження України у європейський інтеграційний простір і визнання її європейськими партнерами потребує координації зусиль з розвитку співпраці з країнами-членами ЄС і насамперед – сусідами України;

−по-друге, в умовах економічної кризи, віддаленості прикордонних регіонів від центрів зосередження ареалів інвестиційної та підприємницької активності, нестачі фінансових ресурсів на місцях ТКС набуває нового значення та наповнення в процесі реалізації державної регіональної політики.

На сьогодні прикордонні регіони України суттєво відстають за рівнем свого розвитку від решти регіонів країни [4]. Зокрема, за показниками ВРП на особу – на 35-36%, середньомісячної заробітної плати – на 19%, середнього рівня пенсії – на 10%, інвестицій на особу – на 35%. Водночас зберігається і продовжує посилюватись асиметрія у рівнях розвитку між суміжними прикордонними територіями України та сусідніх країн. Причому така нерівномірність у розвитку сягає кількох разів: залежно від транскордонного регіону за показником ВРП на особу – 3-5 разів, середньомісячної заробітної плати – 2-3 рази, середнього рівня пенсії – 2-3 рази, кількості підприємств на 10000 осіб – 3-4 рази, інвестицій на особу – 4-5 разів. На сьогодні в умовах економічного спаду та різкої девальвації національної валюти прикордонні регіони України за основними соціально-економічними показниками розвитку зрівнялися, а за окремими показниками поступаються навіть прикордонним регіонам Молдови. Формування і посилення таких тенденцій свідчить про незадовільний стан ТКС, потенціал якого на сьогодні Україною використовується неефективно, на відміну від її країн-сусідів.

Згідно з Законом України «Про транскордонне співробітництво», метою ТКС є розвиток соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами та учасниками ТКС. При цьому суб'єктами ТКС визначено територіальні громади, їх представницькі органи, місцеві органи виконавчої влади України, що взаємодіють з територіальними громадами та відповідними органами влади інших держав у межах своєї компетенції, встановленої чинним законодавством та угодами про транскордонне співробітництво. Учасниками ТКС можуть бути юридичні та фізичні особи, громадські організації, що беруть участь у ТКС.

Отже, на сьогодні існує низка перешкод, які суттєво стримують розвиток ТКС. Нестабільна політична ситуація є основною перешкодою у розвитку українсько-російського та українсько-білоруського транскордонних регіонів. Значно вагомішими є перешкоди стосовно неузгодженості законодавства та частої зміни керівництва місцевих органів влади у транскордонних регіонах за участю при кордонних територій країн-членів ЄС. Найбільш суттєвими перешкодами розвитку українсько-молдовського транскордонного регіону вважається незадовільне кадрове забезпечення ТКС і незадовільний стан технічної інфраструктури, а також вагомою перешкодою у розвитку ТКС є недостатня інституційна спроможність на місцях. Наявний обсяг повноважень регіональних органів влади і органів місцевого

самоврядування, зокрема щодо залучення фінансових ресурсів, розвитку прикордонної інфраструктури, відкриття пунктів пропуску тощо, не дозволяє вирішувати поточні питання розвитку території.

Список джерел:

1. Horga I., Forms of fragmentation or the European «Border anxiety»? // Eurolimes: Theoretical approaches and borders' assessment / Ed. by I. Horga ; Institute for Euroregional Studies, Hungary. – Oradea, 2015. – P. 109124.

2. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції: монографія / Н. А. Мікула, В. В. Засадко. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, 2014. – 316 с.

3. Студенніков І. В. Транскордонне співробітництво та його місце в регіональному розвитку / І. В. Студенніков // Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / наук. ред. : С. Максименко. – К. : Логос, 2000. – С. 138-167.

4. Розвиток транскордонного співробітництва : науково-аналітична доповідь / [Х. М. Притула, Ю. О. Цибульська, О.Б. Цісінська, Я. Я. Калат та ін.] ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України» ; [наук. ред. : В. С. Кравців]. – Львів, 2016. – 125 с.

УДК 339.56

Брусник Д.О., студентка
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

МЕТОДИ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вивчення міжнародної конкурентоспроможності являє собою одну з найважливіших складових частин ринкових досліджень. Для ефективного функціонування на міжнародному ринку підприємству необхідно об'єктивно і чітко оцінити свій потенціал і можливості виходу на ринок, свої сильні і слабкі сторони, визначати свої конкурентні переваги.

Особливого значення набуває вибір відповідних методів оцінки міжнародної конкурентоспроможності, оскільки саме вони виступають тією основою, що здатна не лише забезпечити розуміння підприємством свого стану на ринку, а і визначення тих факторів, які впливають на рівень попиту їхньої продукції, обґрунтування відповідних управлінських заходів та стратегічних напрямів ринкової поведінки.

Дослідженню питання оцінки міжнародної конкурентоспроможності присвячено роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: Ф. Котлер, М.

Портер, Д. Рікардо, К. Сімпсон, Ж. Ламбен, Р. Фатхудінов, С. М. Козьменко, М.Саєнко, О. В. Дзюблюк, А. С. Гальчинський, О. І. Лаврушин, В. Блонська, М. Юдін, А. Загородній, С. Клименкота багато інших. Ученими було розглянуто різні методичні підходи оцінки конкурентоспроможності продукції, а також обґрунтовано причини використання того чи іншого методу.

Метою статті є аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємств, систематизація і характеристика основних груп даних методів.

Міжнародна конкурентоспроможність проявляється у досягненні фірмою конкурентних переваг у міжнародній конкуренції, яка визначається певними принципами. [5]Одного підходу до оцінки конкурентоспроможності, в тому числі і на міжнародних ринках товарів (робіт, послуг) не існує. Одні з авторів дотримуються структурного підходу при оцінці конкурентоспроможності підприємства, заснованого на аналізі сфери функціонування підприємства, що склалася конкурентної ситуації; вимірі рівня концентрації ринку і визначенні частки даного підприємства за обсягом виробництва або виручці від реалізації продукції.

Інші вважають що оцінювати конкурентоспроможність необхідно з функціонального підходу, відповідно до якого оцінка проводиться на основі розрахунку основних економічних показників діяльності підприємства, що дозволяє сформулювати висновки про конкурентоспроможність підприємства і галузі в цілому.

Треті схиляються до думки, що матричні підходи для оцінки конкурентоспроможності підприємства є найбільш ефективними, оскільки враховують особливості функціонування підприємства в цілому (стадії його життєвого циклу і циклу основних експортних товарів), а також привабливість галузі і рівень її розвитку, значимість для національного господарства з точки зору пріоритетності для розвитку, заснованої на отриманні економічного або соціального виграшу. [1]

В теорії конкурентоспроможності існують аналітичні та графічні методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. (табл. 1.1)

В даний час широко використовуються наступні методи, що дозволяють виявити позитивну або негативну динаміку показників конкурентоспроможності.

Таблиця 1.1

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

Аналітичні	Графічні
Рейтингова оцінка	Матриця БКГ
Оцінка на основі концепції долі ринку	Матриця привабливості ринку
Оцінка на основі концепції споживчої вартості	Матриця М. Портера
Оцінка на основі концепції ефективної конкуренції	Модель багатокутників конкурентоспроможності

1. Матричні методи. Є одним з найпоширенішими методами. Вони ґрунтуються на якісній маркетингової оцінці діяльності компанії і пропонованих нею товарів і послуг. В основу таких методів покладено скрупульозний аналіз спроможності підприємства конкурувати з іншими виробниками. Крім того, обов'язково враховується життєвий цикл продукції, яку випускає компанія. До них відносяться:

- матриця БКГ;
- матриця Портера;
- матриця «привабливість ринку / конкурентоспроможність» (модель GE / Mc Kinsey);
- матриця «привабливість галузі / конкурентоспроможність» (модель Shell / DPM);

Переваги: дозволяє забезпечити високу адекватність оцінки.

Недоліки: виключає проведення аналізу причин того, що відбувається і ускладнює вироблення управлінських рішень, а також вимагає наявності достовірної маркетингової інформації, що спричиняє необхідність відповідних досліджень.

2. Методи, засновані на дослідженні оцінки конкурентоспроможності. Використання даних методів має на увазі облік прямо пропорційній залежності рівня ефективності діяльності компанії і якості її продукту.

Ця група методів базується на судженні про те, що конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його товару / послуги. в основі більшості яких лежить знаходження співвідношення ціна - якість. Для дослідження показників конкурентоспроможності в цьому випадку використовуються маркетингові програми, в основі більшості яких лежить знаходження співвідношення ціна - якість. Розрахунок показника конкурентоспроможності по кожному виду продукції ведеться з використанням економічного і параметричного індексів конкурентоспроможності.[2]

Переваги: враховує одну з найбільш важливих складових конкурентоспроможності підприємства - конкурентоспроможність його товару / послуги.

Недоліки: дозволяє отримати досить обмежене уявлення про переваги і недоліки в роботі фірми, так як конкурентоспроможність підприємства набуває вигляду конкурентоспроможності товару і не зачіпає інші аспекти його діяльності.

3. Методи, засновані на теорії ефективної конкуренції. Основний сенс методу - оцінка конкурентоспроможності підприємства в балах за спеціальною шкалою. Майбутні перспективи компанії, оцінюються з урахуванням його виробничих ресурсів та здатності знаходити нові шляхи вирішення проблем, пов'язаних з поліпшенням технологій виготовлення товарів.

Переваги: облік різнобічних аспектів діяльності підприємства.

Недолік: основу підходу становить ідея про те, що показник конкурентоспроможності підприємства може бути визначений шляхом

елементарного підсумовування здібностей фірми до досягнення конкурентних переваг. Однак сума окремих елементів складної системи (якою є будь-яке підприємство), як правило, не дає того ж результату, що і вся система в цілому.

4. Комплексні методи. Використовується, якщо при характеристиці якості товару застосовуються сукупні параметри, які описують певну властивість товару. [3].

В основі підходу лежить твердження, відповідно до якого конкурентоспроможність підприємства є інтегральна величина по відношенню до поточної конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу. Поточна і потенційна конкурентоспроможність і їх співвідношення в рамках інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства в залежності від методу можуть варіюватися [2]

Переваги: враховує не тільки досягнутий рівень конкурентоспроможності фірми, а й його можливу динаміку в майбутньому.

Недолік: способи і прийоми, які використовуються при визначенні поточної і потенційної конкурентоспроможності в кінцевому рахунку відтворюють методи, використовувані в розглянутих раніше підходах, що тягне і недоліки відповідних підходів.

Отже,проаналізувавши існуючі методи, ми бачимо що у кожного існують як переваги, так і недоліки. Саме тому багато організацій, щоб уникнути виникнення похибок, в процесі оцінки рівня конкурентоспроможності застосовують різні методологічні комбінації, збудовані з урахуванням специфіки конкретного підприємства. Такий підхід дозволяє отримувати максимально достовірні результати і виробити правильні шляхи вирішення виявлених в процесі дослідження проблем.

Список джерел:

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: навчальний посібник. - Сімферополь: Таврія, 2007-с.91

2. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности /А.А. Лазаренко/ Молодой ученый. - 2014. - №1. - С. 374-377.

3. О.О.Мельникова Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства. - Київ,2014 - с. 9

4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / [Клименко С.М, Омельяненко Т.В, Барабась Д.О., Дуброва О.С, Вакуленко А.В]: Навч. посіб.- К.: КНЕУ, 2008-520 с.

5. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник/ За ред. І.Ю. Сіваченко, Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 491 с.

УДК 339.56

Гнідіна В.С.
Маріупольський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку національної економіки України дослідження окремого її регіону є вельми важливим та актуальним. Він є головним суб'єктом формування сприятливого середовища для залучення інвестиційних ресурсів з врахуванням специфіки та особливості територій. Масштаби інвестиційних надходжень та ефективність їхнього використання виступають ключовим фактором економічного розвитку регіону, розкриття його потенціалу та підвищення конкурентоспроможності у сучасних ринкових умовах.

Зважаючи на значні диспропорції в економічному розвитку регіонів України, наразі спостерігається асиметрія і в надходженні прямих іноземних інвестицій у регіони України. У зв'язку з цим актуальності набувають питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного середовища та клімату регіону, підвищення рівня його інвестиційної привабливості та ефективним використанням залучених інвестиційних ресурсів.

Отже, метою даного дослідження є аналіз територіальних аспектів залучення прямих іноземних інвестицій в контексті забезпечення якісного економічного зростання та реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України.

Зазначимо що соціально - економічний стан регіонів України характеризується проявами гострих криз, виникнення та розвиток яких обумовлені, загалом, негативними наслідками реструктуризації промислових підприємств, військовим конфліктом на сході держави та економічною і політичною кризою. Тобто економічна та політична ситуація, яка склалася сьогодні в Україні вагомо ускладнює залучення інвестицій і негативно впливає на поведінку закордонних інвесторів. Інвестиційний процес в Україні характеризується відсутністю стабільності та значною залежністю обсягів капітальних інвестицій від зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема, від недостатнього розвитку фінансових ринків, слабкого валютного регулювання, складності ліцензійних і митних процедур тощо.

Зазначимо, що через значну нерівномірність розподілу капіталу за регіонами, взагалі, країни та їхні регіони виступають конкурентами в боротьбі за вільні інвестиційні ресурси. Для забезпечення симетрії інвестиційних надходжень за регіонами України використовується регіональна політика залучення інвестицій, яка націлена на вирішення певних соціальних програм, що є в регіоні, та є чинником забезпечення сталого економічного зростання. Головною ж метою

регіональної політики є створення умов для ефективних інвестиційних вкладень в економіку регіону із-за кордону. Результатом таких капіталовкладень для регіону має стати підвищення його бюджетної ефективності шляхом зростання доходної частини чи скорочення витратної частини регіонального бюджету [1, с. 98–99]. Саме тому є необхідним дослідження надходжень іноземних інвестицій за регіонами в контексті структурних змін. Темпи зростання прямих іноземних інвестицій України за регіонами у 2012-2017 рр. наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Темпи зростання обсягу ПІІ у регіонах України за 2008-2014 рр., у % до попереднього року

Регіони	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вінницька	110,3	109,6	124,7	72,1	84,2	95,8
Волинська	133,3	130,6	89,7	79,5	91,1	100,9
Дніпропетровська	95,9	97,0	90,2	64,8	69,4	87,1
Донецька	82,2	100,2	106,2	61,3	75,3	71,5
Житомирська	135,1	110,0	107,7	71,6	85,7	97,1
Закарпатська	95,6	116,6	107,7	76,4	93,3	101,7
Запорізька	103,8	109,6	104,6	78,4	80,9	125,8
Івано-Франківська	126,6	103,0	126,6	113,8	90,4	98,8
Київська	108,9	104,9	108,5	89,7	91,0	95,2
Кіровоградська	114,2	152,8	161,8	48,0	74,4	112,2
Луганська	113,3	110,1	105,2	70,0	76,8	98,3
Львівська	109,6	101,2	104,8	86,8	91,9	100,9
Миколаївська	92,1	160,7	115,6	80,9	93,0	100,3
Одеська	110,2	133,5	102,6	85,6	93,0	100,0
Полтавська	127,4	134,4	113,0	97,6	96,2	100,3
Рівненська	93,8	107,0	105,3	82,9	82,3	79,9
Сумська	100,6	106,8	109,4	62,3	75,6	95,4
Тернопільська	103,6	103,2	107,8	81,0	88,2	98,0
Харківська	103,6	77,3	98,0	81,1	89,9	41,1
Херсонська	101,6	133,4	109,4	75,7	101,3	95,4
Хмельницька	102,1	109,8	109,5	84,2	87,5	95,6
Черкаська	98,7	308,9	100,6	57,8	67,8	96,1
Чернівецька	100,0	103,7	124,9	85,5	86,2	96,6
Чернігівська	106,3	104,1	122,3	77,7	92,3	262,0
м.Київ	116,3	111,4	107,6	77,9	96,0	116,2

Розраховано автором на основі [2]

Зауважимо, що згідно з табл. 1 динаміка зростання ПІІ в більшості регіонів України протягом 2012-2017 рр. не є постійною та значно коливається. Приріст ПІІ протягом 2016 р. спостерігався тільки в Херсонській області, тому що загальний обсяг залучених інвестицій Україною знизився, бо іноземні інвестори вилучили інвестиції з АР Крим, Донецької та Луганської областей. Зазначимо, що в 2015-2016 рр. значно скоротилися обсяги іноземних інвестицій в Донецькій та

Луганській областях через військовий конфлікт та дестабілізацію суспільно-політичної та соціально-економічної ситуації. Але в 2017 р. ситуація з залученням інвестицій за регіонами дещо поліпшилася, зростання обсягів ПІІ спостерігалося вже в 8 областях – Волинській (на 0,9%), Закарпатській (на 1,7%), Запорізькій (на 25,8%), Кіровоградській (на 12,2%), Полтавській Львівській та Миколаївській (на 0,3%; 0,9% та 0,3% відповідно), Чернігівській (де обсяг залучених ПІІ зріс у 2,62 рази) та м. Києві (на 16,2%).

Також зазначимо, що ширина потоку темпів приросту між українськими областями значна, наприклад, у 2012 р. Житомирська область була лідером за приростом ПІІ (135,1%), а найнижчий показник продемонструвала Донецька область, де відбулося скорочення надходжень (на 17,8%), у 2017 р. широта потоку становить 220,9 відсоткових пунктів (Чернігівська область – 262,0 %, Харківська область – -41,1 %). Тобто ширина потоку зростання прямих іноземних інвестицій у регіони України протягом аналізованого року, змінилася у 4,18 рази. Тобто існує негативна тенденція нерівномірності залучення інвестиційного капіталу за регіонами України.

Також треба зауважити, що явних лідерів серед областей за темпами притоку інвестицій немає. Якщо у 2012 р. до трійки лідерів за зростаннями темпів обсягу інвестиційних надходжень входили Волинська, Житомирська та Полтавська області, то в 2017 р. лідерами за залученнями ПІІ стали Запорізька та Чернігівські області, та м. Київ. А ось до переліку регіонів з найменшим зростанням ПІІ у 2012 р. можна зарахувати Донецьку, Рівненську та Миколаївську області, то у 2017 р. це – Донецька, Рівненська та Харківська області України, що, знову ж таки, відображає значну асиметрію в темпах надходжень іноземних інвестицій.

Доцільним буде подати варіаційно-динамічну таблицю зміни темпу зростання прямих іноземних інвестицій у регіони України за 2012-2017 рр. (дивись табл. 2).

Таблиця 2

Варіаційно-динамічна таблиця зміни темпу зростання ПІІ за регіонами України за 2012 -2017 рр.

Діапазон темпу зростання ПІІ за регіонами України ,%	Роки						Кількість областей у діапазоні	Частка обл. у діапазоні, %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017		
<42	-	-	-	-	-	1	1	0,68
43-65	-	-	-	5	-	-	5	3,38
66-88	1	1	-	17	12	3	34	22,97
89-111	17	16	18	2	13	17	82	55,41
112-134	6	5	6	1	-	3	20	13,51
135-157	1	1	-	-	-	-	2	1,35
158-180	-	1	1	-	-	-	2	1,35
>181	-	1	-	-	-	1	2	1,35
Сума	**25**	**25**	**25**	**25**	**25**	**25**	**148**	**100**

Розраховано автором

Отже, результати проведеного аналізу іноземної інвестиційної діяльності в Україні свідчать про те, що у більшій частці областей за аналізований період загалом (55,41 % або 82 області) з досліджуваної вибірки спостерігається зростання темпу обсягів ПІІ у межах 89 -111%. Також виявлено, що у 75 з 148 досліджуваних випадків відбувся приріст, що становить більше половини (51%) від загальної кількості обстежень.

Таким чином, проведене дослідження свідчить, що переломним моментом у тенденції до зростання темпів надходження прямих іноземних інвестицій став саме 2015 р., коли позитивний приріст залучених ПІІ вперше мала лише одна область України. Також ми побачили наявність нестабільності у нарощуванні темпів ПІІ, бо регіони-лідери за інвестиційними надходженнями в одному році можуть стати на останні місця у наступному. Зауважимо, що за аналізований період спостерігається негативна тенденція у вирівнюванні потоків інвестицій в регіонах України, широта потоку темпів приросту між українськими областями зросла майже у 5 разів, що свідчить про велику диспропорцію у розвитку регіонів країни.

Отже, виявлені нами тенденції інвестиційних надходжень – це наслідки незбалансованої те неефективної регіональної та загалом державної інвестиційної політики. Для істотних змін у залученні ПІІ та вирівнюванню потоків капіталу між регіонами України середовища необхідно сформувати дієву інвестиційну політику, яка б враховувала усі можливості та потреби розвитку кожного окремого регіону і була спрямована на збільшення інвестиційної привабливості територій.

Список джерел:

1. Старченко К. Інвестиції: теорія і практика: Монографія. – Мюнхен: Український Вільний Університет Серія: Viria, Т.52, 2011. – 236 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.56

Головко О.Г., к.е.н., доц.,
Жеваго Д.М.
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Подальше вдосконалення системи управління прибутком на вітчизняних підприємствах (в організаціях) має спиратися на накопичений зарубіжний досвід. Ідеться передовсім про узагальнення й запозичення керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно державного фінансування

і стимулювання внутрішньо-фірмової підготовки кадрів, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування й застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників до високоефективної трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (справами фірми).

У країнах з розвиненою ринковою економікою участь працівників у одержуваного прибутку є одним з сильнодіючих методів мотивації успішного господарювання в корпораціях (фірмах) [1].

Участь у прибутку широко поширена, наприклад, в Японії. Саме вона є однією з головних причин високого рівня трудової мотивації працівників і конкурентоспроможності продукції, що виготовляється. Крім щомісячних премій різного характеру, постійним працівникам більшості підприємств виплачується двічі на рік із частини прибутку так званий бонус. В сприятливі для підприємства роки він деколи досягає суми шестимісячної основної заробітної плати працівника.

Протягом двох останніх десятиліть у США кількість фірм, що практикують розподіл акцій серед персоналу, збільшилася майже в два, а чисельність персоналу в них приблизно в три рази і склала більше 10% загальної чисельності зайнятих в економіці. В Англії за цей період кількість власників акцій збільшилася втричі і перевищила 8 мільйонів чоловік (приблизно 20% дорослого населення).

Переважна кількість власників «робочих акцій» - це дрібні власники. Вони не мають реального впливу на стратегію фірми. Тому профспілки віддають перевагу колективним формам фінансової участі в капіталі не безпосередньо, а через інвестиційні фонди, кооперативні профспілкові банки та інші форми колективного володіння акціями[2].

Найбільш повно і оригінально ці системи участі застосовуються в Швеції. Колективне участь працівників у прибутку і власності (капіталі) підприємства у формі фондів трудящих профспілки використовують, окрім усього іншого, як засіб контролю за приватною власністю і навіть за всією економікою. У різноманітних фондах колективного володіння акціями поєднуються участь у прибутках, в акціонерному капіталі та в управлінні. Для впровадження цієї форми економічної демократії в Швеції були створені особливі передумови: законодавство, що регулює участь персоналу у власності та в управлінні; високий рівень профспілкової організованості; наявність у працівників профспілок необхідних знань і навичок управління; активне сприяння уряду; наявність теорії та програми дій, випливаючих з особливою шведської моделі суспільного розвитку.

Останнім часом у багатьох підприємствах практикується розповсюдження опціонів на акції, тобто передплата на акції або продаж таких на пільгових умовах, але без права перепродажу протягом, наприклад, п'яти років.

Використання застосовуваних в зарубіжних фірмах оригінальних систем участі працівників у прибутку і власності (капіталі) на вітчизняних підприємствах (організаціях), безсумнівно, буде сприяти розвитку високоефективних (фінансово

стабільних, прибуткових) систем господарювання, більш інтенсивному виходу на світовий ринок [3].

Список джерел:

1. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Вікар, 2015. – 178 с.

2. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф. Економіка підприємств: Навчальний посібник / За заг. ред. Г.В. Черевко. – Львів: Апріорі; 2015 – 384 с.

3. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств: Автореферат дис. канд. наук — 2015 [Электронный ресурс] / http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=8296

УДК 339.56

Гуда Д.О.
Науковий керівник – **Сукач О. О.,** к.е.н., викл.
Одеський національний економічний університет

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Досліджуючи міжнародну конкурентоспроможність підприємств необхідно брати до уваги велику кількість факторів, які визначають ефективність її функціонування чи, навпаки, послаблюють розвиток. На формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства на ринку суттєвий вплив мають зміни зовнішнього середовища та його здатність вчасно та адекватно реагувати на ці зміни.

Оскільки саме поняття міжнародної конкурентоспроможності підприємства є досить містким та багатогранним та не має єдиного визначення, відповідно що стосується факторів впливу, то не існує єдиного підхлду серед вчених-економістів. Проте, не можна відкинути значущість таких трьох основних груп як економічні, технологічні та політичні фактори. На нашу думку, саме вони завдають значного впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Тож, розглянемо дані групи факторів більш детально. До економічних відносять: рівень інфляції, підвищення якого сприяє зменшенню купівельної спроможності населення; високий рівень безробіття, що при своєму зростанні має ті ж наслідки, що й підвищення рівня інфляції, проте має й позитивний момент для виробників – зростання пропозиції робочої сили та зниження рівня заробітної плати; рівень тінізації економіки, сприяє зростанню податкового пресу на підприємство з боку держави; стан сукупної пропозиції та попиту; зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) в умовах кризи, що характеризується зниженням обсягів експорту продукції та відтоком інвестицій.

Щодо технологічних факторів впливу, то вони включають: появу нових технологій, що, в свою чергу, стимулює до підвищення рівня конкурентоспроможності; розвиток освіти та культури, сприяє підвищенню кваліфікації робочої сили; поширення інновацій дає можливість скласти гідну конкуренцію закордонним виробникам; технологічний рівень виробництва визначає ступінь розвитку підприємства та ефективність його роботи; технічний рівень галузі сприяє покращенню якості товару.

До соціальних факторів відносять наступні: демографічна ситуація, що при своєму погіршення зменшує попит та скорочує виробництво, погіршує якісні

параметри пропозиції робочої сили; рівень освіченості; рівень доходів населення; рівень умов праці і техніки безпеки.

Найбільш малоконтрольованими є політичні фактори, що їх взагалі не можливо передбачити, до них відносять: стабільність уряду, що при своєму зниженні зменшу довіру інвесторів та учасників ринку; рівень протекціонізму, що може придушувати конкуренцію; рівень підтримки галузі урядом; рівень корумпованості та рівень економічної свободи держави, що при своєму зниження негативно впливає на обсяги ЗЕД.

В результаті наскільки значущим та небезпечним є вплив зовнішніх факторів, насамперед через неможливість їх контролювати та передбачати [1, с. 52-53; 2, с. 22-23].

Вплив факторів (у вигляді SWOT-аналізу, таб.1) також було розглянуто на прикладі підприємства кабельної промисловості України – ПАТ «Одескабель», що успішно проводить свою діяльність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та має високий рівень міжнародної конкурентоспроможності серед учасників даного ринку.

Таблиця 1

SWOT – аналіз підприємства ПАТ «Одескабель»

	Позитивні фактори	*Негативні фактори*
	Сильні сторони	*Слабкі сторони*
нутрішнє середовище	1) Досвід роботи на ринку більше 30 років; 2) Висококваліфікований персонал; 3) Довготермінові відносини з контрагентами; 4) Широкий асортимент продукції; 5) Розгалуджена мережа збуту; 6) Великі об'єми продажів; 7) Знижки на продукцію до 30 %; 8) Стійке місце на ринку; 9) Активна участь у форумах, виставках,ярмарках; 10) Позитивні відгуки робітників та споживачів; 11) Наявність сертифікатів та техніки для перевірки продукції.	1) Висока конкуренція на Європейському ринку та ринку США; 2) Обмежена кількість першокласних спеціалістів; 3) Не завжди актуальна інформація на сайті; 4) Відсутність CRM- системи; 5) Технологічна застарілість деяких видів продукції.

	Потенційні можливості	*Наявні загрози*
Зовнішнє середовище	1) Вихід на ринок Німеччини; 2) Покращення позицій та іміджу на ринку ЄС 3) Збільшення прибутку.	1) Політично-економічні заборони в співпраці з РФ; 2) Посилення потужностей компаній-конкурентів; 3) Високі витрати для виходу на іноземні ринки (сертифікація,реклама,логістика,мита та інше); 4) Постійні коливання цін на мідь (основний матеріал-сировина).

Міжнародна конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану підприємства, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення цілей та завдань. Підтримка або підвищення конкурентоспроможності може розглядатися і як одна з функціональних стратегічних цілей підприємства [3, с. 213].

Отже, можна зробити висновок, що для ефективного функціонування підприємства та підвищення його міжнародної конкурентоспроможності важливим є врахування впливу факторів зовнішнього середовища, а також вміння раціонально використовувати позитивні аспекти даного процесу та своєчасно реагувати на негативні тенденції його розвитку.

Список джерел:

1. Гринько Т. В. Фактори конкурентоспроможності підприємств / Т. В. Гринько // Держава та регіони. – 2004. – № 2. – С. 50-53.

2. Малярець, Л.М. Оцінка факторів зростання конкуренто-спроможності підприємства / Л. М. Малярець, І. П. Отенко // Регіональні перспективи. – 2001. – № 4. – С. 20-23.

3. Нефедова О. Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін // Вісник Хмельниць- кого національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5, Т.2. – С.212–215.

УДК 339.56

Гулакова В. Л.
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ЕФЕТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство. В умовах інтернаціоналізації бізнесу та нестабільності економічного зростання успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань точної оцінки результативності такої діяльності та підвищення її ефективності.

Ефективність – це комплексне поняття, яке охоплює різні напрями господарської діяльності підприємства. Ефективність є критеріальним показником, що характеризує потенціал та рівень досягнення цілей діяльності підприємства. Отже, процес дослідження ефективності передбачає два напрями:

- порівняння стану підприємства у часі на різних етапах його діяльності;

- оцінку конкурентних переваг підприємства порівняно з іншими суб'єктами ринку. Ефективність запланованих зовнішньоторговельних операцій набуває особливого значення при встановленні оптимальної структури експорту підприємства та прийнятті ґрунтовних рішень у сфері управління ЗЕД підприємства. Існує безліч різних думок щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Найповніше сутність ЗЕД розкриває Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». ЗЕД - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (п.8 ст. 1) [1]. Зовнішньоекономічна діяльність передбачає: зовнішню торгівлю, економічне, науково-технічне співробітництво; спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки і техніки; економічні зв'язки в галузі будівництва, транспорту, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій; надання різноманітних послуг на зовнішньому ринку. Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета - максималізація прибут- ку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємництві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутрішньофірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть

залишатися незмінними. Одним з найважливіших чинників, які впливають на ефективність організації ЗЕД підприємства, є специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них. Підприємство має постійно проводити дослідження своїх існуючих та потенційних іноземних ринків для пошуку та зайняття найвигідніших позицій на них.

Складність та багатогранність зовнішньоекономічної діяльності не дозволяють обрати один показник ефективності з кількості узагальнюючих результативних показників. Вибір критерію ефективності залежить від особливостей ситуації на ринку, цілей підприємства, наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища. Тому виникає потреба в комплексній оцінці зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає вибір оптимального способу виходу на зовнішній ринок. Оцінці ефективності зовнішньоекономічної діяльності виділяють показники загальнонаціонального рівня (обсяг зовнішньоторговельного обороту, коефіцієнт покриття експорту імпортом, динаміка експорту та імпорту, їх товарна та географічна структура) та регіонального, тобто ті, що можуть використовуватися для аналізу діяльності регіону або галузі (сальдо торговельного балансу, обсяг експорту на одну особу). Показники економічної ефективності поділяють на:
1) показники ефекту, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових диницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення;
2) показники ефективності, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Так, А. М. Вічевич і О. В. Максимець, а також колектив авторів [2,3] характеризують ефективність зовнішньоекономічної діяльності за такими ознаками, що наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика підходів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Класифікаційна ознака	Назва показника	Характеристика підходу
За видами зовнішньоекономічної діяльності	- Ефективність експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту	Вигідність здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності
За ступенем обсягу об`єкта дослідження	- інтегральна ефективність	-ефективність зовнішньоекономічної діяльності загалом на підприємстві

	- локальна ефективність	-ефективність комерційних відносин з окремими зовнішньоторговельними партнерами, ефективність зовнішньоекономічних угод
За методами оцінки	-абсолютна ефективність	-ефективність зовнішньоекономічної діяльності, яка підтверджується всією сукупністю показників оцінки
	-відносна ефективність	-ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підтверджена вибраним рядом показників оцінки

Таким чином, категорія "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" в економічній літературі зазвичай ототожнюється з ефективністю експорту. Цей підхід є універсальним для визначення ефективності цієї діяльності на різних рівнях господарювання. Експортні можливості підприємств визначаються, насамперед, наявністю конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. У зв'язку з цим, як зазначає автор [4], для підприємства є доцільним проведення аналізу ефективності здійснення експортних операцій. Основною метою підприємства на ринку є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах, досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень. Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо управління ЗЕД підприємства здійснюється шляхом розрахунку різноманітних економічних показників ефективності. Для визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства використовують таку методику [5]:

1.Розраховується ряд показників для визначення економічної ефективності експорту:

$$Еб = Ве / (Ст + Тр + Ор), (1)$$

де Еб – базовий коефіцієнт ефективності експорту;

Ве – виторг від експорту;

Ст – собівартість товару;

Тр – транспортні витрати;

Ор – організаційні витрати.

Якщо Еб більше 1, то зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна вважати ефективною. Чим вище цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту.

2. Розраховуються показники економічної ефективності імпорту:

$$E_{ІМП1} = Цп/Цс , (3)$$

$E_{ІМП2}$ = Оп/Вімп , (4)

де $E_{ІМП1}$ та $E_{ІМП2}$ - показники ефективності імпорту;

$O_П$ - обсяг продукції, що випускається, у внутрішніх середньорічних цінах, тис. грн;

$B_{ІМП}$ - витрати на імпорт, тис. грн.

До основних принципів, за якими розраховуються показники економічної ефективності належать:

- достовірність інформації;

- зіставлення різних за часом витрат і результатів виробництва до одного чітко визначеного моменту часу;

- загальний облік усіх наявних складових витрат і результатів;

- необхідність порівняння фактичних даних з плановим рівнем, а також зіставлення витрат з єдиною базою порівняння.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності може бути досягнута лише при збереженні методології виходу на зовнішній ринок, яка враховує стадії інтернаціоналізації бізнесу підприємства. Тому необхідна методика оцінювання ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Використання такої методики ефективності управління підприємством передбачає оцінку поточних показників за такими напрямами: 1)виробничим процесом (собівартість реалізованої продукції; рентабельність продажів; транспортні, податкові витрати тощо);

2)інвестиціями (дослідження, планування та розробка проектів підприємства);

3)інновації (удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві);

4)маркетинговими аспектами (частка ринку, розширення та збереження клієнтської бази, рівень задоволення потреб споживача);

5)персоналом (можливості робітників та можливості застосування інформаційних систем);

6)ризиками (оцінка та мінімізація можливих ризиків).

Оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинна проводитись за всіма напрямами, кожен з яких оцінює ефективність поставленої мети. Розрахунок показників ефективності здійснюється за такими принципами:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів;

- необхідність порівняння з базовим варіантом;

- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;

- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;

- наявність достовірності інформації, систему збору та аналізу даних.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах ЗЕД, здійснюваної на підприємстві [6].

У сучасній науковій літературі, присвяченій аналізові та оцінці ефективності ЗЕД, більшість авторів дотримується думки, що такий аналіз слід робити окремо за її напрямами, а потім визначати загальний ефект від усіх видів ЗЕД. Для підприємств, що діють на зовнішніх ринках, виокремлюють три групи показників

ефективності, а саме: показники ефективності експорту, показники ефективності імпорту, показники ефективності ЗЕД. У зв'язку з тим, що традиційним критерієм ефективності ведення ЗЕД є прибуток, більшість показників за своєю економічною сутністю є показниками рентабельності, фондовіддачі та оборотності активів.

Отже, аналіз оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє раціонально обґрунтувати найоптимальніші пропозиції щодо реалізації товару, уникнути можливості збитків через недостатнє аргументування економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій, обсягу реалізації продукції, її асортименту чи ціни через зміну валютних курсів. Найголовнішим критерієм, що характеризує ефективність ЗЕД підприємства є прибуток від збуту продукції при мінімальних затратах з боку фірми, тому аналіз ЗЕД дозволяє науково обґрунтувати плани, управлінські рішення та проконтролювати їх виконання, а також оцінити досягнуті результати діяльності підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗЕД підприємства та їх аналіз дозволяє виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій та розробити заходи щодо їх вдосконалення задля збільшення прибутку підприємства.

На нашу думку, в ринкових умовах підприємство, окрім класичних показників, має використовувати для оцінки ефективності ЗЕД показники економічної безпеки підприємства, що дасть змогу визначити вплив зовнішньоекономічних факторів на його фінансове становище, загальну ефективність діяльності, а також на його платоспроможність.

Список джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 29. — Ст. 377.

2. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіна, 2004. –140 с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. –2-ге вид., перероб. та доп. –К. : Центр навчальної літератури, 2006. –792 с.

4. Решетняк К.Е. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст]:/ К.Е. Решетняк // Управління розвитком. – 2012. – №3. – С. 30 – 32.

5. Пан М.П. «Основи зовнішньоекономічної діяльності» – «Економіка і підприємництво» / М.П Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна – Харків: ХНАМГ, 2008. – 56 с.

6. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 2013. – 320 с.

УДК 339.56

Драч І.О.
Науковий керівник – **Уханова І.О.,** к.е.н., доц.
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ГЕОГРАФІЧНОЇ ТА ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невід'ємним аспектом в розвитку економіки кожної держави є успішна діяльність наукомістких галузей виробництва, підвищення конкурентоспроможності їх продукції та створення сприятливих умов для їх подальшого розвитку. Адже ефективний розвиток наукомістких галузей має змогу надати вітчизняним підприємствам конкурентні переваги на внутрішньому ринку та в світовому економічному просторі в цілому.

Кабельна промисловість – перспективна наукомістка галузь виробництва. Вона займає одне з провідних місць в промисловості України. В сучасних умовах господарювання успішна діяльність підприємств даної галузі перш за все потребує вивчення ринку та формування вдалої стратегії. Докладний аналіз галузі дасть змогу чітко розуміти тенденції та перспективи розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізу діяльності підприємств кабельної промисловості присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, серед яких: Р. О. Костирко, В.Г.Семенова, В. М. Костюченко, І.В.Нападовська, Т. В. Момот, М.А.Пічугіна, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що велика кількість провідних економістів вивчало тенденції в галузі кабельної в Україні, багато питань є досі не вирішеними. Сьогодні галузь української кабельної промисловості має великі перспективи, як на національному, так і на зовнішньому ринках. Але стан галузі не завжди відповідає нормам та потребує постійного контролю та аналізу з метою забезпечення подальшого сталого розвитку.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз географічної та товарної структури підприємств кабельної промисловості, а також аналіз тенденцій експортної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Продукція підприємств кабельної промисловості застосовується в різних сферах життя населення (табл. 1).

Таблиця 1.

Застосування продукції підприємств кабельної промисловості

Галузь економіки	Напрямок застосування
Зв'язок	забезпечення зв'язку між населеними пунктами
	забезпечення зв'язку між будівлями
	забезпечення зв'язку усередині будівель
	застосування в структурованих кабельних системах
	застосування в телебаченні і для провідного мовлення
Будівництво	для монтажу силових та освітлювальних мереж
	в системах відео спостереження
	в системах охоронної та пожежної сигналізації
	для систем «розумний будинок»
Машинобудування	для побутових електроприладів;
	в стаціонарному обладнанні (верстати, виробниче електрообладнання)
	для виробництва кабельно-провідникової продукції мідної групи

Джерело: складено за даними [1]

Споживачами кабельної продукції є:

- оператори зв'язку («Укртелеком», «Vodafone», «Київстар», «Lifecell» та «Інтертелеком»)
- атомні електростанції («Запорізька АЕС», «Південноукраїнська АЕС»)
- залізниця («Укрзалізниця»)
- метро («Київський Метрополітен»)

ПАТ «Одескабель» є одним з лідерів СНД у відповідності до світових стандартів з виробництва телефонних кабелів зв'язку, волконно-оптичних кабелів та LAN-кабелів.

Про стрімкий рівень розвитку підприємства свідчить зростання обсягів чистого доходу від реалізації продукції в динаміці останніх років. Обсяги чистого доходу від реалізації продукції ПАТ «Одескабель» наведені в табл. 2.

Таблиця 2.

Чистий дохід від реалізації продукції

Основні види доходів	Обсяг (тис.грн.)			
	2013	**2014**	**2015**	**2016**
Кабель міського телефонного зв'язку	46 775	30 720	57 918	76 720
Волоконно-оптичний кабель	92 680	128 637	179 744	318 149
Кабель для структурованих кабельних мереж	140 069	180 468	329 450	363 339
Кабелі, проводи силові	80 105	108 262	175 612	199 003
Кабелі, шнури, проводи та інша продукція	223 578	173 078	210 197	254 502
Усього	**583 207**	**621 165**	**952 921**	**1 211 713**

Джерело: складено за даними [2]

Аналіз даних таблиці 2 показує значне підвищення протягом досліджуваного періоду (з 2013 по 2016 роки) обсягів доходу від реалізації продукції. Так, у 2016 році, у порівнянні з 2013 роком чистий дохід підприємства збільшився більш ніж у

2 рази. Найбільше зростання спостерігається у виробництві волоконно-оптичних кабелів (стався зріст на 343%).

Таке положення свідчить про позитивні тенденції розвитку, відповідну стратегію діяльності та стабільність підприємства в цілому.

Таблиця 3.

Географічна структура реалізації продукції ПАТ «Одескабель» за трьома основними видами продукції

Вид продукції	2013		2014		2015		2016	
	Україна	За кордон	Україна	За кордон	Україна	За кордон	Україна	За кордон
LAN-кабель	62%	38%	52%	48%	43%	57%	47%	53%
Волокно-оптичний кабель	78%	22%	76%	24%	60%	40%	75%	25%
Силовий кабель	82%	18%	86%	14%	92%	8%	93%	7%

Джерело: складено за даними [3]

ПАТ «Одескабель» намагається розширити свою торговельну діяльність за межі України. Ґрунтуючись на даних з таблиці 3 ми бачимо, що частка експорту продукції поступово зростає. Так, в 2013 році лише 38% вироблених LAN - кабелів було експортовано за кордон. Але вже в 2016 ця частка становила 53%.

В цей же час, частка експорту волоконно-оптичного кабелю в 2016 році суттєво зменшилась з 40% до 25%. Також, більша орієнтованість на український ринок спостерігається в реалізації силового кабелю. Перш за все це пов'язано з попитом на різні види продукції за кордоном.

У 2008 році розпочато роботу нового напрямку - виробництва нагрівальних кабелів. Цей вид кабелів високотехнологічний і, відповідно, дорожчий. З урахуванням цього на вітчизняному ринку поки що немає масового переходу на електрообігрів, як в європейських країнах. Але є передумови зародження тенденцій і в Україні. У зв'язку зі зростанням вартості газу і, відповідно, опалення, нагрівальні секції та комплекти все активніше виробляються і продаються.

Таблиця 4.

Основні країни-імпортери продукції

Вид продукції	Рік	Країни-імпортери
LAN-кабель	2013	Росія, Молдова, Казахстан, Білорусь, Азербайджан, Франція, Англія, Вірменія, Словаччина
	2014	Росія, Молдова, Казахстан, Білорусь, Азербайджан, Франція, Англія, Вірменія, Словаччина, Грузія, Чехія
	2015	Росія, Молдова, Білорусь, Алжир, Вірменія, Словаччина, Грузія, Чехія
	2016	Росія, Молдова, Білорусь, Англія, Литва, Словаччина, Грузія, Чехія, Італія, Панама
Волокно-оптичний кабель	2013	Росія, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Білорусь, США

	2014	Росія, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Білорусь, США, Словаччина, Румунія
	2015	Росія, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Словаччина
	2016	Росія, Молдова, Грузія, Азербайджан, Словаччина, Іспанія, Панама
Силовий кабель	2013	Молдова, Росія
	2014	Великобританія, Молдова
	2015	Молдова
	2016	Молдова, Грузія, Панама

Джерело: складено за даними [4]

В таблиці 4 представлені основні напрямки експорту продукції ПАТ «Одескабель». За останні роки підприємство намагається розширити кількість країн, з якими співпрацює.

Висновки і перспективи подальших розробок. Кабельно-провідникова продукція відіграє важливу роль у розвитку сучасної економіки. В сучасних умовах майже неможливо відшукати сферу діяльності (як в економіці, так і в побуті), в якій не застосовується кабельна продукція (від проводів для підключення побутової техніки до монтажу зовнішніх і внутрішніх силових і інших мереж). Залишаються позитивні тенденції, і потреба в цій продукції зростає Ця тенденція спостерігається і в Україні. Проте дослідники зазначають, що існує низка проблем в кабельній промисловості. Необхідність дослідження стану та тенденцій розвитку кабельної промисловості обумовлена його нестабільністю, посиленням конкуренції, високим рівнем ризику в наукомістких галузях виробництва. Таке дослідження є особливо актуальним сьогодні.

Список джерел:

1. Семенова В.Г. Напрямки ефективного розвитку підприємств кабельної промисловості

2. Нападовська І. В. Проблемні аспекти інформаційного забезпечення оцінювання підприємств кабельної промисловості України / І. В. Нападовська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53)

3. Звіт щодо фінансової звітності Публічного акціонерного товариства «Одескабель» [Електронний ресурс] // СМІДА. Режим доступу: https://smida.gov.ua/db/participant/05758730

4. Пічугіна М. А. Напрями розвитку партнерських зв'язків підприємств галузі (на прикладі кабельної промисловості) / М. А. Пічугіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон: 2014. – Випуск 5, частина 2

УДК 339.56

Єрмакова О.А., к.е.н., доц.,
Паршакова Д.С.

Одеського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим та актуальним питанням сьогодні є розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни, який, у свою чергу, визначається розвитком її регіонів. Наявність конкурентних переваг в регіональному розрізі дає можливість розробити оптимальну структуру експортно-імпортних операцій країни з метою реалізації власних економічних інтересів на світовому ринку. Зовнішньоекономічний розвиток та його перспективи в цілому розглядаються з огляду на експортний потенціал країни, який визначає конкурентні переваги країни на світовому ринку. Формування і розвиток експортного потенціалу являє собою складний процес, що включає внутрішньо-економічні і зовнішньоекономічні складові на всіх стадіях функціонування регіону як складної економічної системи. Експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів її регіонів, що є активними самостійними структурними одиницями у зовнішньоекономічних відносинах. Експортні потенціали регіонів формують забезпеченість національної економіки ресурсами та здатність системи до розвитку на базі наявних ресурсів. Так, виходячи із цього системного підходу до вивчення поставленої проблеми, ми розглянули думки різних вчених та науковців щодо цього питання та проаналізували структуру та поняття експортного потенціалу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізуючи економічну літературу, можна визначити, що проблемою визначення експортного потенціалу та визначенням методичних підходів щодо джерел формування експортного потенціалу займалися такі науковці, як: В.Третьяк, Л.Кутідзе, О.Царенко, М.Макаренко, С.Бестужева, Т.Мельник, та ін. Експортний потенціал регіону вивчали: Е. Круш- ніцька, О. Пирог; експортний потенціал країни — Т. Мельник.

Постановка завдання. Метою даної статті є розгляд науково-методичних підходів до виявлення джерел формування експортного потенціалу, зв'язок економічного та експортного потенціалів, як важливих факторів впливу на економіку країни та інтеграцію країни у світове господарство.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експортний потенціал регіону, як складову частину території і підсистеми національної соціально-економічної системи і, як відносно самостійну ланку господарської системи країни із завершеним циклом відтворення, слід розглядати як здатність регіональної економіки виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. Дане

визначення експортного потенціалу регіону найбільш повно враховує реалії сучасного періоду розвитку української економіки, а саме, поглиблення диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, розширення товарної структури експорту за рахунок комерційних послуг, організаційно-економічної компоненти, рівня розвитку ринкових відносин в регіональній господарській системі.

Якщо розглядати експортний потенціал, як складову економічного потенціалу, то побачимо, що це залежні між собою сторони суспільного виробництва. Ефективна національна економіка – це гарантія високого експортного потенціалу регіону та країни. Та розвитку економіки в цілому сприяють високі обсяги експорту, які, в свою чергу, створюють можливості для збільшення імпорту.

Розглянемо експортний потенціал, як структуроутворюючий елемент у соціально-економічній системі регіону (рисунок).

Рис. 4.1. Класифікація видів економічного потенціалу національної економіки

Рис.1: Класифікація видів економічного потенціалу національної економіки

Тобто, оцінюючи експортний потенціал регіону слід враховувати такі чинники, як сукупність матеріальних і соціально-економічних умов та можливостей, а також показники сучасного стану економіки, насамперед ті, які характеризують абсолютні розміри та структурне співвідношення всіх елементів продуктивних сил, їх якісний стан, рівень та масштаби розвитку науки і техніки, наявність природно-сировинних ресурсів, ступінь їхнього засвоєння і використання. Такий підхід виявляє зв'язок і суперечності в процесі реалізації експортного потенціалу та розробляє заходи організаційно-економічного і адміністративного характеру щодо зростання потенціалу.

Так, наприклад, модель економічного потенціалу регіону, розроблена С. Лукіним, має такий вигляд:

$$ЕП = IT * kT + IN * kN + Тр * kp + Пп * kp + Ek * kk \quad (1)$$

де:

ЕП — економічний потенціал; ІТ — інвестиційний потенціал; IN — інноваційний потенціал; Тр — трудовий потенціал; Пп — природно-ресурсний потенціал; Ek — експортний потенціал. k, k, kp, kп, kk — відповідні коефіцієнти використання (значущості) потенціалів. Серед складових економічного потенціалу регіону, як бачимо, також є експортний потенціал.

Як зазначає С.Бестужева, експортний потенціал визначається як ступінь участі регіону в системі міжнародного поділу праці та можливостями використання технологічних, трудових, інтелектуальних, природних та інших ресурсів регіону в структурі міжнародних коопераційних зв'язків [2, с.64].

Так, В.Третьяк визначає експортний потенціал регіону, як сукупність відтворювальних факторів, здатних забезпечити можливість ефективного виходу підприємств регіону на зовнішній ринок, а саме: конкурентоспроможна продукція, сучасне високотехнологічне обладнання, висококваліфікована робоча сила та спеціалісти в галузі зовнішньоекономічної діяльності; високий рівень поставок сировини та комплектуючих; вигідне з точки зору ефективності розвитку зовнішньоекономічних зв'язків територіальне розташування [3, с.111].

Схожим є трактування експортного потенціалу та його структурних елементів дослідниками О.Пирог та А.Зацепило, які припускають, що експортний потенціал регіону визначається можливістю використання природних, виробничих, технологічних, трудових, інвестиційних ресурсів регіону в структурі світогосподарських зв'язків [4, с.145]. Вони оцінюють експортний потенціал регіону за допомогою показників, які найбільше впливають на експортний потенціал у двох напрямах: «виробничий потенціал» та «інвестиційно-інноваційний потенціал».

$$\text{ЕП вир} = f\,(X1 * X2 * X3 * X4 * X5) \qquad (2)$$

де:

X1 - індекс розвитку промисловості,

X2 - індекс розвитку сільського господарства,

X3 - розвиток трудових ресурсів,

X4 - сальдо зовнішньої торгівлі регіону,

X5 - питома вага експорту регіону в загальнонаціональному експорті.

$$\text{ЕП інов} - \text{інв} = f\,(X6 * X7 * X8) \qquad (3)$$

де:

X6 – обсяг інвестицій в основний капітал,

X7- обсяг прямих іноземних інвестицій,

X8 – обсяг науково-технічних робіт.

Схожої точки зору на експортний потенціал притримується С.Бестужева. Науковець доповнює ряд складових соціально-екологічним потенціалом, що на думку автора, на теперішній час відіграє вирішальну роль для забезпечення сталості розвитку регіону [2, с. 65].

Т.Мельник співвідносить поняття експортного потенціалу з сучасним розумінням конкурентоспроможності, та вважає, що чинники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки, справляють дію і на формування та розвиток експортного потенціалу [6, с.235]. Вона також пропонує методологічний підхід до кількісної оцінки експортного потенціалу країни. Він розраховується як співвідношення експортної квоти Ех/ВВП до чисельності населення (ЧНі):

$$ЕхПі = Ехі / ВВПі / ЧНі \quad (4)$$

де: ЕхПі — експортний потенціал і-го періоду; ВВПі — валовий внутрішній продукт і-го періоду; ЧНі — чисельність населення країни і-го періоду .

Важливо, що експортний потенціал регіону має таку властивість, як динамізм, що зумовлює коливання в кращу чи гіршу сторону, обумовлені виникненням нових галузей та видів виробництв, орієнтованих на зовнішні ринки. Як стверджує В.Третяк, зміцнення та диверсифікація експортного потенціалу виступають передумовами ефективного використання наявних конкурентних переваг регіону в зовнішньоекономічній сфері [3, с.112]. Розвиток експортного потенціалу сприяє створенню довготривалих стимулів для модернізації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Це, в свою чергу, вимагає мобілізації як власних ресурсів, так і використання можливостей зовнішньоекономічної діяльності, а особливо залучення іноземних інвестицій, створення сприятливого інвестиційного клімату та необхідної інфраструктури.

ВИСНОВКИ. Визначення методичних підходів до джерел формування експортного потенціалу регіону різними вченими та науковцями є актуальним питанням на сьогоднішній день. Узагальнюючи численні підходи до визначення структури експортного потенціалу, ми прийшли до висновку, що експортний потенціал найкраще розглядати як складову економічного потенціалу, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватися у світовий економічний простір. Сутність експортного потенціалу полягає не тільки у виявленні конкурентних переваг, але і в постійному їх відтворенні на світовому ринку. Для оцінки джерел формування експортного потенціалу ми, перш за все, дослідили кількісні параметри складових елементів експортного потенціалу в межах регіону.

Список джерел:

1. Дьомін О. О. Методологічні основи регулювання потенціалу економічного роз- витку регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / О. О. Дьомін. — Х., 2004. — С. 6–10.

2. Бестужева С.В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону/С. В. Бестужев// Економічний простір. – 2009. - №32. – С.63-78.

3. Третьяк В.В. Экспортный потенциал региона при оценке возможностей регионального внешнеэкономического развития/В. В. Третьяк// Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №12(66). – С.110-117.

4. Пирог О.В. Оцінка експортного потенціалу регіонів України/ О. В. Пирог, А. І. Зацепило// Економічний простір. – 2009. - №24. – С.144-152.

5. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону/ М. В. Макаренок// Актуальні проблеми економіки. – 2012. - №4(130). – С.217-224.

6. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. М. Мельник // Міжнар. екон. політика. — 2009. — № 8–9. — С. 235–236.

УДК 339.56

Жукова К.С.
Науковий керівник – **Уханова І.О.,** к.е.н., доц.
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

В умовах інтернаціоналізації та глобалізації все більше зростає роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку як країни в цілому, так і її окремих регіонів. Зокрема, в Україні зовнішня торгівля є одним з найважливіших джерел наповнення державного бюджету, а економічна взаємодія з іншими країнами змушує національних виробників знижувати витрати, підвищувати продуктивність праці, підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності. Отже, торгівля з зарубіжними країнами, таким чином, є потужним додатковим імпульсом розвитку національної економіки.

Проблемою виходу на зовнішню торгівлю зокрема українського Причорномор'я займалися відомі українські вчені та фахівці: Л. Лісова, С. Юшина, Н. Черкас, Т. Гоголева, А. Рум'янцев, Є. Савельєв, С. Сорокін, В. Старинцев, А. Огієнко, В. Осипов, О. Пилипенко, Г. Борщ, В. Лунєв та інші. У роботах цих авторів проаналізовано можливості розвитку зовнішньої торгівлі окремих регіонів, зокрема українського Причорномор'я, дана оцінка перспектив виходу торговельної продукції України на зовнішні ринки, виявлено основні проблеми для розширення впливу продукції українського Причорномор'я на зовнішніх ринках.

На сьогоднішній день, потребують більш детального вивчення шляхи та напрямки збуту торговельної продукції українського Причорномор'я, розвиток засобів аналізу перспектив зовнішньої торгівлі цього регіону, а також стратегії щодо розширення впливу продукції українського Причорномор'я.

Як відомо,зовнішньоторговельна діяльність - діяльність по складанню домовленості у сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інтелектуальною

власністю та інформацією. До зовнішньої торгівлі товарами відноситься імпорт і (або) експорт товарів. Одним з найважливіших факторів у розвитку держави є регулювання зовнішньої торгівлі. Громадська складова міжнародної торгівлі простежується у всіх структурних компонентах торгових правовідносин (суб'єкти, об'єкти і зміст), заснованих на міжнародному договорі. Кожна держава визначає ступінь державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності країни самостійно, встановлюючи ліберальні заходи впливу або, тяжіючи до більш «закритому» характеру економіки [1, С.93].

Причорноморський регіон розташований на півдні України в межах території Одеської, Миколаївської, Херсонської областей. Спеціалізація цієї Приморської території і основних промислових центрів цього регіону зумовлює спеціалізацію галузей промисловості, пов'язаних з морем. Порти відіграють велику роль, через них здійснюють експортно-імпортні операції України з усіма країнами світу. Однієї з особливостей регіону є розробка окремих видів мінерально-сировинних ресурсів, на базі яких розвиваються галузі добувної та обробної промисловості. У функціонально-галузевій структурі промислового комплексу Причорномор'я провідна роль належить машинобудівному комплексу і галузей продовольчого комплексу [2, С.23].

Зовнішньоторговельний оберт Причорноморського регіону нараховує 6812,7 млн. дол., і розподіляється таким чином:

- Одеська область - 55%,
- Миколаївська - 39%
- Херсонська – 6 %. [3, С.147]

Динаміка зовнішньоторговельного обігу Причорноморського регіону має позитивну тенденцію, проте кризові явища, що відбулись у 2013-2014 рр. призвели до різкого скорочення зовнішньоторговельного обігу товарів (- 48%) та послуг (- 2,4%) у Причорноморському регіоні України в 2016 р. у порівнянні із 2013 р., однак зовнішньоторговельне сальдо в Причорноморському регіоні України у 2016 році було позитивним, що свідчить про ефективність зовнішньоторговельної діяльності. Показники експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту - це все впливає на аналіз розвитку зовнішньої торгівлі Причорноморського регіону. А на зовнішньоторговельний баланс Причорноморського регіону вливають зміни експорту, імпорту, сальдо товарів і послуг [3, С.201].

В цілому, у Причорноморському регіоні спостерігається позитивне торгівельне сальдо протягом останніх 5 років. (Див. табл.1)

Таблиця 1

Динаміка зовнішньоторговельного балансу Причорноморського регіону 2013-2017 рр.

Рік	Показник	Одеська		Миколаївська		Херсонська	
		товари	Послуги	Товари	послуги	товари	послуги
2013	Сальдо,млн.дол США	-3008,7	971,3	1475	426,8	212,9	31,1
2014	Сальдо,млн.дол США	-1810,3	909,7	1245,2	542,8	94,5	36,3
	Абсолют. відхил. 2014р. від 2013р. %	+160	-6,3	-15,6	+27,2	-55,6	+16,7
2015	Сальдо млн.дол США	-298,5	803,1	1206,2	417,8	173,6	32,4
	Абсолют. відхил. 2015р. від 2014р. %	+354,7	-4,8	-14,7	-5,6	-43,8	-43,8
2016	Сальдо млн.дол США	760,2	764,4	1028,4	394,2	97,5	18,2
	Абсолют. відхил. 2016р. від 2015р. %	+354,7	-4,8	-14,7	-5,6	-43,8	-43,8
2017	Сальдо млн.дол США	276,5	643,6	986,5	363,7	75,5	26,2
	Абсолют. відхил. 2017р. від 2016р. %	-63,6	-15,8	-4,1	-7,7	-22,6	+43,9

Джерело: складено автором на основі [4]

Аналіз проведений у табл. 1 показує, що обсяг торгівлі у Причорноморському регіон має стійких характер і зберігається на однаковому рівні, помітне зниження відбулось у 2014 р., спричинене воєнним конфліктом на сході Україні та переорієнтацією експорту з країн СНД до країн Європейського Союзу.

Нажаль, сьогодні існує ряд негативних чинників, що мають значний вплив на експорт областей Причорномор'я, серед яких можна виділити ці:

- висока енерго- та матеріалоємність продукції,
- слабка підтримка банківським сектором підприємств,
- низький рівень досягнення інновацій, експорт спеціалізуєтьмя на сировинної продукції, значний спадок інфраструктури регіону та основних фондів підприємств, низька інвестиційна привабливість регіону,
- недосконаліть законодавства країни, недостатність знань та досвіду та висококваліфікованих кадрів в сільській місцевості,
- політична та економічна криза, погіршення економічних відносин з пострадянськими країнами та невідповідність вітчизняної продукції світовому рівню якості та сертифікації [2, С.34].

Проаналізувавши позитивні та негативні сторони перспектив розвитку зовнішньої торгівлі українського Причорномор'я можна зробити висновки, що постає питання нарощування зовнішньоекономічних зв'язків, збільшення експорту товарів та послуг для регіону. Тенденція Причорноморського регіону до нарощення товарних експортних потоків має супроводжуватися стабілізацією його положення в світових логістичних ланцюгах поставок, що призведе до міжнародної конкурентоспроможності регіону, тому що це регіон, в якому логістичний аспект грає велику роль через наявність транспортних коридорів, всіх видів морського, наземного і повітряного транспорту. Південь України може стати реальним рушієм економічного розвитку, соціальної стабільності країни, при умові впровадження інноваційних підходів до процесу управління.

Таким підходом може стати впровадження концепції логістики, яка може бути застосована для трансформації та адаптації економічних систем різного рівня.

Список джерел:

1. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: підручник / Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, Н.С. Логвінова. – [вид. 5-те, перероб. та доп.]. – Київ-Катовіце-Краків: Центр учбової літератури, 2015. – 272с.

2. Кулицький С. П. Про перспективи розвитку української економіки у 2016 р. / С. П. Кулицький // Резонанс. – 2016. – № 3. – 36с.

3. Осипов В.М. Пріоритети соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я в контексті новітньої регіональної політики / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2016. – №2 (44). – 328с.

4. Офіційний веб-сайт річної звітності емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua.

УДК 339.56

Іщук С.О., д.е.н., проф.
ДУ "Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долішнього НАН України"

ЕКСПОРТНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Незважаючи на уповільнення промислового розвитку в Україні унаслідок впливу багатьох чинників (суспільно-політичних, монетарних та ін.), промисловість залишається провідним видом економічної діяльності. Так, частка промислової продукції в обсязі реалізації продукції (товарів, послуг) у 2016 році становила 31,4% (проти 31,1% у 2015-му і 2011-му). Однак, володіючи індустріальним потенціалом і водночас значними природно-сировинними ресурсами та людським капіталом, Україна займає лише 19-те місце серед держав-членів Європейського Союзу (ЄС) за обсягом випуску промисловості і 20-те – за обсягом ВДВ останньої, поступаючись лідеру – Німеччині – у понад 30 і майже у 44 рази відповідно [1].

Негативною тенденцією розвитку вітчизняної промисловості є поступова втрата нею позицій у товарному експорті. Так, частка промислових товарів у загальному експорті товарів та послуг з України упродовж 2011-2016 років знизилась на 16,2 в.п. – до 59,5% (рис. 1). Зокрема, у 2016 році зменшення значень цього показника у 15-ти областях призвели до його спаду на загальноукраїнському рівні на 1,4 в.п., порівняно з 2015-м.

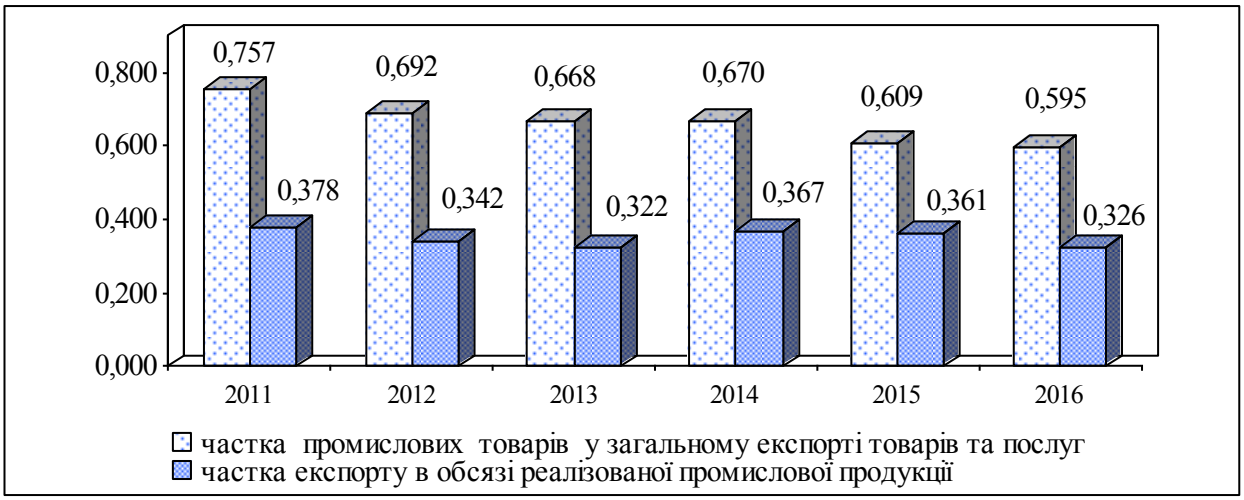


Рис. 1. Показники експортної активності промисловості України, частка одиниці

Частка експорту в обсязі реалізованої промислової продукції після суттєвого зниження у 2012-2013 роках, упродовж двох наступних років піднялась у середньому на 4,0 в.п., однак у 2016 році знову зменшилась майже до рівня 2013-го і склала 32,6% (проти 36,1% у 2015-му).

Незважаючи на загальне зниження в Україні у 2016 році експортної активності промисловості, у частині регіонів відбулося її зростання (табл. 1), а саме:

- нарощення обсягів експорту промислових товарів у 11-ти областях (проти 1-ї у 2015-му), а найбільше у Вінницькій – на 25,7% проти 12,7%. Як наслідок, частка цієї області в обсязі експорту промислових товарів зросла до 3,37% (проти 1,06% у 2011-му);

Таблиця 1

Показники експортної активності промисловості в областях України, %

Область	*Частка промислових товарів у експорті товарів та послуг*						*Частка експорту в обсязі реалізованої промислової продукції*					
	2011	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*
Вінницька	83,2	77,2	75,0	66,8	66,9	72,9	22,1	19,1	17,3	20,8	31,3	37,0
Волинська	80,4	83,0	75,2	79,1	79,4	79,9	41,5	37,7	37,8	51,2	61,0	57,8
Дніпропетровська	95,0	94,9	93,3	94,5	93,8	95,0	40,6	36,2	35,4	40,7	45,3	42,4
Донецька	96,0	93,8	94,4	93,5	89,4	86,7	50,9	45,8	44,6	55,7	41,7	41,3
Житомирська	90,7	87,3	85,5	77,3	79,3	74,1	26,7	24,7	26,9	35,4	31,9	29,5
Закарпатська	94,7	94,8	80,9	86,6	83,1	84,4	44,5	40,8	47,8	54,0	51,3	52,8
Запорізька	82,8	91,5	92,3	91,1	88,3	85,8	35,6	37,9	36,5	43,5	45,3	35,3
Івано-Франківська	87,7	88,2	74,1	71,6	71,2	53,7	29,7	24,5	14,5	18,7	18,7	23,1
Київська	68,2	62,2	58,6	58,7	55,2	52,0	25,8	21,2	17,5	23,1	27,5	24,7
Кіровоградська	82,9	85,6	90,2	86,1	71,8	69,0	25,2	28,2	43,9	42,8	29,6	31,8
Луганська	94,7	95,5	95,0	92,9	91,9	96,1	53,0	39,5	38,7	67,1	22,9	31,3
Львівська	85,7	82,4	73,1	70,2	66,5	67,6	28,7	29,5	28,5	36,2	39,1	39,9
Миколаївська	59,5	50,2	38,9	38,7	36,7	33,1	40,3	43,2	38,4	41,3	47,0	38,2
Одеська	46,1	50,8	42,7	40,6	39,2	33,9	36,4	42,9	34,5	40,0	41,9	33,9
Полтавська	83,9	92,8	91,6	85,3	82,7	81,8	31,2	31,7	28,0	25,9	24,9	21,3
Рівненська	80,3	80,2	79,3	79,2	81,2	76,1	26,9	30,2	22,1	25,7	26,4	21,7
Сумська	92,5	90,1	88,6	81,2	76,3	79,1	33,3	34,1	28,9	28,3	29,2	31,7
Тернопільська	86,0	70,4	61,4	57,0	57,2	57,0	21,1	18,2	25,6	29,8	30,8	33,1
Харківська	76,4	74,9	72,5	74,1	67,7	67,1	20,6	18,1	17,3	26,9	20,4	14,4
Херсонська	58,5	57,3	61,3	46,9	52,4	49,2	16,1	16,4	18,5	18,3	17,5	13,6
Хмельницька	66,7	65,5	68,5	58,0	46,3	54,3	15,1	15,8	16,5	22,9	21,4	19,2
Черкаська	78,5	76,6	72,9	64,2	60,6	57,6	23,3	19,5	15,1	13,0	12,4	12,5
Чернівецька	90,4	87,9	85,9	72,8	66,0	72,7	25,4	23,0	23,8	26,7	27,2	27,5
Чернігівська	95,6	64,0	63,9	58,1	45,7	30,9	21,3	14,5	15,7	22,7	20,2	17,7

Авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України [2]

- збільшення частки експорту в обсязі реалізованої промислової продукції у 10-ти областях, із них найбільше у Луганській (на 8,4 в.п.) і Вінницькій (на 5,7 в.п.);

- зростання частки промислових товарів у загальному експорті товарів та послуг у 9-ти областях, із них найбільше у Хмельницькій (на 8,0 в.п.), Чернівецькій (на 6,7 в.п.) і Вінницькій (на 6,0 в.п.).

У 2016 році збільшилась експортна активність промисловості в областях Західного регіону (за винятком Івано-Франківської і Рівненської). Однак, сумарно частка цих 7-ми областей в обсязі експорту промислових товарів з України становила лише 16,51%. Основа експортного потенціалу вітчизняної промисловості (54,63%) формується у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій і Полтавській областях.

Після зниження темпів приросту експорту промислових товарів в Україні упродовж 2012-2015 років, із 2016-го почалося їх різке зростання (рис. 2). Значно вища амплітуда коливань значень цього показника, порівняно з індексом фізичного обсягу експорту, свідчить про високу залежність цін на продукцію вітчизняної промисловості від кон'юнктури на зовнішніх товарних ринках. Це, своєю чергою, є наслідком сировинної орієнтації українського експорту промислових товарів.

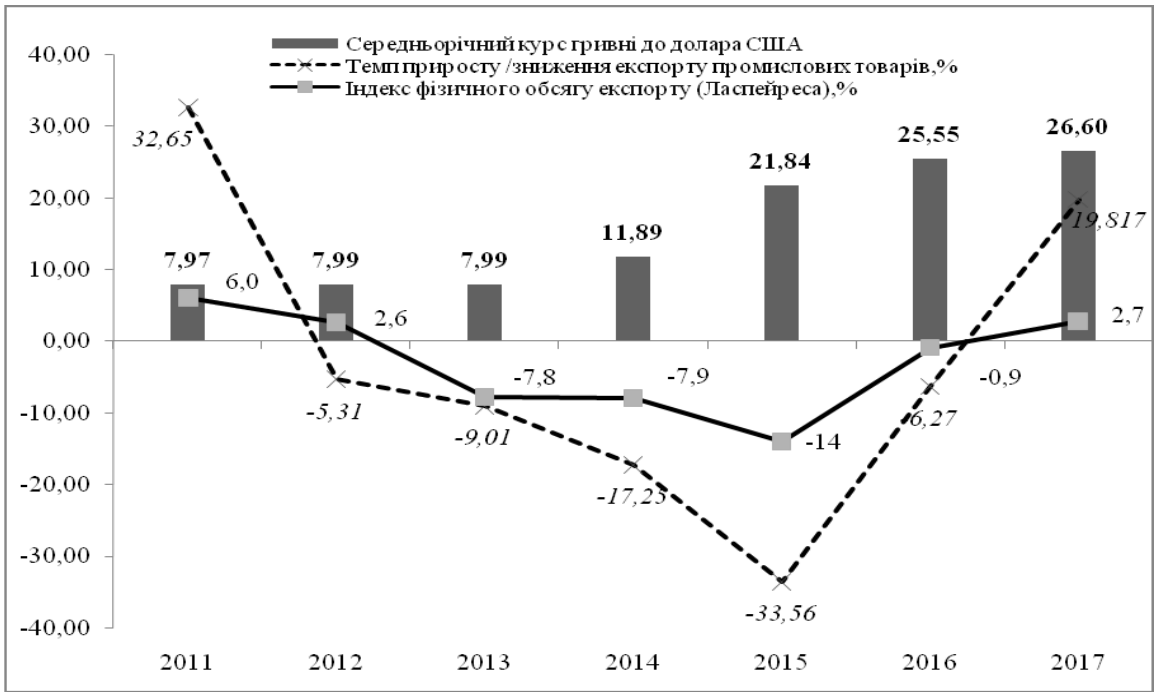


Рис. 2. Динаміка показників експорту промислової продукції в Україні

Для подальшого збільшення експортної активності суб'єктів промислової діяльності потрібне удосконалення системи управління якістю промислової продукції та забезпечення міжнародної сертифікації підприємств. Своєю чергою, нарощення експортного потенціалу промисловості сприятиме покращенню стану платіжного балансу України. Однак для цього необхідно реалізувати комплекс заходів.

1. *Здійснити диверсифікацію товарної структури експорту шляхом збільшення у ній кількості товарних груп.* Це дозволить мінімізувати ризики,

пов'язані зі скороченням надходжень від експорту у разі погіршення кон'юнктури на світових ринках продукції.

Для реалізації цього завдання необхідно сформувати перелік (реєстр) стратегічних експортерів за такою схемою:

ТОВАРНА ГРУПА ⇒ КОНКРЕТНІ ТОВАРИ ⇒
ПІДПРИЄМСТВА-ВИРОБНИКИ.

До реєстру мають увійти ті промислові підприємства, які володіють вищим рівнем теперішніх (фактичних) або майбутніх (потенційних) конкурентних переваг (наявністю і високим ступенем ефективності використання потужностей та ресурсів), визначених за результатами об'єктивної комплексної оцінки конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Така оцінка повинна проводитись за допомогою відповідного програмного забезпечення (на основі попередньо погодженої методики). До розробки цього методичного інструментарію мають залучатись незалежні експерти – фахівці-практики і провідні вчені інституцій НАН України. У подальшому державна підтримка має пріоритетно надаватись тим експортерам, які увійдуть до сформованого реєстру (відповідно до пропонованого алгоритму).

2. *Збалансувати структуру товарного експорту у розрізі країн-торгових партнерів України.* У цій структурі не повинні домінувати частки окремих країн задля уникнення політичних і зовнішньоекономічних ризиків (негативний досвід – конфлікт із Російською Федерацією). З огляду на зайняту Україною нішу на ринку країн СНД і більшості країн ЄС, перспектива розширення географії зовнішньої торгівлі товарами має бути зорієнтована на зміцнення позицій на ринках Азії та Африки, а також глибше входження в ринки країн Північної і Південної Америки та Австралії. Для цього необхідно проводити постійний моніторинг кон'юнктури на світовому товарному ринку загалом і ринках окремих макрорегіонів, а також продовжувати політику активного налагодження зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема на рівні підприємств.

Список джерел:

1. Структура промислового сектора економіки України: порівняння із державами-членами ЄС і напрями оптимізації : наукове видання / [С.О. Іщук, Л.Й. Созанський]; НАН України. ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України"; [наук. ред. С.О. Іщук]. Львів, 2017. 84 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.org.ua

УДК 339.56

Кабанова В.П.
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.,
академік АЕН України та Міжнародної Академії Регіональних Наук
Одеський національний економічний університет

ЄВРОРЕГІОН «НИЖНІЙ ДУНАЙ»: АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Єврорегіон - форма транскордонного співробітництва, відносно молода, адже за період менший ніж півстоліття, була створена велика кількість єврорегіонів та вони продовжують створюватися й сьогодні. Тільки вздовж кордону Німеччини було створено майже десяток єврорегіонів за участю прикордонних територій країн, серед яких: Франції, Бельгії, Нідерландів, Данії, Швейцарії, Австрії, Чехії та Польщі.

Єврорегіону "Нижній Дунай" створив нові можливості щодо співробітництва у різноманітних галузях виробництва та сфери послуг між прикордонними території країн, серед яких: Республіки Молдова, Румунії та України. До складу єврорегіону «Нижній Дунай» входять: Одеський регіон (Україна), Галац, Тульча, Бреїла, (повіти Румунія), Кагул та Кантемір (райони Республіка Молдова). Єврорегіон «Нижній Дунай» є одним з величезних єврорегіонів. (таб. 1), адже він простягається на територію в 53,55 тис. кв. км та на території «Нижнього Дунаю» проживає майже 4 млн. населення.

Протяжність кордонів Одеської області з регіонами Єврорегіону «Нижній Дунай» складає:

- 181 км, з повітом Тульчя (Румунія) по річці Дунай;
- 26 км, з районом Кагул (Республіка Молдова).

Таблиця 1

Складові частини єврорегіону «Нижній Дунай»

Адміністративно-територіальна одиниця	Територія, тис. км^2	Населення, тис. осіб
Одеська область	33,3	2394,7
повіт Галац	4,6	619,55
повіт Тульча	8,49	265,34
повіт Бреїла	4,76	373,17
район Кагул	1,5	119,2
район Кантемір	0,9	61,3

Джерело: [1]

Необхідно провести SWOT- аналіз задля метою узагальнення усіх наявних чинників, що позитивно та негативно впливають на міжрегіональне співробітництво, суб'єктів, що займаються підприємством та розглянути можливості та загрози, корті впливають на них. SWOT- аналіз чинників впливу на єврорегіон «Нижній Дунай» представлений в таблиці 2

Таблиця 2

SWOT-аналіз чинників впливу на єврорегіон «Нижній Дунай»

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
- судноплавні річки; - знаходження на перехресті транспортних магістралей світового значення; - розташування на території, де простягаються транспортні коридори; - транзитний потенціал; -розвинута виставкова мережа в межах єврорегіону; - велика кількість наукових закладів та центрів науково-технічної інформації.	-незадовільний рівень соціально-економічного розвитку єврорегіону; -невдосконала структура господарства єврорегіону; -погана інфраструктурно-комунікаційна облаштованість єврорегіону; -низько-технологічний і незбалансований агропромисловий сектор економіки, який є для цих районів провідним; -несприятлививий рівень ПІІ - відсталість економіки; -обмеженість мінерально- сировинної бази. -поганий стан транспортної інфраструктури; -мала кількість інноваційно-активних виробництв
Можливості	**Загрози**
-використання фондів ЕС для вирішення проблем пов`язаних з інфраструктурою доріг; -розвиток транс-європейських мереж; -наявність європейських програм, спрямованих на розширення співпраці між регіонами- учасниками; -значний потенціал для розвитку сільсько-промислового господарства.	-погіршення авто- та залізничних шляхів; -низькі темпи розвитку та впровадження ІТ у виробництво - конкуренція з боку інших регіонів; -небажання розвивати нові напрямки економіки - мале економічне зростання; -світова конкуренція загрожує традиційним ринкам; - зменшення кількості робочих місць.

Джерело: складено автором на базі: [1,4]

Згідно з таблиці 2 ключовими чинниками єврорегіону «Нижній Дунай» є: розташування на перехресті міжнародних транспортних магістралей; розгалуженість транспортної системи; транзитні можливості території єврорегіону; велика кількість наукових закладів та центрів науково-технічної інформації.

Головними стримуючими чинниками розвитку єврорегіону «Нижній Дунай» є: незадовільний стан транспортної інфраструктури; висока зношеність основних засобів; небажання розвивати нові напрямки економіки; мале економічне зростання; відсталість регіонів- учасників.

Відзначимо незадовільний стан транспортної інфраструктури єврорегіону «Нижній Дунай». Транспортна система єврорегіону «Нижній Дунай» може забезпечити пропуск великого обсягу транзитних перевезень. Однак, умови транзитних перевезень не відповідають міжнародним критеріям щодо швидкості, неперервності, цілості вантажу, тарифів і цін на послуги, що значно стримує збільшення обсягів перевезень.

Отже, за результатом проведеного дослідження єврорегіону, можна зробити висновок про великий потенціал єврорегіону, що обумовлен географічним положенням, транспортною інфраструктурою, інтелектуальним потенціалом, наявністю розвинутої аграрної сфери. Однак, без розробки подальшої стратегії стабільного та збалансованого розвитку, яка має враховувати економічний та соціально-екологічний аспект, а також, ресурси єврорегіону «Нижній Дунай» будуть використовуватися неефективно.

Відповідно до завдань подальшого розвитку єврорегіону "Нижній Дунай" та активізації транскордонного співробітництва, що сприятиме поліпшенню струмуючих факторів конкурентоспроможності регіону, вважаємо необхідним [3]:

1) здійснити гармонізацію законодавчої та нормативно-правової бази;

2) створити умови для максимальної прозорості процесів оподаткування, розвитку банківської та фінансо-кредитної сфери;

3) сприяти делегуванню повноважень між органами місцевого самоврядування та місцевими громадами при укладанні зовнішньоекономічних договорів і угод із представниками держав-учасниць єврорегіону;

4) створити умови для залучення інвестиції задля розбудови інфраструктури та послідовної інтеграції в міжнародну транспортну та енергетичну системи;

5) створити уніфіковану системи показників і критеріїв оцінки праці та єдиний інформаційний простір для учасників єврорегіону;

6) здійснювати підготовку, перепідготовку задля підвищення кваліфікації працівників, які забезпечують діяльність в рамках єврорегіону «Нижній Дунай» на достатньо високому рівні;

Здійснення проведення вищезазначених пропозицій сприятиме:

- зміцненню взаємної довіри та безпеки;
- активізації торговельно-економічного взаємозв`язків;
- залученню ПІІ для реалізації спільних проектів;
- покращення транспортної та прикордонної інфраструктури;
- поглибленню комунікаційних зв'язків.

Список джерел:

1. Агентство транскордонного співробітництва «Єврорегіон «Нижній Дунай» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://euroregionagency.od.ua/about

2. Єврорегіони як інноваційна форма розвитку транскордонного співробітництва України / В. І. Волошин, В. В. Засадко, Н. А. Мікула [та ін.]. – Львів : Арал, 2013. – 154 с.-с.45-51

3. Коваленко С. І. Єврорегіон «Нижній Дунай» Перспективи розвитку транскордонної кооперації / Сергій Іванович Коваленко. – 2011.

4. Корольчук Л. В. Активізація транскордонного співробітництва регіонів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л. В. Корольчук ; Національна академія наук України, Інститут регіональних досліджень. – Луцьк, 2008. – 203с.

УДК 339.56

Коваль Л.П., науковий співробітник
відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України»

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Проблематика імпортозаміщення є надзвичайно дискусійною. З однієї сторони, загальновизнаними є переваги стратегії імпортозаміщення, що зводяться до стимулюючої ролі в створенні диверсифікованої національної економіки, підвищенні рівня зайнятості у країні в умовах глобальних економічних потрясінь. З іншої сторони, все більш явними стають негативні наслідки імпортозаміщення у країнах, що використовували цю стратегію як пріоритетну. Зокрема, як стверджує науковий співробітник з економічної свободи та економічного зростання Джеймс Робертс (James M. Roberts), використання стратегії імпортозаміщення стало причиною зубожіння деяких країн. Серед таких країн аналітик виділяє Аргентину – батьківщину економіста Р.Пребіша, який вважається одним із розробників теорії периферійної економіки, що лежить в основі концепції внутрішньоорієнтованого імпортозаміщення. Як стверджує Дж. Робертс, результатом політики імпортозаміщення за концепцією Р.Пребіша стало ще більше поглиблення імпортозалежності Аргентини, що стало одним із визначальних чинників зубожіння країни (у 1930 році Аргентина була однією з десяти найбагатших країн світу, тоді як на сьогоднішній день, за рівнем доходів на душу населення країна посідає 87-е місце у світі, що також нижче, ніж у сусідній Чилі, яка відмовилась від імпортозаміщення в 1970-х роках і здійснила низку ринкових реформ) [1].

Основні причини негативних наслідків імпортозаміщення для країни з низьким рівнем економічного розвитку зводяться до наступного:

1) індустрії заміщення імпорту створюють неефективні та застарілі продукти, які є неконкурентоспроможними на міжнародному ринку, адже відсутність конкуренції в результаті протекціоністської політики держави суттєво знижує, а в багатьох випадках знищує, стимули до технологічних і організаційних інновацій; це негативно впливає не лише на підприємницький клімат всередині країни, але й призводить до серйозних наслідків світового масштабу: у зв'язку із «заохоченням» неефективності темпи зростання світового ВВП зменшуються;

2) зростання державних витрат на підтримку конкретних галузей в межах політики імпортозаміщення призводить до посилення інфляційних процесів і залежності від надходження іноземного капіталу;

3) незначне зростання експорту сприяє збільшенню дефіциту платіжного балансу, потреби в нових кредитах.

Парадокс стратегії внутрішньоорієнтованого імпортозаміщення полягає в тому, що для виробництва своєї продукції індустрії імпортозаміщення стикаються із необхідністю імпорту сировини, обладнання, запасних частин тощо. Відповідно, зростання обсягів виробництва імпортозаміщувальної продукції в такому випадку стимулює ще більш значне зростання імпорту інших товарних груп.

Переміщуючи акцент із світового рівня на локальний, зазначимо, що для України питання необхідності розробки стратегії імпортозаміщення залишається актуальним. Як свідчать дані рис. 1, після позитивної динаміки 2014-2015 рр., коли у 2015 р. вдалося досягти перевищення експорту над імпортом товарів, відновилась тенденція зниження коефіцієнту покриття експортом імпорту, в результаті чого зазначений показник у 2017р. наблизився до рівня 2013 р. Цьому сприяло перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту товарів з України (+4,6% проти -4,6% у 2016 р. та +26,4% проти +19,0% у 2017 р. відповідно).

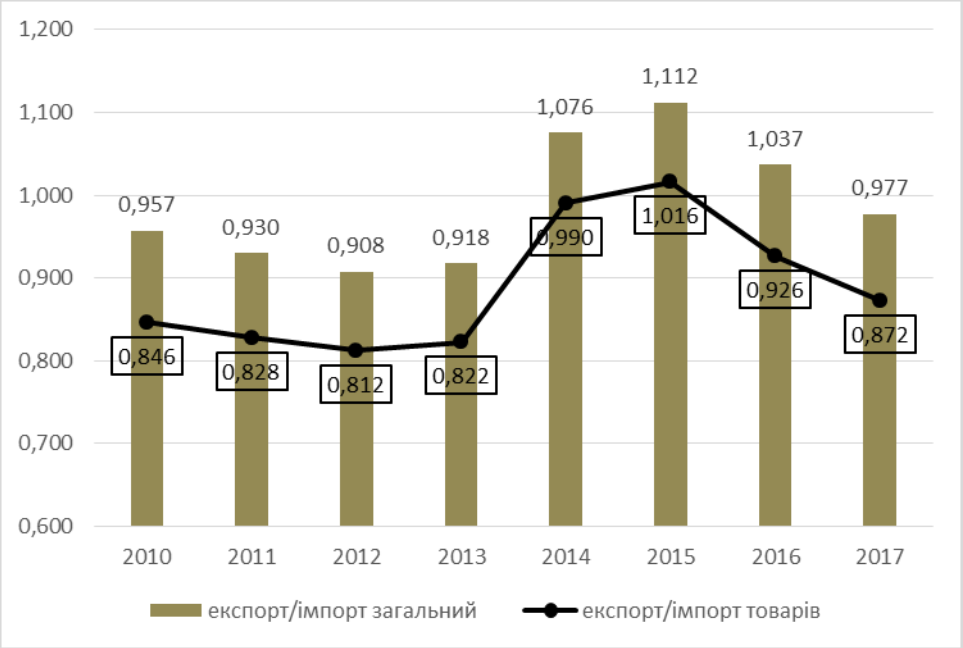


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта покриття експортом імпорту, 2010-2017рр.
*Побудовано на основі [2] і розрахунків автора

Аналогічні тенденції мають місце і в динаміці показників рівня експорту та імпорту (розрахованих як відношення обсягу експорту/імпорту до ВВП): у 2013-2014 рр. рівень імпортозалежності суттєво знизився, однак, починаючи із 2015 р. намітилась стійка тенденція зростання цього показника.

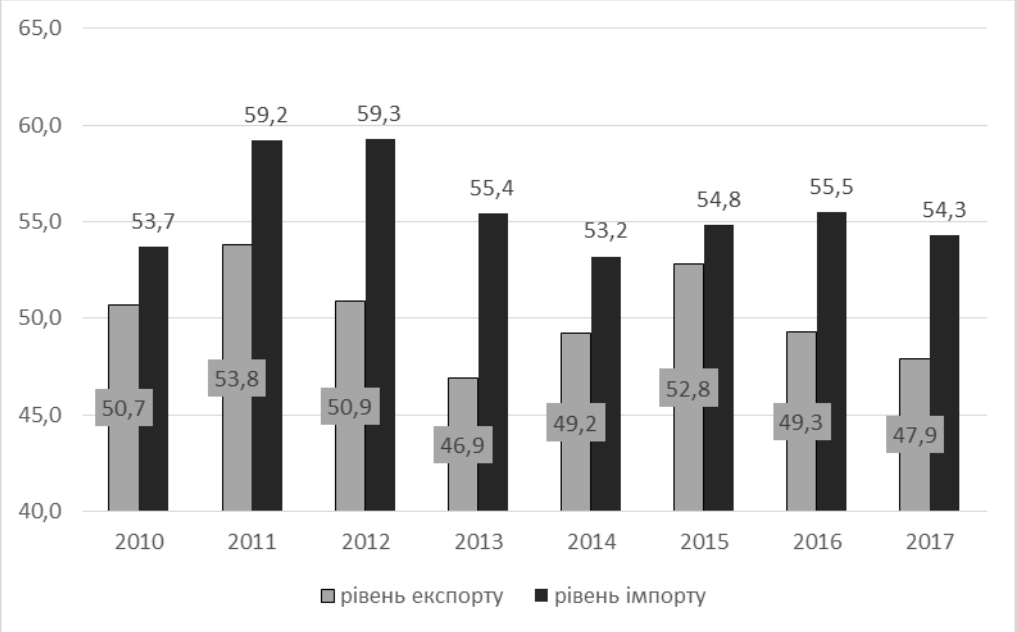


Рис. 2. Динаміка показників рівня експорту та імпорту, 2010-2017рр.
*Побудовано на основі [3].

Враховуючи наведені дані, а також думки українських науковців, які розглядають імпортозаміщення як один із чинників структурних зрушень

національної економіки, передумову інноваційного розвитку економіки, інструмент стимулювання розвитку підприємництва, запоруку розвитку експортного потенціалу підприємств вважаємо, що імплементація стратегії імпортозаміщення в сучасних економічних реаліях здатна принести позитивні результати для розвитку національної економіки.

Водночас для успішної її реалізації необхідно здійснити об'єктивний аналіз та наукове обґрунтування методів та інструментів політики імпортозаміщення.

По-перше, слід обґрунтувати вибір об'єктів (товарних груп), імпортозаміщення яких є доцільним та економічно вигідним для держави та суспільства в довгостроковій перспективі. Як вже зазначалось вище, негативним наслідком політики імпортозаміщення може стати посилення імпортозалежності у зв'язку із використанням імпортної сировини та обладнання при виробництві імпортозаміщувальної продукції. Для того, аби уникнути цього, пріоритети політики імпортозаміщення слід фокусувати на тих товарних групах, у виробництві яких можливе використання власної сировини та обладнання вітчизняного виробництва.

По-друге, не менш важливим є питання вибору інструментів політики імпортозаміщення. В цьому контексті заслуговують уваги не лише обмеження щодо використання різних інструментів протекціоністської політики держави в умовах членства в СОТ, але й сама концепція імпортозаміщення, яка може розвиватись у двох напрямах:

1) превалювання обмежувальних інструментів (тарифів, квот, оподаткування тощо) з метою захисту національного виробника;
2) заходи інвестиційного характеру з метою стимулювання інноваційного розвитку економіки.

Очевидною є перспективність другого напрямку, однак його реалізація вимагає значних капіталовкладень з боку держави як інвестора, що, як вже зазначалось вище, може спричинити зростання рівня інфляції в країні. Одним із варіантів уникнення такої ситуації є впровадження заходів інвестиційного характеру на рівні окремих регіонів. В контексті реформи місцевого самоврядування, децентралізації та розширення фінансових повноважень місцевих органів влади фінансування перспективних імпортозаміщувальних виробництв може стати потужним стимулом соціально-економічного розвитку регіонів. Крім того, координація та контроль таких проектів на рівні регіону є простішими з організаційної точки зору, аніж реалізація аналогічних проектів на державному рівні, що додає переваг для ефективного їх впровадження та досягнення поставлених цілей.

По-третє, пріоритетним критерієм має залишатись принцип ефективності та економічної доцільності імпортозаміщення, що означає стимулювання виробництва лише конкурентоспроможної продукції, яка характеризується відповідною якістю та конкурентною ціною. Незважаючи на простоту та очевидність даного твердження, цей принцип є одним із найважчих в практичній реалізації, а його

недотримання може призвести до масштабних негативних наслідків як в зовнішньоторгівельній діяльності, так і в національній економіці загалом.

Список джерел:

1. James M. Roberts Import Substitution Made Countries Such as Argentina Poorer The Washington Times https://www.washingtontimes.com/news/2017/apr/24/import-substitution-made-countries-such-as-argenti/

2. Державна служба статистики України: зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Експорт та імпорт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/

УДК 339.56

Козак Ю.Г., д.е.н., проф.,
Моісєєв Д.С.
Одеський національний економічний університет

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ

Найхарактернішою рисою міжнародної логістики є те, що вона є дуже «молодою» наукою. На даний час вже існує певна кількість досліджень вчених, випущено багато книг, монографій, статей тощо. Проте вчені не сформулювали однозначного визначення сутності міжнародної логістики і висловлюють різноманітні думки щодо її особливостей. Це, на нашу думку, пов'язано, по-перше, з новизною і неоформленістю цього напряму науки, а, по-друге, з тим, що динамічні зміни в економічних відносинах на початку 21-го сторіччя призводять до певних змін у міжнародній логістиці як економічному виду діяльності.

На сьогоднішній день існує необхідність вивчення певних складових накуки «міжнародна логістика», розглядаючи міжнародну логістику в сфері товарів та в сфері послуг , як окремо, так і узагальнено. Це конкретне і вузьке питання недостатньо вивчене.

Метою даної статті є вивчення сутності та особливостей міжнародної логістики. Проблемою міжнародної логістики займалися такі вітчизняні вчені, як А. С. Бурнасов, І. Г. Смірнов, Я. Б. Олійник, І. В. Нижнік, І. І. Дахно, Н. М. Васильців Серед зарубіжних вчених проблемою займалися такі вчені, як Д. Ф. Вууд, А. П. Бароне, П. Р. Мерфі та Д. Л. Вардлоу, А. Шімонік, Пьер А.Девід, Д. Джощі та інші.

Отже, розглянемо різні точки зору видатних сучасних вчених та спеціалістів щодо питання сутності міжнародної логістики та особливостей логістичних процесів на глобальному ринку.

Рада США Прфесіоналів Управління Ланцюгами Поставок (Council of Supply Chain Management Professionals) приводить визначення міжнародної логістики як «прцес планування, імплементації, та контролювання фізичними та інформаційними потоками, пов'язаними з матеріалами та готовими виробами з точки походження до точки використання».

Ці визначні професіонали, а також академіки стверджують, що логістика та логістичні функції багатьма фірмами не включаються до їх «логістичної парасольки». Вууд Д.Ф., Бароне А.П., Мерфі П.Р. та Вардлоу Д.Л. у своїй книзі «Міжнародна Логістика» [1] розкривають ці функції: обслуговування споживачів, прогнозування попиту, поток документації, запити до повернення, інтерплантаційні переміщення, менеджмент інвентаря (що приходить, що є в належності, що удодить), підтримка сурвісу з деталей, запити за матеріалами, обробка запитів, селекціювання по товарним складам та майданчикам, планування виробництва, захисне пакування, закупка, розміщення врятованих залишків майна, управління транспортним рухом а також управління товарними складами та центр управління дистрибуції.

Ці вчені в своїй книзі визначають роль міжнародної логістичної системи в глобальному управлінні ланцюгами поставок. В цій системі «міжнародне» значить, що йдеться про трансакції, що залучають осіб та фірм більш ніж однієї нації. «Логістича» значить організований рух товарів, послуг та, іноді, людей.

Коли ці вчені кажуть про міжнародні логістичні системи, вони мають наувазі комплексну мережу перевізників, експедиторів, банкірів, інформаційних та комунікативних компаній, торговців, а також підтримку міжнародних транзакцій, тогів та рух товарів та послуг. Глобальне управління ланцюгами поставок відноситься до комплексної інтеграциії необхідних процесів контролю матеріалів з місця походження через виробництво, перевезення до кінцевого споживача.

Пьер А Девід та Річард Д. Стюарт в своїй книзі «Міжнародна логістика: Менеджмент Міжнародних Торгових Операцій» [2] розглядають міжнародну логістику наступним чином:

«Міжнародна логістика- це менеджмент потоку товарів та послуг між місцем походження та місцем споживання для зустрічі з ротребами користувачів у випадку, коли мова йдеться про поставки між суб'єктами різних країн чи при перетинанні національних кордонів».

Джощі Д. в своїй статті «Міжнародна логістика: почуття успіху в IMPEX» [3], розглядає її як митецтво управління потоками матеріалів та кінцевих потоків від джерела до їх споживачів.

В статті він стверджує, що часто логістика ідентифікується як інша половина маркетингу, а багато експертів-маркетологів вказують, що професійне виконання логістики є одним з головних ждерел походження конкурентних переваг. Вони

вважають, що дистрибуція, маркетинг та виробництво- це величезна окрема діяльність всередині бізнесу та вони повинні бути об'єднані, особливо як стратегічний рівень. Тому багато професіоналів описують такий інтегрований підхід до стратегії та планування, як «Маркетингова Логістика». Це пояснюється необхідністю маркетингових менеджерів імплементувати логістичні елементи в маркетинг в умовах ускладнень, пов'язаних з виходом на світові ринки споживчих товарів з країн з перехідної економіки та необхідністю пошуків нових методів виходу на ринки в умовах глобалізації, лібералізації торгівлі, спаду бар'єрів. Поширення торгівлі між країнами, де споживачі мають особливі національні потреби та стають дебільш розбірливими та вимогливими, призвели в багатьох фірмах до інтегрування логістики в маркетингову діяльність.

Андрій Шімонік в своїй книзі [4] дає наступне тлумачення міжнародної логістики:«Якщо ми розглядаємо логістику як метод управління потоком товарів та інформації, тоді дуже особливий випадок менеджменту буде міжнародна логістика. Якщо ми обмірковуємо чотири сфери менеджменту всередині компанії: операційну, фінансову (близько пов'язану з логістичними витратам), маркетинг та інформаційну сферу, тоді така система пов'язаних в мережу компаній, розташованих по всьому світу, де хоча б один з них має участь, буде називатися міжнародною логістикою».

Отже, ми можемо казати, що глобалізація означає інтеграцію операцій, які поширені по світу, та осіб, що представляють їх. Це викликає залучення до партнерства, включення цієї відповідної логістичної діяльності в глобальний ланцюг поставок. Глабальний менеджмент ланцюгів поставок представляє собою комбінування всіх операцій, виконаних всіма ланками для трансформування сирих матеріалів та напівфабрикатів до готової продукції , доставки до споживачів по всьому світу у супроводі з відповідними послугами. Логістичні процеси, що виконуються усередині ланцюга поставок, показують загальну тенденцію перетинання національних кордонів, що викликає значні модифікації відносин.

Ці точки зору вчених розкривають їх узагальнюючі думки щодо сутності та особливостей міжнародної логістики як науки. Вони, а також вітчизняні спеціалісти, приділяли увагу на специфіку міжнародної логістики в сфері послуг. Отже, потрібно сказати декілька слов з цієї теми.

Бурнасов А.С. у своїй статті виділяє ключові задачі логістичних компаній [5]: збільшення обороту, скорочення витрат при покращенні організації та контролю логістичної системи, оптимізвція бізнес- процесів, операцій та функцій з метою скорочення витрат, облік та контроль товарів в ланцюгу поставок.

Автор вважає, що в справжній час логістичні компанії в ланцюгу поставок займають проміжну позицію між виробником та ринком, а також між сировиною та виробником. Логістичні компанії напрямки впливають на ціну кінцевого товару. Чим вища конкуренція між логістичними компаніями, тим нижче вартість їх послуг. Міжнародні логістичні компанії фактично получають процент від прибутку та прямо зацікавлені у збільшенні товарообігу. Логістичні компанії являються

одним з видів ТНК. Їх розвиток в міжнародному плані був прямо пов'язаний з процесом глобалізації.

В сучасних умовах активно розвиваються певні утворення (суб'єкти глобалізації), які є об'єктами впровадження міжнародних логістичних систем, тобто потребують створення таких систем для свого ефективного розвитку та формують відповідні передумови. До об'єктів міжнародної логістики відносять: транснаціональні корпорації; промислово-фінансові групи; вільні економічні зони.

Послугами логістичних операторов є: перевезення різними видами транспорту, зберігання товару на складах, управління логістичною інфраструктурою, митне оформлення товарів, комплексне управління логістичною системою підприємства, управління зовнішнім, документообігом компаній, експрес-доставка, почтові послуги, фінансовий контроль угод, інкасація, охорона товарів та інші.

В статті ми досліджували різноманітні точки зору вітчизняних і зарубіжних вчених щодо визначення сутності та особливостей міжнародної логістики. Розглянувши новітні дослідження та аналізуючи тенденції і зміни у сучасних міжнародних економічних відносинах, ми можемо зробити висновок, що сутність міжнародної логістики є неоднозначно визначеною. Це питання заслуговує особливої уваги і може бути темою для подальших досліджень.

Список джерел:

1. Wood, D.F., Barone, A.P., Murphy, P.R., Wardlow, D.L. International Logistics// New York: Amacom, etc., 2002. – 9 p.

2. Pierre A. David. International Logistics: The Management of International Trade / Pierre A. David, Richard D. Steward, 2015. – 23 p.

3. Joshi D. International logistics: the essence of success in IMPEX, 2015. [Electronic source]. — Access: https://www.bookrix.com/-xsa506b37531155

4. Andrzej Szymonik International Logistics, 2014. – 8 p.

5. Бурнасов А.С. Міжнародний ринок логістичних послуг // Світова політика –2013. –№ 2 (29)

ДК 339.56

Коробкіна І.Я.
Науковий керівник – **Литвин О.Є.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Формування стратегії зовнішньої торгівлі і, зокрема експорту, є надзвичайно важливим фактором розвитку національної економіки. В умовах прискорення глобалізації та інтеграційних тенденцій у світовій економічній системі країни повинні докладати зусиль для формування власних вигідних позицій у міжнародному поділі праці. Це можливо реалізувати за рахунок оптимізації сфери зовнішньоекономічної діяльності держави. Співробітництво України із зарубіжними країнами ґрунтується на обміні товарами та послугами. Міжнародного співробітництво потребує якісних змін як у структурі експорту та імпорту, та зміні їх часток у зовнішній торгівлі.

Економічний розвиток країни значно залежить від експортного потенціалу, який є одним з основних джерел надходження валюти, підвищення економічного добробуту та поліпшення рівня життя населення.

Експортний потенціал країни це – обсяг товарів і послуг, що можуть бути вироблені у країні, і можуть бути реалізовані з максимальною вигодою для цієї країни. На сьогодні Україна є частиною світового господарства [1, с.223].

Важливими чинниками на міжнародному ринку є географічне розташування країни; економічні, наукові, технологічні та інші умови діяльності економічних суб'єктів [2, с. 211].

На сьогодні в Україні низька продуктивність і неконкурентоспроможність на світовому ринку. Але, саме експорт для України є головним фактором формування ВВП країни [3, с. 114-116].

Україна с кожним роком посилює свою співпрацю з ЄС. Про це свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності.

З даних, наведених у табл. 1, можна помітити, що показники зростали до 2013 р. та почали різко зменшуватися в наступний період.

Таблиця 1

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України(млрд дол. США)

Рік	Експорт, млн. дол. США	у % до попереднього року	Імпорт, млн. дол. США	у % до попереднього року	Сальдо, млн. дол. США
2010	51,43	129,6	60,74	133,7	-9,31
2011	68,39	133	82,61	136	-14,22
2012	68,81	100,6	84,66	102,5	-15,85
2013	63,31	92	76,96	90,9	-13,65
2014	53,9	86,5	54,43	71,8	-0,53
2015	38,13	71,8	37,52	68,9	0,61
2016	36,36	68,9	39,25	104,6	-2,89
2017	43,27	119	49,6	126,4	-6,33

Складено на основі джерела [6].

Можемо побачити негативну динаміку обсягів експорту та імпорту. В останні роки спостерігалась чітка тенденція скорочення обсягів експорту українських товарів на світовий ринок, що спричинено, зокрема, низькою конкурентоспроможністю українських товарів і непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей[4]. Негативні процеси в економіці України також, пов'язані з анексією АР Крим та військовими діями на Донбасі, позначилися і на зовнішньоторговельній діяльності.

Україна здійснює відкриту зовнішню політику і прагне рівноправного взаємовигідного співробітництва з усіма заінтересованими партнерами [6].

Зовнішня політика держави є експортоорієнтованою, але виходячи з даних, наведених у табл.1, даний показник щорічно зменшується. Лише у 2015 р. спостерігалося перевищення експорту над імпортом.

До ТОП-10 найбільших країн-партнерів України, крім ЄС(28) та Росії, входить також Туреччина – на її долю припадає 5,8% загального експорту українських товарів, Індія – 5,1%, Китай – 4,5%, Єгипет – 4,5%, Білорусь – 2,6%, США – 1,9%, Молдова – 1,6%, Іран – 1,4%.[7]

Динаміка товарної структури експорту- імпорту з країнами ЄС по промислових товарах засвідчує як негативні, так і позитивні тенденції (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка товарної структури експорту-імпорту з країнами ЄС за 2010–2017 рр.

	2010		2017	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Жири та олії тваринного або рослинного походження	2617314	451549,4	4605670	266625,3
Готові харчові продукти	2571067	2504927	2827337	1933250
Мінеральні продукти	6731329	21127917	3947735	12504582
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	3479169	6441659	1660672	6546516
Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	173823,7	177286,8	151973,2	251297,1
Текстильні матеріали та текстильні вироби	735844,1	1974817	759566,2	1738254
Недорогоцінні метали та вироби з них	17332547	4127967	10124248	3012037
Вироби з чорних металів	1993668	1921370	8665777	1134566
Машини, обладнання та механізми	5670416	8166975	4276996	9901671
Різні промислові товари	309328,8	130618,1	83163,3	247377,2

Складено на основі джерела [6]

Зростання питомої ваги жирів та олії , засвідчує позитивні зрушення, але на фоні великого обсягу експорту насіння та плодів олійних рослин, говорить про значні резерви нарощування експорту готової продукції, а не сировини. Позитивним є також зростання частки готових харчових продуктів .

Головний недолік експортно-імпортних операцій полягає у структурі продукції. Україна постачає на експорт переважно напівфабрикати, вироби з чорних металів становлять незначний відсоток. Щодо імпорту ситуація зворотна: найбільша частина припадає на вироби з чорних металів, тобто кінцеву продукцію.

Україна з її численними проблемами, у тому числі й у сфері експортної діяльності, знаходиться лише на старті непростої інтеграції у світовий економічний простір. Для того, щоб Україна стала рівноправним членом міжнародних економічних відносин, потрібно реалізовувати заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку, а також покращувати рівень експортного потенціалу.

Щодо експортного потенціалу країни, то його основою є ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують промисловий, науково-технологічний і культурний розвиток, що у свою чергу дозволяє досягти стійких

темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з врахуванням наявних ринкових умов.

Список джерел:

1. Пустовар Н. Ю. Дослідження проблем зовнішньоекономічної діяльності України [Текст] / Н. Ю. Пустовар; наук. кер. О. А. Лукаш // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 11-12 травня 2016 р.: у 2-х т. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. - Суми : СумДУ, 2016. - Т.1. - С. 223-225.

2. Радченко Е.Є. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни» / Е.Є. Радченко // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Вип. 34. – С. 205-212.

3. Завтур Д.О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств / Д.О. Завтур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle /123456789/36362/33- Zavtyr. pdf ?sequence=1

4. Струк О.І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці. Автореферат дис. на здобуття наук. ст. к.е.н., Львів 2016. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2016/10/aref_struk.pdf

5. Закон України «Про засадивнутрішньої і зовнішньоїполітики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2411-17

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ee9790fc-d3ad-46db-b613-b606d9d645b5&title=EksportTovarivIPoslugZUkrainiZrisNa18-5-Za9-Misiatsiv2017-Roku&isSpecial=true

УДК 339.56

Коробов М.В.,
Науковий керівник – **Нікітіна А.В.,** к.е.н., доц.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ЯК ВАЖЛИВЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В умовах, спричинених світовою фінансовою кризою, яка суттєво загострила проблеми вітчизняної економіки, активізація інвестиційної діяльності набуває особливої актуальності, адже саме інвестиційна діяльність є рушійною силою розвитку будь-якої економічної системи – від окремого суб'єкту господарювання до економіки країни й світу в цілому. В умовах жорсткої конкуренції на сучасних ринках товарів і капіталу успішна реалізація інвестиційної діяльності можлива лише за умови застосування передових розробок економічної науки щодо управління інвестиційними проектами.

Проект є організаційною формою реалізації процесу інвестування. У цьому понятті зосереджені як стратегічне планування інвестиційної діяльності, так і практична реалізація щоденного оперативного управління нею [1].

Для того щоб повніше охопити багатофункціональність поняття «проект», визначимо інвестиційний проект у двох аспектах: як документ і як конкретні дії інвестора щодо реалізації своїх інвестиційних намірів.

Інвестиційний проект – це спеціальним способом підготовлена документація, що містить максимально повний опис і обґрунтування всіх особливостей майбутнього інвестування. У такому розумінні проект є документованим інвестиційним планом [2]. Інвестиційний проект – це комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану нарощування капіталу. Дії інвестора мають бути оптимальними для досягнення поставлених цілей при обмежених часових, фінансових і матеріальних ресурсах [3].

Така подвійність визначення дає змогу надалі точніше і повніше представити питання розробки й експертизи інвестиційного проекту. На відміну від поняття «інвестиційний проект» терміном «бізнес-план» позначають спеціальний документ, що містить тільки економічний план реалізації проекту та його обґрунтування. Бізнес-план є складовою інвестиційного проекту.

Проект передбачає наявність плану досягнення поставлених цілей (комплексу робіт), а також наявність системи повноважень і відповідальності за досягнення цілей на чолі з менеджером проекту.

Планування цілей проекту (Scope Planing) – розробка документа, у якому визначені цілі проекту. Відправною точкою слугують опис продукту, обґрунтування проекту, загальні обмеження, інформація про уже виконані

аналогічні проекти. Аналізуються альтернативні шляхи реалізації проекту, визначаються критерії успішності. Цей документ надалі є основою для всіх проектних рішень і єдиного розуміння цілей проекту всіма його учасниками [4].

Місія – це генеральна ціль проекту, причина його існування. Вона визначає орієнтири для наступних рівнів цілей, а також для розробки стратегії на різних організаційних рівнях.

Мета проекту – це бажаний і доведений результат, досягнутий у межах певного строку при заданих умовах реалізації проекту [4].

Досягнення поставленої мети вимагає розв'язання певних завдань, а саме:

– визначити можливі результати проекту (прогнозування);

– надати кількісну оцінку цим результатам;

– обґрунтувати можливість досягнення цих результатів та їх ефективність;

– визначити умови, за яких ці результати мають бути досягнуті.

Проект може бути представлений як система. Система – це група елементів (люди, технічні елементи), організованих таким чином, що вони діють як одне ціле для досягнення визначеної мети (рис. 1).

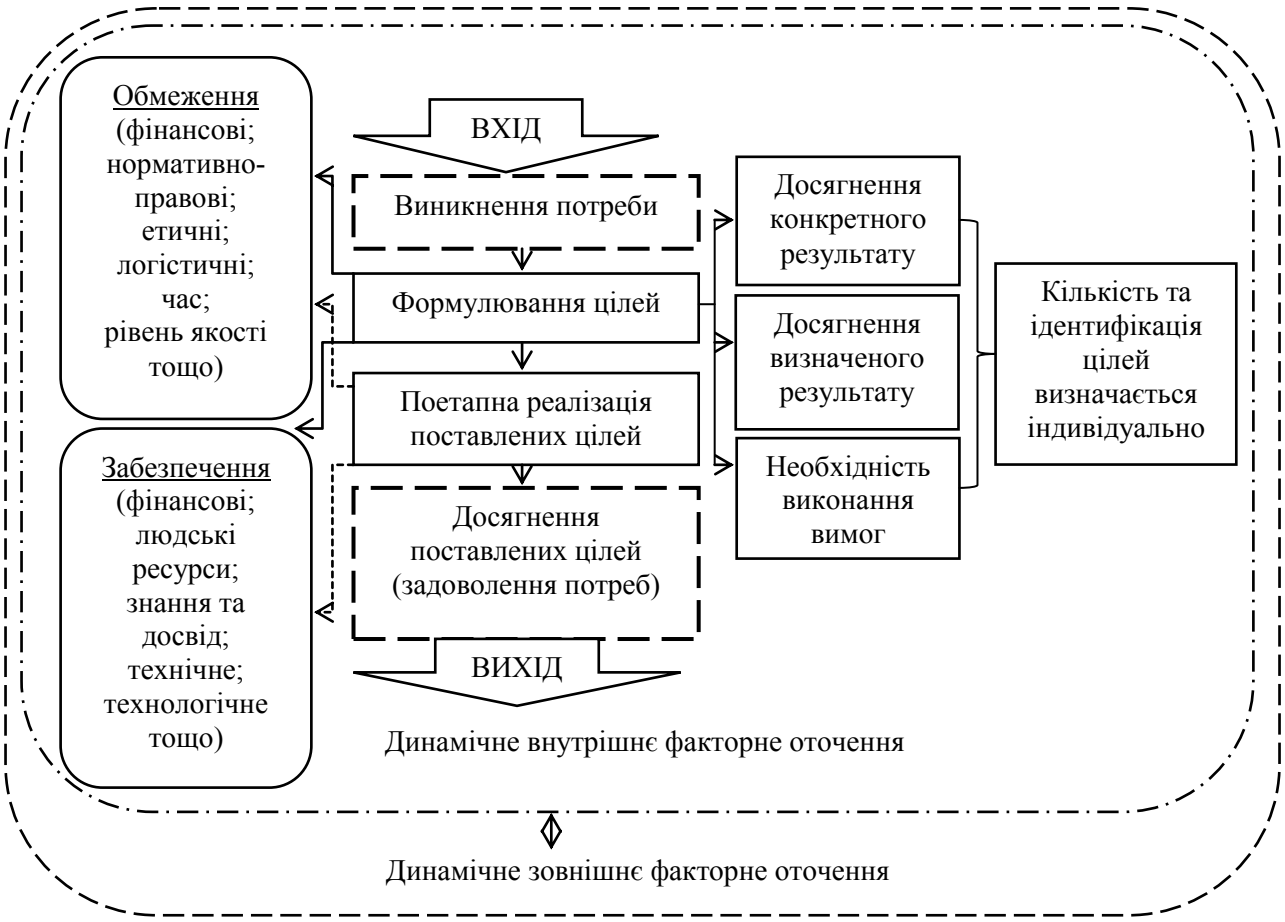


Рис.1. Інвестиційний проект як системний процес у динамічному факторному оточенні

Послідовний розподіл основних результатів проекту на більш дрібні елементи, аж до пакетів робіт, що добре піддаються управлінню, називають декомпозицією цілей (Scope Definition). У результаті утворюється ієрархічна структура (дерево) робіт проекту (Work Breakdown Structure – WBS) [5].

Таким чином, проектне інвестування як міжнародна форма капіталовкладень, з одного боку, об'єднує учасників реалізації інвестиційного проекту не за географічною (територіальною) приналежністю, а за економічним критерієм, яким визначається можливість акумулювання коштів. Саме інвестиційний проект є стрижневим у проектному інвестуванні, будучи важливим джерелом фінансування підприємницької діяльності.

Список джерел:

1. Жуков В. В. Проектне фінансування : навч. посіб. / В. В. Жуков. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 236 с.

2. Дука А. П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2008. – 246 с.

3. Батура О. В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України : [монографія] / О. В. Батура, К. В. Комарова. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. – 179 с.

4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2001. – 448 с.

5. Федоренко В. Г.Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : [монографія] / В. Г. Федоренко, Т. О. Проценко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 398 с.

УДК 339.56

Кравченко М.В., к.е.н., доц.,
Даценко А.Є.
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

УТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Однією з проблем на сьогодні є визнання спільного підприємства як організаційно-правової форми на законодавчому рівні. Поряд з цією проблемою виникає ряд інших, а саме: створені останніми роками спільні підприємства не всі виявилися життєздатними, а їхня продукція — конкурентоспроможною, що пояснюється відсутністю досвіду просування своєї продукції на ринок, недостатністю обізнаністю іноземних партнерів з місцевими умовами, недосконалістю митного, валютного та податкового законодавства. Створення спільних підприємств є найреальнішим і найефективнішим шляхом залучення приватного іноземного капіталу в економіку України.

Спільні підприємства (далі – СП) – є однією з форм найпрогресивніших комплексних форм довготермінового економічного, науково – технічного співробітництва, що ґрунтується на об'єднанні спільних інтересів, капіталів, раціоналізаторських пропозицій, маркетингових досліджень іноземних та вітчизняних підприємців та доповнює торгово-економічні відносини. СП є найбільш розвиненим видом спільної підприємницької діяльності.

Для СП характерною є наявність у різнонаціональних суб'єктів підприємництва широкого спектра спільних господарських цілей. Подібна спільність, як відомо, є головною системоутворюючою ознакою міжнародної співпраці взагалі. Разом з тим у випадку СП спільність інтересів контрагентів реалізується не просто як компроміс між контрагентами угод купівлі-продажу товарів, а як подовжена в часі мотивація щодо досягнення певних результатів, для чого, власне, і витрачаються інвестиційні кошти та інші ресурси.

Насамперед, звичайно, йдеться про збільшення прибутку (наприклад, нові технології для сторони, яка є резидентом у країні розташування СП, підвищують ефективність та продуктивність господарювання, водночас і сторона – технологічний донор максимізує прибуток, оскільки отримує не разову винагороду за продаж технологій, а можливість здійснювати прибуткову діяльність на постійній основі.

Так, для учасника СП – експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

- освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;
- краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;
- розширення діючих виробничих потужностей;

- зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;
- економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі та діючі потужності;
- забезпечення можливості господарського маневрування, використання додаткових важелів поліпшення позиції на ринку;
- перспективне придбання того або іншого привабливого об'єкта в повну вартість;
- використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок;
- загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників [1].

Спільними мотивами участі в СП і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу, а також для тих контрагентів, які важко розрізнити за "ступенем розвиненості" та фінансовою потужністю, є такі:

- скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;
- економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;
- диверсифікація виробництва, вступ у нову сферу виробничо-комерційної діяльності;
- зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктурну нестабільність;
- уникнення паралелізму в процесі технологічного пошуку, взаємне та спільне використання розробок партнерів.

Підприємства з іноземним капіталом є прогресивною формою господарювання, інструментом формування ринкових відносин в економіці України. Вони, як форма міжнародного співробітництва, мають вагомий вплив на інтеграційні процеси у світову систему господарювання.

Але на сьогодні ефективному господарюванню СП перешкоджає відсутність стабільного правового поля, незабезпеченість повною нормативно-правовою інформацією, відсутність чіткої політики сприяння розвитку пріоритетних напрямів діяльності СП з боку держави, нерозвиненість виробничої інфраструктури [2].

Список джерел:

1. Гачек С. Місце і роль іноземних інвестицій у формуванні спільних підприємств / С. Гачек, Т. Гачек // Вісник._ Львів, 2003. - № 10 (2). С. 220-223.

2. Дмитренко А.В. Роль спільних підприємств з іноземними інвестиціями у розвитку економіки України / А.В. Дмитренко // Економічний форум. – 2011. – 3. – С. 148-157.

УДК 339.56

Кузуб А.В., аспірант
Український державний університет залізничного транспорту

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Вітчизняні промислові підприємства залізничного транспорту являються провідними в промисловості України. Поступове входження українських підприємств в міжнародний економічний простір вимагає впровадження сучасних стандартів якості, головною метою яких є забезпечення та постійне підвищення вимог до якості продукції.

На жаль, більшість вітчизняних підприємств на даний момент не мають можливостей впровадження систем управління якістю та обмежуються контролем якості продукції, яку вони виробляють. Пояснюється це перш за все відсутністю фінансових ресурсів. Адже, підприємства не мають коштів навіть на оновлення матеріально-технічної бази, не говорячи уже про фінансування інновацій в області управління.

Виділимо основні проблеми, які стосуються управління якістю вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту:

1) відсутні системний та процесний підходи до управління якістю;

2) відсутня політика підприємства у сфері управління якістю;

3) недосконало спланований виробничий процес (деякі процеси на виробництві недостатньо ефективні);

4) низький рівень автоматизації та комп'ютеризації виробничого процесу, фізично і морально застарілі основні фонди;

5) відсутня відповідна система контролю за якістю виробленої продукції та її відповідністю стандартам;

6) відсутня взаємозалежність підрозділів підприємства для забезпечення оптимального результату виробничої діяльності;

7) нестача кваліфікованих спеціалістів у сфері управління якістю продукції на підприємствах;

8) низький рівень залучення працівників підприємств до вирішення проблем якості;

9) недостатня мотивація працівників підприємств щодо виробництва якісної продукції;

10) корумпованість державних служб, що контролюють діяльність підприємств;

11) відсутність повної та чіткої відповідальності керівництва підприємства за належне виконання норм та стандартів при виробництві продукції.

Слід акцентувати увагу на тому, що активний розвиток процесів глобалізації вимагає зміни систем управління якістю, які існують на вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту. Одним з прогресивних напрямів таких змін є впровадження інтегрованих систем управління якістю, які відповідають вимогам міжнародних стандартів системи управління якості.

Інтегровану систему управління якістю продукції слід розглядати як сукупність основних підрозділів, які взаємодіють та впливають на загальну ефективність системи і спрямовані на підвищення якості продукції (рис. 1) [4,5].

Рис. 1. Інтегрована система управління якістю продукції вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту

Інтегрована система управління якістю продукції представляє собою соціально-економічну систему, яка об'єднує в собі взаємопов'язані підрозділи управління якістю, підґрунтям якої виступають принципи управління якістю продукції, які є базовими згідно міжнародних стандартів ISO 9000.

Інтегрована система управління якістю продукції має низку внутрішніх (фінансові ресурси, матеріальні ресурси, трудовий потенціал) і зовнішніх (законодавча база України, глобалізація економіки, технологічний та інноваційний розвиток економіки, специфіка підприємств) обмежень, тісно пов'язана з іншими підрозділами загальної системи управління підприємством – цільовою, функціональною, організаційною, мотиваційною, соціальною, економічною, науково-технічною і технологічною. Запропонована інтегрована система управління якістю продукції являється інструментом для підвищення системи якості продукції.

Ускладнюється ситуація негативним впливом економічної кризи, яка не дозволяє вітчизняним підприємствам приділяти належну увагу питанням удосконалення якості продукції, використання нових підходів до технології

управління якістю, методам її оцінки тощо. Тому доцільним було б встановити поетапну стратегію управлінської перебудови підприємства, за якої поступово впроваджуються різні міжнародні стандарти системи якості.

Зокрема, першим етапом є побудова, впровадження і сертифікація системи якості продукції ISO серії 9000 як основної організаційно-методичної бази для побудови інтегрованих систем управління якістю продукції. На другому етапі мають бути впроваджені системи менеджменту (ISO 14000) і системи професійної безпеки (OHSAS 18001), на третьому – системи соціальної відповідальності (SA 8000) [4].

Побудована таким чином інтегрована система управління якістю продукції стане ефективною структурою підприємства і включатиме дієві технічні й управлінські методи для забезпечення найвищих результатів праці, найбільш ефективних способів взаємодії людей та техніки, підвищення якості продукції і виробничого процесу.

Список джерел:

1. Білецький Е.В. Управління якістю продукції та послуг / Е.В. Білецький, Д.А. Янушкевич, З.Р Шайхлісламов. / Харків. торгов.-економ. інститут КНТЕУ – Х.: ХТЕІ, 2015. – 222 с.

2. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монография / В.Л. Дикань. – Харьков: «Основа», 1995. – 160 с.

3. Каличева Н.Є. Напрями забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств в сучасних умовах / Н.Є. Каличева, Бохан С.Є. // Науковий огляд. Науковий журнал. – Київ, ТОВ «Меганом», 2017. – Вип. 5 (37). -С. 5-15

4. Системи управління якістю за ISO 9001 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakistyu-za-iso-9001.html

5. Стандарти Міжнародної організації зі стандартизації – ISO: до- відник: в 3 т. / В.Л. Іванов (ред.), В.А. Павлюкова (уклад.). – Л.: Леонорм, 1998. – 259 с. – (Нормативна база підприємства). – Т. 1. – 259 с.

УДК 339.56

Ліберова А. Г.
Науковий керівник – **Сукач О.О.,** к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах існує тенденція посилення процесів глобалізації, що своєю чергою передбачає посилення конкуренції на національних та міжнародних ринках. Конкурентоспроможний рівень товарів, підприємств, галузей і країн показує готовність на певних рівнях задовольняти потреби покупця та конкурувати із суперниками.

Дослідженням проблем міжнародної конкурентоспроможності займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як М. Портер, Р. Фатхутдінов, В. Блонська, М. Саєнко,
М. Юдін, В. Гуляєв, Ю. Козак та багато інших. Дані наукові праці розкривають економічний зміст та складові конкурентоспроможності, фактори впливу, розроблено універсальні підходи до формування та управління конкурентоспроможністю. Поряд з цим актуальною проблемою залишається класифікація чинників з огляду на здійснюваний вид діяльності.

Перш за все фактор або чинник – умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис.

Найбільш поширеним є виокремлення факторів міжнародної конкурентоспроможності, що ґрунтується на класифікаційних ознаках, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Класифікаційна ознака	Групи факторів
Місце виникнення	- внутрішні - зовнішні
Сфера походження	- науково-технічні - організаційно-економічні - соціальні - екологічні - політичні
Характер чинника	- загальні - специфічні - індивідуальні
Тривалість дії	- постійні - тимчасові
Ступінь взаємообумовленості	- незалежні - похідні
Ступінь корисності	- стимулюючі - дестимулюючі
Роль у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства	- основні - другорядні

Джерело: [1, с. 92].

У свою чергу, фактори, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність підприємства також поділяють на:

- економічні;
- управлінські;
- технологічні.

Економічні фактори при цьому можна розподілити на фінансові та маркетингові. За сферами управління можна виділяти такі види чинників:

- виробничі;
- маркетингові;
- кадрові;
- фінансові;
- у сфері постачання.

Виробничі чинники конкурентоспроможності – це такі технологічні особливості, які надають конкурентні переваги у порівнянні з конкурентами у собівартості продукції, якості, термінах її виготовлення. Залежно від особливостей кожної галузі, в якій працює підприємство, частина цих чинників може бути непідконтрольна даному підприємству, адже їх поява або відсутність може спричинятися об'єктивними умовами, тобто не залежати від підприємства.

Маркетингові чинники конкурентоспроможності формуються і контролюються маркетинговими службами самого підприємства. Наявність маркетингових чинників залежить від політики підприємства та якості роботи працівників відділу маркетингу. Ці чинники можна класифікувати за видами маркетингової діяльності та за складовими комплексу маркетингу тощо.

Кадрові чинники конкурентоспроможності або конкурентоспроможність персоналу мають особливе значення, тому що лише при правильному управлянні та плануванні можна отримати максимальний прибуток та уникнути банкрутства. Кадрові чинники пов'язані із двома умовами, а саме кадровою політикою підприємства та наявністю персоналу необхідної кваліфікації.

Фінансові чинники конкурентоспроможності є дуже важливим показником, адже наявність цих чинників є передумовою для виникнення всіх інших елементів конкурентоспроможності аграрного підприємства. Вони визначаються нормами рентабельності підприємства та прибутковості продукції та інвестованого капіталу, а також - наявністю початкових і поточних інвестицій та фінансовою політикою підприємства.

Чинники конкурентоспроможності у сфері постачання переважно мають тимчасовий характер. Ці чинники визначаються можливістю отриманням необхідної сировини та матеріалів вчасно за низькими цінами, з відтермінуванням платежів. Але такі самі умови постачання можуть отримати і конкуренти. Однак підприємства мають також можливість підписати ексклюзивні угоди на купівлю товарно-матеріальних цінностей або послуги на вигідних умовах, які створюють довгострокові конкурентні переваги для них.

З іншого боку усі фактори конкурентоспроможності підприємства можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори

конкурентоспроможності повністю контролюється підприємством. Наявність цих факторів залежить лише від якісної системи управління на підприємстві та ставлення до бізнесу його власників.

Існують різні підходи до виокремлення внутрішніх факторів міжнародної конкурентоспроможності. До внутрішніх факторів Н.Грицишин зараховує:

- діяльність керівництва та апарату управління підприємства, організація та виробнича структура, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів;

- система технологічного оснащення: оновлення устаткування та технологій, заміна їх на сучасні забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва;

- сировина, матеріали, напівфабрикат, якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів впливають на конкурентоспроможність підприємства; зменшення виходу готової продукції із сировини приводить до збільшення витрат виробництва, і відповідно до зменшення прибутку;

- збут продукції: для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати ефективний збут продукції, завойовувати нові ринки, стимулювати здійснення продажу, вживати маркетингові заходи [2, с. 104-105; 3, с. 431- 434].

Зовнішні фактори міжнародної конкурентоспроможності підприємства є умовами, до яких повинно пристосовуватися підприємство, або лише частково підконтрольні йому. Серед таких умов виокремлюють: рівень конкурентоспроможності економіки, рівень конкурентоспроможності галузі, чинники зовнішнього макросередовища.

Серед вчених не сформовано єдиної думки стосовно класифікації зовнішніх факторів міжнародної конкурентоспроможності. Наприклад, наукові підходи О. Нефедова та Н. Грицищина представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація зовнішних факторів міжнародної конурентоспроможності

Класифікація О. Нефедова	Класифікація Н. Грицищин
економічні (податкова політика держави, інфляційні процеси); соціальні (кваліфікованості робочої сили, її чисельність); політичні (міжнародні конфлікти); природні фактории (вичерпність запасів окремих видів ресурсів); техногенні чинники (глобальне потепління тощо – це група глобальних зовнішніх чинників); зовнішні чинники мезорівня (підприємства-конкуренти, підприємства-контрагенти, споживачі та кредитно-фінансові установи).	діяльність державних владних структур, що включає фіскальну та грошово-кредитну політику, законодавчі акти; господарську кон'юнктуру, що об'єднує ринок сировинних та матеріальних ресурсів, ринок трудових ресурсів, ринок засобів виробництва, ринок фінансових ресурсів; розвиток нових технологій, нових матеріалів та джерел енергії; параметри попиту, які об'єднують збільшення попиту на товари, які виробляють на підприємстві, дають змогу отримувати високий прибуток, а також зберігати конкурентоспроможність на ринку.

Джерело: [3, с. 4354; 4, с. 212].

Таким чином, можна зробити висновки, що на міжнародну конкурентоспроможність підприємства впливає певний перелік факторів. Залежно від багатьох обставин, а саме: галузь функціонування підприємства, ступень його самостійності та інше, доцільним є вибір тієї чи іншої системи факторів міжнародної конкурентоспроможності. При цьому обгрунтований вибір факторів зможе сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг підприємства.

Список джерел:

1. Александров І. О. Еволюція дефініції конкурентоспроможності продукції / І. О. Александров, Г. П. Бурук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С.89-99.

2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 104-105.

3.Грицишин Н. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Н. Грицишин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2004. – Вип. 33.– С.431-436.

4. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О. Г. Нефедова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5., Т.2. – С. 212–215.

УДК 339.56

Мишинська К.В.
Навчальний керівник – **Уханова І.О.,** к.е.н., доц.
Одеський національний економічний університет

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ, ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ

Важливою складовою частиною стабілізації господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин є зовнішньоекономічна діяльність - одна із сфер господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом товарів, послуг, виходом підприємств, організацій на зовнішній ринок. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності - це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу регіону та країни в цілому, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури

експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України [1]

У 2017 році експорт товарів Одеського регіону склав 1814411,9 тис. дол. США, імпорт - 1427926,0 тис. дол США. Порівняно із 2016 роком експорт товарів збільшився на 293938 тис. дол, імпорт – на 196565,4 тис.дол. Позитивне сальдо становило 386485,9 тис.дол. (у 2016 р. також було позитивне сальдо - 289113,3 тис.дол.).

Експорт послуг з Одеського регіону у 2017 р. становив 765759,3 тис. дол. США, що є на 11022,1 тис. дол. менше, ніж у попередньому році. Імпорт, в свою чергу, склав 183406,2 тис. дол. США, що на 50198,1 тис. дол. більше, ніж у 2016 році. Позитивне сальдо становило 582353,1 тис. дол. США. (У 2016 р. сальдо також було позитивним та складало 643573,3 тис. дол. США). [5]

Станом на 1 квітня 2017 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій становив 1343,4 млн. дол. США. За обсягами ПІІ область посіла 5 місце серед інших регіонів країни. До основних країн-інвесторів, на які припадає 94,1% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр (19,7%), Сінгапур (9,2%), Велика Британія (3,6%), Нідерланди (3,6%), Німеччина (2,6%), США (2,4%), Монако (2,2%), Франція (2,0%). [6]

Незважаючи на те, що Одеський регіон має досить сприятливі можливості для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, нажаль, його потенціал реалізований далеко не повністю. На таку ситуацію впливає ряд негативних факторів, таких як несприятливі умови національного валютного регулювання і валютного контролю (труднощі в отриманні та переказ іноземної валюти; обов'язковий продаж валюти в державні фонди суб'єктів ЗЕД; певні складнощі при кредитуванні експорту, і так далі); проблеми отримання необхідної інформації; встановлення контактів з потенційними клієнтами; оцінки специфічних для міжнародного ринку ризиків і т.д.

Одним з основних чинників покращення ЗЄД регіону є використання інноваційних технологій і сучасної техніки. Тобто розвиток наукової, технологічної і інноваційної діяльності в регіоні дозволить місцевим підприємствам використовувати ці нові технології, як конкурентну перевагу на зовнішньому ринку.

Одеська область має вагомий науковий потенціал, представлений, серед іншого, спеціалізованими науковими установами у сфері морського транспорту, суднобудування, агропромислового комплексу, які є науковими центрами для кількох областей. В Одесі розташовані Селекційно-генетичний інститут НАН України, ДП «Науково-дослідний проектно-конструкторський інститут морського флоту України» («УкрНДІМФ»), Державний проектно-вишукувальний науково-дослідний інститут морського транспорту «ЧорноморНДІпроект»,Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Всі ці заклади сприяють зовнішньоекономічній діяльності підприємств і відповідно підвищують їх міжнародну конкурентоспроможність [2].

Також, важливим чинником є розташування підприємства. Значення приморських регіонів для економіки країни визначається перш за все їх значним транспортно-розподільчим потенціалом. Ключовою глобальною тенденцією є зростання обсягів світової морської торгівлі, яка вважається найбільш дешевою, доступною та економічною. Понад 80 % міжнародної торгівлі товарами здійснюється шляхом морських перевезень.

Це свідчить про те, що розташування в Одеській області дає підприємству конкурентну перевагу, а саме скорочення витрат та часу доставки вантажів. Щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то тут, перш за все, доцільно визначити ті країни, що є привабливими для подальшої співпраці, проаналізувати існуючі зовнішньоекономічні зв'язки та виділити перспективні напрями розвитку. Головною метою має бути ретельний аналіз системи міжнародної торгівлі, економічного середовища країни, куди буде здійснюватися проникнення, а також необхідно враховувати політико-правові та культурні особливості її середовища [3, с.26].

Для покращення зовнішньоекономічної діяльності підприємств Одеського регіону потрібно розробити стратегію зовнішньоекономічної діяльності, тобто єдиний напрямок, який буде враховувати внутрішні можливості підприємства та ринкові умови, в яких йому доводиться функціонувати.

Дана стратегія має розроблятись з урахуванням таких факторів:

- визначення чітких цілей виходу на новий ринок;
- розмір та потенціал зарубіжного ринку;
- проблеми, які можуть виникнути через реалізацію відповідного продукту на новому ринку;
- поширеність товару за кордоном та оцінка можливостей подальшого співробітництва;
- кон`юнкутура ринку, наявність конкурентів, товарів-аналогів тощо.

Також важливим фактором удосконалення зовнішньоекономічної діяльності є оцінка та аналіз сильних і слабких сторін підприємств. Слабкі сторони дадуть змогу підприємству визначити небезпеку зі сторони зовнішнього оточення, а сильні сторони – використовувати можливості зовнішнього середовища. Для цього можна зробити SWOT-аналіз підприємства, що надасть оцінку можливостей і загроз діяльності на зовнішньому ринку [4, с. 36].

Активне застосовування заходів щодо стимулювання збуту на сьогодні є ефективним і порівняно недорогим методом залучення потенційних покупців. Стимулювання сприятиме збільшенню обсягів продажів за короткий період, виведенню товару на новий ринок, підтримці інших інструментів просування. Стимулювання збуту виявляється найефективнішим при використанні його в сполученні з рекламою.

Також щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно:

- проаналізувати динаміку розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- дослідити раціональність використання ресурсів, заінтересованість у продукції підприємства на зовнішньому ринку;
- комплексно дослідити проблеми підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- виявити перспективні напрями удосконалення системи управління та планування зовнішньоекономічних зв'язків на рівні підприємства;
- удосконалити організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції;
- оцінити рівень і якість виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідити ефективність та переваги такої співпраці;
- проаналізувати методики аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції [1].

Кількість можливих напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства досить велика. Однак, підприємству необхідно серед різноманіття можливих варіантів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відібрати саме ті напрями, які є найбільш реальними та досяжними.

При цьому слід виділити ряд критеріїв, яким мають відповідати шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад: збільшення обсягів виробництва, забезпечення зростання надходжень валютної виручки, прискорення оборотності оборотних коштів, посилення конкурентних позицій на обраних ринках та у вибраних регіонах, скорочення витрат на виробництво продукції. [4, с. 57]

Найголовнішими критеріями ефективності вибору того чи іншого шляху вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства мають стати збільшення рентабельності виробництва і реалізації продукції, а також зростання прибутку. Оскільки, саме прибуток є основним кінцевим результатом усіх напрямків фінансово-господарської діяльності та основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Список джерел:

1. Талавіра Є.В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації / Є.В. Талавіра // Ефективна економіка. – No 9. – 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355

2. Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Одесі. «Шляхи підвищення конкурентоспроможності Приморських регіонів України» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789

3. Яковлєв А. І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД // Фінанси України. –№ 9. – С.25-27

4. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / О.В. Максимець, А.М. Вічевич. — Львів: Афіна, 2011. — 140 с.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

6. Офіційний веб-портал Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://oda.odessa.gov.ua/

УДК 339.56

Мороз В. Д.
Науковий керівник – **Сукач О.О.,** к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Міжнародна конкурентоспроможність регіону напряму залежить від його зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільш коректним показником міжнародної конкурентоспроможності регіону можна вважати саме його спроможність поставляти товари/послуги на світові ринки, де існує відкритий попит. У свою чергу, готовність регіону до таких поставок визначає його експортний потенціал.

Експортний потенціал – це здатність регіонального виробництва виробляти та реалізовувати на зовнішніх ринках у поточний період і в перспективі конкурентоспроможні товари та послуги за наявного рівня розвитку ринкових відносин, економічних факторів і системи інститутів підтримки експорту [1, с. 32].

Розглянемо експортну діяльність Одеської області за останні роки (рис.1).

Рис. 1 Динаміка експортно-імпортної діяльності Одеської області у 2014-2017 рр.

Джерело**:** *складено та розраховано автором за даними Головного управління статистики в Одеській області [2].*

Негативна тенденція до зменшення обсягів експорту товарів та послуг області була перервана, що може свідчити про покращення використання експортного потенціалу регіону.

Якщо розглянути товарну структуру експорту Одеської області, то можна побачити що після зменшення загального експорту області в 2016 році, причиною якого було в основному зменшення експорту продукції хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей промисловості (Обсяг експорту продукції цієї галузі в 2016 році становив лише 36 % від показників минулого року), обсяги експорту почали зростати у 2017 році [2]. Зростання показників відбулося майже за усіма статями експорту, зокрема, найбільше покращення було досягнуто у експорті засобів транспорту. Це може свідчити про підвищення конкурентоспроможності регіону.

Обсяги реалізації найбільш вагомої частки регіонального експорту, а саме продуктів рослинного походження, продовжили тенденцію зростання і збільшилися на 13,7 % порівняно з 2016 роком [3]. Це свідчить про ефективність використання експортного потенціалу цього сектору. Саме подальший розвиток експорту цієї галузі може значно підвищити як експортний потенціал так і міжнародну конкурентоспроможність Одеської області.

При розгляді експорту послуг спостерігається схожа з товарним експортом тенденція до припинення зменшення обсягів експорту і початку не стрімкого зростання. Проте частка експорту послуг у країни ЄС зменшилась на 7,2 відсоткових пункта та становила 33 % від загального експорту, частка імпорту збільшилась на 20 відсоткових пунктів та склала 47,7 %.

Найбільші обсяги експорту послуг припадали на Швейцарію (12 %), Віргінські Острови (10 %), Велику Британію (5,2 %), Об'єднані Арабські Емірати

(5,4 %) та Туреччину (5,5 %). Порівняно з минулим роком географічна структура експорту майже не змінилася.

У товарній структурі експорту послуг найбільші обсяги припали на транспортні послуги – 84,2 % (проте їх частка зменшилася) від загального обсягу експорту послуг, ділові послуги – 7,0 %, послуги, пов'язані з подорожами – 2,7 % [4].

Також при розгляді експортного потенціалу області необхідно приділити увагу системі інститутів підтримки експорту в регіоні.

На даний момент Україна, а отже і Одеська область, не має власної інституційної системи державної фінансової підтримки експорту і тому не може стимулювати в достатній мірі розвиток експорту, зокрема високотехнологічної продукції, що робить вітчизняні товари неконкурентоспроможними на світових ринках [5].

Проте в Україні була впроваджена експортна стратегія України 2017-2021, виконання цілей якої сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності регіонів країни, зокрема і Одеської області.

Проведений аналіз особливостей міжнародної конкурентоспроможності Одеської області свідчить про те, що регіон має значний експортний потенціал і можливості для того щоб бути конкурентоспроможним в умовах глобальної економіки. Впровадження відповідних заходів і систем підтримки експорту і експортерів області призведе до підвищення конкурентоспроможності товарів Одеської області на міжнародних ринках. Одеська область, як провідний експортно-орієнтований регіон України потребує цієї підтримки для підвищення конкурентоспроможності регіону.

Список джерел:

1. Єрмакова О. А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник / О. А. Єрмакова, Ю. Г. Козак. – Одеса: Фенікс, 2013. – 332 с.

2. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://od.ukrstat.gov.ua/

3. Зовнішня торгівля товарами Одеської області у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://od.ukrstat.gov.ua/expres/0218/14.pdf

4. Зовнішня торгівля послугами Одеської області у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://od.ukrstat.gov.ua/expres/0218/15.pdf

5. Іванова І. М. Пріоритетні напрями державної фінансової підтримки експорту. Аналітична записка. [Електронний ресурс] / І. М. Іванова // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Серія «Економіка». – № 45. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1794/

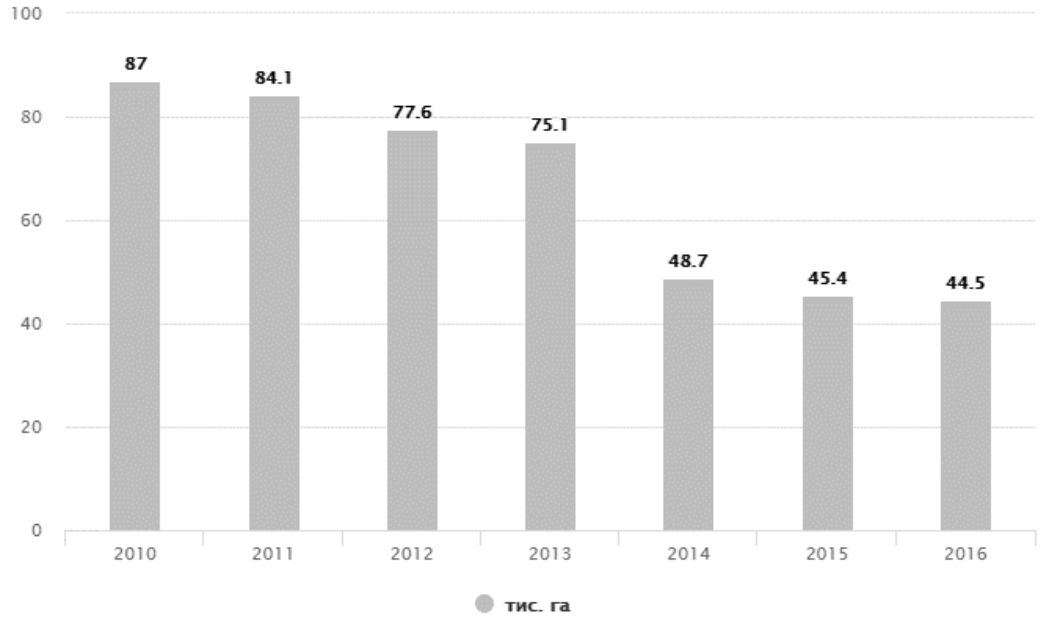
УДК 339.56

Никифоров Д. А.
Науковий керівник – **Коваленко В.В.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ, ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ЇЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливими видами економічної діяльності. Інтеграція України до СОТ, незбалансована державна політика у цій сфері призвели до неспроможності виноробної промисловості ефективно працювати у жорсткому конкурентному середовищі. Однак динамічні зміни економічної ситуації в країні свідчать про необхідність подальшого вивчення та пошуку шляхів вирішення проблем, які стримують розвиток виноробної галузі.

Сьогодні площі виноградників в Україні становлять близько 44 тис га, що у чотири рази менше порівняно з 1990 роком.



Динаміка площ виноградників (без урахування АР Крим)

Джерело: Державна служба статистики [2]

Представники галузі скаржаться, що вона переживає найскладніші часи за всю історію і потребує системної політики управління та підтримки.

Генеральний директор корпорації "Укрвинпром" Володимир Кучеренко вважає, що для розвитку виноградарства та виноробства потрібно зробити дорожню карту першочергових завдань. Галузь потребує закладки нових насаджень та

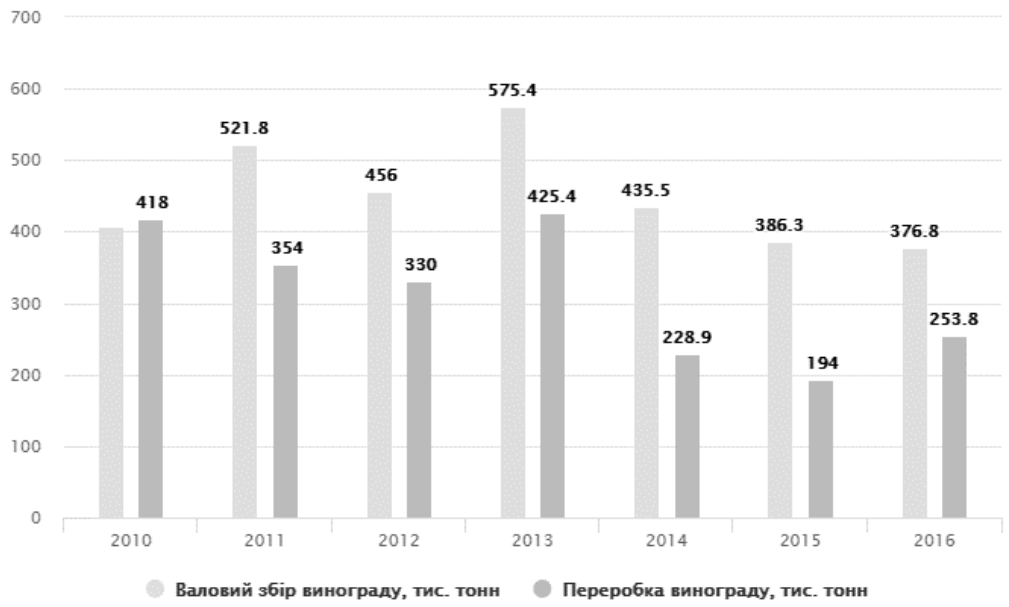
доведення обсягів виробництва винограду до рівня потреб населення та виноробства, аби його не імпортувати.

На даний момент виноробство стоїть на місці. Це дороге задоволення, тому за відсутності державної підтримки його розвиток неможливий, допомога держави необхідна як для закладки виноградників, так і для догляду за ними протягом хоча б перших двох років.

Крім того, непосильною для виробників є незбалансована акцизна політика — одне з основних джерел наповнення бюджету.

Виробники не встигають звикнути до нового акцизу на алкоголь, як починаються дискусії щодо його чергового підвищення. Натомість послаблення акцизної політики та її прогнозованість в перспективі, із зростанням виробництва та продажу, могли б принести більші відрахування до бюджету.

Крім того проблеми є і з мораторієм на землю, необхідно навести порядок у земельних відносинах, тому що виноградарство закладається мінімум на 50 років, тому треба налагодити такі відносини, щоб можна було взяти землю в оренду на тривалий строк. Треба скасувати невмотивовану індексацію земель сільськогосподарського призначення та зменшити ставки земельного податку під багаторічними насадженнями, до яких належать виноградники. [3]



Динаміка основних показників виноградарства та виноробства (без урахування АР Крим)

Джерело: Державна служба статистики [2]

При цьому підтримка держави майже відсутня. Офіційно виділено 75 млн грн на погашення кредиторської заборгованості і вирішується питання про спрямування на підтримку галузі ще 224 млн грн, це позитивний сигнал. Хоч і небагато, але всі розуміють, що країна у скруті. Винороби позитивно сприймають

ці намагання, вони мають надію, що ці цифри збільшуватимуться, і підтримка галузі відновиться.

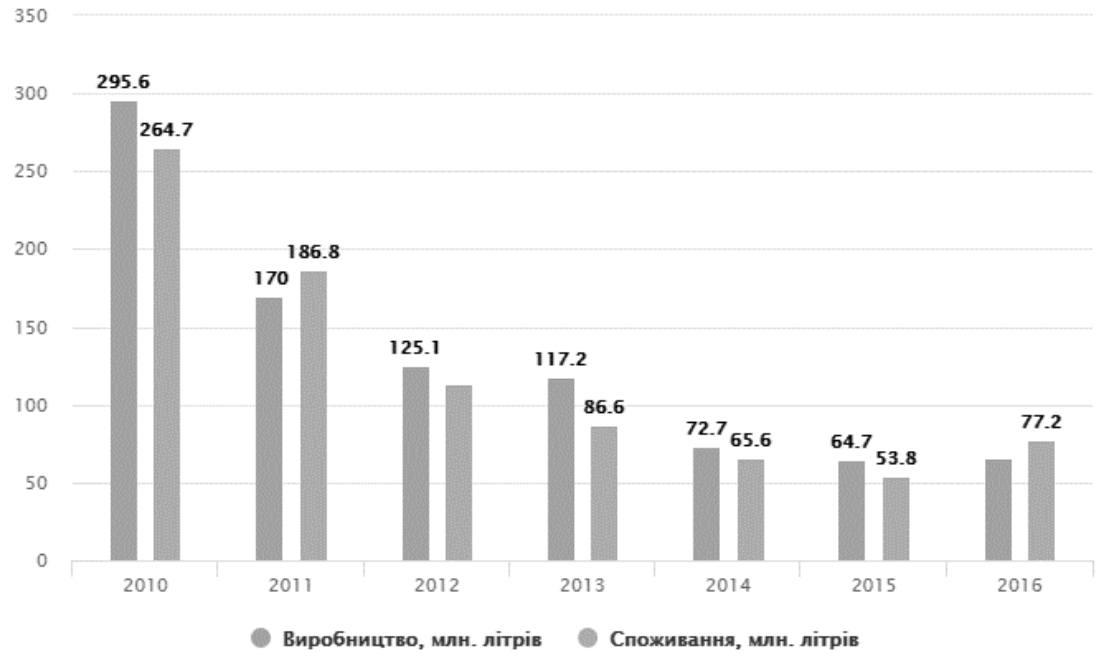
Враховуючи проблеми в країні, руки чиновників до цієї галузі просто не доходять, при цьому деякий прогрес на ринку останнім часом таки спостерігається. Однією з найбільших перемог 2016-2017 року для виноробів стало скасування ліцензії на оптовий продаж, яка коштувала 500 тис грн на рік.

Після скасування ліцензії на оптову торгівлю іншою великою перешкодою для виходу малих виноробів на ринок залишається забюрократизована процедура отримання ліцензії на виробництво, законодавство передбачає майже 160 дозвільних документів.

При цьому вимоги для отримання ліцензії однакові як для великих лікеро-горілчаних заводів, так і для малих виноробних підприємств. Варто відзначити, що в деяких країнах ЄС взагалі відсутнє ліцензування виробництва натуральних вин, а в більшості процес її отримання спрощений. В Україні ж через бюрократію таку ліцензію винороби можуть отримувати роками.

Вирішити цю проблему покликаний проект закону №6693. У разі його ухвалення, прогнозують депутати, винороби позбудуться необхідності отримувати 160 дозвільних документів для отримання ліцензії. Крім того, очікується збільшення кількості малих винарень, детінізація та легалізація виробництва вина, збільшення робочих місць у сільській місцевості. [1]

На жаль, це ще не всі проблеми галузі. Як відомо, будь-яке суспільство оцінюють за певними критеріями, одним з яких є культура споживання вина. В Україні вона майже відсутня.



Виробництво та споживання вина (без урахування АР Крим)

Джерело: Державна служба статистики [2]

В рамках програми з поширення культури споживання алкогольних напоїв асоціація "Укрвинопром" запропонувала запровадити в Україні день виноградаря і винороба. Це означало б підтримку та бажання консолідувати галузь на державному рівні, вшанування тисяч робітників, які працюють на виноградниках. Особливо це стосується регіонів, де галузь має велике соціальне значення, забезпечуючи населення роботою.

Корпорація "Укрвинпром" та Торгово-промислова палата України звернулися до президента з проханням запровадити таке свято, проте офіційного рішення досі нема. Українські винороби вже зрозуміли, що на державу покладатися не варто, треба самим вирішувати свої проблеми.

При проведені наступного виноробного форуму буде обговорено проблеми, що стосуються бюрократичних перепон, затягування термінів видачі ліцензії, а також з тиском з боку місцевої влади, організатори форуму запрошують усіх зацікавлених підприємців, експертів, науковців, депутатів долучитися до відкритого обговорення. [4]

У європейських країнах не чекають, коли чиновники займуться цими питаннями, вони збираються в асоціації, напрацьовують документи і добиваються їх ухвалення. Це єдиний правильний шлях. Вони розробляють, а уряд осмислює та приймає ці пропозиції.

Висновки: виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливими видами економічної діяльності, але незбалансована державна політика у цій сфері призвели до неспроможності виноробної промисловості ефективно працювати у жорсткому конкурентному середовищі. Державне регулювання ринку виноробної продукції в Україні повинно розв‘язувати проблеми виробництва якісної виноробної продукції, необхідність надання допомоги вітчизняним виробникам, створення конкурентоспроможних брендів, які будуть визнані в світі і забезпечать високий імідж України на світовому ринку.

Список джерел:

1. Торгово-Промислова Палата України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ucci.org.ua/press-center/ucci-news/

2. Державна служба статистики– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Міністерство аграрної політики та продовольства України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/system/files/

4. Торгово-Промислова Палата України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ucci.org.ua/events/forums-and-conferences/iii-natsionalnii-vinorobnii-forum

УДК 339.56

Нікітіна А.В., к.е.н., доц.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ ТА ІНДЕКСІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКХ ЗВ'ЯЗКІВ

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки. Залучення іноземного капіталу є одним із вагомих інструментів підвищення зростання економіки України. Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-вересні 2017 року складають 259,5 млрд. грн., що на 20,7 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року [1].

Від ефективної інвестиційної політики залежать перспективи структурної перебудови економіки, розвиток пріоритетних секторів економіки, приватного бізнесу, завоювання міжнародних ринків національним товаровиробником та ін. Вагоме місце у розв'язанні задачі стимулювання інвестиційних процесів відводиться податковій системі країни. Питання, що стоїть перед Україною як потенційного реципієнта в глобалізаційному просторі ринків інвестиційних потоків є вибір ефективних інструментів податкового навантаження на бізнес з іноземним капіталом. Адже інвестора, в першу чергу, цікавить не розвиток держави чи підвищення рівня населення, а рівень захисту його прав та можливість примноження інвестованого капіталу.

Дефініція «інвестиційний клімат» дозволяє визначити систему орієнтирів, у межах якої відбувається процес інвестування, і на основі цього позначити напрями ефективного використання інвестицій. Такими орієнтирами є: стан економіки країни, рівень стабільності законодавчої бази, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, інвестиційна активність населення та інші фактори [2].

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має захистити інвестора від інвестиційних ризиків (непередбачених фінансових втрат капіталу та доходів) [3]. Сукупність інвестиційних ризиків всебічно характеризує інвестиційний клімат від несприятливого до сприятливого.

До параметрів інвестиційного клімату відносяться: природні ресурси і стан економіки; якість робочої сили; рівень розвитку і доступність об'єктів інфраструктури; політична стабільність і передбачуваність; макроекономічна

стабільність; якість державного управління; рівень дотримання законності і правопорядку; захист прав власності; обов'язковість партнерів при виконання контрактів; якість податкової системи і рівень податкового тягаря; якість банківської системи, доступність кредитування; відвертість економіки, правила торгівлі із зарубіжними країнами; адміністративні, технічні, інформаційні й інші бар'єри виходу на ринок; рівень монополізму в економіці; стан державного боргу; державне управління і економічна політика; інтелектуальна власність; злочинність і корупція; валютна і торгова політика; політика місцевих властей; відмінності в інвестиційному кліматі для місцевих і іноземних інвесторів [3].

На даний момент одним з сильних дестабілізуючих параметрів в Україні є незавершеність і нестійкість українського законодавства за іноземними інвестиціями.

У даний час економіки багатьох країн характеризуються наявністю великих державних зовнішніх і внутрішніх боргів, й Україна не є виключенням. Жодна держава не обходиться без запозичення грошових ресурсів на фінансових ринках шляхом проведення державних внутрішніх позик, які виступають в якості ефективного інструменту подолання обмеженості податкових надходжень до бюджету та ефективного проведення грошово-кредитної політики. Однак інвестори, обираючи об'єкт для спрямування фінансових ресурсів, бажають мати інформацію про рівень його інвестиційної привабливості. Зробити висновок щодо інвестиційної привабливості країни, у якій перебуває інвестиційний об'єкт, можна на основі міжнародних рейтингів та індексів.

Економічні індекси і рейтинги інвестиційного клімату країн, на відміну від фондових і кредитних індексів, визначаються як різноманітними рейтинговими й аналітичними агентствами, так і міжнародними організаціями – ООН, Світовим Банком, Європейським банком реконструкції та розвитку тощо. Основними незалежними суб'єктами, що здатні проаналізувати ситуацію на світовому ринку інвестицій, є рейтингові агентства.

У табл. 1 наведено результати оцінювання економічного та соціального розвитку України міжнародними рейтинговими агентствами у період з 2013 по 2017 роки.

Таблиця 1

Результати оцінювання економічного та соціального розвитку України міжнародними рейтинговими агентствами

Рейтингове агенство	Основний рейтинг (індекс)	Прогноз для України (значення за роками)				
		2013	2014	2015	2016	2017
Moody's	Суверенний рейтинг країни	Baa	Baa	Ca	Caa2	Caa3
Standard and Poor's	Довгостроковий рейтинг за зобов'язаннями в національній валюті	CCC	CC	C	B-	B-
Fitch	Довгостроковий рейтинг дефолту емітента в національній валюті	CCC	CC	C	B-	B-

Дані міжнародних агентств та рейтингів свідчать про те, що для України притаманним є сприятливий інвестиційний клімат і наша країна може вважатись інвестиційно привабливою, однак, при динамічному аналізі цього показника виявляться тенденція до нестабільності його значення.

За повідомленням рейтингового агентства Standard & Poor's, присвоєний прогноз «Стабільний» відображає відносно низький рівень державного боргу і значні природні та людські ресурси цієї країни і в той же час волатильну, недостатньо стабільну економіку, хоча й з позитивним прогнозом. Зниження рейтингів відображає думку S&P про те, що Україна відчуватиме значні потреби в зовнішньому фінансуванні в 2017 році та й надалі, а також матиме невизначені перспективи щодо забезпечення достатнього фінансування в іноземній валюті. У той же час Moody's прогнозуючи рівень української економіки на рівні, який характеризується труднощами з виплатами за борговими зобов'язаннями та можливості України залежать від сприятливих економічних умов. Крім того, існує деяка розбіжність у результатах оцінювання рівня інвестиційної привабливості різними агентствами щодо прогнозів, що викликає сумніви та нерозуміння у інвесторів при прийнятті ними інвестиційних рішень.

Проведений аналіз дав змогу виявити, що важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни відіграє рівень її інвестиційної діяльності. Так, було досліджено інвестиційний клімат України на основі результатів прогнозів міжнародних рейтингових агентств. Доведено, що незадовільний стан фінансового забезпечення країни потребує пошуку та залучення фінансових ресурсів із-за кордону, які дозволять покрити дефіцит у внутрішніх ресурсах, сприятимуть прискоренню євроінтеграційних процесів і підвищенню зовнішньоекономічної активності.

Список джерел:

1. Дука А. П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2008. – 246 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Кухленко О. П. Будівельний комплекс в умовах нової інвестиційної політики / О. П. Кухленко // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 35-41.

УДК 339.56

Осипенко В.С., студентка
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕНЬ НАРТАРИФНИХ БАР'ЄРІВ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Постановка проблеми

У сучасних умовах нетарифні бар'єри є одним із ключових інструментів зовнішньоекономічної політики в різних країнах. У той же час, багато фахівців визнають, що нетарифні бар'єри обмежують торгівлю між країнами набагато більше, ніж імпортні мита. Основні теоретичні аспекти використання нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі, їх класифікація та основні методи економічного регулювання є важливими для економічного розвитку сучасних країн.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років.

Питання визначення поняття "нетарифні бар'єри", їх класифікація, а також вплив на торгівлю та добробут різних країн (з теоретичної точки зору) розглянуті в роботах Б. Бора (B. Bohr), А. Кувахара (A. Kuvahara), С. Лайрда (S. Laird), Р. Воссенаара (R. Vossenaar), А. Деардофа (A. Derodof) і Р. Штерна (R. Stern). Серед національних вчених, які вивчали нетарифні бар'єри та їх вплив на економіку, варто виділити А.П. Борисенко та В.В. Щербатюка. В працях цих авторів досліджуються міжнародні розрахунки та закладаються загальнотеоретичні засади цього важливого питання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Однак, аналіз проведених досліджень показує, що сьогодні вивчення торговельних бар'єрів відображається поверхово, не беручи до уваги сучасні теорії трансакційних витрат, єврологістики тощо. Отже, важливість проблеми та її недостатня теоретична обгрунтованість визначають актуальність тема дослідження.

Постановка завдання.

Метою статті є оцінка впливу нетарифних бар'єрів, яка передбачає вивчення необхідних кроків у створенні ефективного механізму. В ході дослідження були проаналізовані основні функції торговельних бар'єрів, їх загальний вплив на економіку, досліджувалась існуюча система класифікації торговельних бар'єрів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності мають складні історичні, економічні, політичні, соціальні корені та впливають практично на всі сфери суспільства. У арсеналі держав існують потужні економічні та адміністративні, тарифні та нетарифні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які вони використовують для вирішення завдань

зовнішньої та внутрішньої політики, для комплексного вирішення економічних, соціальних та інших завдань, наприклад, екологічних.[1]

Поширення нетарифних обмежень зумовлюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулюються СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита). У ряді випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може призвести до більш обмежувального характеру державної торгової політики в цілому.[4]

Існують різні підходи до інтерпретації як критеріїв та ознак, що формують поняття заходів нетарифного характеру, так і даного поняття. Наприклад, Дж. Уолтер визначає нетарифні бар'єри у світовій торгівлі як «всі приватні та державні засоби та заходи, за винятком митного тарифу, які служать обмеженню розмірів, деформації структури та напрямків світових потоків товарів і послуг».

В своїй роботі по нетарифним заходам дослідники Алан Дердорф і Роберт Штерн відзначають, що "основна складність при розгляді нетарифних бар'єрів полягає в тому, що вони визначаються від зворотного. Тобто, нетарифні бар'єри включають в себе всі бар'єри в торгівлі, які не є тарифами. В дійсності ж, вони ще ширші за своїм змістом, тому що цей термін часто використовується і в відношенні таких видів втручання в торгівлю, як експортні субсидії, які в більшій мірі служать для того,щоб стимулювати торгівлю, а не заважати їй і тому ні в якої мірі не являються "бар'єрами" для торгівлі. Таким чином, нетарифні бар'єри включають такі добре відомі заходи, що обмежують торгівлю, як котирування та добровільні обмеження експорту.[3]

Якщо проаналізувати роботи іноземних авторів, то можна прослідкувати тенденцію, що в іноземній літературі теоретичні аспекти впливу нетарифних заходів на торгівлю і добробут країн в основному розглядаються на прикладі лише кількох типів нетарифних заходів, таких як: демпінг, технічні бар'єри (разом з санітарними і фітосанітарними заходами), імпортні квоти, експортні мита і експортні субсидії. Однак варто зауважити, що крім перерахованих вище нетарифних заходів, до них також відносяться інші типи регуляторної політики держави, наприклад, обмеження на післяпродажне обслуговування товарів, заходи, спрямовані на обов'язкове використання послуг вітчизняних компаній при вибудовуванні виробничих процесів і т.д. У свою чергу кожна із заходів має свої специфічні особливості впливу на торгівлю і добробут між країнами. Наприклад, застосування антидемпінгових мит призводить до скорочення обсягів торгівлі між країнами. При цьому ініціація антидемпінгових розслідувань може також призводити до скорочення імпорту товарів в країну, ініційовану розслідування. Так, в роботі [Lu, Tao, Zhang, 2013] автори на прикладі США показали, що американські антидемпінгові розслідування (тобто сама процедура) скорочували обсяги торгівлі

між США і Китаєм, а також негативно впливали на число китайських експортерів в США.

В роботі [Bora, Kuwahara, Laird, 2002] автори також дотримуються думки, що до нетарифних заходів відносяться тільки експортні обмеження та субсидії, а також заходи щодо імпорту. У даній роботі класифікація нетарифних заходів передбачає п'ять груп нетарифних заходів: заходи, спрямовані на регулювання імпорту, заходи, спрямовані на регулювання цін імпортованих товарів, заходи моніторингу (наприклад, антидемпінгові розслідування), заходи, спрямовані на збільшення виробництва і експорту, технічні бар'єри. В роботі [Donnely, Manifold, 2005] в класифікацію нетарифних заходів автори додатково включають корупцію. Однак сама по собі корупція не є частиною економічної політики держави, в той час як нетарифні заходи - це перш за все заходи економічної політики.[2]

У дослідженнях Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) використовується досить детальна і актуальна на даний момент класифікація нетарифних заходів, що включає різні нетарифні заходи з урахуванням специфіки їх впливу на торгівлю і добробут країн. Класифікація складається з 16 груп нетарифних заходів, які в подальшому підрозділяються на їх підгрупи. При цьому нетарифні заходи визначаються як заходи економічної політики, відмінні від звичайних тарифів, які потенційно можуть мати економічний ефект на міжнародну торгівлю товарами, змінюючи обсяги торгівлі або ціни, чи обсяги і ціни одночасно [UNCTAD, 2013].

На сучасному етапі економічного розвитку, термін «нетарифні заходи» (як базовий) і «нетарифна обмежувальна практика», як близький і в той же час відображаючий динаміку термін, в сучасній економіці повинні відображати процеси глобалізації (взаємопов'язаність суб'єктів світового господарства при збереженні певної національної самостійності), націленість на раціоналізацію міжнародного обміну в інтересах підтримки стабільності і розвитку світового виробничого процесу. Крім того пропонується зберегти поєднання двох найбільш поширених підходів до розуміння нетарифних заходів. По-перше, їх визначення через відміну від митних тарифів. По-друге, їх нормативне регулювання в конкретних угодах. Це заходи, допустимі як з точки зору СОТ, так і заходи, заборонені угодами СОТ. Крім того, в поняття нетарифних заходів доцільно також включити спеціальні інструменти, які впливають на розвиток нетарифного регулювання, наприклад, добровільні обмеження експорту.[1]

Таким чином, проаналізувавши сутність та вплив нетарифних бар'єрів на економічний розвиток окремих держав, необхідно відзначити, що на даному етапі економічного розвитку, пов'язаного з процесами глобалізації та інтернаціоналізації, не існує країни з економікою чистого протекціонізму або ж відкритою економікою (ліберальної торгівлі). Для підтримки балансу торгового апарату розвинені країни використовують змішану політику зовнішньої торгівлі. Цей механізм є найбільш ефективним в сучасному світі.

Висновки і перспективи подальших розробок.

Таким чином, аналізуючи вищесказане,можна сказати, що на сьогоднішній момент міжнародні торговельні бар'єри є складовими національних економік. В останні роки набирають популярності використання нетарифних та прихованих методів регулювання, що дозволяють захищати національного виробника не порушуючи міжнародні угоди. Нетарифні заходи являють собою велику групу різних заходів і заходів торговельної, фінансової, адміністративної, екологічної політики, політики охорони здоров'я та іншої політики. Ці заходи спрямовані на регулювання зовнішньої торгівлі, а також на створення перешкод в області зовнішньої торгівлі.

Вирішення проблеми торговельних бар'єрів потребує комплексного вирішення, а їх використання може впливати як на економічне зростання, так і на падіння економічного рівня. Тому впровадження тієї, чи іншої національної торговельної політики має бути виваженим, та підтверджуватись глибокими економічними дослідженнями.

Якщо враховувати сучасні тенденції до глобалізації та інтеграції, то можна зробити висновки, що використання торгівельних бар'єрів не є актуальною та ліберально орієнтованою стратегією для розвинутих країн з відкритою економікою. Але, в той же час, нетарифні бар'єри необхідні не лише для країн з політикою протекціонізму чи автаркії, а і для збалансованого стану національних економік усіх могутніх держав.

Список джерел:

1. Судаков, С.С. Оценка влияния нетарифных мер на торговлю: обзор эмпирических работ [Текст] / С.С. Судаков // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6 (ч.1) (59-1). – С.169 – 175. (объем 0,3 п.л.)

2. Radcliffe Brent. The Basics Of Tariffs And Trade Barriers [Електронний ресурс] / Brent Radcliffe. – Режим доступу до ресурсу: http://www.investopedia.com/articles/economics/08/tariff-trade-barrier-basics.asp.

3. Deardorff A.V., Stern R.M. Measurement of Non-Tariff Barriers // Economic Depatment Woking Papers. - 2006. -№ 179.

4. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: навч. посібник. Видання 2-ге перероб. та доп. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В.В. Ковалевський [та інш.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. - 1467 с.

УДК 339.56

Постова Н.А.,
Науковий керівник – **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку Одеської області відіграє рівень її інвестиційного потенціалу, що залежить від обсягів інвестиційної діяльності та її результатів. Незадовільний стан фінансового забезпечення області потребує пошуку та залучення фінансових ресурсів із-за кордону, які дозволять покрити дефіцит у внутрішніх ресурсах, сприятимуть прискоренню євро інтеграційних процесів та підвищенню зовнішньоекономічної активності. Основною метою при цьому буде визначення стратегічних орієнтирів щодо діяльності області з метою покращення рівня її інвестиційної привабливості.

Тобто, пропонується основні напрями діяльності Одеської області, які б дозволили чітко сформулювати основні пріоритетні напрями роботи на шляху збільшення обсягів іноземних інвестицій:

1. Забезпечити економічну безпеку області.

Цей напрям полягає у захисті вітчизняних товаровиробників та недопущенні іноземних інвесторів до керівництва конкурентоспроможними виробництвами. Основними заходами в рамках даної стратегії є залучення в інвестиційний процес внутрішніх джерел формування інвестиційних ресурсів, а надходження зовнішніх повинно бути зорієнтоване переважно на розвиток підприємств тих сфер економіки, що є недостатньо розвинені в області через відсутність сировини, яку необхідно імпортувати. Вкладення іноземного капіталу в область забезпечить доступність до іноземної сировини та полегшить процес її надходження.

2. Стати ринковим лідером.

Напрям передбачає завоювання значної частки внутрішнього та зовнішнього ринку товарів та послуг, дасть усі можливості забезпечення конкурентних переваг і досягнення високих результатів у напрямку поставки продукції на національний та іноземні ринки, що дозволяє формувати привабливий інвестиційний клімат для іноземних інвесторів з позицій швидкої окупності вкладених ресурсів. Основними заходами є - збільшення виробництв, які б використовували наявні в області ресурси з метою досягнення їх конкурентних переваг та збільшення обсягів реалізації продукції, робіт і послуг.

3. Максимізувати вигоди від надходження іноземного капіталу.

Тобто, здійснення інвестицій у будь-якому із напрямів повинно максимально сприяти економічному, соціальному та екологічному розвитку області, зниженню рівня безробіття та зростанню доходів населення. Слід зауважити, що вкладення

іноземного капіталу у підприємства, що не створюють нових робочих місць, а їх діяльність не забезпечує доходів до місцевих бюджетів або загрожує екологічній безпеці області, не є привабливим для інвесторів.

4. Мінімізувати ризики.

Тобто, необхідна підтримка підприємств з боку органів місцевої влади, податкових та фінансових органів, що дозволить зменшити ризики, пов'язані з недоотриманням прибутків, і сприятиме виведенню частини доходів із тіньового сектора бізнесу. Основними заходами є - у випадках фінансової нестабільності суб'єкта господарювання необхідно надавати фінансову допомогу за рахунок бюджетних коштів, що зосереджуються у спеціальних фондах, або створювати окремі фонди грошових коштів, джерелом формування яких є доходи місцевого бюджету. У процесі залучення іноземного капіталу є необхідною допомога в оформленні документів та під час нарахування і сплати мита, проведгння роз'яснювальної роботи щодо податкового законодавства в країні тощо. [1]

5. Важливим також має бути розподіл наявних ресурсів у ті сфери економіки, що можуть забезпечити високий рівень рентабельності місцевих суб'єктів господарювання.

Необхідно сприяти росту підприємств роздрібної (супермаркетів), оптової торгівлі, що дадуть змогу швидше реалізовувати інвестиційні продукти, а це в свою чергу забезпечуватиме збільшення доходів виробничих підприємств та ріст їх інвестиційних можливостей. Необхідно забезпечувати розвиток ринку товарів та послуг з метою росту попиту на робочу силу, що зменшить її відплив за кордон. Розвиток підприємств роздрібної та оптової торгівлі зумовить також ріст попиту на продукцію, а це сприятиме розвитку виробничих підприємств, які її поставляють, та стимулюватиме іноземних інвесторів здійснювати інвестиції у ті види діяльності, які розвиваються на низькому рівні.

6. Необхідно інтенсивно використовувати ресурси (фінансові, трудові) з метою спрямування їх на інвестиційні цілі та розвиток промислових підприємств.

Основними заходами цього напряму можуть стати:

розвиток фінансово-кредитних інститутів, які б змогли залучати вільні кошти населення і акумулювати в інвестиційні ресурси;

спрямування прибутків підприємств на фінансування інвестиційної діяльності та зниження їх частки, що споживається, у вигляді дивідендів;

зниження рівня міграції населення через забезпечення робочими місцями;

модернізація виробничих потужностей, що дасть змогу збільшити рентабельність місцевих підприємств і сприятиме росту конкурентних переваг продукції, а це в свою чергу забезпечуватиме нарощення експортного та фінансового потенціалів вітчизняних підприємств, що є вагомим у процесі розвитку та становлення на ринку. Інтенсивне використання внутрішніх ресурсів забезпечить ріст рівня інвестиційної привабливості області та стимулюватиме іноземних інвесторів вкладати кошти. [2]

7. Використовувати робочу силу як основний чинник інвестування.

Тобто, необхідним є сприяння підвищення кваліфікації працівників, збільшення частки населення з вищою освітою, зменшення темпів міграції населення. Основний акцент треба зробити на розвитку трудомістких виробництв, що є привабливим для іноземних інвесторів, які мають бажання вкладати кошти у виробництва, функціонування яких залежить від наявності трудових ресурсів.

8. Нарощувати економічний потенціал: створення нових підприємств в області, модернізація виробничих потужностей існуючих суб'єктів господарювання, що дозволить наростити матеріально-технічні ресурси області, забезпечити ріст трудового потенціалу. Це сприятиме покращенню інвестиційного клімату та залучення іноземних коштів у необхідних розмірах.

9. Органам місцевої влади треба розробити комплекс заходів, які дозволятимуть зацікавити інвестора у регіональних об'єктах інвестування та отриманню ним віддачі на вкладенні фінансові ресурси. [1]

Важливим є надання дозволів на використання природних ресурсів у досягненні інвестиційних цілей, знижок у сплаті за використання паливно-енергетичних ресурсів у перші роки функціонування підприємств, розвиток яких сприятиме росту економічних показників області. З боку існуючих в області підприємств необхідно розробляти інвестиційні проекти з наперед обумовленим терміном їх окупності та визначеними показниками ефективності використання інвестиційних ресурсів.

Наведені вище заходи пропонується використати у галузях Одеської області, які мають важливе значення для забезпечення життєдіяльності економіки. До них відносяться: машинобудування та металообробка, паливна промисловість, хімічна та нафтохімічна промисловість, медична промисловість, легка промисловість, харчова промисловість. Це дозволить покращити рівень інвестиційної привабливості даних виробництв, збільшить обсяги продукції, що випускається, кількість робочих місць.

Список джерел:

1. Стратегія економічного та соціального розвитку м. Одеси до 2022 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-strategiyi-ekonomichnogo-ta-socialnogo-ro-doc302798.html

2. Програма підтримки інвестиційної діяльності на території міста Одеси на 2016-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://omr.gov.ua/images/File/DODATKI_2016/GORSOVET/16_03_16/dod_438_VII.doc

УДК 339.56

Сукач О.О., к.е.н., викладач
Одеський національний економічний університет

АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ МІЖ УКРАЇНОЇ ТА ІТАЛІЄЮ

На сьогодні в період загострення економічної та політичної кризи для українських підприємств актуальності набувають питання розширення зовнішніх ринків збуту та активізація експортної діяльності. Як свідчать статистичні дані, у 2017 році український експорт товарів та послуг склав близько 52,3 млрд. дол. США, а імпорт –54,9 млрд. дол. США, що в кінцевому результаті призвело до негативного торговельного балансу в розмірі 2,6 млрд. дол. США.

За таких обставин в географічній структурі експорту збільшились обсяги постачань до таких країн як Єгипет, Польща, Італія, Індія та ін.Основні країни-партнери в експорті товарів представлені на рис.1.

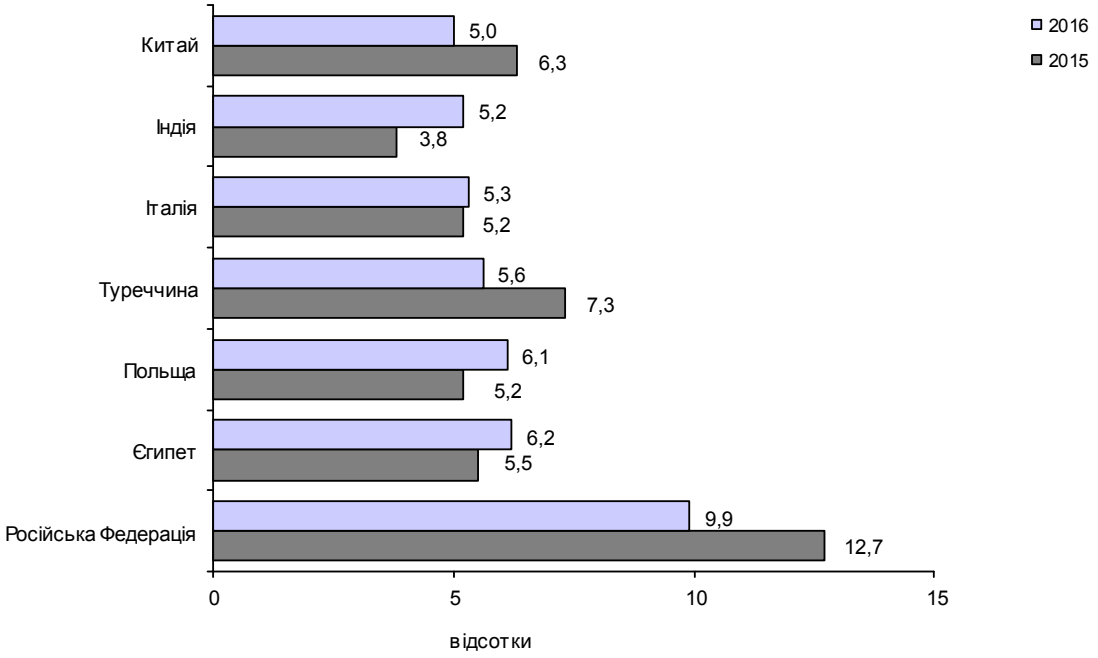


Рис. 1. Основні країни-партнери в експорті товарів у 2015-2016 роках

Джерело: [1].

Слід зазначити, що наразі Італія стала провідним торговельним партнером України, адже майже 15 % українського експорту серед країн ЄС йдуть до Італії. Наприклад, станом на 2017 рік обсяги експорту до Італії (2469,8 млн. дол. США) перевищують загальний обсяг експорту до Австрії (535,2 млн. дол. США), Бельгії (456,2 млн. дол. США), Словаччини (656 млн. дол. США) та Франції (419,1 млн. дол. США). Близько 40,5 %

українського експорту товарів припадає на країни ЄС, з них – 5,3 % надходить до Італії.

Основні показники міжнародної торгівлі товарами між Україною та Італією представлено в таблиці 1. Як свідчать розрахунки, не зважаючи на від'ємний характер загального торговельного балансу української економіки, співробітництво з Італією відзеркалює зростання даного показника за 2013-2017 роки майже втричі та його позитивну тенденцію впродовж всього періоду.

Таблиця 1

Динаміка міжнародної торгівлі товарами між Україною та Італією у 2013-2017 роках, млн. дол. США

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Зміна у % (2017/2013)
Експорт	2357,63	2468,29	1979,8	1929,6	2469,8	4,76
Імпорт	2086,66	1508,56	976,1	1321,2	1603,4	-23,16
Торговельний баланс	270,98	959,73	1003,7	608,4	866,5	219,77
Зовнішньоторговельний обіг	4444,29	3976,85	2956	3250,8	4073,2	-8,35

Джерело: складено та розраховано автором на основі [1].

Український експорт товарів на ринку Італії представлений чорними металами (49,4%), зерновими культурами (кукурудза, пшениця – 16%), рослинною олією (7,6%). При цьому з Італії імпортуються машини та обладнання (26,9%), полімерні матеріали (7,5%), фармацевтичні продукти (6,3%), вироби з чорних металів (4,1%)

Використовуючи лінійний тренд, здійснимо прогнозування зовнішньоекономічного співробітництва між Італією та Україною (рис. 2). Згідно з даним прогнозом передбачається скорочення як обсягів імпорту, так і експортних операцій по товарах, що в кінцевому результаті негативно відобразиться й на торговельному балансі.

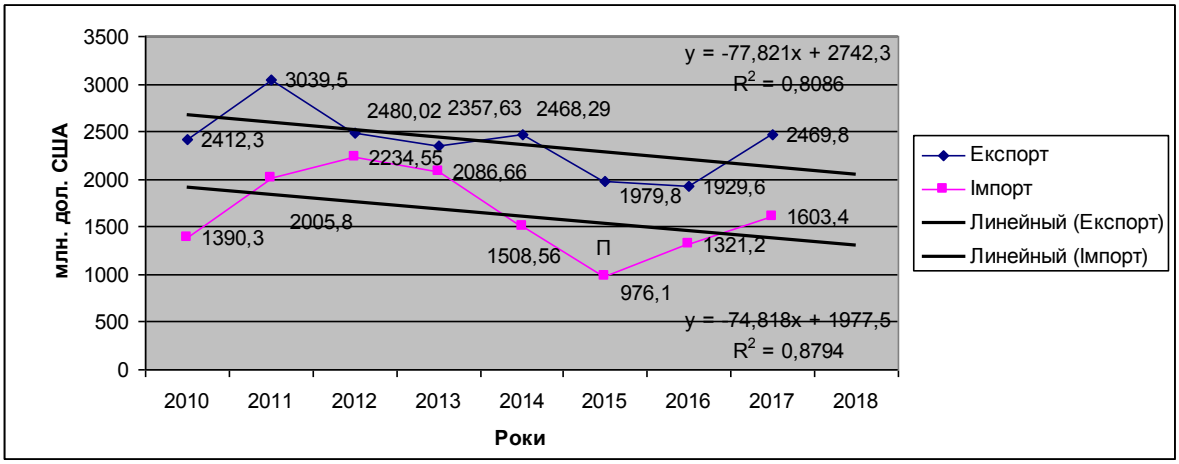


Рис. 2. Прогнозування зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Італією

Джерело: розраховано автором на основі [1].

Враховуючи сьогоднішній пріоритетний статус даного торговельного партнера, а також економічні та політичні кризові явища, перед Україною важливою є задача щодо створення сприятливого зовнішньоекономічного співробітництва з Італією. Наприклад, одним із таких напрямків є активізація експортування органічної сільськогосподарської продукції. Адже Україна вже тривалий час має потужний потенціал для виробництва органічної продукції, а при цьому значна кількість країн ЄС стратегічно направленні в імпортуванні та насиченні своїх ринків органічними товарами.

Список джерел:

1. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.56

Огородня Д. В.
Науковий керівник – **Литвин О.Є.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН З РОЗВИНУТОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА ПРИКЛАДІ ІТАЛІЇ ТА АВСТРАЛІЇ

Відомо, що сучасна світова економіка являє собою складний механізм, що функціонує завдяки співпраці та взаємозв'язку окремих країн чи їх об'єднань. Зокрема, місце у економічному просторі будь-якої країни визначається її конкурентноспроможністю. В умовах стрімкої глобалізації взаємодія країн у міжнародних економічних відносинах набуває все більшого значення, особливо у сфері торгівлі товарами та послугами.

Зовнішньоекономічна діяльність країни відіграє потужну роль у формуванні міжнародних економічних відносин з партнерами, а саме впливає на загальний стан економіки та положення країни у світі. Італія та Австралія є одними з найрозвинутіших країн світу, що займають перші місця у рейтингах за якість життя та економічним добробутом. Також обидві країни є членами G20 (Group of Twenty) та OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) [2], а як відомо, економіки G20 становлять 90% світового ВНП, 80% світової торгівлі та дві третини населення світу [1].

Щодо Італії, то країна має диверсифіковану індустріальну економіку з високим валовим внутрішнім продуктом (ВВП) на душу населення і розвиненою інфраструктурою. Відповідно до даних Міжнародного валютного фонду в 2014 році Італія є восьмою за величиною економікою в світі, четвертою за величиною в Європі і в ЄС і третьою за величиною в Єврозоні з точки зору номінального ВВП, і одинадцятою за величиною економікою в світі і п'ятою за величиною в Європі з точки зору ВВП, розрахованого виходячи з паритету купівельної спроможності (ПКС) валют [3]. Для Італії дуже важлива зовнішня торгівля, адже майже 30% ВВП країни становлять експортні операції [4].

Щодо Австралії, то багаті і різноманітні природні ресурси країни включають в себе великі запаси вугілля, залізної руди, міді, золота, природного газу, урану і поновлюваних джерел енергії і приваблюють високі рівні іноземних інвестицій. Основні інвестиційні проекти, такі як проект з видобутку природного газу і нафти Gorgon вартістю 40 млрд. дол., значно збільшить видобувний сектор. Австралія також має розвинену сферу обслуговування і є великим експортером природних ресурсів, енергії і продовольчих товарів. Ключові принципи торгової політики Австралії включають підтримку відкритої торгівлі і успішних багатосторонніх торгових переговорів, особливо в сфері сільського господарства і послуг.

Першим етапом є дослідження Індексу економічної свободи, який вивчає екомномічні процеси у країнах. За даними The Heritage Foundation, у 2018 році індекс економічної свободи Італії становить 62,5%, Австралії – 80,9% [4]. Отже, можна зробити висновки, що за класифікацією організації Австралія характерізується як країна з високим рівнем свободи та займає 5 місце у світовому рейтингу. Італію класифікують як помірно вільну країну, яка має проблеми у сфері трудових стосунків, податків, фінансів та корупції [4].

Як відомо, одним із головнх макроекономічних показників є валовий внутрішній продукт (ВВП). Як зазначає Світовий банк, обсяги ВВП Італії на кінець 2016 року становлять 1,859 трлн. дол. США, коли у Австралії обсяги ВВП дорівнюють 1,205 трлн дол. США. Таким чином, робимо висновок, що обсяги ВВП Італії вищі на 0,654 трлн. дол. США, але одного показника ще недостатньо для висновків [6].

Як вже зазначалося раніше, зовнішньоекономічна діяльність відіграє важливу роль у економіці компаній та країн взагалі. Якщо порівнювати товарообіг країн, то Австралія експортує переважно метали (включаючи дорогоцінні) і це приходить близько на 40% від загального експорту країни. У 2013 році Австралія експортувала на 23,9 млрд. долл. США дорогоцінних металів, що було найвищою відміткою за окремими товарами в період 2010-2015 років. Натомість, 2013 рік був найуспішнішим по експорту, адже тоді загальна сума експорту становила 99,45 млрд. долл. США [5].

Імпортує Австралія переважно продукти машинобудівної промисловості: автомобілі, двигуни та запчастини. Цей сегмент займає майже 50% всього імпорту Австралії. На інші галузі, а саме імпорт металів, продуктів харчової, текстильної та хімічної промисловості припадає останні 50% [6].

Щодо Італії, то експорт країни в основному експортує промислові вироби: меблі, одяг, продукти хімічної промисловості, взуття. Промислові вироби у експорті Італії становлять майже 83%. На другому місці продукти харчової промисловості, зокрема оливкова олія. Італія виробляє третину від світового виробництва оливкової олії.

Що стосується ввезення товарів на територію країни, то можна сказати, що питому вагу імпорту складають ті ж промислові вироби – майже 70% всього імпорту. Через те, що в країні існує брак енергетичних ресурсів, доводиться імпортувати переважну кількість потрібних для економіки нафти (95% від споживання) та природного газу (60%). Також Італія дуже активно імпортує продукти харчової промисловості. Доля імпорту тут складає приблизно 11%.

Як зазначає Міністерство закордонних справ і торгівлі Австралії, Італія є одним із найбільших партнерів Австралії у сфері торгівлі серед країн-членів Європейського Союзу та протягом 2013-2014 років п'ятнадцятий за обсягами торговельний партнер у світі. Двостороння торгівля у 2013-2014 роках складала 6,7 млрд. дол. США, з якої на користь Італії прийшлося у співвідношенні майже 8:1.

Товари як вовна, вугілля та шкіряні вироби домінували в експорті Австралії до Італії. У той же час, Австралія імпортувала медичні препарати, двигуни та насоси.

Зокрема, зросли туристичні відвідування з Італії до Австралії на 97,6% до 72,463 чол. протягом 2013-14 рр. Витрати італійських відвідувачів в Австралії виросли на 21,3% до 519 млн. дол. США за той же період.

Обсяги італійських інвестицій в Австралії є відносно низькими, що відображає концентрацію Італії в межах території ЄС і Середземного моря. Проте, останнім часом спостерігається інтерес італійських компаній у інвестування в Австралії, в тому числі в якості початкового пункту до динамічного індо-тихоокеанського регіону. Загальний запас інвестицій з італійських компаній в Австралії в 2013 році перевищив 2,2 млрд дол. США. Австралійські інвестиції в Італії в 2013 році коштували майже 5 млрд доларів США.

Таким чином можна зробити висновок, що Італія та Австралія є одними із найрозвинутіших країн у світі. Обидві країни мають великий потенціал до подальшого економічного зростання. Також можна сказати, що у австралійсько-італійських відносинах спостерігаються "теплі" відносини та існують перспективи до подальшого співробітництва.

Список джерел:

1. Офіційний сайт організації G20 – [Електроний ресурс] – Режим доступу: https://www.g20.org/Webs/G20/DE/Home/home_node.html

2. Офіційний сайт організації OECD – [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.oecd.org

3. Міжнародний валютний фонд – [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.imf.org/external/russian/index.htm

4. Index of economic freedom – [Електроний ресурс] – The Heritage Fund http://www.heritage.org/index/country/italy

5. Exports, Imports of Australia – [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/australia/exports

6. Exports, Imports – [Електроний ресурс] – The World Bank – Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NE.EXP.GNFS.ZS&country=ITA

7. Італія – [Електроний ресурс] – Офіційний сайт Міністерства закордонних справ та торгівлі Австралії – Режим доступу: http://dfat.gov.au/geo/italy/Pages/italy-country-brief.aspx

УДК 339.56

Уханова І.О., к.е.н., доц.
Одеський національний економічний університет

БРОКЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНИХ БРОКЕРІВ

В умовах постійних змін митного законодавства, зростання обсягів і ускладнення структури зовнішньоторговельних товарних потоків, посилення конкуренції на міжнародних ринках товарів і послуг все більш актуальною стає необхідність розвитку посередницьких структур, здатних ефективно, на професійній основі виконувати функції з митного оформлення товарів і транспортних засобів. Саме тому поряд із основними учасниками митної справи – органами доходів та зборів України, фізичними та юридичними особами, які переміщують товари і транспортні засоби через митний кордон України, існує та успішно проводить свою діяльність у цій галузі значна категорія суб'єктів, які безпосередньо не беруть участі у переміщенні товарів через митний кордон України, а надають при цьому різноманітні посередницькі послуги. Серед визначеної категорії посередників одними з найважливіших є митні брокери.

Митний кодекс України визначає митного брокера як підприємство, що надає послуги з декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України [12, розділ XV, глава 59, стаття 416]. На сьогоднішній час більшість митних брокерів України об'єднані у Асоціацію митних брокерів України [1].

У системі митного посередництва брокер відіграє важливу роль. Переваги співпраці з митним брокером полягають в економії часу. Мова йде не тільки про більш оперативне складання всіх необхідних документів. При використанні послуг митного брокера не потрібно самостійно займатися оформленням всієї документації. Досвід митних брокерів дозволяє максимально оперативно здійснити оформлення транспорту та вантажу. Це сприяє більш продуктивному веденню бізнесу, оскільки затримки в доставці товару зведені до мінімуму.

Складнощі з митним оформленням часто пов'язані з тим, що законодавство постійно змінюється. Це спричиняє появу помилок в оформленні документів, що призводить до втрат часу та повторного оформлення. Митні брокери постійно вивчають зміни в законодавстві, тому ймовірність появи помилки малоймовірна. Митний брокер також страхує вантаж, оскільки саме він відповідає за його збереження в дорозі. Можливі випадки, коли собівартість товару, купленого і ввезеного за дуже низькою ціною, настільки зростає на території України за рахунок податків, митних платежів, зборів і необхідності отримання дозвільних документів, що подальше просування товару на ринку не має ніякого практичного

сенсу. Щоб цього уникнути митний брокер заздалегідь розраховує розмір майбутніх витрат з урахуванням митних платежів та інших витрат.

Узагальнюючи вищезазначене наведемо порівняльну таблицю митного оформлення вантажу співробітниками компанії або найманими митними брокерами (табл. 1.).

Одеська область є однією з найпривабливіших для провадження брокерської діяльності, частка Одеської області на ринку брокерських послуг України складає 12% (рис. 1). Головна причина концентрації брокерів із митного оформлення в області полягає в економіко-географічному розташуванні.

Таблиця 1.

Порівняння здійснення митних формальностей співробітником компанії або за допомогою митного брокера

Критерій порівняння	Співробітник компанії	Митний брокер
Професіоналізм особи, що здійснює митні формальності.	Великі компанії можуть дозволити наявність в штаті власного співробітника, що займається питаннями митного оформлення. Але виникає питання в його компетенції та відповідної заробітної плати.	Персонал митного брокера має більш високу кваліфікацією, яка забезпечується наступними факторами: - більш високі вимоги при прийомі на роботу; - досвід у оформленні широкого спектру товарів.
Коректне визначення митної вартості товару та/або вантажу	Митна вартість є предметом ретельного контролю органів доходів та зборів, і спроби знизити митну вартість товарів тягнуть за собою серйозну відповідальність.	Документи щодо митної вартості товару/вантажу заповнює митний брокер, і він несе відповідальність за зазначені данні.
Володіння нормативно-правовою базою з питань митної справи та здійснення постійного моніторингу за актуалізацією змін у митному законодавстві	При наявності в штаті власного декларанта, необхідно постійно стежити за рівнем його розвитку в сфері митного права, оплачувати його додаткове навчання та підвищення кваліфікації. Співробітник компанії зазвичай оформлює товари однієї категорії та стикається з проблемами при необхідності оформлення нетипового товару/вантажу.	Для митного брокера такий моніторинг є рутинною обов'язком, крім того, у нього ширший доступ до інформаційних джерел.

Джерело: складено автором за [2, 3, 4]

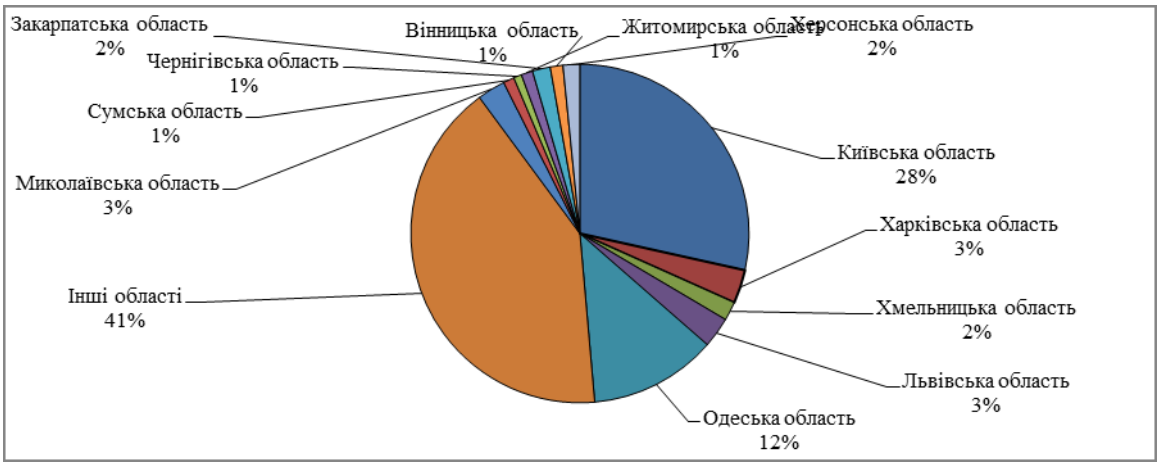


Рис. 1 Ринок послуг митних брокерів України у розрізі областей

Джерело: складено за [1]

Одеська область межує на заході - з Молдовою та невизнаним Придністров'ям, на південному заході - з Румунією, омивається водами Чорного моря, яке відкриває морський шлях практично до усього світу, особливо важливий морський зв'язок з Китаєм та Туреччиною. На півдні області протікає річка Дунай, яка є водним коридором до країн Центральної на Східної Європи. Через це в області зростає кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність, наслідком цього є збільшення кількості підприємств, що обслуговують зовнішню торгівлю, до яких і відносяться митні брокери. Діє широко відомий ринковий механізм: попит породжує пропозицію.

Важливо зазначити, що Одеська область розташована на шляху інтенсивних міжнародних транспортних коридорів, що визначає її значний транспортно-транзитний потенціал (рис 2).

Рис. 2. Карта міжнародних транспортних коридорів України

Джерело: [5]

Слід звернути увагу на те, що через Одеську область проходить міжнародна автодорога М-15 (Одеса - Рені) яка з'єднує Україну і Південну Європу через міжнародний пункт пропуску «Рені-Джурджулешти». Варто відзначити розгалужену систему залізничних колій, яка дозволяє нашій країні приймати активну учать у міжнародних перевезеннях залізничним транспортом. За ініціативою Європейської комісії Євросоюзу було утворено Групу високого рівня, яка на основі пропозицій країн-учасниць розробила карту основних маршрутів європейської транспортної мережі – мультимодальних осей, що поєднають країни-члени ЄС з країнами-сусідами [6].

Одеська область знаходиться на центральній європейській транспортній осі, це дозволяє їй приймати активну участь у міжнародних залізничних пасажирських та комерційних перевезеннях. Можливість направити (або перенаправити) вантаж у напрямку Європи, Азії, Африки приваблює в Одеську область вітчизняні та закордонні компанії, які займаються міжнародною торгівлею та її обслуговуванням.

Наступним чинником, що посприяв розвитку митної брокерської діяльності в Україні взагалі та в Одеській області зокрема, став розвиток ринкових відносин. У міру лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, стрімкого збільшення кількості і обсягів зовнішньоторговельних операцій, розвитку митного законодавства із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності стали виділятися спеціалізовані структури, в завдання яких входило консультування учасників експортно-імпортних операцій в області митного законодавства і оформлення товарів і транспортних засобів на комерційній основі.

Окремим чинником можна назвати бізнес-клімат. Цей чинник на Одеську область впливає скоріш позитивно. За оцінкою НАН України у 2014 році Одеська область посідала 3 місце у рейтингу регіонів України за критерієм «Індекс інвестиційної привабливості» [7].

Поширенню митної брокерської діяльності на території Одеської області також сприяє наявність розгладженої митної інфраструктури, вона являє собою комплекс об'єктів, необхідних для забезпечення діяльності митної служби.

Однак слід зазначити, що окрім безумовних сильних сторін, що сприяють розвитку такої діяльності в області, у брокерів нашої країни часто спостерігаються значні недоліки, які заважають їм розвиватись та отримувати вищі результати. Насамперед, необхідно визначити чинники внутрішнього характеру, до яких можна віднести: відсутність стратегії просування на ринку у більшості митних брокерів, відсутність розгалуженої системи офісів, робота без зареєстрованої торгівельної марки, нерівномірність розподілення повноважень усередині підприємств, обмежені можливості щодо аналізу конкурентів через специфіку послуги та відсутність аналітичного та маркетингового відділу. Також можна відзначити низку зовнішніх чинників, які також впливають на діяльність митних брокерів Одещини негативним чином. Серед них слід виокремити нестабільність ринку та його сезонні коливання, скорочення масштабів зовнішньоекономічної діяльності через

політичну та економічні нестабільність в країні, а також велику конкуренцію. Існуючий на даний час механізм регулювання митної брокерської діяльності також несе в собі внутрішнє протиріччя. Він формує ситуацію їх залежності від митних органів. Внаслідок цього митні представники не уявляються представниками бізнесу в митниці, а навпаки, представниками державного органу в бізнесі. На жаль, національним законодавством не передбачена необхідність працювати над вдосконаленням контролю якості митно-брокерських послуг, при цьому в рамках імплементації міжнародних вимог щодо діяльності митних брокерів стає необхідним розробка заходів щодо вирішення цієї ситуації [3].

Першим кроком у зміні механізму регулювання діяльності митних посередників економісти вважають прийняття Закону «Про саморегулівні організації» та Положення «Про саморегулівні організації професійних учасників ринку митно-брокерських послуг» [8]. Дослідження міжнародного досвіду свідчить, що більшість провідних економік світу вже давно подбали про реалізацію системи «єдиного вікна» при митному очищенню товарів, отримавши зворотний позитивний економічний ефект, незважаючи на значні капіталовкладення. Важливо відзначити, що наша країна перші і вагомі кроки в цьому напрямку вже зробила. Надалі для повної реалізації та розвитку електронного декларування в Україні необхідно більш глибоко вивчити позитивний досвід іноземних держав.

Список джерел:

1. Сайт асоціації митних брокерів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ambu.org.ua/

2. Приймаченко Д.В. Щодо діяльності митних посередників у процесі реалізації митних формальностей / Д. В. Приймаченко // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 802–807

3. Міщенко І. В. Митні посередники в України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Міщенко // Митна справа №3(75). - 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/ms/2011_3/44.pdf

4. Жуйкова К.В. Доцільність використання послуг митного брокера в зовнішньоторговельних операціях / К.В. Жуйкова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу:sb-keip.kpi.ua/article/view/47803

5. Карпан Т.С. Аналіз та сучасний стан міжнародних транспортних коридорів /Т.С. Карпан // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://tourlib.net/statti_ukr/karpan.htm

6. Investment attractiveness of regions (full version) (2014), Prepared by the Kiev International Institute of Sociology in partnership with the Institute for Economic Research and Policy, Kyiv, Ukraine, 390 p.

7. Васильєва В.А. Повноваження як видоутворюючий критерій посередницьких зобов'язань / В.А. Васильєва // Вісник Академії правових наук України. – 2005. – № 1 (40). – С.89 – 97.

8. Мазур А.В. Приймаченко Д.В. Місце митного права в системі права: шлях до парадигми / А.В.Мазур, Д.В. Приймаченко // Митна справа. - 2012. - №6 (78). - С.31-43

УДК 339.56

Уханова І.О., к.е.н., доц.,
Дмитрієв П.Д.
Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРЕЙДЕРА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ СП «НІБУЛОН»)

Сьогодні одним з головних факторів економічного розвитку нашої країни виступає активна участь у світовому поділі праці та глобалізаційних процесах, а робота у цьому напрямі передбачає підвищення рівня ефективності діяльності вітчизняних економічних суб'єктів на світових ринках аграрної продукції, розвиток і реалізацію експортного потенціалу. Продукція агропромислового комплексу на сьогодні домінує в експорті України, а основними суб'єктами міжнародного ринку, які здійснюють посередницьку діяльність стосовно реалізації такої продукції на ринку є зернотрейдери, тому дослідження проблеми місця зернотрейдерів в експорті є дуже актуальне питання на даний час.

ТОВ СП «Нібулон» є аграрним лідером на ринку не тільки в Україні, але і в регіоні Чорного моря. Компанія займає значну частку в українському експорті зернових і олійних культур, що культивуються в Україні. ТОВ СП «Нібулон» є одним з найбільших виробників і експортерів сільськогосподарської продукції. На прикладі ТОВ СП «Нібулон» можна виділити кілька груп чинників, що впливають на ефективність виробництва та діяльності трейдера на сільгоспринку: техніко-технологічні, організаційно-господарські, загальноекономічні, природні [2].

Серед найважливіших чинників, що впливають на ефективність виробництва можна виділити витрати виробництва. В умовах ринкової економіки роль і значення показника собівартості продукції різко зростає. Зовнішні фактори - це інфляція, зростання тарифів і цін на сировину, коливання цін на світових ринках зерна, валютні коливання та зміна попиту на зерно у світі. Внутрішні чинники лежать в основі заходів, спрямованих на більш повне і економне витрачання матеріальних, трудових і грошових ресурсів підприємства (впровадження передової техніки і технології, оптимальна організація праці і управління та ін.) [3].

Однією з умов існування ринку сільгосптоварів є постійний і значний попит на них. Однак варто відмітити, що світовий ринок, наприклад, фуражного зерна є нееластичним, що пояснюється низькою платоспроможністю переробної промисловості, птахівництва і тваринництва.

До групи фундаментальних факторів включається і інформація по світовій торгівлі: проведення тендерів, різні правила і обмеження, яким схильна світова торгівля зерном. Для відстеження ситуації на ринку будується баланс ринку, який враховує виробництво, споживання, імпорт, експорт і перехідні запаси на світовому ринку посезонно. Статистичні дані наочно показують залежність світових цін від тих чи інших факторів. Баланси будуються як в цілому по світовому ринку, так і окремо по країнах. Баланси по країнам відображають ситуацію в зерновій галузі розглянутого держави і конкуренцію з боку інших країн [4].

Після аналізу усіх напрямів діяльності можна побудувати матрицю БКГ за видами діяльності ТОВ СП «Нібулон». У 2015/16 маркетинговому році компанія ТОВ СП "Нібулон" експортувала 4,66 млн тонн зерна, що на 14% більше, ніж у попередньому сезоні.

Таблиця 1

Матриця БКГ за видами діяльності ТОВ СП «Нібулон»

Темп зростання ринку	Високий	- вантажне та пасажирське суднобудівництво; - річкове судноплавство; - будівництво нових елеваторів та перевантажувальних терміналів.	- експорт зернових культур; - вирощування та продаж на експорт власних зернових.
	Низький	- виробництво власних ковбасних виробів; - тваринництво.	- використання автомобільної та логістичної інфраструктури у доставці зернових.
		Низька	Висока
		Відносна доля ринку	

Відзначається, що досягнутий результат став другим за всю історію існування компанії. Також за підсумками календарного 2015 р. результат експортних відвантажень ТОВ СП "Нібулон" також вдруге став найкращим за всю історію, склавши 4,66 млн т.

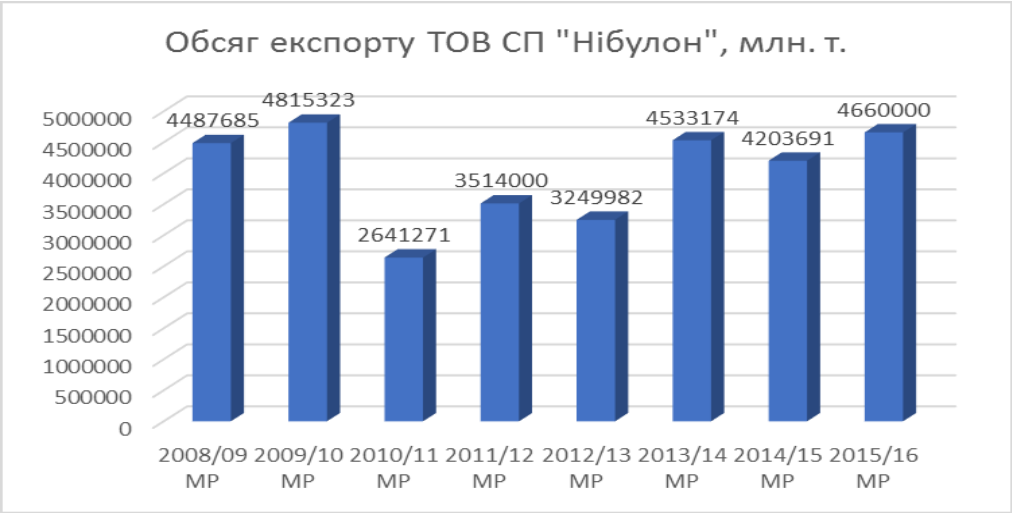


Рис. 1. Обсяг експорту ТОВ СП «Нібулон» у 2008-2016 МР, млн. т.

З діаграми (Рис. 2.) видно, що у товарній структурі експорту ТОВ СП «Нібулон» переважає кукурудза, яка займає майже половину усіх експортованих товарів. Це є дуже позитивною тенденцією, адже саме у кукурудзи серед всіх культур є найбільша додана вартість.

Рис. 2. Товарна структура експорту ТОВ СП «Нібулон» у 2015/16 МР

Розрахуемо показник економічної ефективності експорту за 2012/13 – 2015/16 рр за формулою:

$$ЕЕекс = Ов.ф + Вр – Зекс \quad (1)$$

Ов.ф – гривневий еквівалент відрахувань до валютного фонду підприємства, що розраховується шляхом перерахунку валютної виручки в гривні за курсом на дату надходження валюти, грн.;

Вр - гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти, грн.;

Зекс - повні витрати підприємства на експорт, грн.

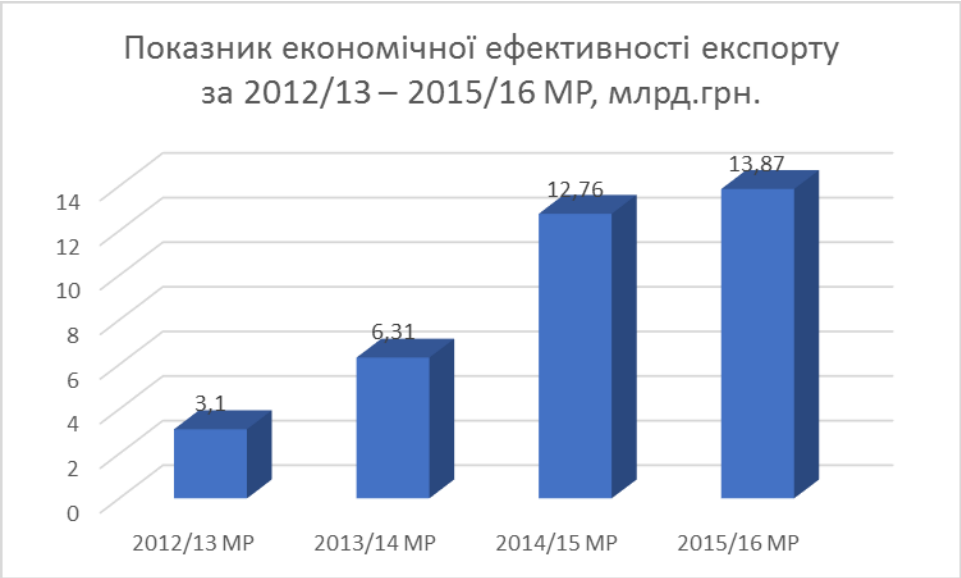


Рис. 3. Показник економічної ефективності експорту за 2012/13 – 2015/16 МР, млрд.грн.

За аналізований період показник економічної ефективності експорту демострує тенденцію до зростання, не дивлячись на кризові явища в економіці України, експортери продукції АПК створюють основу зовнішньої торгівлі України.

Розрахуємо рентабельність експорту до витрат на експорт за 2012/13 – 2015/16 рр за формулою:

$$РЕЗ = ПЕ / ЗЕ \qquad (2)$$

ПЕ - експорт підприємства в звітному році;
ЗЕ- витрати на експорт у звітному році.

Рис. 4. Рентабельність експорту до витрат на експорт за 2012/13 – 2015/16 МР, коефіцієнт

Можна прослідкувати, що експорт ТОВ СП «Ніблуон» є високорентабельним та компанія ефективно здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність, тому і можна спостерігати постійне зростання цього показника.

ТОВ СП «Нібулон» є аграрним лідером на ринку не тільки в Україні, але і в регіоні Чорного моря. Компанія займає значну частку в українському експорті великих зернових і олійних культур, що культивуються в Україні. Стратегічним напрямком діяльності ТОВ СП «Нібулон» є продаж власної сільськогосподарської продукції або придбані з них. Ряд підрозділів компаній бере участь в реалізації цього напрямку. Розмежування питань, віднесених до компетенції кожного відділу і окремих співробітників і ефективного механізму співпраці між відділами та службами сприяє підвищенню ефективності компанії.

Список джерел:

1. Валютний фактор як основна причина цінових змін на українському ринку пшениці [Електронний ресурс] // АПК-Інформ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1051487#.WS3Co-vyjDc

2. Офіційний сайт ТОВ СП "Нібулон" [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nibulon.com/

3. Должанський, І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. [Текст] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. – Бібліогр.: с. 377-381.

4. Мазур Н.А. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення / Н.А. Мазур, М.С. Місюк // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С.123-127

УДК 339.56

Уханова І.О., к.е.н., доц.
Новицька К.В.
Одеський національний економічний університет

ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проблематика міжнародної конкурентоспроможності країн, які залучені до світогосподарських процесів є досить актуальною, оскільки теперішні тенденції прогресу світової економіки та процес глобалізації сприяють взаємозалежності економік.

Досягнути високий рівень конкурентоспроможності країни можливо лише за наявності сильної держави, яка має сформовану та розвинену ринкову та галузеву структуру, високу ділову активність підприємств, кваліфікованих фахівців та передовий науковий потенціал.

Через жорстку конкурентну боротьбу Україні необхідно шукати шляхи підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формувати у країні потужний інноваційний та науково-технічний потенціал, сприятливе бізнес-середовище, що у майбутньому дасть змогу посісти гідне місце на світових ринках.

Багато вчених присвятили свої роботи проблемі установлення рівня міжнародної конкурентоспроможності країни, зокрема: О. М. Паламарчук, В. В. Дергачов, О. О. Шевченко, Й. Шумпетер, Дж. Сакс, М. Портер та інші. Але, не дивлячись на численні досягнення в теорії та практиці дослідження конкурентоспроможності країни необхідне подальше вивчення інструментів підвищення конкурентної позиції України на міжнародному ринку.

Вагомий внесок у дослідженні проблематики конкурентоспроможності країн зробив М. Портер. На думку автора, країна може досягнути високого рівня конкурентоздатності тільки в тих галузях, де країна має конкурентні переваги [1]. Україні важко реалізовувати свої конкурентні переваги в тих чи інших галузях через техніко-технологічну відсталість та наявний несприятливий бізнес.клімат.

Рівень конкурентоспроможності визначає позицію країни в глобальному економічному просторі, демонструє її шанси вижити в умовах жорсткої гіперконкуренції. Динаміка України у Глобальному індексі конкурентоспроможності за 2013-2018 роки представлена на рисунку 1.

За методикою оцінки конкурентоспроможності економік країн світу Всесвітнього Економічного Форуму, станом на 2017-2018 роки групу лідерів в Глобальному рейтингу представляють Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Велика Британія, Японія і Фінляндія. Щодо України, то за рівнем Індексу глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 81 місце (між Бразилією та Бутаном) серед 137 країн світу і поліпшила свої позиції відразу на 4 пункти [2]. Незначне покращення нашої країни у певні періоди у позиції в рейтингу, як правило, зумовлювалося меншою кількістю країн, що брали участь у дослідженні.

Рис. 1. Місце України у Глобальному індексі конкурентоспроможності у 2013-2018 роках [2]

Як відомо, конкурентоспроможність національної економіки визначається здатністю країни в умовах вільної торгівлі виробляти і реалізувати конкурентоспроможні товари і послуги. Динаміку експорту товарів та послуг України можемо побачити на рисунку 2.

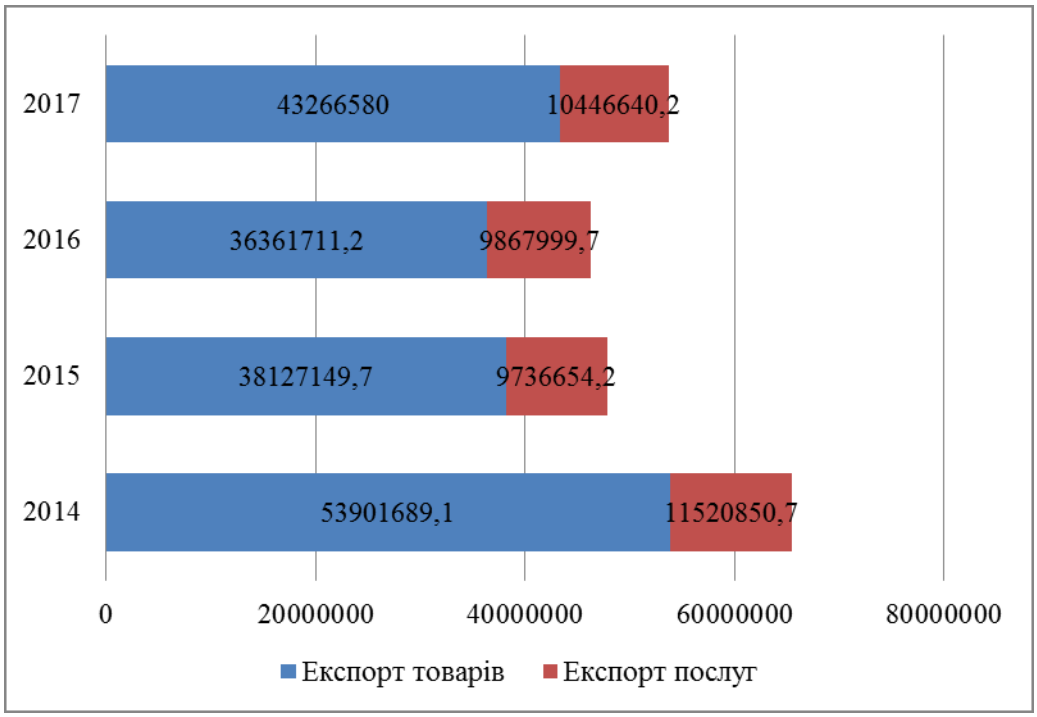


Рис.2. Динаміка експорту товарів та послуг України за 2014 – 2017 рр. [3]

З даної діаграми можемо прослідкувати тенденцію зниження експорту товарів та послуг. Якщо у 2014 році було експортовано товарів на суму 53901689,1 тис. дол. США, то у 2017 році – 43266580 тис. дол. США. Щодо послуг, то у 2017 було експортовано на 10446640,2 тис. дол. США, що на 1074210,5 тис. дол. США менше, ніж у 2014 році.

Можна виділити такі причини низької конкурентоспроможності української економіки:

- низька ефективність виробництва;
- низький попит на внутрішньому ринку та посилення конкуренції на зовнішньому;
- висока вартість енергії та капіталу, відплив кваліфікованих робітників , скорочення національної сировинної бази.

Щоб Україна не знизила свої позиції потрібно уже зараз розробляти реальні, а не формальні програми підвищення конкурентоспроможності української економіки, заклавши в їх основу заходи, які відродять промисловість та сприятимуть подальшому розвитку сфери послуг. Головними завданнями нашої країниі суспільства повинні бути:

- вироблення нових промислових галузей на основі формування потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу, які здатні виробити високотехнологічну, конкурентоздатну й екологічно чисту продукцію, а також їх протекціоністський захист;

- розвиток цифрових та ІТ-технологій. Сьогодні ІТ-інфраструктура та цифрова грамотність вже не є конкурентними перевагами, а стали вимогами часу. Цифрова революція та формування стійких та тісно взаємопов'язаних глобальних виробничо-комерційних зв'язків створюють можливості для вирівнювання конкуренції малих і середніх підприємств з великими компаніями;

- надалі поліпшувати якість ділового клімату, оскільки здатність вітчизняних товаровиробників втримувати власні позиції на світових ринках, диверсифікувати експорт в товарному та географічному вимірах визначає якість національного ділового клімату;

- збереження темпів зростання агропромислового виробництва, але зі зміщенням акцентів з виробництва сировини на виробництво екологічно чистих, органічних продуктів харчування, біологічно активних добавок та інших продуктів з високою доданою вартістю;

- необхідно створити сприятливі умови для повернення до України «мізків», які раніше емігрували за кордон. Їхні знання і досвід стануть потужним важелем розвитку підприємництва тощо.

Отже, Україні необхідно розробити поступові кроки, щоб адаптувати національну економіку до світових змін глобалізаційного та інтеграційного процесу. Основними механізмами підвищення конкурентних переваг України є

здійснення внутрішніх реформ та трансформація векторів зовнішньоекономічної політики. Також держава повинна всі свої зусилля спрямовувати на формування сприятливого бізнес-середовища, оскільки воно дозволяє реалізовувати наявний інноваційний та людський потенціал та стане передумовою поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

Список джерел:

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

2. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org.

3. Державна служба статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 339.56

Уханова І.О., к.е.н., доц.
Тараненко А.І.
Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА РИНОК ЄС (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»)

Підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом є важливим чинником стимулювання експорту товарів українських виробників та зростання національної економіки, тому головну увагу слід приділити удосконаленню зовнішньої торгівлі галузей, які виробляють продукцію високого ступеня обробки. Слід зазначити, що експорт українських товарів на спільний ринок почав зростати, насамперед, за рахунок збільшення частки автомобільного та телекомунікаційного секторів. Зараз понад 50% експорту даних галузей припадає на кабельні вироби для автомобілів, телефонів та інших електроприладів.

Слід зазначити, що місткий ринок ЄС – це можливість реалізувати експортний потенціал, якою українські підприємства мають скористатись, але зробити це не просто. Безумовно, спільний ринок країн із потужним економічним розвитком має певні перешкоди, які, перш за все, виражаються у надзвичайно високому ступеню внутрішньої конкуренції. Вищевикладене справедливо і для сектору кабельної промисловості. Якщо наводити дані відносно ключових виробників кабелів в ЄС-28 в 2017 році (Рис. 1), можна побачити, що на даному

ринку представлені всесвітньо відомі компанії, які мають великий конкурентний потенціал.

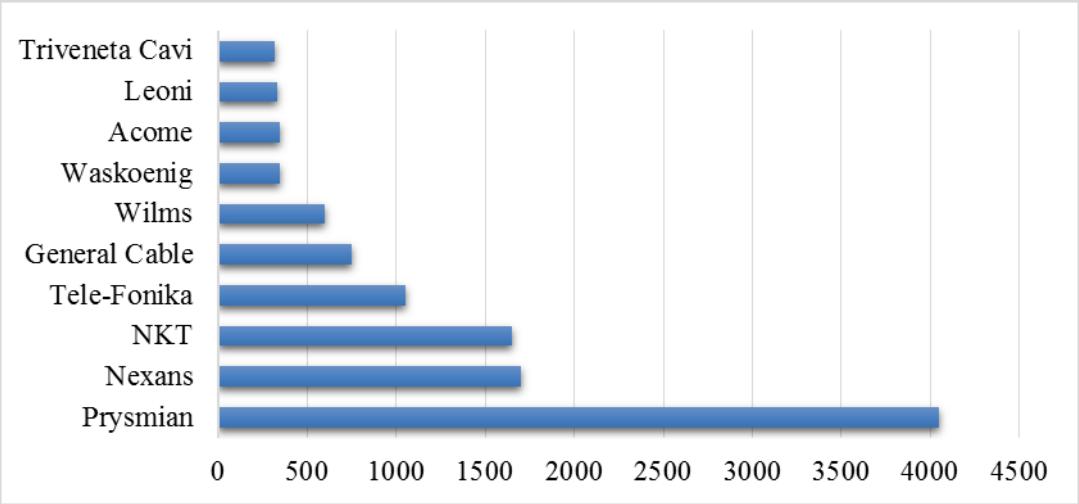


Рис. 1. Провідні кабельні компанії з найбільшою часткою виробництва в 2017 р. (млн. дол.) [1]

Валова частка продажів належить компанії Prysmian, яка займається виробництвом та постачанням високотехнологічної кабельної продукції та систем для передачі енергії і телекомунікаційної техніки. За обсягами продажів кабелів вона випереджає найближчого конкурента Nexans на 24 відсотки.

Що стосується ситуації із українським експортом, то слід зазначити, що у 2017 році Україна збільшила експорт дроту та кабелю – на ці продукти припадає близько 3% загального експорту, більша частина якої постачається в ЄС.

З самого початку зони вільної торгівлі експорт ізольованих проводів та кабелів почав суттєво зростати. У 2016 році зростання склало 7,5%, а вже в першій половині 2017 року - 16,3% [2].

Лідерами ринку кабельної продукції в Україні є ПАТ «Одескабель» (найбільший виробник мідних і волоконно-оптичних кабелів) та Харківський ПАТ «ЮжКабель» (найбільший виробник алюмінієвих кабелів і дротів).

Можна розглянути ситуацію із експортом кабелів до ЄС на прикладі ПАТ «Одескабель» - підприємства, яке експортує близько 25% своєї продукції як у країни СНД, так і в європейські країни (Франція, Німеччина, Польща, Словенія та Болгарія). Компанія планує розширити спектр продажів у Європі та зміцнити свої позиції в Африці. Компанія також планує завоювати нові ринки та збільшити експорт до країн ЄС.

На рис. 2. можна побачити обсяг продажів ПАТ «Одескабель». ПАТ «Одескабель» експортує досить велику кількість кабельної продукції до Європи в цілому, але лише 2% експортується безпосередньо до ЄС.

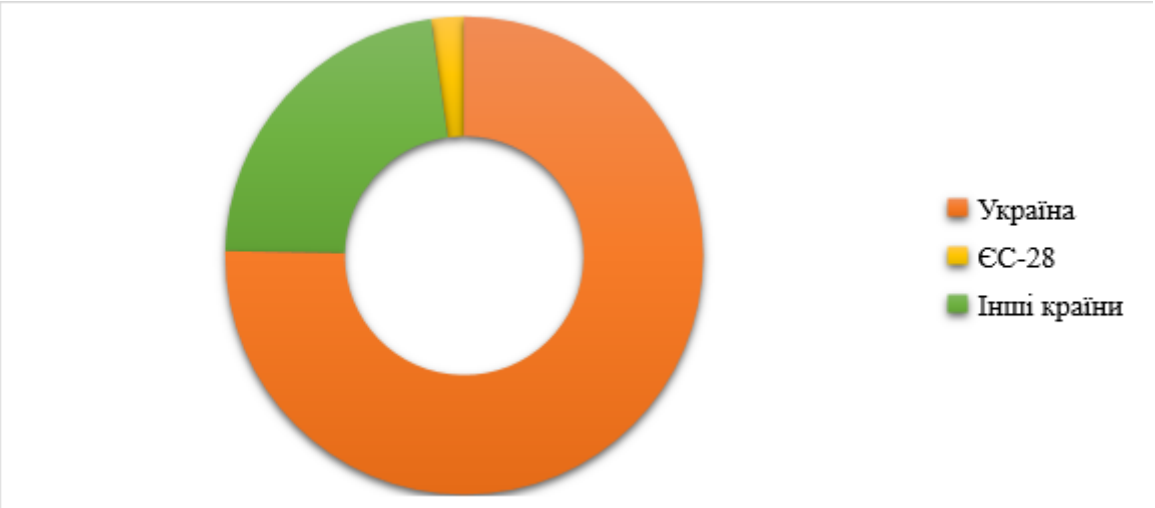


Рис. 2. Частка продажів ПАТ «Одескабель» в ЄС та інші країнах у 2017 році, % [3]

Найбільша частка реалізованої продукції за кордоном – LAN-кабелі та волоконно-оптичні кабелі. Попит на ці кабелі зростає з розвитком телекомунікацій. Хоча деякі експерти CRU прогнозують, що тривалий період стійкого зростання ринку волоконно-оптичного кабелю добігає кінця і в 2017-2020 рр. очікується значне зниження приросту попиту.

Також відзначається, що світове виробництво кабельної продукції в наступні 5 років зросте в середньому на 3,2%, що на 0,4% вище, ніж зростання ВВП і промислового виробництва [4].

Серед нових напрямків світової технології кабелю слід приділити увагу створенню та виробництву кабельних виробів для високошвидкісного транспорту та нових типів автомобілів.

За останні 10 років були зроблені значні інвестиції в виробництво цілого ряду сучасних високотехнологічних кабельних виробів. Були створені великі нові потужності з виробництва волоконно-оптичних кабелів, кабелів середньої та високої напруги зі зшитою ізоляцією, самоутримних ізольованих і захищених проводів і інших інноваційних виробів. Кризова ситуація в економіці призвела до зниження попиту, недовантаження створених потужностей і суттєвих втрат заводів. Розвиток експорту є одним з головних напрямків виправлення ситуації.

Однак європейський ринок залишається не найпростішим для українських підприємств - численні сертифікати та інші вимоги ускладнюють можливості для подальшого зростання обсягів торгівлі. В якості прикладу можна навести недавнє оновлення – з 1 липня 2017 року всі кабелі, що використовуються для будівельних робіт (наприклад, возведення будівель, доріг та мостів) в ЄС, мають бути чітко позначені знаком CE [5], бо лише у такому випадку вони допускаються на ринок ЄС. Це додатково зазначено в Регламенті будівельних виробів (CPR) (ЄС 305/2011) [6]. Українські підприємства, що імпортують кабелі до ЄС, повинні переконатись, що кабелі мають видимий знак CE та мають правильно заповнені відомості в Декларації про виконання щодо реагування на пожежу та випуск небезпечних

речовин. Документація повинна бути заповнена виробником. Однією з важливих змін є те, що внутрішні випробування виробників більше не є достатньою основою для маркування CE. Остаточне тестування тепер повинно здійснюватися під керівництвом акредитованих лабораторій.

Отже, незважаючи на асоціацію з ЄС, для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств цей ринок все ще закритий. Основними перешкодами на шляху до доступу на ринок ЄС є висока конкуренція та складна і коштовна процедура сертифікації продукції. На цьому етапі потенціал глибокої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС не використовується повністю, оскільки нетарифні бар'єри заважають експорту. Тому подальшим пріоритетом діяльності уряду є продовження реформ, спрямованих на збільшення доступу українських товарів до ринку ЄС.

Список джерел:

1. Plunkett William. Latest market developments in the European cable industry, 2017, Integer Research Ltd. C. 8-12

2. Офіційний веб-портал Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://minfin.com.ua/ 2017/12/27/31636866/

3. Офіційний веб-портал ПАТ «Одескабель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://odeskabel.com/main-rus/about-company.html

4. Мещанов, Г. И. Анализ основных тенденций в развитии мирового производства кабелей и проводов / Г. И. Мещанов, И. Б. Пешков. // Кабели и Провода. – 2012. – №4 (335). – С. 3-8

5. Lars Lindskov Pedersen. Cables for the EU must be CE marked. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://certification.madebydelta.com/cpr/cables-eu-must-ce-marked/

6. Офіційний веб-портал Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/ sectors/construction/product-regulation/

УДК 339.56

Шкарлат М.А.
Науковий керівник – **Литвин О.Є.,** к.е.н., доц.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН БРІКС

Концепція БРІКС увійшла у глобальний інформаційний простір відносно недавно, в 2001 році. Сформульована аналітиками банку «Голдмен-сакс», вона була покликана пояснити виникнення і розвиток нових світових ринків, які представляються перспективними для майбутніх інвесторів. Через швидкий

розвиток та великі розміри цих країн, за оцінками вони разом можуть досягти об'єднаного обсягу економіки сучасних розвинених країн вже в 2050 році[1].

Це була не єдина спроба класифікувати країни по групах. Так, зокрема, з'явилася "група одинадцяти" (N-11 або Next 11 - Мексика, Нігерія, Єгипет, Туреччина, Іран, Пакистан, Бангладеш, Індонезія, В'єтнам, Південна Корея, Філіппіни), ВІСТА (В'єтнам, Індонезія, ПАР, Туреччина, Аргентина). Але лише БРІКС одержав подальше життя в політичній реальності, хоча на перший погляд до цього не існувало традиційних передумов. Як представляється, їх об'єднало взаємне прагнення трансформувати економічне зростання у політичний вплив. Ключовим фактором стала спільність політичних інтересів, глобальних світових амбіцій у переломний етап світового розвитку. Всі вони: Росія, Китай, Індія, Бразилія, ПАР - шукають свою нову вагу у світових органах прийняття рішень[2].

Між країнами БРІКС сьогодні формується співробітництво. Хоча й неявно виражене, але формується як «антизахідне» з метою лобіювання своїх інтересів у світі, де довгі роки провідну роль грали розвинені країни. Так як потенціал БРІКС дуже великий, з однієї сторони, в перспективі, в разі вироблення загальних принципів, ці країни здатні змінити глобальну розстановку сил і послабити американський вплив у світі. З іншого ж боку, слід пам'ятати, що економіки Китаю та Індії у значній мірі залежать від Сполучених Штатів і від взаємодії з ними у сфері політики і торгівлі. Велика кількість китайських, індійських і бразильських товарів і послуг поступає на американський ринок. Курсом американського долара прив'язані до США також фінансові механізми всіх держав БРІКС. Тому в рамках існуючої глобальної фінансової системи можливість створення нових резервних валют, і, тим більше, якоїсь наднаціональної валюти бачяться слабо реалізованими[3].

Оптимістичні прогнози пояснюються, зокрема, синергетичною теорією розвитку економік, адже країни БРІКС вирізняються економічними перевагами, які в комбінації один з одним можуть створити мультиплікаційний ефект зростання національних економік країн.

Також зараз проходять палкі дискусії діяльності новоутвореного спільного міжрегіонального банку БРІКС. Якщо цей задум реалізує себе в повному обсязі, то цей блок буде також мати вигоди у вигляді фінансової незалежності від інших міжнародних фінансових установ (таких як МВФ та СБ), що надасть економічного розвитку БРІКС ендогенних рис. А це в свою чергу зумовить кращий захит цих країн від світових криз та «недостатньо вигідних умов надання кредитів цим країнам»[4].

Стратегічні пропозиції країн БРІКС з реорганізації світової фінансової системи й світової економіки досить відомі. Вони були чітко позначені на саміті G20 у Лондоні, хоча Китай і Росія висловлювали їх більш рішуче, а Індія й Бразилія - більш обережно:

- регулювання й нагляд фінансових ринків в усьому світі;

- планомірний, поетапний вихід зі світового валютного режиму, у якому основною резервною валютою є долар США;

- реструктуризація МВФ і посилення ролі спеціальних прав запозичення (SDR) у якості перехідного резервного механізму;

- створення нової світової резервної валюти, у перспективі заснованої на "кошику" природних матеріалів і валют[5].

Країни БРІКС також досягли високого рівня згоди відносно стимулювання реальної економіки, зміцнення внутрішніх ринків і інвестицій в інфраструктуру. Те ж стосується торговельних і валютних відносин у форматі БРІКС і у відносинах цих країн із третіми сторонами. Планується розширення торгівлі й прискорення налагодження трансакцій у валютах країн БРІКС. Більше істотним є той факт, що країни БРІК не тільки обговорюють, але й впроваджують свої плани фінансової й економічної реформи. Нехай це відбувається не дуже помітно, але ці кроки, поступово міняють реальність світових фінансових і економічних відносин.

Ці глибокі тенденції розвитку БРІКС складаються не тільки в тому, що на ринках зростаючих країн спостерігаються більше високі темпи росту, ніж на ринках багатих країн, але й у тому, що ці групи держав розвиваються у різному темпі, причому ринки зростаючих країн розширюються й звужуються не тільки під впливом динаміки в багатих країнах, але й автономно[6].

Спроби витлумачити цю "автономність" зводяться до наступних положень: по-перше, економіки країн БРІКС менш залежні від експорту й більше орієнтовані на внутрішні ринки, ніж прийнято вважати. Так, Бразилія й Індія експортують не більше 15% свого ВВП. У випадку падіння іноземних ринків великі економіки БРІКС можуть переорієнтуватися на мільйони національних споживачів[7].

Крім того країни БРІКС проявляли обережність при лібералізації своїх фінансових систем, у зв'язку із чим вони значно менш порушені приступами кризових явищ у фінансовій системі Заходу. Нарешті, уряди країн БРІКС істотно наростили державні інвестиції. І ці урядові програми не тільки масштабні, але й ефективні.

Список джерел:

1. Академія ринку: економіка: Пер.с фр. А.Дайан, Ф.Букерель, Р.Ланкар і ін. –М.: Економіка, 2013, 572 с.

2. Ланбен Ж.-Ж. міжнародна економіка. Європейська перспектива: Пер.с фр. – Спб: Наука, 2010.

3. Міжнародна економіка: підручник /А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А.Красильников і ін.; Під. Ред. А.Н. Романова.-М.: Банки і біржі. ЮНИТИ, 2011, 560 с.

4. Новицкий В.Е. Зовнішньоекономічна діяльність і міжнародна економіка.-К., 2012.

5. Котлер Ф. БРІКС: Пер. с англ.- М.: Прогрес, 2014.

6. Азарян Е.М. Міжнародні відносини. Київ: ИСМО МО України, НВФ "Студцентр", 2013. 200 с.

7. Багиев Г. Л. Асаул. Організація підприємницької діяльності. -М.: 2011.

Наукове електронне видання

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ФОРУМ З ПРОБЛЕМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН (В ОНЛАЙН ФОРМАТІ)

"Проблеми розвитку малих відкритих економік"

МАТЕРІАЛИ ВИСТУПІВ

Редактор *д.е.н., доц. К.В. Романчук*
Технічний редактор *к.е.н. Л.В. Каленчук*
Комп'ютерна верстка *к.е.н. Л.В. Каленчук*
Художник обкладинки *к.е.н. Л.В. Каленчук*